

GEFAALD ALS ONDERNEMER? NIEMAND HOUDT JE TEGEN!

Een onderzoek naar de invloed van het netwerk op het toekomstperspectief van falende ondernemers.

Judy Westenberg
Commerciële economie student

14 – 06 - 2021

TITELBLAD

Naam bedrijf	Hogeschool van Amsterdam, Faculteit Business en Economie, Lectoraat Entrepreneurship. Project Fenix.
Onderwerp	<i>In hoeverre heeft het netwerk invloed gehad op het toekomstperspectief van falende ondernemers?</i>
Naam	J. L. Westenberg
Klas	CE4M3
Studentnummer	500776577
E-mailadres	Judy.westenberg@hva.nl
Namen bedrijfsbegeleiders	Dhr. Dr. J. F. Alvarado Valenzuela Mw. Dr. J.W.G.M. Martens
Naam eerste examinator HvA	Mw. Drs. E. R. Mooiman
Naam tweede examinator HvA	Dhr. Drs. J. J. van Leeuwen

VOORWOORD

Deze onderzoekgerichte afstudeerscriptie beantwoordt zowel een maatschappelijk als wetenschappelijk vraagstuk namelijk: In hoeverre heeft het netwerk invloed gehad op het toekomstperspectief van falende ondernemers?

Dit onderzoek heeft als doel om meer inzicht te verkrijgen in de rol die het netwerk speelt binnen het toekomstperspectief van de ondernemer tijdens en na het falen. Deze scriptie is uitgevoerd in opdracht van het lectoraat Entrepreneurship voor het project Fenix van de Hogeschool van Amsterdam (HvA). Daarnaast dient dit rapport als afstudeerscriptie en zal ik mijn studie commerciële economie, afstudeerrichting marketing en sales, hiermee afronden.

Onder begeleiding van Dhr. Dr. J. F. Alvarado Valenzuela en Mw. Dr. J.W.G.M. Martens, vanuit het lectoraat Entrepreneurship en Dhr. Drs. J. J. van Leeuwen, vanuit de HvA, is de scriptie opgezet en wordt deze beoordeeld. Ik wil hen bij deze graag bedanken voor hun goede begeleiding, leerzame en fijne afstudeerperiode. Ook wil ik graag mijn familie, vrienden en mijn vriend bedanken voor hun steun, hulp, vertrouwen en aanvullingen.

Judy Westenberg

14-06-2021, Haarlem

INHOUDSOPGAVE

1. INLEIDING	7
1.1 Organisatie & afdeling.....	7
1.2 Probleemstelling	7
1.3 Leeswijzer.....	8
1.4 Onderzoeksdoel.....	9
1.5 Onderzoeks - en deelvragen.....	9
1.5.1 Onderzoeksvraag.....	9
1.5.2 Deelvragen.....	9
1.5.3 Assumpties en verwachte uitkomst.....	9
1.6 Relevantie.....	10
1.6.1 Wetenschappelijke relevantie	10
1.6.2 Maatschappelijke relevantie	10
2. THEORETISCH KADER.....	11
2.1 Ondernemers.....	11
2.2 Mkb.....	12
2.3 Falen.....	13
2.4 Netwerk	14
2.5 Toekomstperspectief.....	15
2.6 Conceptueel model	17
3. METHODOLOGIE	20
3.1 Systematische kwalitatieve vergelijkende analyse	20
3.2 Validiteit & betrouwbaarheid	21
3.3 Doelgroep	22
3.4 Selectie geschikte interview	22
3.4.1 Definitieve selectie interviews.....	22
3.5 Codeboek	23
3.5.1 Concepten.....	24
3.6 Coderen.....	25
3.6.1 Conditie en uitkomsten	25
3.6.2 Tosmana	26
3.6.3 Algemene verordening gegevensbescherming	26
3.6.4 Deductief redeneren	27
4. ONDERZOEKSRESULTATEN	28
4.1 Uitkomst systematische kwalitatieve vergelijkende analyse	28
4.2 Positief toekomstperspectief	30
4.3 Ondernemers willen geen hulp.....	31
4.3.1 Stigma.....	32
4.4 Negatief toekomstperspectief.....	32
4.5 Afstoten bedrijfs onderdeel	33

4.6 Zwakke banden en sterke banden	33
5. DISCUSSIE & CONCLUSIE	34
5.1 Deelvragen	34
5.1.1 Welke vorm(en) van falen wordt ervaren door de ondernemers?.....	34
5.1.2 Nam het netwerk een betrokken - of afstandelijk rol aan tijdens het falen?	34
5.1.3 Hoe kijken de ondernemers naar hun toekomst? Blijven deze ondernemers wel of niet ondernemen? Zien ondernemers kansen of belemmeringen?	35
5.1.4 Wat voor invloed heeft deze, betrokken- of afstandelijk, rol en relevantie van het netwerk gehad?.....	36
5.2 Assumptie	36
5.3 Hoofdvraag	37
5.4 Beperkingen onderzoek	37
5.5 Aanbevelingen & vervolgonderzoek	38
5.5.1 Lectoraat	38
5.5.2 Praktijk	39
5.5.3 Onderwijs	40
6. LITERATUURLIJST.....	41
7. BIJLAGE	48
7.1 Vragenlijst interviews project Fenix	48
7.2 Transcripten en uitwerking codeboek.....	54
7.3 Samenvattingen interviews	55
7.4 Logboek transcriberen	61
7.5 Kalibratie coderen met collega-onderzoeker	64
7.6 QCA tabellen	65
7.6.1 Ruwe gegevens tabel	65
7.6.2 Waarheidstabel	68
7.7 Tosmana output - contradicties verwijderen – acht opties	69
7.8 Contradicties.....	75
7.9 Begrippenlijst	77
7.10 Verantwoording professionalisering	78
7.11 Beoordelingsformulier bedrijfsbegeleiders lectoraat	83

MANAGEMENT SAMENVATTING

Wanneer een ondernemer faalt krijg hij¹ veel op zijn bord. Naast de praktische gevolgen van de falende onderneming, is er ook nog het stigma wat rondom falen hangt. Dit kan het toekomstperspectief van de ondernemer negatief beïnvloeden. Dit kwalitatieve verkennende onderzoek is opgezet om meer inzicht te krijgen in de rol die het netwerk van de ondernemer heeft gespeeld tijdens het falen en om te onderzoeken welke invloed dit had op zijn toekomstperspectief.

In dit onderzoek zijn vijftig interviews met falende ondernemers (uit de database van project Fenix) geanalyseerd op basis van een vooraf opgesteld codeboek. Deze interviews zijn vervolgens gecodeerd volgens de systematische kwalitatieve vergelijkende analyse (Ragin, 1989). Deze methode geeft aan welke combinatie aan condities resulteren in een positief toekomstperspectief na het falen. De condities; betrokken rol van het netwerk, beschikbaarheid van mensen, wederkerigheid en informatie uitwisselen over expertise zijn daarbij met elkaar vergeleken. Uit de methode van Ragin bleek dat de condities “beschikbaarheid van mensen” en “informatie uitwisselen over expertise” als belangrijkste condities worden beschouwd om te resulteren in een positief toekomstperspectief. Echter, gaf het overgrote deel van de respondenten aan dat zij een positief toekomstperspectief overhielden na het falen, ongeacht of het netwerk een betrokken of relevante rol aan nam. Ook bleek dat een aantal respondenten geen behoefte had aan de hulp, ook al was deze wel aanwezig.

Op basis van dit onderzoek kan er geconcludeerd worden dat het netwerk (vrijwel) geen invloed heeft op het toekomstperspectief van de falende ondernemer. De ondernemers hielden een positief toekomstperspectief over na het falen, ongeacht of het netwerk betrokken of relevant was.

Uit de conclusie kwam naar voren dat de ondernemers geen hulp aannamen, omdat zij zich schaamde tegenover hun netwerk of voor zichzelf. Naar aanleiding van deze conclusie zijn de volgende aanbevelingen opgesteld. Er moet vanuit het lectoraat nog vervolgonderzoek gedaan worden waarom ondernemers geen hulp zoeken of aannemen, ondanks dat het netwerk wel hulp wil bieden. Ook moet er meer duidelijk gecreëerd worden in waarom ondernemers precies doorgaan, aangezien het netwerk daar vrijwel geen invloed op heeft. De schaamte is een emotie die voortvloeit uit het stigma, wat nog steeds een rol speelt binnen het falen. Dit probleem zou binnen de praktijk (de ondernemers zelf) aangekaart kunnen worden via een workshop of voorlichting en via een online platform waar ondernemers die met falen te maken hebben gehad met elkaar kunnen sparren. Ook zou er meer aandacht besteed moeten worden binnen het studieprogramma van ondernemers. Door falen aan het studieprogramma toe te voegen, in de vorm van een vak of gastles, wordt het onderwerp meer gezien als een onderdeel van het ondernemersproces in plaats van als een mislukking.

¹ Daar waar hij is geschreven, moet hij of zij gelezen worden. Dit geldt ook voor hem. Daar waar hem is geschreven, moet hem of haar worden gelezen.

1. INLEIDING

Dit onderzoek naar het toekomstperspectief van (gefaalde) ondernemers wordt gedaan aan de Hogeschool van Amsterdam (HvA). Binnen de HvA beschikt de onderzoeksgroep project Fenix over rijke data aan faalverhalen van ondernemers en deze staan centraal in dit onderzoek. Deze onderzoeksgroep is onderdeel van het lectoraat Entrepreneurship van de HvA. Om de onderzoeksvraag en deelvragen op te kunnen stellen worden als eerste de organisatie en afdeling besproken, gevolgd door de probleemstelling, de leeswijzer en het onderzoeksdoel. Daarna worden de onderzoeksvraag en deelvragen besproken, de assumpties en verwachte uitkomst van het onderzoek en het hoofdstuk eindigt met de wetenschappelijke – en maatschappelijke relevantie.

1.1 Organisatie & afdeling

De HvA is een kennisinstelling met een breed aanbod aan opleidingen voor ongeveer 40.000 studenten (per jaar), die zichzelf in vier jaar kunnen ontplooiën tot een zelfstandig en op hoog niveau denkend individu. De Hogeschool van Amsterdam ondersteunt hun leerlingen in het praktijkgericht onderzoek doen om zo hun ontwikkeling te bevorderen. Op zowel het nationale, als internationale aspect werkt de HvA aan de ontwikkeling van de praktijkleer in de samenleving. Op deze manier is de HvA niet alleen een kennisinstelling, maar ook een verbinder voor de studenten met het bedrijfsleven in Amsterdam. Als invulling op de onderzoeksprogramma's en de Centers of Expertise zijn er de lectoraten. De lectoraten fungeren als het wetenschappelijk onderzoekscentrum voor het onderwijs (Hogeschool van Amsterdam, 2021).

Er wordt gericht op acht kennisgebieden binnen de HvA, deze beschikken ieder over één of meerdere lectoraten. Een van deze kennisgebieden is: Centre for Economic Transformation (CET) en hieronder valt het lectoraat Entrepreneurship. Project Fenix valt onder dit lectoraat en het onderzoek wordt daar ook uitgevoerd en onderzocht, onder leiding van lector dr. Ingrid Wakkee (Centre for Economic Transformation, 2021).

Project Fenix is een project waarin de verschillende facetten van ondernemerschap onder de loep worden genomen. Hierbij is een database opgebouwd, bestaande uit interviews met ondernemers die te maken hebben gehad met falen en waarin zij hun 'faalverhaal' delen. Project Fenix, onder begeleiding van Jeanne Martens en JuanFra Alvarado Valenzuela, biedt ruimte voor verschillende projecten en onderzoeken. Binnen dit project wordt er inzicht verkregen over hoe ondernemers omgaan met falen, in hoeverre de rol van het netwerk hier invloed op heeft gehad, en hoe deze informatie kan worden gebruikt voor de toekomst (Fenix, 2019).

1.2 Probleemstelling

Aanpassen aan de veranderde omstandigheden hoort bij ondernemerschap. Brenda van Osch schreef in haar artikel in het Financieele Dagblad dat het niet makkelijk is om om te gaan met falen (als ondernemer). Voor velen voelt dit als persoonlijk falen, wanneer men niet aan zijn verwachtingen voldoet die zij voor zichzelf hebben gecreëerd (Van Osch, 2020).

De Covid-19 pandemie laat dit nu nog duidelijker zien. In het artikel van de ABN AMRO (2020) wordt dit onderwerp centraal gesteld. Zij schrijven: “Als ondernemer wil je je bedrijf aanpassen aan de nieuwe realiteit. Maar hoe doe je dat, en waar moet je beginnen? En wat is die nieuwe realiteit eigenlijk?”. Niet alleen ondernemers die hierdoor in de problemen zijn geraakt vragen zich dit af, maar ook ondernemers die om andere redenen in de problemen komen stellen deze vragen. Positief blijven na veel tegenslagen te hebben gehad is voor velen zwaar (ABN AMRO, 2020).

De toekomst is onzeker voor ondernemers die te maken hebben gehad met falen en dat roept allerlei vragen op. Zij zijn niet alleen teleurgesteld in zichzelf, maar voelen zich ook als een mislukking tegenover hun nabije omgeving. Daarnaast krijgen zij ook nog te maken met andere problemen in hun omgeving. Het aanvragen van een uitkering of andere vorm van financiering, na failliet te zijn gegaan, is niet altijd vanzelfsprekend. Men moet aan bepaalde voorwaarden voldoen om in aanmerking te komen met een hernieuwde financiering of uitkering (Kamer van Koophandel, 2021; UWV, 2021).

Toch is het financiële aspect niet het enige wat een rol speelt. Ondernemers schamen zich voor het feit dat zij hebben gefaald en door het stigma wat rondom falen hangt. Ondernemers zullen daarom minder snel geneigd zijn om hiermee naar buiten te treden (Singh et al., 2007; Alvarado Valenzuela et al., 2020; Levie et al., 2014). Ook is er nog de invloed op het netwerk. Wanneer ondernemers minder snel geneigd zijn om hulp te vragen, dan zullen zij ook minder snel hulp ontvangen. Dit kan voor gebreken zorgen binnen het netwerk of zelfs leiden tot verlies van leden uit het netwerk.

Op basis van de bovenstaande aspecten is de volgende vraag centraal gesteld in dit onderzoek: in hoeverre heeft het netwerk invloed gehad op het toekomstperspectief van falende ondernemers?

1.3 Leeswijzer

In dit onderzoek worden de volgende hoofdstukken toegelicht: inleiding, theoretisch kader, methodologie, onderzoeksresultaten en discussie en conclusie (en literatuurlijst en bijlage). In de inleiding wordt de organisatie, de probleemstelling, het onderzoeksdoel, de hoofdvraag en deelvragen, assumpties over het onderzoek en de relevantie (wetenschappelijk en maatschappelijk) beschreven. Vervolgens wordt het theoretische kader gewijd aan het definiëren van de concepten die aan bod zullen komen tijdens het onderzoek. In het hoofdstuk methodologie wordt uitgelegd hoe de hoofdvraag en deelvragen zullen worden beantwoord en welke type onderzoek daarvoor wordt ingezet. In de onderzoeksresultaten komen de antwoorden uit het onderzoek naar voren en worden de meest opvallende aspecten besproken ondersteund met quotes. In de discussie & conclusie is de focus gelegd op het vergelijken van het theoretisch kader met de gevonden resultaten. Ook zijn de beperkingen van het onderzoek besproken en eventueel vervolgonderzoek.

1.4 Onderzoeksdoel

Middels dit onderzoek wordt er inzicht verkregen in het toekomstperspectief van de ondernemers die te maken hebben gehad met falen in het algemeen en wat daarin de rol van het netwerk is of is geweest in het bijzonder. Er wordt onderzocht in welke mate het netwerk invloed uitoefent op de ondernemer en het (leer)proces voor en na het falen. Dit kan zowel een positieve als negatieve invloed zijn geweest. Hoe het falen wordt ervaren en in hoeverre dit invloed heeft op toekomstperspectief staat centraal.

1.5 Onderzoeks - en deelvragen

1.5.1 Onderzoeksvraag

De onderzoeksvraag van dit onderzoek kan als volgt geformuleerd worden:

In hoeverre heeft het netwerk invloed gehad op het toekomstperspectief van falende ondernemers?

1.5.2 Deelvragen

Om de hoofdvraag te kunnen beantwoorden zijn er een aantal deelvragen opgesteld om dit proces gemakkelijker te maken:

1. Welke vorm(en) van falen wordt ervaren door de ondernemers?
2. Nam het netwerk een betrokken- of afstandelijk rol aan tijdens het falen?
3. Hoe kijken de ondernemers naar hun toekomst? Blijven deze ondernemers wel of niet ondernemen? Zien ondernemers kansen of belemmeringen?
4. Wat voor invloed heeft deze, betrokken- of afstandelijk, rol en relevantie van het netwerk gehad?

Middels kwalitatief verkennend onderzoek wordt antwoord gegeven op de bovenstaande vragen. De deelvragen één tot en met vijf worden beantwoord door middel van kwalitatief, primair onderzoek op basis van primaire bronnen (de interviews van Fenix). Al deze vragen beantwoorden tezamen de hoofdvraag.

1.5.3 Assumpties en verwachte uitkomst

Uit de literatuur blijkt dat er meerdere factoren zijn die invloed hebben op het toekomstperspectief van de ondernemer. In dit onderzoek staan de onderwerpen: falen van de ondernemer en de rol van het netwerk tijdens en na het faalproces centraal als invloed op het toekomstperspectief van de ondernemer.

Verschillende studies tonen aan dat het netwerk een grote invloed kan hebben op de vervolgstappen tijdens en na het falen (Lin et al., 1981; Vissak et al., 2020; Martens, 2020). Op basis van deze studies wordt verwacht dat het hebben van een relevant netwerk, dat ondersteuning biedt tijdens en na het falen, een positieve invloed heeft op het toekomstperspectief van ondernemers. Terwijl ondernemers die dat netwerk niet hebben een minder positief perspectief voor de toekomst zien.

1.6 Relevantie

1.6.1 Wetenschappelijke relevantie

Als ondernemer is herstarten of opnieuw starten niet altijd vanzelfsprekend. Guerrero en Espinoza-Benavides (2020) geven in hun artikel aan dat ondernemers afhankelijk zijn van drie aspecten: Het “contextuele niveau (de institutionele economische theorie, de evolutionaire en de stakeholders benadering), het individuele niveau (leren, gedrags-, psychologische en besluitvormingsbenaderingen), en het organisatorische niveau (organisatorisch leren, ambidexteriteit, en dynamisch vermogen benaderingen)” (Guerrero en Espinoza-Benavides, 2020, p.223). In hun onderzoek wordt aangegeven dat de bevindingen moeten worden getoetst in interviews. Het onderzoeken van de interviews, die opgebouwd zijn door project Fenix, boden een goede basis voor een vervolgonderzoek van de studie van Guerrero en Espinoza-Benavides (2020).

In dit onderzoek is vooral de rol van het netwerk, zoals in het artikel van Guerrero en Espinoza-Benavides (2020) wordt benoemd, belangrijk. Ondernemers die steun krijgen vanuit het netwerk hebben meer kans om opnieuw te gaan ondernemen. Dit wordt ook aangegeven in het artikel van Hollow (2020). Hij stelt dat de betrokkenheid van de sociale groepering van onschatbare waarde is voor de ondernemersambities van de ondernemers. Dit wordt ook beaamd in de studie van Khan, Li, Safdar en Khan (2019). Zij geven aan dat er een positieve relatie bestaat tussen het netwerk en de prestaties van nieuwe ondernemingen.

1.6.2 Maatschappelijke relevantie

Uit onderzoek blijkt dat er een stigma hangt rondom falen en de gevolgen hiervan (Van Osch, 2020; Alvarado Valenzuela et al., 2020). Sommige ondernemers durven niet naar buiten te treden met hun verhaal, omdat zij zich schamen. Ondernemers voelen bijvoorbeeld angst, schuld of frustratie over het feit dat zij gefaald hebben als ondernemer en dit leidt tot een negatief effect op de ondernemers mentaliteit (Çemberci en Karakeçev, 2020). Al deze aspecten samen zorgen ervoor dat de vicieuze cirkel zich blijft herhalen, waardoor falen als iets negatiefs gezien blijft worden. In dit onderzoek wordt een poging gedaan om dit stigma te doorbreken. Op deze manier kan er positieve verandering aangebracht worden in zowel het ecosysteem van de ondernemers, als in het netwerk en het toekomstperspectief van de ondernemers. Het falen moet worden gezien als een onderdeel van de ontwikkeling van de ondernemer. Het stigma dat op falen hangt moet daarom aangekaart worden.

2. THEORETISCH KADER

Binnen ondernemerschap wordt vaak gesproken over succes, kansen en mogelijkheden. Daar tegenover staat dat ondernemers ook te maken hebben met tegenslagen en faaltrajecten, maar deze komen minder vaak naar voren. In dit onderzoek staat het toekomstperspectief van ondernemers die te maken hebben gehad met falen centraal. Daarom zal de definitie van ondernemer(schap) worden toegelicht, waarna het begrip mkb verder wordt uitgelegd. Ook wordt er duidelijk gemaakt wat falen betekent en welke rol het netwerk daarin heeft. Het laatste concept dat wordt toegelicht is het toekomstperspectief. Tot slot wordt door middel van het conceptuele model aangegeven wat de samenhang tussen deze begrippen is.

2.1 Ondernemers

Onderzoek toont aan dat er meerdere definities en grenzen zijn gekoppeld aan ondernemerschap (Abu-Saifan, 2012). Om een duidelijk beeld te schetsen over wat ondernemerschap is worden deze definities met elkaar vergeleken. Schumpeter (1947), omschrijft een ondernemer als iemand die een nieuwe onderneming opzet als reactie op veranderingen in de economische omstandigheden, oftewel “het bedenken en opzetten van nieuwe dingen of bestaande dingen anders doen” (Schumpeter, 1947, p.151).

Gedik, Miman en Kesici (2015) voegen hier een aantal aspecten aan toe. Zij beschrijven een ondernemer als een allrounder, iemand die kan plannen, over communicatie-, markt- en managementvaardigheden beschikt, hij moet leiderschapskwaliteiten hebben, hij moet makkelijk problemen kunnen oplossen en heeft een mentor nodig.

Hoewel Wakkee (2017) het eens is met de eerdere genoemd Schumpeter (1947), zegt zij ook dat er twee soorten groepen ondernemers zijn: “De ene groep definities ziet ondernemerschap primair als het starten en/of managen van een bedrijf, voor eigen rekening en risico (de zogenaamde ‘beroepsmatige definities’). De andere groep definities ziet ondernemerschap als een proces van waarde creatie door vernieuwing, zonder daarbij expliciet te verwijzen naar een specifieke organisatiecontext waarin dit proces plaatsvindt” (Wakkee, 2017, p.6). Daarnaast verwijst Wakkee (2017) ook naar het onderzoek van Stevenson, Roberts en Grousbeck (1989) waarin ondernemerschap wordt gedefinieerd als “het najagen van opportuniteiten ongeacht de reeds beschikbare middelen met als doel het creëren van economische en sociale waarde voor de initiatiefnemer, de markt waarin deze is ingebed en de community waarin deze opereert” (Stevenson, Roberts en Grousbeck, 1989, p.23).

Dit wordt ook beaamd in het onderzoek naar ‘Entrepreneurship, innovation en technological change’ waar ondernemerschap en innovatie als tautologie worden betiteld (Acs en Audretsch, 2005). Zij stellen dat een groot deel van het ondernemerschap uit innovatie bestaat. Ook schrijven zij het volgende: “wij nemen hier het standpunt in dat ondernemerschap een organisatiecomponent heeft en het creëren van nieuwe bedrijven impliceert” (Acs en Audretsch, 2005, p.2). Hieruit kan opgemaakt worden dat zij het eens zijn met de definitie van Schumpeter.

De definitie voor ondernemers die in dit onderzoek wordt gebruikt is die van Schumpeter (1947): “Een ondernemer is iemand die een nieuwe onderneming opzet als reactie op veranderingen in de economische omstandigheden, oftewel ‘het bedenken en opzetten van nieuwe dingen of bestaande dingen anders doen”. Deze definitie wordt gebruikt, omdat dit onderzoek een brede kijk wil bieden op de invloed van falen op het toekomstperspectief van ondernemers. Ook binnen project Fenix wordt iemand die past binnen de onderzoeksdoelgroep gedefinieerd als: “Een bedrijf dat is geregistreerd bij de Kamer van Koophandel, er is tenminste één werknemer of bedrijfsmiddelen (bijv. een bedrijfspand, een wagenpark, productvoorraad), een onderneming moet nog of weer actief zijn, of het faillissement is niet langer dan vijf jaar geleden, bij voorkeur een mkb'er en/of een bv.” (Fenix, 2019, p.1). Dit is een brede definitie van een ondernemer, vandaar dat er gekozen is voor de brede definiëring van Schumpeter.

De meeste ondernemers in Nederland (CBS, 2021) vallen onder, wat wordt genoemd, het midden en klein bedrijf (mkb). In de volgende alinea wordt dit verder toegelicht.

2.2 Mkb

In (tweede kwartaal) 2021 telt Nederland bijna twee miljoen mkb-bedrijven. Dit is dan ook de grootste groep ondernemers in Nederland (CBS, 2021) en worden zelfs betiteld als de drijvende kracht achter de groei van de Nederlandse economie (MKB-Nederland, 2019). Het mkb wordt ook wel small medium business, small medium enterprises of kleine of middelgrote onderneming genoemd (CBS, 2021). Binnen dit onderzoek wordt enkel gefocust op de term mkb, omdat deze ook in de data van project Fenix wordt gebruikt.

In tabel 1, definities mkb, worden de definities volgens de betreffende literatuur weergegeven.

Tabel 1 - Definities mkb

Literatuur	Definitie Mkb
Mulder (2020)	<i>Middelgroot:</i> minder dan 250 werknemers, een jaaromzet van hoogstens 50 miljoen euro of een jaarlijks balanstotaal kleiner of gelijk aan 43 miljoen euro. <i>Klein:</i> minder dan 50 werknemers, een netto-jaaromzet van hoogstens 10 miljoen euro of een balanstotaal kleiner of gelijk aan 10 miljoen euro.
CBS (2019)	Midden- en kleinbedrijf. Tot het mkb behoren ondernemingen met minder dan 250 werkzame personen. In de Financieringsmonitor wordt ook een ondergrens gehanteerd van 2 werkzame personen. Binnen het Mkb wordt een onderverdeling gemaakt naar drie onderliggende grootteklassen: het microbedrijf, kleinbedrijf en middenbedrijf.
Gourinchas, Kalemli-Özcan, Penciakova, Sander (2020)	De definitie van een mkb is van belang voor de toegang tot financiering en voor EU-steunprogramma's die specifiek op deze ondernemingen zijn gericht. Tot de categorie kleine, middelgrote en micro-ondernemingen (Kmo's) behoren ondernemingen waar minder dan 250 personen werkzaam zijn en waarvan de jaaromzet 50 miljoen euro niet overschrijdt en/of het jaarlijkse balanstotaal 43 miljoen euro niet overschrijdt (European Commission, 2003)

In de meeste studies wordt de definitie Gourinchas e.a. (2020), die ook door de Europese Commissie als leidend wordt beschouwd, gehanteerd en die wordt ook in dit onderzoek aangehouden: ‘Bedrijven met minder dan 250 werknemers met een jaaromzet van maximaal 50 miljoen euro en een balanstotaal van 43 miljoen euro’ (European Commission, 2003, p.1).

Daarnaast wordt er binnen project Fenix deze definitie gehanteerd (Hogeschool van Amsterdam, 2019).

2.3 Falen

Falen kan in meerdere vormen tot uiting komen, bijvoorbeeld: mislukken van een onderneming, afstoten van een productgroep, bedrijfsonderdeel of faillissement met doorstart (Fenix, 2019). Om een duidelijk beeld te creëren van wat falen precies inhoudt worden er meerdere definities met elkaar vergeleken.

Shepherd (2003) beschrijft falen als volgt: iets wat zich voordoet wanneer de inkomsten dalen of de kosten zodanig stijgen dat de onderneming insolvent wordt en niet meer in staat is dit probleem met eigen- of vreemd vermogen aan te trekken. Hij baseert falen voornamelijk op de financiën van het bedrijf.

McGrath (1999), beschrijft falen in een bredere vorm: het niet bereiken van de doelen van een onderneming. Ook Cannon & Edmondson (2001) beschrijven falen in de bredere vorm: "Een afwijking van verwachte en verlangde resultaten" (Cannon & Edmondson, 2001, p.162). Li, Huang en Li. (2021) voegen hieraan toe dat falen ook inhoudelijk kan worden onderverdeeld in verschillende soorten zoals: project mislukking, persoonlijk falen, product falen. Zij beschrijven falen als een toestand waarin het gewenste doel niet bereikt is.

Niet alleen wordt falen beschreven als het niet behalen van de doelen binnen het bedrijf, maar uit recent onderzoek komt naar voren dat falen ook kan worden beschreven als het meemaken van tegenslagen (Martens & Alvarado Valenzuela, 2019). Waar Eklund e.a. (2018) aan toevoegen dat de meest succesvolle ondernemers gekenmerkt worden door de vele mislukkingen die zij hebben overwonnen.

In dit onderzoek wordt er gesproken over falen wanneer de doelen in het bedrijf niet worden behaald of wanneer men te maken heeft met tegenslagen. Binnen project Fenix wordt falen als volgt beschreven: "Het laten zien dat (omgaan met) tegenslag, falen en herstel een natuurlijk onderdeel vormen van het ondernemersproces en dat zelfs de beste en meest ervaren ondernemers hiermee te maken kunnen krijgen" (Fenix, 2019, p.1). Dit is binnen project Fenix vertaald naar vier soorten manieren van falen: herstarten, afstoten van een bedrijfsonderdeel, afstoten van een productgroep of faillissement met doorstart (Fenix, 2019). Deze definitie geeft een brede en positievere kijk op falen. In de maatschappelijke relevantie is benoemd dat er middels dit onderzoek geprobeerd wordt om het stigma op falen te doorbreken. Daarnaast wordt de data van project Fenix gebruikt en daarom is er ook voor gekozen om de definitie van project Fenix te gebruiken.

Nu duidelijk hoe falen gedefinieerd wordt in dit onderzoek, kan er gekeken worden naar een ander belangrijk onderdeel van het falen en ondernemerschap namelijk; het netwerk. In meerdere onderzoeken wordt aangegeven dat het netwerk een belangrijke rol speelt binnen ondernemerschap (Granovetter 1973; Lin et al., 1981; Martens, 2020). In onderstaande alinea wordt de rol van het netwerk binnen falen beschreven.

2.4 Netwerk

Het netwerk speelt een belangrijke rol bij (falende) ondernemers en ondernemingen (Lin et al., 1981; Vissak et al., 2020) vanwege het sociaal kapitaal dat in netwerken wordt opgebouwd. Een netwerk kan steun, informatie of contact bieden en is daarom relevant. In onderstaande tekst worden meerdere definities met elkaar vergeleken om zo een juist beeld te schetsen van wat een netwerk is.

Martens (2020) schrijft dat: het netwerk bestaat uit contacten tussen mensen en binnen deze contacten ontstaat sociaal kapitaal. Uit het onderzoek van Bourdieu (1989) blijkt dat het sociaal kapitaal als volgt kan worden beschreven: “Het geheel van bestaande of potentiële hulpbronnen dat voortvloeit uit het bezit van een meer of minder geïnstitutionaliseerd netwerk van relaties van onderlinge bekendheid en erkentelijkheid - ofwel uit het lidmaatschap van een groep - dat elk van zijn leden de ruggensteun geeft van het collectieve kapitaalbezit, een 'geloofsbrief' die hen in de ruime zin des woords kredietwaardig maakt.” (Bourdieu, 1989; Duyvendak et al., 2002, p.138). Hiermee wordt ook aangegeven dat sociaal kapitaal van groot belang is voor een ondernemer.

Zoals Bourdieu (1989) aangeeft is sociaal kapitaal van groot belang voor een ondernemer. Als ondernemer wil je je dromen verwezenlijken en om dit te kunnen doen heeft men sociaal kapitaal nodig. Door middel van sociaal kapitaal kan men kennis maken met nieuwe contacten die hen weer nieuwe informatie geven over hoe zij hun doel kunnen bereiken. Het sociaal kapitaal kan ook als vertrouwensband dienen. Wanneer er iets negatiefs gebeurt in het leven van de ondernemer (bijvoorbeeld het niet behalen van target of ruzie met een collega) kan hij bij zijn sociaal kapitaal terecht. Deze persoon kan hem advies geven of geruststellen om weer verder te gaan. Men heeft behoefte aan veiligheid en vertrouwen (Abulof, 2017), het hebben van sterke banden geven dit gevoel.

In het onderzoek van Martens (2020) wordt beschreven dat er in wederkerige relaties, sociaal kapitaal wordt opgebouwd dat hulpbronnen oplevert. Een wederkerige relatie kan worden beschreven als: “Het via de ander wederkeren van het eigene” (Pessers, 1999, p.235). Mensen die toegang tot sociale hulpbronnen hebben in de vorm van hun sociaal kapitaal zijn beter in staat om hun doelen te bereiken (Lin, 2008).

Granovetter (1973) schrijft dat sociaal kapitaal ook op te delen is in twee soorten sociaal kapitaal. Hij stelt dat er sterke en zwakke banden tussen mensen kunnen zijn. De sterke banden zijn de mensen die dicht bij iemand staan, bijvoorbeeld vrienden of familie, waar diegene veel sociale - en culturele overeenkomsten mee heeft. De zwakke banden daarentegen zijn mensen waar diegene minder sociale - en culturele overeenkomsten mee heeft, zoals collega's of kennissen. Volgens hem zijn de zwakke banden de belangrijkste banden om nieuwe informatie uit te winnen wat betreft ondernemerschap (Granovetter, 1973; Odé, 2002). Martens (2020) voegt hieraan toe dat het hebben van netwerken met veel sterke banden vaak een meer gesloten karakter heeft. Daarentegen heeft een netwerk met veel zwakke banden een meer open structuur.

In het onderzoek naar 'Het effect van sterke banden op ondernemersintentie' wordt het onderzoek van Granovetter (1973) onder de loep genomen. In dat onderzoek wordt namelijk beweerd dat sterke banden een indirect positief effect hebben op de ondernemer (Chen & He, 2011), bijvoorbeeld op de manier waarop (falende) ondernemershandelen. De mensen die een

'sterke band' voor elkaar vormen, vertrouwen elkaar en zien elkaar als een bron van hulp. In onzekere tijden zal hij hulp vragen aan zijn sterke banden. Daarnaast beïnvloeden deze sterke banden de ondernemers ook om bepaalde activiteiten uit te oefenen, denk hierbij aan het overhalen om een bedrijf te starten of bepaalde keuzes te maken over het bedrijf (Krackhardt et al., 2003; Chen & He, 2011).

De sterke banden kunnen dus veel effect hebben op de ondernemer, maar het kan ook zo zijn dat de (falende) ondernemer te maken krijgt met uitsluiting (Ucbasaran et al., 2012). Wanneer een ondernemer bijvoorbeeld een netwerk heeft opgebouwd, waarbij geld een grote rol speelt en zijn bedrijf gaat failliet, dan ontstaat er uitsluiting. De ondernemer kan niet meekomen met de rijkere contacten, omdat de ondernemer zelf met schulden zit. Er ontstaat een kloof tussen de contacten en de relatie kan uiteindelijk verbroken worden. Het netwerk van zwakke banden wordt daarmee verkleind, waardoor minder nieuwe contacten worden gelegd en er minder nieuwe informatie en kennis verworven kan worden. Dit kan ervoor zorgen dat de ondernemer niet alleen geen bedrijf meer heeft, maar ook dat hij zijn netwerk verliest en daarmee de mogelijkheid om te herstarten verkleint.

In dit onderzoek wordt het netwerk van de ondernemer onder de loep genomen. Zowel de zwakke als sterke banden worden hierin meegenomen. De definitie van Granovetter (1973) wordt gekozen, omdat de zwakke banden van belang zijn om een bedrijf te ontwikkelen, maar de sterke banden hebben hier wel degelijk invloed op. Wanneer een ondernemer problemen ondervindt zijn zijn zwakke banden relevanter, omdat zij een basis van vertrouwen bieden voor de ondernemer. Beide banden vullen elkaar aan en kunnen een stabiel fundament zijn voor de ondernemer.

Zoals de besproken studies aantonen speelt het netwerk een grote rol in het leven van een ondernemer, vooral op het moment dat hij faalt. Middels de zwakke banden kan er nieuwe informatie worden gewonnen voor het opzetten van een goed lopende onderneming. Hoe meer zwakke banden, hoe meer nieuwe informatie. Maar ook de sterke banden spelen net zo goed een grote rol in het leven van een ondernemer. Een ondernemer moet zijn gevoelens en gedachten kwijt kunnen aan iemand die hij vertrouwt. De sterke band, op zijn beurt, kan hem advies geven of motiveren om iets te doen met zijn bedrijf. Dit kan zowel stoppen, als doorgaan betekenen. Het netwerk is een zeer sturende en steunende factor in het faalproces, daarom is het van belang om deze informatie mee te nemen in dit onderzoek.

Na het falen verandert ook het toekomstperspectief van de ondernemer. In de volgende alinea wordt daarom het toekomstperspectief gedefinieerd.

2.5 Toekomstperspectief

Wanneer een ondernemer faalt, verandert er ook veel op het gebied van zijn toekomstperspectief. Om inzicht te krijgen in het toekomstperspectief van een falende ondernemer, wordt deze definitie verder toegelicht. Om een goed beeld te krijgen van wat het toekomstperspectief inhoudt wordt er naar meerdere definities gekeken.

In de Van Dale (2021) wordt perspectief als volgt omschreven: "Per-spec-tief (het; o; meervoud: perspectieven). Vergezicht, uitzicht: er zit weinig perspectief in zo'n carrière vooruitzicht, toekomst".

Uit recente studies komt vooral naar voren wat ondernemers hebben gedaan nadat zij gefaald hebben. Shepherd (2003) stelt dat er na faillissement vaak een rouwherstelproces ontstaat. Singh e.a. (2007) zijn het eens met Shepherd's bevindingen, maar voegen daar ook aan toe dat dit proces breder beschouwd moet worden, dan enkel als een rouwherstelproces. Zij stellen dat falen ook effect heeft op economisch, sociaal, psychologisch en fysiologisch gebied. In tabel 2 wordt weergegeven hoe Singh e.a. (2007) het faalproces beschrijven op deze gebieden.

Tabel 2 - Vier aspecten van het leven die beïnvloed worden door het falen als ondernemer

TABLE 2: FOUR ASPECTS OF LIFE AFFECTED BY ENTREPRENEURIAL FAILURE

Case	Economic	Social	Psychological	Physiological
A	Forced to give up assets and property Unemployed after venture failure (no income)	Distanced himself from friends because embarrassed Entrepreneur's marriage collapsed	Depression Despair Guilt toward mother Panic Grief	Panic attacks
B	Unemployed after venture failure (no income)	Marriage ended in middle of venture failure	Grief	Loss of weight Burnt out Exhaustion
C	Creditors calling entrepreneur directly for money Unemployed after venture failure (no income)	Dissolution of marriage Loss of friends and status	Grief Depression Anger Denial (of responsibility for venture failure) Anxiety and fear	Entrepreneur collapsed and hospitalized in intensive care unit due to low pulse, abnormal breathing, bronchial pneumonia
D	Faced extreme difficulties getting employment post failure (no income)	Lost respect of friends Supported others whose business was failing and did not feel he could ask for support for his failure	Grief Developed phobia of building elevators because it triggered memories of being in a trapped helpless situation like business failure	
E	Employed post venture failure (generated income)		Grief Frustration	Sleeplessness due to anxiety about future

(Singh et al., 2007, p.338)

Uit onderzoek blijkt dat het succes van ondernemers ook afhankelijk is van de menselijke motivaties: "Motieven drijven een individu verder om de nodige middelen samen te brengen in de ondernemerschapsactiviteiten" (Chinyamurindi en Shava, 2019, p.3). Die rem of motivatie is dan ook van belang voor de verdere ontwikkeling van de onderneming (Chinyamurindi en Shava 2019; Santos et al., 2013).

Vervolgens uit deze motivatie, om ondernemerschapsactiviteit uit te voeren na het falen, zich op verschillende manieren. De ene ondernemer stopt met ondernemen, de andere ondernemer (met meerdere bedrijven) ziet dit als een leerproces en stoot het ene bedrijf af om vervolgens een 'betere' te beginnen.

In dit onderzoek wordt de definitie van Chinyamurindi en Shava (2019) en Santos e.a. (2013) gebruikt: "Motieven drijven een individu verder om de nodige middelen samen te brengen in de ondernemerschapsactiviteiten" Die rem of motivatie is dan ook van belang voor de verdere ontwikkeling van de onderneming.

In de volgende paragraaf wordt gekeken naar alle bovenstaande concepten: ondernemers, mkb, falen, netwerk en toekomstperspectief via een gevisualiseerd conceptueel model. Deze wordt nader toegelicht in onderstaande paragraaf.

2.6 Conceptueel model

In dit onderzoek staat de verandering van het toekomstperspectief van de ondernemers centraal. Binnen dit onderzoek worden de onderwerpen falen en het (veranderde) netwerk bekeken, als zijnde meest invloedrijk op de verandering van het toekomstperspectief van de ondernemers. Deze onderwerpen worden samengevat in het conceptueel model (zie figuur 1).

In de wetenschappelijke relevantie werd al genoemd dat falende ondernemers afhankelijk zijn van drie aspecten: Het contextuele niveau, het individuele niveau en het organisatorische niveau (Guerrero en Espinoza-Benavides, 2020). Deze zijn links naast falen geplaatst, omdat dit onderzoek een vervolg is op dat van Guerrero en Espinoza-Benavides (2020).

Ook het netwerk van de ondernemer heeft een grote invloed op de verandering van het toekomstperspectief. De grootte en de rol van het netwerk kunnen een negatieve of positieve invloed hebben. Een groter, relevanter en behulpzamer netwerk zal zorgen voor een positieve invloed op het toekomstperspectief van de ondernemer (Martens, 2020). Wanneer de ondernemer over een kleiner, minder relevant en afstandelijker netwerk beschikt kan dit zorgen voor een negatieve invloed op het toekomstperspectief van de ondernemer of zelfs leiden tot uitsluiting (Ucbasaran et al., 2012).

Falen en het netwerk hebben invloed op de verandering van het toekomstperspectief van de ondernemer. In dit onderzoek wordt er rekening gehouden met de volgende drie mogelijke uitkomsten:

- Reorganisatie van het bedrijf
- Individueel leerproces
- Isoleren

Een eerste mogelijkheid is reorganisatie van het bedrijf. Dit kan betekenen dat een ondernemer (een deel van) het bedrijf afstoot, wanneer hij meerdere bedrijven heeft, of een herstart maakt. Uit onderzoek blijkt dat steeds meer bedrijven ervoor kiezen om opnieuw te beginnen na het falen, omdat “zij terug willen winnen wat ze in het verleden verloren hebben” (Hsu et al., 2017, p.38). Ook in de studie van Baù e.a. (2017) wordt beaamd dat “faillissement niet de eindbestemming is voor veel ondernemers” (Baù et al., 2017, p.29). Zij beschrijven dat “de relatie tussen leeftijd en de kans op herintreding positiever is in het begin van de loopbaan, negatiever in het midden van de loopbaan en positiever in het laatste stadium van de loopbaan” (Baù et al., 2017, p.4).

Een tweede uitkomst zou kunnen zijn dat er een individueel leerproces ontstaat, waarbij de geleerde lessen uit het falen worden geïmplementeerd in het bedrijf of in de levensstijl van de ondernemer. Zoals in paragraaf 2.5 wordt genoemd, komt er uit onderzoek naar voren dat het succes van de ondernemers afhankelijk is van de motivatie, oftewel hoe meer moeite en

motivatie een ondernemer wil steken in het leerproces van het falen, des te meer kans op succesvol resultaat (Chinyamurindi en Shava 2019; Santos et al., 2013). Uit het onderzoek van Yamakawa e.a. (2015) blijkt dat onder bepaalde omstandigheden eerdere mislukkingen inderdaad toekomstige ondernemersgroei stimuleren.

Mueller en Shepherd (2016) voegen hieraan toe dat: “De houding van een ondernemer ten opzichte van mislukkingen kan een belangrijke invloed hebben op zijn of van zijn of haar vermogen om van dergelijke mislukkingen te leren” (Mueller en Shepherd, 2016, p.480).

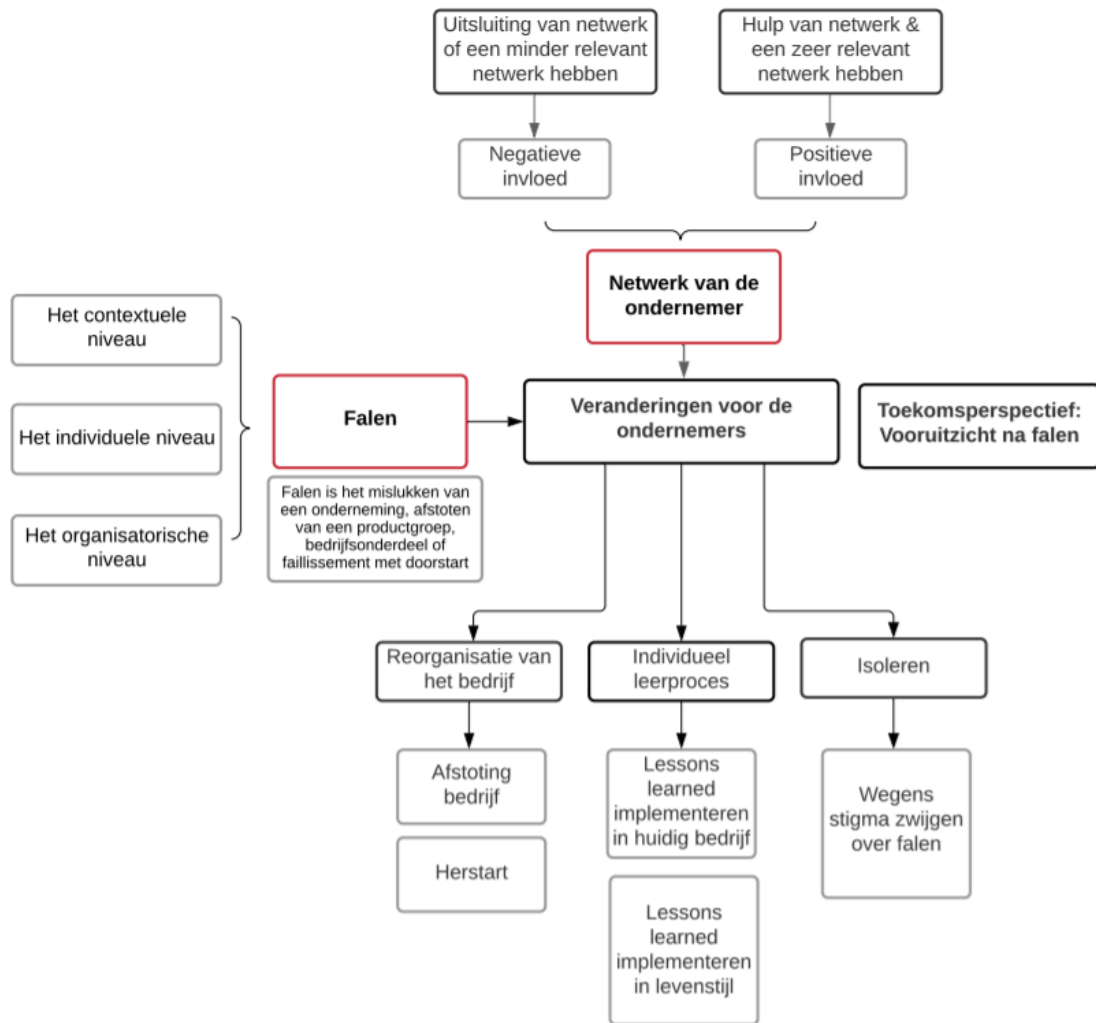
In dat onderzoek verwijzen Mueller en Shepherd ook naar het onderzoek van Politis (2005) die aangeeft dat: “Een positieve houding ten opzichte van mislukkingen is gebaseerd op de bereidheid om te leren van mislukkingen en omvat de motivatie om te blijven leren door exploratief te zoeken en te experimenteren” (Mueller en Shepherd, 2016, p.480).

Als derde mogelijke verandering wordt isolatie benoemd. Deze isolatie kan worden veroorzaakt door falen. Volgens het onderzoek van Singh e.a. (2007) gaat falen gepaard met meerdere emoties, zoals angst, schaamte, boosheid, schuldgevoel, depressie of rouw. Dit vermoeilijkt het proces om naar buiten te treden met het faalverhaal en om hulp in te schakelen.

Cacciotti e.a. (2016) voegen hieraan toe dat deze negatieve emoties en dispositionele vermijdingsneiging ervoor kunnen zorgen dat een faalgebeurtenis herhalend als bedreiging wordt gezien. Met als gevolg dat de ondernemer passiviteit boven actie verkiest en daarmee faal ervaringen blijft opsparen. Het falen kan zich dus herhalen, waardoor naar buiten treden en hulp vragen nog minder makkelijk wordt.

In het onderzoek van Levie e.a. (2014) wordt beschreven dat: “Het stigma van falen zelfs kan leiden tot prestatiedruk en sociaal isolement” (Levie et al., 2014, p.488). Wat er na het falen gebeurt, is dus van meerdere factoren afhankelijk. In dit onderzoek wordt de focus gelegd op het onderzoeken van de invloed van het netwerk op het toekomstperspectief van deze ondernemers.

Figuur 1 - Conceptueel model



3. METHODOLOGIE

Dit verkennende onderzoek bedoeld is om inzicht te verkrijgen in het toekomstperspectief van de ondernemers die te maken hebben gehad met falen in het algemeen en wat daarin de rol van het netwerk is of is geweest in het bijzonder. In dit onderzoek is gekozen voor een kwalitatieve methode, omdat uit onderzoek bleek dat: “De meest voor de hand liggende reden om te kiezen voor een kwalitatieve benadering is, omdat het onderzoeksprobleem veel kwalitatieve vragen omvat en er dus kwalitatieve gegevens verzameld moeten worden” (Reulink en Lindeman, 2005, p.4). Ook is er gekozen voor deze manier van onderzoek, omdat deze methode de mogelijkheid gaf om meer diepgang te creëren en kon er gekeken worden of de complexe vooraf opgestelde assumpties uitkwamen of niet. Ook kon er een duidelijk beeld gegeven worden van wat de doelgroep precies denkt, omdat er gebruik is gemaakt van diepte-interviews. Middels dit onderzoek wordt er antwoord gegeven op de vraag: In hoeverre heeft het netwerk invloed gehad op het toekomstperspectief van falende ondernemers? Om dit te doen worden de interviews van project Fenix gebruikt.

Dit onderzoek is opgezet in opdracht van project Fenix, zij beschikken over een groot aantal interviews (meer dan duizend) gericht op falen van ondernemers en daarmee zijn deze interviews homogeen. De interviews zijn namelijk afgenomen door dezelfde type interviewers, namelijk HvA-studenten. De interviews zijn afgenomen op basis van een vaststaande vragenlijst. Hierdoor had de onderzoeker geen invloed op de afname van de interviews.

Deze interviews moesten aan een aantal criteria voldoen:

- Een ondernemer moet een 'faalverhaal' hebben: mislukken van een onderneming, afstoten van een productgroep, bedrijfs onderdeel of faillissement met doorstart.
- Het bedrijf is geregistreerd bij de Kamer van Koophandel.
- Tenminste 1 werknemer of bedrijfsmiddelen (bijv. een bedrijfspand, een wagenpark, productvoorraad).
- Een onderneming moet nog of weer actief zijn, of het faillissement is niet langer dan vijf jaar geleden.
- Bij voorkeur een mkb'er (zie MKB-Nederland).
- Bij voorkeur een bv.
- De interviews moeten minimaal 20 minuten duren.
- De interviewer heeft de vragenlijst nagenoeg gevolgd en voldoende doorgevraagd.

(Fenix, 2019, p.1)

3.1 Systematische kwalitatieve vergelijkende analyse

In dit onderzoek is er gekozen voor de systematische kwalitatieve vergelijkende analyse (skva), ofwel Qualitative Comparative Analysis (QCA). Ragin (1989), de ontwikkelaar van deze methode, “beoogt met zijn werk een brug te slaan tussen kwalitatief casusonderzoek en kwantitatief variabele georiënteerd onderzoek, waarbij hij een synthese van beide onderzoek typen voorstelt” (Verweij en Gerrits, 2012, p.25). Deze onderzoeksmethode heeft als doel “systematisch samenvatten en ordenen van grote hoeveelheden kwalitatieve data, het ontdekken van patronen en verschillen tussen casussen en het ontwikkelen en articuleren van nieuwe theoretische stellingen” (Verweij en Gerrits, 2012, p.25). Legewie (2013) voegt hieraan toe dat de systematische kwalitatieve vergelijkende analyse antwoord geeft op de vraag: “Is factor X een causale voorwaarde voor een gegeven fenomeen of gebeurtenis Y?” (Legewie,

2013). Deze methode gaf de mogelijkheid om de complexe en gedetailleerde data met elkaar te vergelijken en sloot daarmee aan bij het doel van dit onderzoek. Daarnaast maakte deze analysemethode het ook mogelijk om de betrouwbaarheid van het onderzoek te waarborgen. Wanneer dezelfde vragen zouden worden losgelaten op de data zal een andere onderzoeker dezelfde uitkomst krijgen.

Bij deze methode gaat men ervan uit dat bepaalde verschijnselen voortkomen uit een combinatie van meerdere condities. Om de afwezigheid of aanwezigheid van de condities aan te tonen worden er cijfers aan toegekend. Dit kan op twee manieren: door middel van de zogenaamd fuzzy sets of crisp sets. In dit onderzoek wordt er gebruik gemaakt van de crisp set. Bij de crisp set wordt de afwezigheid van een conditie gekenmerkt met een nul en de aanwezigheid van een conditie met een één. In het artikel van Verweij en Gerrits (2012) wordt deze methode en het gebruik van crisp sets verder toegelicht.

3.2 Validiteit & betrouwbaarheid

Het is van belang dat het onderzoek juist wordt uitgevoerd en geanalyseerd. De validiteit en betrouwbaarheid zijn een belangrijk onderdeel van deze juistheid van het onderzoek. In deze paragraaf wordt er toegelicht hoe de betrouwbaarheid en validiteit zijn gewaarborgd. De definities van validiteit en betrouwbaarheid zijn extra toegelicht in bijlage 7.9.

De betrouwbaarheid en validiteit is in dit onderzoek gewaarborgd door de volgende elementen te gebruiken:

- Logboek(en) bijhouden
Het logboek laat zien hoe er gecodeerd is, waarom en hoe er bepaalde keuzes zijn gemaakt en welke stappen de onderzoeker heeft gezet. Deze logboeken beschrijven hoe de interviews zijn geselecteerd en getranscribeerd en hoe Tosmana is gebruikt.
- Het codeboek kalibreren
Een collega junior onderzoeker heeft één interview gecodeerd volgens het vooraf opgestelde codeboek uit dit onderzoek. De manier van coderen van de collega-onderzoeker en die van de onderzoeker zijn naast elkaar gehouden. Op deze manier kon er inzicht verkregen worden in hoeverre de onderzoeker afwijkt van de collega-onderzoeker. Daarmee wordt inzichtelijk of de codes duidelijk genoeg zijn voor een ander.
- Ook is het codeboek dubbel gecheckt door senior- en collega-onderzoekers. Hiermee wordt duidelijk of de manier van coderen en 'meten' van de resultaten overzichtelijk en helder genoeg is voor een andere onderzoeker of lezer.
-

Door al deze onderdelen toe te passen in dit onderzoek is er transparantie gecreëerd. Er kan naderhand precies gezien worden wat er gedaan is met de resultaten en hoe deze gemeten zijn. Een dubbele check van een ander onderzoeker zou hetzelfde resultaat moeten kunnen genereren uit dit onderzoek, als dat er nu is opgedaan. Middels deze elementen zijn eventuele fouten herkend en aangepakt, om zo onjuiste codering eruit te halen. Het doen van kwalitatief onderzoek is multi-interpretabel en daarom lastig volledig betrouwbaar te maken. Door al de bovenstaande methoden toe te passen is de multi-interpretatie gereduceerd.

3.3 Doelgroep

Ook was het van belang om aan te tonen uit welke groep deze informatie is onttrokken. Zoals eerder besproken in het theoretisch kader, is er gekeken naar de interviews met ondernemers van een beginnende en gevestigde onderneming. Vanuit het theoretisch kader komt naar voren dat deze groep over de meeste faalverhalen beschikt en daarmee een geschikte groep vormt om te onderzoeken. Binnen dit onderzoek is geen onderscheid gemaakt in plaats, regio of provincie.

3.4 Selectie geschikte interview

Om de hoofdvraag en deelvragen te beantwoorden zijn de condities (zie 3.5, tabel 4) uit de interviews gebruikt. Deze interviews moesten aan een aantal criteria voldoen. De interviews worden op de volgende manier geselecteerd:

- Aanwezigheid van een vorm van falen, enkel de interviews met een van de eerdergenoemde faal 'mogelijkheden' wordt meegenomen. Een tegenslag wordt in deze niet gezien als falen, bijvoorbeeld het ondergaan van micro falen, zoals minder omzet genereren.
- Aanwezigheid van een beschrijving van het netwerk, de invloed die het netwerk had op de ondernemer en voor welke uitkomst dat heeft gezorgd.
- Aanwezigheid van een beschrijving van het toekomstperspectief (doorgaan of stoppen en waarom wel of niet), specifiek met de invloed van het netwerk daarin verwerkt.
- Daarnaast wordt er gekeken in hoeverre de antwoorden uitgebreid genoeg zijn. Een simpele ja of nee is onduidelijk en voegt weinig nieuwe informatie toe.
- Ook wordt er gekeken naar de manier van interviewen en in hoeverre de interviewer heeft doorgevraagd. Wanneer een interview te kort is wordt deze niet meegenomen in het verdere onderzoek (bijvoorbeeld wanneer er minder dan twee thema's uit het codeboek worden belicht).

3.4.1 Definitieve selectie interviews

De criteria voor het selecteren van de interviews zijn nu duidelijk. Uit de database van project Fenix zijn er 115 interviews, die zijn gericht op falen, beschikbaar gesteld voor dit onderzoek. Deze 115 interviews zijn afgenomen door studenten van dezelfde opleiding, en tijdens eenzelfde periode, daarmee zijn deze interviews homogeen. Er is eerst een quickscan uitgevoerd op de 115 interviews, samen met een collega-onderzoeker, om zo de meest relevante interviews eruit te halen. Na deze check zijn er zeventig interviews overgebleven voor de definitieve codering in het onderzoek. Deze check is zonder de hulp van een collega-onderzoeker uitgevoerd. Na de tweede check en eerste keer codering zijn er vijftig interviews overgebleven die relevant waren. Dit betekent dat de grootte van de interviews (N=) vijftig is.

In de onderstaande tabel is de bovenstaande paragraaf samengevat.

Tabel 3 - Deelvragen matrix

	Deelvragen	Onderzoeksmethode	Bronnen om informatie te verzamelen	Modellen/theorieën om de informatie te ordenen en/of te analyseren
1	Welke vorm(en) van falen wordt ervaren door de ondernemers?	Kwalitatief primair onderzoek op basis van primaire bronnen Gerichte inhoudsanalyse	Data Fenix via research drive	Coderen, vergelijken en interpreteren via MAXQDA en Tosmana
2	Nam het netwerk een betrokken- of afstandelijk rol aan tijdens en na het falen?	Kwalitatief primair onderzoek op basis van primaire bronnen Gerichte inhoudsanalyse	Data Fenix via research drive	Coderen, vergelijken en interpreteren via MAXQDA en Tosmana
3	Hoe kijken de ondernemers naar hun toekomst? Blijven deze ondernemers wel of niet ondernemen? Zien ondernemers kansen of belemmeringen?	Kwalitatief primair onderzoek op basis van primaire bronnen Gerichte inhoudsanalyse	Data Fenix via research drive	Coderen, vergelijken en interpreteren via MAXQDA en Tosmana
4	Wat voor invloed heeft deze, betrokken - of afstandelijk, rol en relevantie van het netwerk gehad?	Kwalitatief primair onderzoek op basis van primaire bronnen Gerichte inhoudsanalyse	Data Fenix via research drive	Coderen, vergelijken en interpreteren via MAXQDA en Tosmana

3.5 Codeboek

Als het gaat om het analyseren van het kwalitatieve onderzoek, in dit geval interviews, is het van belang om aan te tonen hoe dit nauwkeurig gedaan kan worden. Dit wordt in dit onderzoek vertaald naar een codeboek. In dit codeboek wordt er gebruik gemaakt van keywords, deze dienen als condities. Door middel van een codeboek kan de onderzoeker een verband leggen tussen ideeën en concepten. De concepten, variabelen en condities zijn opgesteld op basis van het theoretisch kader.

Tabel 4 - Codeboek

Concept	Variabele	Conditie (code)	Aanwezig (1) of afwezig (0)
Falen	Vorm van falen	-Herstart -Afstoten van productgroep -Afstoten bedrijfs onderdeel -Faillissement met doorstart	
Netwerk	Hoe sterk is de band	-Zwakke band -Sterke band	
	Is het netwerk relevant?	-Beschikbaarheid van mensen -Informatie uitwisselen over expertise -Wederkerigheid	
	Rol van het netwerk	-Afstandelijke rol -Betrokken rol	
Toekomst-perspectief	Hoe kijken ondernemers naar hun faalproces	-Kansen -Belemmeringen	
	Op welke gebieden had het falen de meeste gevolgen voor de ondernemer?	-Economisch -Sociaal -Psychologische klachten -Lichamelijke klachten	
	Welke vervolgstap maakt de ondernemer?	-Doorgaan	

		-Stoppen	
Overig	Nader in te vullen	Nader in te vullen	

De afspiegeling van deze concepten op de condities geeft de onderzoeker de mogelijkheid om op de juiste manier onderzoek te doen. Er is constant een vergelijking gemaakt in onderzoek categorieën, waardoor deze worden afgebakend. In dit onderzoek worden de verschillende interviews gestelde assumpties met elkaar vergeleken. Door te kijken naar de aan- of afwezigheid van bepaalde condities kan er bepaald worden welke van invloed zijn op het toekomstperspectief van ondernemers na het falen.

3.5.1 Concepten

Een aantal van de condities wordt extra toegelicht om meer transparantie te geven over wanneer er afwezigheid of aanwezigheid wordt toegekend aan de conditie. Het concept van falen is opgebouwd vanuit de definities van project Fenix, zoals beschreven in theoretisch kader.

Het concept netwerk beschrijft hoe sterk de band is (Granovetter, 1973), of het netwerk relevant is (Bourdieu, 1989; Lin, 2008; Martens 2020) en de rol van het netwerk (Martens, 2020). De rol van het netwerk wordt gezien als betrokken wanneer het netwerk wel hulp biedt of als het netwerk heeft geholpen. Het netwerk wordt als afstandelijk beschouwd wanneer zij geen hulp bieden, de hulp er niet was of wanneer zij geen rol hebben gespeeld in het faalproces.

Vervolgens wordt het concept toekomstperspectief onder de loep genomen er wordt bekeken of het falen wordt gezien als een kans of een belemmering, op welke gebieden had het falen de meeste gevolgen voor de ondernemer? (Singh et al., 2007).

Het economische gebied wordt hierbij gezien als bijvoorbeeld: het hebben van schulden, gedwongen om bezittingen en eigendommen op te geven, schuldeisers die ondernemers direct bellen voor geld, moeite om nieuw werk te vinden na falen of werkloos worden na het mislukken van de onderneming.

Het aspect sociaal wordt onderverdeeld in onderwerpen als: isolatie wegens stigma, mislukken van het huwelijk of het verliezen van netwerk.

De psychologische klachten duiden vooral op klachten als depressie (down gevoel of neerslachtig), stress, rouw, angst, vrees, frustratie, boosheid, verdriet of ontkenning (van verantwoordelijkheid).

Lichamelijke klachten worden als aanwezig beschouwd wanneer de respondent een van de volgende onderdelen benoemd: paniekaanvallen, gewichtsverlies, burn-out, slapeloosheid (door angst voor de toekomst) of ziekenhuisopname. Verder wordt er gekeken naar welke mogelijke uitkomsten er op treden na het falen en welke invloed de steun daarop heeft (Krackhardt et al., 2003; Chen & He, 2011; Abulof, 2017).

De variabele 'Welke vervolgstap maakt de ondernemer?' heeft twee mogelijke condities: stoppen of doorgaan. Hierbij werd doorgaan als aanwezig beschouwd wanneer de ondernemer daadwerkelijk doorging met ondernemen. Dit was zoals de ondernemer doorging met ondernemen in het huidige bedrijf of in een nieuw (of tweede) bedrijf. Wanneer een ondernemer aangaf dat het hem leuk leek of wenste om door te gaan dan werd dit beschouwd als stoppen.

Ook is er het concept 'overig' opgezet. Binnen dat concept is relevante informatie opgeslagen die niet direct onder een van de andere concepten of variabele viel, bijvoorbeeld stukken over het stigma op falen.

3.6 Coderen

De systematische kwalitatieve vergelijkende analysemethode is verkregen door de interviews te coderen via de online kwalitatieve onderzoek softwaretool MAXQDA. Deze tool maakte het mogelijk om interviews te categoriseren en de interviews gemakkelijk te interpreteren en vergelijken.

Binnen deze systematische kwalitatieve vergelijkende analysemethode zijn de condities (/codes) vooraf opgesteld. In het codeboek zijn de concepten (de belangrijkste onderwerpen binnen het onderzoek), variabelen (de thema's die van belang zijn binnen dit concept) en condities (keywords) van elkaar onderscheiden. Door middel van dit codeboek kon er gericht worden gezocht naar de onderwerpen die van belang waren om te zien of de assumpties in lijn lagen met de onderzoeksresultaten, het beantwoorden van de deelvragen en daarmee ook van de hoofdvraag.

3.6.1 *Conditie en uitkomsten*

Via MAXQDA zijn de codes gekoppeld aan de stukken tekst uit de interviews die 'antwoord' gaven op de conditie. Wanneer de conditie bijvoorbeeld 'herstart' is, dan werd er een stuk tekst gemarkeerd waar er over een herstart werd gesproken. Dit is bij elk interview toegepast.

De systematische kwalitatieve vergelijkende analyse bestaat uit vier onderdelen:

- 1 Gegevenstabellen (ruwe data matrix)
- 2 Waarheidstabellen
- 3 Oplossingsformules
- 4 Parameters van fit.

In de gegevenstabel worden alle condities opgenomen met daarbij de uitkomsten uit de interviews (zie bijlage 7.6.1). Vervolgens is er gekeken naar welke condities er noodzakelijk waren om de hoofdvraag en deelvragen te kunnen beantwoorden. Daarom zijn de volgende condities en uitkomsten toegevoegd aan de waarheidstabel (zie bijlage 7.6.2):

- Rol van het netwerk - (conditie)
Betrokken rol
- Is het netwerk relevant - (conditie)
Wederkerigheid
Informatie uitwisselen over expertise
Beschikbaarheid van mensen
- Hoe kijken ondernemers naar hun faalproces (kans of belemmering) en Welke vervolgstap maakt de ondernemer? (stoppen of doorgaan) - (samengevoegd tot een uitkomst)

Hierbij zijn "Hoe kijken ondernemers naar hun faalproces" en "Welke vervolgstap maakt de ondernemer?" bij elkaar gevoegd tot een uitkomst, omdat beide van belang zijn voor het hebben van een positief toekomstperspectief. Bij de rol van het netwerk werd er gekeken naar

of deze een betrokken rol (één) of een afstandelijke rol (nul) had, bij hoe kijken ondernemers naar hun faalproces? is gekeken naar of de ondernemers het falen als een kans (één) of als een belemmering (nul) beschouwden en bij het onderdeel welke vervolgstap maakt de ondernemer? is er gekeken of de ondernemer doorging (één) of stopte (nul).

3.6.2 Tosmana

Deze waarheidstabel is vervolgens in Tosmana geplaatst om een juiste output te genereren en daarmee gemakkelijker conclusies uit te trekken. Tosmana maakt het gemakkelijk om de verschillende combinaties van condities uit te draaien in een overzichtelijke output. Deze tool kan drie verschillende uitkomsten toekennen aan de outcome van de interviews: een één (aanwezig), een nul (afwezig) of contradictie (tegenstrijdige condities). Via Tosmana is er afgelezen welke condities invloed hadden op het toekomstperspectief van de falende ondernemer.

In het uiteindelijke report via Tosmana bleven er twee contradicties over. Wanneer er contradicties ontstaan zijn er acht opties om deze te verwijderen (Grofman en Schneider, 2009). Echter, wanneer al deze opties geen verandering aanbrengen kan er gekozen worden om de contradicties te laten staan en enkel de oplossingsformules te bekijken. De parameters van fit worden dan niet toegepast, omdat dit niet mogelijk is vanwege de contradicties (zie bijlage 7.8). In dit onderzoek is dit ook van toepassing geweest.

De output van Tosmana gaf de mogelijkheid om verder te gaan met het opzetten van de oplossingsformules. Deze oplossingsformule is te zien onder de output, onder de naam 'results'. Deze 'results' tonen aan welke condities voldoende of noodzakelijk zijn om te resulteren in de outcome, in dit geval doorgaan en kansen.

Vervolgens zijn deze uitkomsten onderbouwd met quotes uit de interviews. Vanuit daar is er verder geschreven aan de discussie en conclusie.

3.6.3 Algemene verordening gegevensbescherming

De opgedane resultaten zijn geüpload en onderzocht binnen de portal: Research Drive. Deze drive kon enkel gebruikt worden met een medewerkers account van de Hogeschool van Amsterdam en een app, die fungeert als authenticatie, die toegang verleent tot deze drive.

De resultaten van de participanten zijn te allen tijde anoniem gehouden. Ook in transcripties, in de bijlage, worden de namen van ondernemers en bedrijven niet genoemd. De resultaten uit dit onderzoek zijn uitsluitend geanonimiseerd. In de data van project Fenix zijn de namen van de bedrijven, ondernemers en andere contactgegevens op voorhand geanonimiseerd. Dit is handmatig gegaan en het kan daarbij zo zijn geweest dat de onderzoeker een aantal namen over het hoofd heeft gezien, deze zijn onderschept door deze in dit onderzoek te anonimiseren.

3.6.4 Deductief redeneren

Ook was het van belang om te laten zien op welke manier er wordt geredeneerd. Op basis van de combinatie theoretisch kader en het opgestelde onderzoeksonderwerp kon er deductief geredeneerd worden (Boeije & Bleijenbergh, 2019). Het deductief redeneren gaat ervan uit dat men op basis van theorie een hypothese of assumptie opstelt. Vervolgens is deze assumptie getoetst via de data. Dit is precies wat er in dit onderzoek wordt gedaan.

4. ONDERZOEKSRESULTATEN

In dit hoofdstuk zijn de resultaten van het onderzoek weergegeven. Dit kwalitatieve onderzoek is gedaan op basis van vijftig interviews en is onderzocht via de systematische kwalitatieve vergelijkende analyse. Het hoofdstuk wordt ingeleid met een analyse van de bevindingen uit het Tosmana report, gevolgd door een uitleg van wat deze bevindingen inhouden. In bijlage 7.7 wordt tevens toegelicht hoe het report van Tosmana tot stand is gekomen.

4.1 Uitkomst systematische kwalitatieve vergelijkende analyse

In bijlage 7.6 is te zien hoe de gegevenstabel en waarheidstabel zijn opgebouwd. In beide tabellen viel meteen op dat de meeste ondernemers kansen zien en doorgingen na het falen (positief toekomstperspectief). Door het gebruik van Tosmana kon deze verwachting bevestigd worden en kon er gezien worden welke combinatie aan condities voor welk resultaat zorgen. Vanuit daar konden er conclusies worden getrokken of het netwerk invloed heeft op het toekomstperspectief of niet (het beantwoorden van de hoofdvraag).

Figuur 2 - Output truth table Tosmana

Truth-Table:

CASE ID	Betrokkenrol	Beschikbaarheidvannensen	Informatieuitwisselenoverexperfise	Wederkerigheid	Doorgaanenkansen
22	0	0	1	0	1
2, 79	0	1	0	0	1
51	0	1	0	1	0
11, 23, 37, 105	0	1	1	0	1
15(1), 34(0), 45(1), 57(1), 62(1), 64(1), 84(1), 97(0)	1	1	0	0	C
12(1), 24(1), 87(0)	1	1	0	1	C
1, 3, 5, 10, 21, 35, 42, 52, 53, 58, 59, 67, 68, 72, 73, 77, 88, 90, 95, 99, 103, 106, 112	1	1	1	0	1
7, 9, 18, 25, 30, 33, 96, 107	1	1	1	1	1

Result(s):

Betrokkenrol(1) * Beschikbaarheidvannensen(1) +
 (1,3,5,10,21,35,42,52,53,58,59,67,68,72,73,77,88,90,95,99,103,106,112)+7,9,18,25,30,33,96,107+12,24,87+15,34,45,57,62,64,84,97

Beschikbaarheidvannensen(1) * Informatieuitwisselenoverexperfise(0) +
 (2,79+12,24,87+15,34,45,57,62,64,84,97)

Informatieuitwisselenoverexperfise(1) *
 Wederkerigheid(0)
 (11,23,37,105)+22

*De interviewnummering is voor de leesbaarheid in het report verkort

In de outcome is te zien dat er twee contradicties naar voren kwamen. Dit duidde op een tegenstrijdige outcome en vonden plaats, omdat interviews (CASE ID) 1034, 1087 en 1097 in tegenstrijd met elkaar waren. Al deze respondenten gingen niet door en zagen geen kansen na het falen en hielden daarom een negatief toekomstperspectief over aan het falen, deze groep is daarmee in de minderheid. Deze contradicties worden in bijlage 7.8 verder toegelicht.

Vervolgens laat de rest van het report van Tosmana de volgend 'results' (onderaan het report) ofwel oplossingsformule zien: $B * M + B * i + b * I * w \rightarrow$ positief toekomstperspectief.

B of b =	Betrokken rol
M of m =	Beschikbaarheid van mensen
I of i =	Informatie uitwisselen over expertise
W of w =	Wederkerigheid
* =	en
+ =	of

Deze oplossingsformule geeft daarmee weer dat er drie mogelijke combinaties aan condities zijn die resulteren in een positief toekomstperspectief:

- $B * M \rightarrow$ positief toekomstperspectief
- $B * i \rightarrow$ positief toekomstperspectief
- $b * I * w \rightarrow$ positief toekomstperspectief

Daarbij zijn de condities met een één achter de conditie noodzakelijk voor die combinatie en de condities met een nul achter de conditie voldoende voor die combinatie. Het plusteken geeft aan dat alle bovenstaande condities voldoende zijn en daarmee voor een positief toekomstperspectief zorgen. Deze condities hoeven dus niet per se aanwezig te zijn, maar als deze wel aanwezig zijn dan zorgen ze voor een positief toekomstperspectief. Dit houdt in dat de kans groter is dat de ondernemer een positief toekomstperspectief overhoudt na het falen, ongeacht of hij een betrokken of relevant netwerk heeft. Zowel de respondenten die een betrokken, als afstandelijk netwerk hebben, hebben een positief toekomstperspectief. Dit geldt ook voor het hebben van een relevant netwerk. Er was een enkele respondent (1051) die aangaf dat hij geen betrokken netwerk had en geen informatie kon uitwisselen over zijn expertise (hij ondervond wel wederkerigheid en beschikbaarheid van mensen) en daarmee een negatief toekomstperspectief overhield. Echter, is dit een klein gedeelte van de respondenten. De meeste respondenten hielden een positief toekomstperspectief over na het falen.

4.2 Positief toekomstperspectief

Het grootste deel van de respondenten zegt dus een positief toekomstperspectief over te houden na het falen. Uit het report van Tosmana kwam duidelijk naar voren dat er meerdere combinaties aan condities mogelijk zijn die resulteerden in een positief toekomstperspectief.

Zo bleek dat een betrokken of relevant netwerk geen invloed had, of de respondenten nu een betrokken - of afstandelijk netwerk hadden, in beide gevallen resulteerde dit in een positief toekomstperspectief. Dit gold ook voor het hebben van een relevant netwerk. Echter, is er wel duidelijk te zien dat vrijwel alle ondernemers, op een enkele respondent na, een betrokken netwerk tot hun beschikking hadden. In de oplossingsformule werd al duidelijk dat de meeste

ondernemers beschikten over de combinatie betrokken netwerk en beschikbaarheid van mensen. De wederkerigheid lijkt minder van belang.

Zoals eerder benoemd beschikten vrijwel alle respondenten over een relevant en betrokken netwerk. Echter, maakten niet alle ondernemers gebruik van dit netwerk of namen zij geen hulp aan. In de volgende paragraaf is dit verder toegelicht.

4.3 Ondernemers willen geen hulp

Een aantal respondenten gaven aan geen hulp nodig te hebben, geen hulp te willen of het alleen te willen doen. Ongeacht of zij over een relevant en betrokken netwerk beschikten of niet. Respondent 1011 gaf aan dat hij geen hulp heeft ingeschakeld, ondanks dat er een probleem ontstond tussen hem en zijn compagnon. De interviewer vroeg hem of iemand de ondernemer te hulp schoot (tijdens de ruzie met zijn compagnon):

Nou nee. Ik heb er niet om gevraagd want ik had het zelf opgelost. In die tijd heb ik misschien wel met andere daarover moeten beslissen. Ik heb geleerd vroeger had ik altijd problemen en die heb ik voor mezelf gehouden en nooit gedeeld met andere want ik was daar niet zo goed in. In die situatie als ik daar een adviseur bij had gehad of rugsteun had gehad dan zou ik bijvoorbeeld nooit het hele volle bedrag betaald hebben van in de 6 cijfers aan mijn oude compagnon (respondent 1011).

Ook zijn er respondenten die aangaven hun problemen zelf te willen oplossen: “Maar de meeste hulp haalde ik zelf gewoon van internet. Er is op internet alles te vinden. En zo veel hulp had ik niet nodig, want op mijn gebied ben ik gewoon heel ver gegaan” (respondent 1057). Respondent 1073 gaf aan dat, hij ondanks dat er hulp geboden werd, hij dit niet heeft aangenomen: “Advocaat. Familie en vrienden hebben ook hulp aangeboden maar dit heb ik niet aangenomen, geen geld geaccepteerd, geen hulp gevraagd, ik heb het zelf opgelost” (respondent 1073). Dit gold ook voor respondent 1095: “Dat zijn meer je beste vrienden. Die hulp hebben geboden en de rest moet je gewoon helemaal zelf doen” (respondent 1095).

Ook respondent 1097 vertelde dat hij geen hulp wilde: “Dat klinkt bijdehand misschien maar ik hoefde geen hulp” (respondent 1097). Aan respondent 1107 werd gevraagd of hij hulp of steun kreeg na het faillissement en hij gaf het volgende antwoord: “Nee, dat had ik ook niet nodig” (respondent 1107).

Respondent 1034 gaf zelfs aan niet meer samen te willen werken met andere ondernemers, na een nare ervaring te hebben gehad: “In de toekomst ik heb er wel van geleerd, ik ga niet meer met, ik doe het voortaan alleen. Niet meer samen met iemand” (respondent 1034).

Daarnaast waren er respondenten die aangaven dat zij wel hulp aangeboden kregen, maar hier niet op in gingen omdat zij het gevoel hadden dat zij dit zelf moesten oplossen of een vorm van schaamte voelden. Er heerst dan ook nog steeds een stigma op falen als ondernemer. In de volgende paragraaf is dit toegelicht.

4.3.1 Stigma

In de vorige paragraaf gaven respondenten aan geen hulp te willen of nodig te hebben, maar er waren ook respondenten die zich vast hielden aan het feit dat zij hun problemen per se zelf moesten oplossen. Zo benoemden de respondenten dat zij zich bijvoorbeeld schaamden voor het feit dat zij gefaald hadden of afkeuring voelden vanuit hun netwerk.

De interviewer vroeg aan respondent 1059 of hij wel eens afkeuring voelde van mensen om zich heen: “Ja, want er waren heel veel mensen die dit ook deden alleen ik speelde op alle velden” (respondent 1059). Ook respondent 1106 gaf aan dat er mensen om hem heen waren die hulp boden, maar dat hij het gevoel had dat hij het zelf moest oplossen: “Vanuit de persoonlijke omgeving, heel erg meelevend. Iedereen wil helpen, maar uiteindelijk ben je zelf diegene die het moet oplossen. Verder was er niks aan te doen. Iedereen gaf advies” (respondent 1106).

Ook werd er benoemd dat ondernemers die failliet gaan in Nederland veroordeeld worden. Dit is benoemd door respondent 1095: “Ik bedoel als je faillissement. In Nederland is het nog zo dat als je failliet gaat dan word je eigenlijk meteen veroordeeld op het feit dat je iets niet goed gedaan hebt” (respondent 1095). Respondent 1097 gaf dit ook aan:

Ik denk dat hij dat achteraf nog met 2 bedrijven gedaan heeft, maar het had gekund. Naja waar lig je dan als ondernemer een faillissement is erg maar dat je denkt waar heb ik het niet goed gedaan, dat is eigenlijk het ergste (respondent 1097).

Een andere respondent benoemde dat hij juist afkeuring vanuit zichzelf voelde bij het falen. De interviewer vroeg hem of hij wel eens afkeuring voelde van mensen in relatie tot zijn onderneming in tijden dat het ‘minder goed’ ging:

Niet zozeer van andere mensen vooral heel erg van mezelf. Nou falen hé, dat ik het niet gered heb ik dacht bij mezelf ik heb het niet goed gedaan. Ik had het op een andere manier moeten doen. Dat voelde wel heel erg als falen (respondent 1090).

Dit gold ook voor respondent 1084: “Ja, persoonlijk gebied... Stiekem was ik ook wel teleurgesteld naar mijn vrienden toe, mijn vrienden supporten me”. Vervolgens vroeg de interviewer of hij schaamte voelde: “Ja, nouja, Ja, sowieso, dat komt ermee kijken” (respondent 1084).

Schaamte, stigma en veroordeling rondom falen als ondernemers speelt nog steeds rol. Voor sommige respondenten resulteerden dit in een negatief toekomstperspectief. De volgende paragraaf is aan dit onderwerp gewijd.

4.4 Negatief toekomstperspectief

Er waren een aantal respondenten die aangaven geen hulp te willen of aan te hebben genomen. Een aantal van deze respondenten hielden daarbij een negatief toekomstperspectief aan het falen. Respondent 1051 gaf aan dat hij geen betrokken netwerk had, maar wel de beschikbaarheid van mensen had en wederkerigheid ondervond. De andere respondenten, die tevens een contradictie veroorzaakten, gaven aan wel een betrokken netwerk en een deels relevant netwerk te hebben (respondent 1087 had mensen tot zijn beschikking en ondervond wederkerigheid en respondent 1034 en 1097 gaven enkel aan mensen tot hun beschikking te hebben).

4.5 Afstoten bedrijfs onderdeel

Uit het onderzoek blijkt dat de meeste respondenten falen hebben meegemaakt in de vorm van het afstoten van een bedrijfs onderdeel, gevolgd door de respondenten die een doorstart hadden gemaakt, daarna respondenten die een herstart hadden gemaakt en er is een enkele ondernemer die een productgroep heeft afgestoten.

4.6 Zwakke banden en sterke banden

Daarnaast was het opvallend dat de respondenten niet meer steun vonden bij één soort band (zwak of sterk). De meeste respondenten hadden beide banden tot hun beschikking (zie bijlage 7.6). Er was daarin ook geen duidelijk verschil te zien in of de ondernemer meer steun vond bij de zwakke of sterke band (zie bijlage 7.6).

5. DISCUSSIE & CONCLUSIE

In dit hoofdstuk wordt antwoord gegeven op de deelvragen en hoofdvraag van dit onderzoek. Daarnaast worden de beperkingen vanuit het onderzoek besproken en worden er suggesties gedaan voor eventueel vervolgonderzoek.

5.1 Deelvragen

Allereerst worden de antwoorden van deelvragen op basis van de discussie beantwoord. Vervolgens kunnen deze antwoorden tezamen de hoofdvraag beantwoorden.

5.1.1 Welke vorm(en) van falen wordt ervaren door de ondernemers?

Wanneer in dit onderzoek over falen wordt gesproken wordt er bedoeld, het niet behalen van de doelen binnen het bedrijf en het meemaken van tegenslagen. Daar wordt aan toegevoegd dat "(omgaan met) tegenslag, falen en herstel een natuurlijk onderdeel vormen van het ondernemerschapproces en dat zelfs de beste en meest ervaren ondernemers hiermee te maken kunnen krijgen". Dit is binnen project Fenix vertaald naar vier soorten vormen van falen: herstarten, afstoten van een bedrijfsonderdeel, afstoten van een productgroep of faillissement met doorstart (Fenix, 2019).

Uit de onderzoeksresultaten is naar voren gekomen dat de meeste ondernemers een bedrijfsonderdeel afstoten, gevolgd door ondernemers die een doorstart hebben gemaakt en ondernemers die een herstart hebben ondervonden. Een enkele respondent heeft een productgroep afgestoten.

In het conceptueel model wordt benoemd dat een bedrijf na het falen een reorganisatie door kan maken, in de vorm van (bijvoorbeeld) het afstoten van een bedrijf. In het onderzoek van Hsu e.a. (2017) wordt benoemd dat ondernemers graag dat wat zij verloren hebben tijdens het falen terug willen winnen (door te blijven ondernemen na het falen). Ook is er benoemd dat "faillissement niet de eindbestemming is voor veel ondernemers" (Baù et al., 2017, p.29). De meeste respondenten geven aan een bedrijfsonderdeel af te hebben gestoten door het falen. Echter, weer hield dit deze ondernemers niet om door te gaan of om kansen te blijven zien. De resultaten uit dit onderzoek liggen daarmee in lijn met het onderzoek van Baù e.a. (2017) en Hsu e.a. (2017).

5.1.2 Nam het netwerk een betrokken - of afstandelijk rol aan tijdens het falen?

Uit het onderzoek is gebleken dat de meeste ondernemers veel betrokkenheid van hun netwerk hebben ervaren tijdens het falen. Daartegenover ervaren een klein aantal respondenten een afstandelijk netwerk tijdens het falen. Het netwerk nam dus vaker een betrokken rol aan dan een afstandelijke rol binnen dit onderzoek (zie figuur 2).

Er viel wel op dat vrijwel alle respondenten, zowel een sterke als zwakke band binnen hun netwerk hadden. In de literatuur wordt beweerd dat sterke banden een indirect positief effect zouden hebben op de ondernemer (Chen & He, 2011). Echter, is dit in dit onderzoek dus niet volledig het geval, omdat de meeste respondenten over beide banden beschikken en een positief toekomstperspectief overhouden na het falen. Het feit dat de respondenten een (betrokken) netwerk hebben zorgt niet automatisch voor een positief effect, aangezien sommige respondenten hun netwerk ook niet altijd inschakelen wanneer er problemen

ontstaan. Ondernemers schamen zich tegenover hun kring (zwakke of sterke banden), vinden dat zij hun problemen zelf op moeten lossen en sommige zeggen zelfs geen hulp te willen.

Dit komt overeen met de bevindingen van het onderzoek van Singh e.a. (2007), Levie e.a. (2014) en Alvarado Valenzuela e.a. (2020), waarin wordt benoemd dat ondernemers zich schamen voor het feit dat zij hebben gefaald. Ondernemers zijn daarom minder snel geneigd om naar buiten te treden met hun faalverhaal en dat resulteert weer in dat zij minder snel hulp ontvangen. Het probleem wordt hiermee in stand gehouden en het stigma heeft daarmee (nog steeds) een negatieve invloed op de ondernemer.

5.1.3 Hoe kijken de ondernemers naar hun toekomst? Blijven deze ondernemers wel of niet ondernemen? Zien ondernemers kansen of belemmeringen?

Het onderzoek laat zien dat de meeste respondenten het falen als een kans beschouwen, de overige respondenten zagen het faalproces als een belemmering. Ook gaf het grootste deel van de respondenten aan door te gaan met ondernemen na het falen. In het onderzoek is al eerder benoemd, dat een positief toekomstperspectief is aangeduid als de respondent zowel doorging met ondernemen, als dat hij kansen zag. Dit onderzoek toont aan dat de meeste respondenten een positief toekomstperspectief hebben overgehouden na het falen.

Uit het literatuuronderzoek kwam naar voren dat er meerdere redenen zijn waarom ondernemers door gaan na het falen. Hsu e.a. (2017) gaven aan dat ondernemers “terug willen winnen wat ze in het verleden verloren hebben” (Hsu et al., 2017, p.38). Dit zou ook een verklaring kunnen zijn voor het positieve toekomstperspectief dat vrijwel alle ondernemers overhouden na het falen. Het zou interessant zijn om in een vervolgonderzoek te onderzoeken of er een verband is tussen de behoefte om verlies terug te winnen en het toekomstperspectief van ondernemers.

Een andere verklaring voor het positieve toekomstperspectief zou een individueel leerproces kunnen zijn dat er een individueel leerproces ontstaat. Yamakawa e.a. (2015) hebben onderzocht dat onder bepaalde omstandigheden eerdere mislukkingen inderdaad toekomstige ondernemersgroei stimuleren. Ook de houding van de ondernemer kan veranderd zijn na het falen. In het onderzoek van Mueller en Shepherd (2016) wordt er verwezen naar Politis (2005) die aangeeft dat: “Een positieve houding ten opzichte van mislukkingen is gebaseerd op de bereidheid om te leren van mislukkingen en omvat de motivatie om te blijven leren door exploratief te zoeken en te experimenteren” (Mueller en Shepherd, 2016, p.480). Ook hierbij geldt hetzelfde als bij het onderzoek van Hsu e.a. (2017). Enkel een vervolgonderzoek kan dit bevestigen.

Daarnaast wordt in het onderzoek van Baù e.a. (2017) beaamd dat “faillissement niet de eindbestemming is voor veel ondernemers” (Baù et al., 2017, p.29). Dit wordt in dit onderzoek deels bevestigd, aangezien de meeste ondernemers doorgaan en kansen blijven zien na het falen (positief toekomstperspectief hebben). Echter, geeft het grootste deel van de respondenten aan dat zij een faalproces hebben meegemaakt in de vorm van het afstoten van een bedrijfs onderdeel. Het onderdeel dat een probleem veroorzaakt wordt simpelweg afgestoten. De op een na grootste groep respondenten geven aan een faillissement met doorstart te hebben meegemaakt.

5.1.4 Wat voor invloed heeft deze, betrokken- of afstandelijk, rol en relevantie van het netwerk gehad?

Uit de onderzoeksresultaten komt naar voren dat het hebben van een betrokken of relevant netwerk geen invloed heeft op het toekomstperspectief van de ondernemers. Vrijwel alle respondenten geven aan dat zij een positief toekomstperspectief overhouden na het falen, ongeacht of zij een betrokken of relevant netwerk hebben of niet.

Bourdieu (1989) stelt dat het sociaal kapitaal van groot belang is om je als ondernemer te kunnen ontwikkelen. Wanneer men beschikt over sociaal kapitaal, beschikt de ondernemer over meer nieuwe contacten die hem toegang kan geven tot nieuwe kennis (over het ondernemen) en daarmee hoe hij zijn doel kan bereiken. Ook biedt het sociaal kapitaal als vertrouwensband en iemand die hen advies kan geven (in moeilijke tijden). De meeste respondenten geven aan dat hun netwerk een betrokken rol aanneemt en relevant is. Ook geven deze respondenten aan dat zij een positief toekomstperspectief overhouden na het falen. Deze uitkomsten liggen daarmee in lijn met de resultaten van het onderzoek van Bourdieu (1989). Echter, is het wel zo dat de respondenten die geen relevant of afstandelijk netwerk ervaren (vaak) ook een positief toekomstperspectief overhouden na het falen. Daarmee kan er gezegd worden dat een sociaal kapitaal niet per se zorgt voor een positieve invloed op het toekomstperspectief. Vanuit dat opzicht sluit dit onderzoek niet volledig aan op dat van Bourdieu (1989).

Ook Lin (2008) geeft aan dat het hebben van sociale hulpbronnen een positieve invloed heeft op het bereiken van de doelen van de ondernemer. Deze sociale hulpbronnen worden onderverdeeld in twee groepen: sterke en zwakke banden (Granovetter, 1973). Dit onderzoek is niet in lijn met deze theorie. Wanneer de respondenten een sterke band hadden gingen zij inderdaad door met ondernemen en zagen zij kansen. Maar ook de respondenten die zwakke banden tot hun beschikking hadden gingen door met ondernemen en zagen kansen na het falen. Het grootste deel van de respondenten had zowel sterke als zwakke banden in zijn netwerk. Hiermee liggen de onderzoeken van Chen en He (2011) en Krackhardt e.a. (2003) niet in lijn met dit onderzoek.

Uit het onderzoek van Guerrero en Espinoza-Benavides (2020) en Hollow (2020) komt naar voren dat ondernemers die steun krijgen vanuit het netwerk, meer kans hebben om opnieuw te gaan ondernemen. Ook dit wordt niet teruggevonden in dit onderzoek. De meeste respondent geven dus aan dat zij wel steun te krijgen en zien daarna de toekomst positief in, maar ook de ondernemers zonder steun (of die niet gebruik maken van steun) zien de toekomst positief in.

Naast het beantwoorden van alle deelvragen, zijn er ook assumpties opgesteld. In de volgende paragraaf is er gekeken of deze (hoofd)assumpties zijn uitgekomen of niet.

5.2 Assumptie

In dit onderzoek staat de rol van het netwerk en de invloed daarvan op het toekomstperspectief van falende ondernemers centraal. In paragraaf 1.5.3 is er een hoofdassumptie opgesteld, deze wordt in deze paragraaf verder toegelicht. Er zijn meerdere assumpties op te maken uit dit huidige onderzoek, maar deze zijn al in de voorgaande paragrafen van dit hoofdstuk besproken. Vandaar dat er in deze paragraaf enkel wordt gefocust op de vooraf opgestelde

hoofdasumptie. In het onderzoek van Granovetter (1973) kwam naar voren dat een groot, relevant en behulpzaam netwerk zou zorgen voor een positievere invloed op het toekomstperspectief van de ondernemer. Dit wordt ook beaamd in de onderzoeken van Lin (2008) en Martens (2020). In dit onderzoek is dit vertaald naar de volgende hoofdasumptie: "Op basis van deze studies wordt verwacht dat het hebben van een relevant netwerk, dat ondersteuning biedt tijdens en na het falen, een positieve invloed heeft op het toekomstperspectief van ondernemers. Terwijl ondernemers die dat netwerk niet hebben een minder positief perspectief voor de toekomst zien".

Na het bekijken van de resultaten en het voeren van de discussie blijkt dat deze assumptie niet is uitgekomen. Het overgrote deel van de respondenten geeft aan dat zij een positief toekomstperspectief overhielden na het falen, ongeacht of zij een betrokken rol van het netwerk of relevant netwerk hadden. Er viel op dat de meeste respondenten over de conditie: 'beschikbaarheid van mensen' beschikten. Er was vooral variatie wat betreft de andere condities. Uit dit onderzoek is naar voren gekomen dat het overgrote deel van de respondenten doorgaat met ondernemen en kansen ziet (een positief toekomstperspectief) na het falen, ongeacht of zij een betrokken of relevant netwerk hebben.

5.3 Hoofdvraag

De hoofdvraag van dit onderzoek luidt als volgt:

In hoeverre heeft het netwerk invloed gehad op het toekomstperspectief van falende ondernemers?

Dit onderzoek laat zien dat de hoofdvraag beantwoord kan worden met dat het netwerk geen invloed heeft op het toekomstperspectief van falende ondernemers. Het hebben van een betrokken rol van het netwerk en een relevant netwerk heeft geen invloed gehad op het toekomstperspectief. In dit onderzoek geven (vrijwel) alle respondenten aan een positief toekomst perspectief over te hebben gehouden na het falen, ongeacht of zij een netwerk hadden met een betrokken rol of als deze relevant was. In de oplossingsformule is wel te zien dat de condities "beschikbaarheid van mensen" en "informatie uitwisselen over expertise" het meeste terugkomen als zijnde belangrijke condities voor het resulteren in een positief toekomstperspectief.

5.4 Beperkingen onderzoek

De belangrijkste beperking in dit onderzoek is het feit dat er weinig variatie was binnen de variabele "een positief toekomstperspectief". Vrijwel alle respondenten hielden een positief toekomstperspectief over na het falen. Dit maakte het lastig om een conclusie te trekken over de invloed van de variabele; betrokken en relevante netwerk op het toekomstperspectief. Dit roept nieuwe onderzoeksvragen op en daarmee nieuwe onderwerpen voor vervolgonderzoek.

Een van de beperkingen van dit onderzoek zijn de contradicties. Na het uitvoeren van de systematische kwalitatieve vergelijkende analyse en deze ingevoerd te hebben in Tosmana bleven er twee contradicties staan, nadat de acht opties om deze te verwijderen was uitgevoerd (zie bijlage 7.7). Na deze acht opties toegepast te hebben is ervoor gekozen om de contradicties te laten staan, dit behoorde tot de mogelijkheden van deze methode. Daarnaast vertegenwoordigde de contradicties zo'n kleine groep dat het logischer was om de

contradicties te laten staan en deze later apart te bespreken. Bij deze methode wordt er wel gewaarschuwd voor het feit dat het al snel een resultaat kan opleveren waarbij het op “een of andere opportunistische manipulatie lijkt” (Rihoux en De Meur, 2009, p.49). Dit kan de lezer het gevoel geven dat dit onderzoek niet betrouwbaar of valide zou zijn. Echter, is dit niet het geval. Wanneer men ervoor kiest de contradicties te laten staan (en dus de acht opties heeft toegepast om deze contradicties proberen te verwijderen), dan moet hij deze keuzes goed onderbouwen (zie bijlage 7.7).

Ook gaven een aantal respondenten aan dat zij geen hulp wilden of hun netwerk niet in wilden schakelen wanneer er problemen ontstonden. Hierbij gaven de respondenten niet aan waarom ze dat wel of niet doen. Sommigen vertelden wel dat zij zich schaamden tegenover hun netwerk, maar de achterliggende reden is niet duidelijk geworden in dit onderzoek. Er is middels dit onderzoek naar voren gekomen dat er het netwerk niet per se invloed heeft op het toekomstperspectief, maar de precieze reden waarom ondernemers hun netwerk niet inschakelen is niet duidelijk. Om dit inzichtelijk te maken dient er vervolgonderzoek uitgevoerd te worden.

Een andere beperking binnen dit onderzoek is dat de variabele betreft welke gebieden het falen de meeste gevolgen had voor de ondernemer geen relevante meerwaarde had in dit onderzoek. Deze variabele is gebaseerd op de vier aspecten van het leven die beïnvloed worden door het falen als ondernemers uit het onderzoek van Singh (2007). Voor het beantwoorden van de hoofdvraag bleek dit aspect niet relevant te zijn, omdat dit niet onderwerp niet meegenomen wordt in deelvragen of hoofdvraag. Daarom is dit onderdeel niet besproken in de resultaten, discussie of conclusie. Echter, zou deze variabele (en de uitkomst) een basis kunnen bieden voor eventueel vervolgonderzoek wanneer men kijkt naar de gevolgen van falen.

5.5 Aanbevelingen & vervolgonderzoek

Project Fenix is bedoeld om onderwijs en onderzoek te verbinden (Hogeschool van Amsterdam, 2019). Daarnaast staan de ondernemers en hun toekomstperspectief centraal in dit onderzoek. Daarom is ervoor gekozen om deze drie onderdelen te behandelen in het hoofdstuk aanbevelingen.

5.5.1 Lectoraat

Als aanbeveling voor het lectoraat (de onderzoekers van het lectoraat) zou het interessant kunnen zijn om meer onderzoek te doen naar wat een ondernemer precies drijft om te blijven ondernemen. Uit de onderzoeksresultaten blijkt dat ondernemers een positief toekomstperspectief overhouden na het falen, ongeacht of zij een netwerk hebben dat relevant is of een betrokken rol aanneemt. Dit zou kunnen betekenen dat er een andere reden voor de ondernemer is om door te gaan met ondernemen na het falen. Door middel van een vervolgonderzoek zou deze oorzaak gevonden kunnen worden. Hierbij zou de variabele over de gebieden waar de meeste gevolgen van het falen zijn ervaren een basis kunnen bieden voor de vraag: waarom gaat een ondernemer door met ondernemen (na het falen)?

Hierbij zou ook het vraagstuk van Hsu e.a. (2017) kunnen worden meegenomen, zoals eerder in 5.1.3 genoemd; is er een verband tussen de behoefte om verlies terug te winnen en het toekomstperspectief van ondernemers? Ook het onderzoek van Politis (2005) kan daarbij bekeken worden, hij geeft aan dat: “Een positieve houding ten opzichte van mislukkingen is gebaseerd op de bereidheid om te leren van mislukkingen en omvat de motivatie om te blijven leren door exploratief te zoeken en te experimenteren” (Mueller en Shepherd, 2016, p.480). Oftewel hebben ondernemers het gevoel dat zij iets terug moeten winnen wat zij in het verleden verloren hebben en leidt een positieve houding (tegenover het falen) tot succes?

Ook zou het lectoraat een onderzoek kunnen doen in waarom ondernemers geen hulp aannemen of willen, ook al hebben zij wel beschikking over een netwerk dat relevant is of een betrokken rol aanneemt. Aangezien een groot deel van de respondenten aangeeft daar niet altijd gebruik van te (durven) maken.

Een van de beperkingen in dit onderzoek was dat er weinig variatie was binnen de variabele “positief toekomstperspectief”. Door een grootschaliger onderzoek af te nemen, waarbij er meer variatie wordt waargenomen kan er een relevantere conclusie worden getrokken over dit onderwerp. Daarnaast kan de (positieve) invloed van de andere variabele (de invloed van het relevante en betrokken netwerk) hierdoor duidelijker naar voren worden gebracht.

5.5.2 Praktijk

Een van de aanbevelingen voor de ondernemers in algemeen zou zijn om meer gebruik te maken van hun netwerk. Dit onderzoek laat namelijk zien dat sommige ondernemers, die gefaald hebben en niet van hun netwerk gebruik hebben gemaakt, achteraf aangaven dat zij toch van hun netwerk gebruik hadden moeten maken. Het netwerk kan hulp bieden bij het oplossen van de eventuele problemen. Het (eerder) aanvaarden van hulp of steun kan ook zorgen voor nieuwe perspectieven en ideeën, die de ontwikkeling van hun onderneming ten goede komt.

Ook het stigma dat rondom falen hangt heeft invloed op de ondernemers. Er zou meer aandacht besteed moeten worden aan het feit dat het stigma op falen nog steeds gaande is en dit niet bevorderlijk is voor de ondernemers. Het creëren van meer aandacht voor het onderwerp falen en het stigma dat daaromheen hangt kan ervoor zorgen dat falen minder als een probleem of mislukking wordt gezien, maar eerder als een onderdeel van het ondernemersproces. Door het onderwerp aan te kaarten bij de ondernemers zou het stigma al meer doorbroken kunnen worden. Hiervoor zouden de volgende middelen ingezet kunnen worden:

- Voorlichting of workshop

Een gastspreker (ondernemer die te maken heeft gehad met falen) komt langs bij de bedrijven om daar te spreken over falen en in gesprek te gaan met de andere ondernemers. Hierbij komt het netwerk, falen en het stigma rondom falen aan bod. Door in gesprek te gaan met anderen wordt dit onderwerp meer onder de aandacht gebracht.

- Een online platform

Via dit online platform zouden ondernemers met elkaar in gesprek kunnen gaan over falen. Hoe zij hier mee om zijn gegaan en hoe zij dit opgelost hebben. Door met elkaar te sparren over het falen wordt het onderwerp meer genormaliseerd en kan het een positieve invloed hebben op de ondernemers. Daarnaast kunnen de ondernemers elkaar hulp bieden in tijden van falen en hun netwerk ook nog uitbreiden.

5.5.3 Onderwijs

Een aanbeveling voor het onderwijs zou zijn om meer aandacht te besteden aan het falen binnen de studie, aangezien veel ondernemers hiermee te maken krijgen (bijvoorbeeld in tijden van Covid-19 of in de crisistijd). Door het onderwerp falen meer toe te voegen in het lesprogramma, kunnen studenten het falen als een onderdeel van het ondernemersproces gaan zien in plaats van als een mislukking. Uit onderzoek blijkt dat succesvolle ondernemers gekenmerkt worden door de vele mislukkingen die zij hebben doorstaan (Eklund et al., 2018). Daarnaast kan er aangeleerd worden dat de leerlingen het beste gebruik kunnen maken van hun netwerk op het moment dat er problemen ontstaan. Op die manier wordt ook het stigma doorbroken. Deze toevoeging aan lesprogramma zou in de vorm van gastlessen (van ondernemers die met falen te maken hebben gehad) kunnen plaats vinden of door een vak aan te bieden die zich richt op het oplossen van problemen binnen de onderneming, bijvoorbeeld over het aanvragen van financiering, hoe om te gaan met schulden, het inschakelen van het netwerk en meer van dit soort vraagstukken.

6. LITERATUURLIJST

- ABN AMRO. (2020, 30 juli). *De zaak vooruit: ondernemen na corona*. Geraadpleegd van <https://doorpakken.abnamro.nl/magazine/de-zaak-vooruit-ondernemen-na-corona/>
- Abulof, U. (2017). Introduction: Why We Need Maslow in the Twenty-First Century. *Society*, 54(6), 508–509. <https://doi.org/10.1007/s12115-017-0198-6>
- Abu-Saifan, S. (2012). Social Entrepreneurship: Definition and Boundaries. *Technology Innovation Management Review*, 2(2), 22–27. <https://doi.org/10.22215/timreview523>
- Acs, Z. J., & Audretsch, D. B. (2005). Entrepreneurship, innovation, and technological change. *Now Publishers Inc*, 2105, 11–21.
- Alvarado Valenzuela, J. F., Wakkee, I., Martens, J. W. G. M., & Grijsbach, P. (2020). Lessons from entrepreneurial failure through vicarious learning. *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 2020, 1–25. <https://doi.org/10.1080/08276331.2020.1831839>
- Baù, M., Sieger, P., Eddleston, K. A., & Chirico, F. (2017). Fail but Try Again? The Effects of Age, Gender, and Multiple–Owner Experience on Failed Entrepreneurs' Reentry. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 41(6), 1–47. <https://doi.org/10.1111/etap.12233>
- Boeije, H., & Bleijenbergh, I. (2019). *Analyseren in kwalitatief onderzoek* (3de ed.). Den Haag, Nederland: Boom Lemma.
- Bourdieu, P. (1989). Social Space and Symbolic Power. *Sociological Theory*, 7(1). <https://doi.org/10.2307/202060>
- Cacciotti, G., Hayton, J. C., Mitchell, J. R., & Giazitzoglu, A. (2016). A reconceptualization of fear of failure in entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 31(3), 302–325. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2016.02.002>
- Cannon, M. D., & Edmondson, A. C. (2001). Confronting failure: antecedents and consequences of shared beliefs about failure in organizational work groups. *Journal of Organizational Behavior*, 22(2), 161–177. <https://doi.org/10.1002/job.85>

- Çemberci, M., & Karakeçe, E. (2020). The role of fear on the entrepreneurial mindset. *Journal of International Trade, Logistics and Law*, 6(1), 158–163.
- Centraal Bureau Statistiek. (2021, 15 april). *Bedrijven; bedrijfsgrootte en rechtsvorm*. Geraadpleegd van <https://opendata.cbs.nl/statline/#/CBS/nl/dataset/81588ned/table?fromstatweb>
- Centraal Bureau voor de Statistiek. (2019, 24 januari). *Mkb*. Geraadpleegd van <https://www.cbs.nl/nl-nl/nieuws/2019/05/bijna-kwart-mkb-heeft-behoefte-aan-externe-financiering/mkb>
- Centraal Bureau voor de Statistiek. (2021, 12 januari). *Minder faillissementen in 2020*. Geraadpleegd van <https://www.cbs.nl/nl-nl/nieuws/2021/02/minder-faillissementen-in-2020>
- Chen, Y., & He, Y. (2011). The impact of strong ties on entrepreneurial intention. *Emerald Group Publishing Limited*. Published.
- Communicatie, A. (2021, 21 april). *Onderzoek in de lectoraten*. Geraadpleegd van <https://www.hva.nl/onderzoek/lectoraten/onderzoek-in-de-lectoraten/onderzoek-in-de-lectoraten.html>
- Duyvendak, J. W., Tonkens, E., Verplanke, L., van Vliet, K., & Engbersen, R. (2002). Open deuren. *Researchgate*, 130–142.
- Eklund, J., Levratto, N., & Ramello, G. B. (2018). Entrepreneurship and failure: two sides of the same coin? *Small Business Economics*, 54(2), 373–382. <https://doi.org/10.1007/s11187-018-0039-z>
- Ensie. (2017, 7 september). *Kalibreren*. Geraadpleegd van <https://www.ensie.nl/diagnostische-vaardigheden/kalibreren>
- European Commission. (2003, 3 mei). *SME definition*. Geraadpleegd van https://ec.europa.eu/growth/smes/sme-definition_en
- Faculteit Business en Economie. (2021, 18 maart). *Centre for Economic Transformation*. Geraadpleegd van <https://www.hva.nl/cet/over-cet/over-cet.html>

- Gedik, K., Miman, M., & Kesici, M. S. (2015). Characteristics and Attitudes of Entrepreneurs Towards Entrepreneurship. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 195, 1087–1096. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2015.06.153>
- Gourinchas, P. O., Kalemli-Özcan, E., Penciakova, V., & Sander, N. (2020). COVID-19 and SME Failures. *National Bureau of Economic Research*. Published. <https://doi.org/10.3386/w27877>
- Granovetter, M. S. (1973). The strength of weak ties. *University of Chicago Press*, 78(6), 1360–1380.
- Grofman, B., & Schneider, C. Q. (2009). An Introduction to Crisp Set QCA, with a Comparison to Binary Logistic Regression. *Political Research Quarterly*, 62(4). <https://doi.org/10.1177/1065912909338464>
- Guerrero, M., & Espinoza-Benavides, J. (2020). Does entrepreneurship ecosystem influence business re-entries after failure? *International Entrepreneurship and Management Journal*, 17(1), 211–227. <https://doi.org/10.1007/s11365-020-00694-7>
- Hogeschool van Amsterdam. (2019). *Ondernemende hogeschool - Project Fenix*. Geraadpleegd van <https://magazine.hva.nl/ondernemende-hogeschool/project-fenix/>
- Hogeschool van Amsterdam. (2021, 21 april). *HvA-Onderzoeksbeleid*. Geraadpleegd van [https://www.hva.nl/onderzoek/beleid-en-organisatie/beleid-en-organisatie.html#:~:text=Als%20kennisinstelling%20\(zie%20Visie%20HvA, andere%20partijen%20in%20de%20stad.](https://www.hva.nl/onderzoek/beleid-en-organisatie/beleid-en-organisatie.html#:~:text=Als%20kennisinstelling%20(zie%20Visie%20HvA, andere%20partijen%20in%20de%20stad.)
- Hollow, M. (2020). Historicizing entrepreneurial networks. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 14(1), 66–88. <https://doi.org/10.1002/sej.1345>
- Hsu, D. K., Wiklund, J., & Cotton, R. D. (2017). Success, Failure, and Entrepreneurial Reentry: An Experimental Assessment of the Veracity of Self-Efficacy and Prospect Theory. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 41(1), 19–47. <https://doi.org/10.1111/etap.12166>

- Khan, N., Li, S., Safdar, M., & Khan, Z. (2019). The Role of Entrepreneurial Strategy, Network Ties, Human and Financial Capital in New Venture Performance. *Journal of Risk and Financial Management*, 12(1), 41. <https://doi.org/10.3390/jrfm12010041>
- Krackhardt, D., Nohria, N., & Eccles, B. (2003). *The strength of strong ties*. Oxford, Engeland: Oxford University Press Oxford.
- KVK. (2021). *Financier uw bedrijf in zwaar weer*. Geraadpleegd van <https://ondernemersplein.kvk.nl/financier-uw-bedrijf-in-zwaar-weer/>
- Legewie, N. (2013). An introduction to applied data analysis with qualitative comparative analysis. *FORUM: QUALITATIVE SOCIAL RESEARCH*, 14(3), 1–45.
- Levie, J., Simmons, S. A., & Wiklund, J. (2014). Stigma and business failure: implications for entrepreneurs' career choices. *Springer*, 42(3), 485–505.
- Li, J., Huang, J., & Li, J. (2021). Overview of Entrepreneurial Failure: From an Attributional Perspective. *Journal of Investment and Management*, 10(1), 1. <https://doi.org/10.11648/j.jim.20211001.11>
- Lin, N. (2008). A Network Theory of Social Capital. *The handbook of social capital*, 50(1).
- Lin, N., Ensel, W. M., & Vaughn, J. C. (1981). Social resources and strength of ties: Structural factors in occupational status attainment. *The journal of economic history*, 46, 393–405. <https://doi.org/10.2307/2095260>
- Martens, J. W. G. M. (2020). De netwerk-kikker wakker kussen. *Vrije Universiteit Amsterdam*, 4–13.
- Martens, J. W. G. M., & Alvarado Valenzuela, J. F. (2019). Hulp voor ondernemers in nood. *Maandblad Voor Accountancy en Bedrijfseconomie*, 93, 127.
- McGrath, R. G. (1999). Falling Forward: Real Options Reasoning and Entrepreneurial Failure. *The Academy of Management Review*, 24(1), 13–30. <https://doi.org/10.2307/259034>
- MKB Nederland. (2019, 24 oktober). *Mkb is drijvende kracht achter groei Nederlandse economie*. Geraadpleegd van <https://www.mkb.nl/weekbulletin/mkb-drijvende-kracht-achter-groei-nederlandse-economie>

- Mueller, B. A., & Shepherd, D. A. (2016). Making the Most of Failure Experiences: Exploring the Relationship between Business Failure and the Identification of Business Opportunities. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 40(3), 457–487.
<https://doi.org/10.1111/etap.12116>
- Mulder, E. (2020, 14 oktober). *Informatie over het mkb (midden- en kleinbedrijf) in Nederland*. Geraadpleegd van <https://www.mkb servicedesk.nl/569/informatie-over-mkb-midden-kleinbedrijf.htm>
- Odé, A. W. M. (2002). *Ethnic-cultural and socio-economic integration in the Netherlands: a comparative study of Mediterranean and Caribbean minority groups*. Assen, Nederland: Uitgeverij Van Gorcum.
- Pessers, D. W. J. M. (1999). Liefde, solidariteit en recht: een interdisciplinair onderzoek naar het wederkerigheidsbeginsel. *Faculteit der Rechtsgeleerdheid, Universiteit van Amsterdam*, 235–239.
- Politis, D. (2005). The Process of Entrepreneurial Learning: A Conceptual Framework. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 29(4), 399–424.
<https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2005.00091.x>
- Ragin, C. C. (1989). *The Comparative Method: Moving Beyond Qualitative and Quantitative Strategies* (50876ste ed.). Berkeley, Californië: University of California Press.
- Reulink, N., & Lindeman, L. (2005). Kwalitatief onderzoek. *Participerende observatie, documentanalyse, interviewen*. Published.
- Rihoux, B., & Meur, G. D. (2009). Crisp-Set Qualitative Comparative Analysis (csQCA). *Configurational Comparative Methods: Qualitative Comparative Analysis (QCA) and Related Techniques*, 33–68. <https://doi.org/10.4135/9781452226569.n3>
- Santos, S. C., Caetano, A., & Cural, L. (2013). Psychosocial aspects of entrepreneurial potential. *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 26(6), 661–685.
<https://doi.org/10.1080/08276331.2014.892313>
- Schumpeter, J. A. (1947). The Creative Response in Economic History. *The Journal of Economic History*, 7(2), 149–159. <https://doi.org/10.1017/s0022050700054279>

- Shava, H., & Chinyamurindi, W. T. (2019). The influence of economic motivation, desire for independence and self-efficacy on willingness to become an entrepreneur. *The Southern African Journal of Entrepreneurship and Small Business Management*, 11(1), 1–12. <https://doi.org/10.4102/sajesbm.v11i1.234>
- Shepherd, D. A. (2003). Learning from Business Failure: Propositions of Grief Recovery for the Self-Employed. *Academy of Management Review*, 28(2), 318–328. <https://doi.org/10.5465/amr.2003.9416377>
- Singh, S., Corner, P., & Pavlovich, K. (2007). Coping with entrepreneurial failure. *Journal of Management & Organization*, 13(4), 330–332. <https://doi.org/10.1017/s1833367200003588>
- Stevenson, H. H., Roberts, M. J., & Grousbeck, H. I. (1989). *New business ventures and the entrepreneur*. Homewood, IL: Irwin.
- Swaen, B. (2021, 30 maart). *Betrouwbaarheid in je scriptie*. Geraadpleegd op 13 juni 2021, van <https://www.scribbr.nl/onderzoeksmethoden/betrouwbaarheid-je-scriptie/>
- Ucbasaran, D., Shepherd, D. A., Lockett, A., & Lyon, S. J. (2012). Life After Business Failure. *Journal of Management*, 39(1), 163–202. <https://doi.org/10.1177/0149206312457823>
- Uitvoeringsinstituut Werknemersverzekeringen. (2021). *Uitkering aanvragen*. Geraadpleegd van https://www.uwv.nl/particulieren/overige-onderwerpen/uitkering-aanvragen/index.aspx?wt_ga1=9287576102_268002729729&wt_kw1=b_9287576102_%2Buitkering%20%2Baanvraag
- Van Dale. (2021). *Perspectief*. Geraadpleegd van <https://www.vandale.nl/gratis-woordenboek/nederlands/betekenis/perspectief#.YMXJQfkzZPZ>
- van Osch, B. (2020, 15 januari). *Wie niet voldoet is al gauw een loser*. Geraadpleegd van <https://fd.nl/fd-persoonlijk/1329895/wie-niet-voldoet-is-al-gauw-een-loser>
- Verweij, S., & Gerrits, L. (2012). Systematische Kwalitatieve Vergelijkende Analyse (Systematic Qualitative Comparative Analysis). *Kwalon*, 17(3).

- Vissak, T., Francioni, B., & Freeman, S. (2020). Foreign market entries, exits and re-entries: The role of knowledge, network relationships and decision-making logic. *Elsevier*, 29(1), 2–19. <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2019.101592>
- Wakkee, I. (2017). Ondernemen doe je niet alleen. *Hogeschool van Amsterdam*, 8–12.
- Yamakawa, Y., Peng, M. W., & Deeds, D. L. (2015). Rising from the Ashes: Cognitive Determinants of Venture Growth after Entrepreneurial Failure. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 39(2). <https://doi.org/10.1111/etap.12047>

7. BIJLAGE

7.1 Vragenlijst interviews project Fenix

Vragenlijst te gebruiken bij het interview

Wendbaarheid van ondernemers

Algemene instructies voor de student:

- Afspraak maken over privacy: zie introductie en verklaring (bijlage 7). En breng tevens ter sprake dat de toestemmingsverklaring door de ondernemer moet worden getekend en dat je zelf tekent voor geheimhouding.
- Mobiel op vliegtuigmodus zetten bij het opnemen (zij bijlage 4).
- Zet het opname-apparaat aan; zet je telefoon uit en vraag aan de ondernemer zijn of haar telefoon uit te zetten.
- Stel je vragen en geef de geïnterviewde de tijd om zijn of haar antwoord te formuleren.
- Maak aantekeningen van de belangrijkste opmerkingen van de geïnterviewde.
- Vervolg vragen gebruiken als je iets niet begrijpt of als de ondernemer een oppervlakkig antwoord heeft gegeven en je meer informatie wilt weten.
- Onderbreek de geïnterviewde niet als hij of zij antwoordt.

Bewaak de tijd (en bespreek eventueel tijdig dat er meer tijd nodig is voor het interview; vraag of dat mogelijk is).

Introductie

We doen onderzoek naar hoe ondernemers proberen wendbaar te blijven en hoe zij tijdig en goed reageren op veranderingen waarmee ze te maken krijgen. De covid-tijd heeft laten zien dat tegenslagen dichterbij zijn dan verwacht en vragen om wendbaarheid van een ondernemer.

Op basis van dit interview, schrijf ik een reflectie waarin uw visie op de problemen en uw wendbaarheid zichtbaar worden en ik verwerk uw tips in mijn ondernemingsplan. Het gaat om een open interview en we willen graag het verhaal van u als ondernemer horen. We zullen soms doorvragen of vragen stellen te verduidelijking, we verwachten dat het interview ongeveer een uur duurt.

- Wat gebeurt er tijdens het interview? Ik neem het interview met u af en wil u er nadrukkelijk op wijzen dat u op elk moment kunt verzoeken de opnames te stoppen, te overleggen met mij en vragen te stellen over het interview. U bent nooit verplicht een vraag te beantwoorden.
- Wat gebeurt er na het interview? Het interview wordt bewaard in het archief van het Fenix Project binnen het lectoraat Entrepreneurship van de Hogeschool van Amsterdam. Het transcript dat op basis van de audio wordt gemaakt, wordt getranscribeerd en gepseudonimiseerd. De informatie zal nooit naar u herleidbaar zijn.

Sectie A: Persoonlijke gegevens (voor het interview invullen voor zover bekend)

A1	Naam
-----------	-------------

A2 Geslacht

A3 Geboortedatum

A4 Telefoon

A5 E-mailadres

A6 Naam bedrijf

A7 Startdatum van het
bedrijf (maand/jaar)

A8 Locatie bedrijf

*Controleer of alle gegevens zijn ingevuld. Vraag de ontbrekende gegevens voor het begin van het interview.

Sectie B: Algemene informatie over de ondernemer

In sectie B wil je algemene informatie ophalen over de ondernemer, zijn achtergrond en zijn/haar product of dienst.

Tip: De vragenlijst is opgebouwd uit hoofdvragen deelvragen. Geef de ondernemer de ruimte om de hoofdvragen te beantwoorden en alleen als de informatie niet makkelijk wordt verteld gebruik je de deelvragen.

		Notities
	Hoe bent u ondernemer geworden?	

B1	Wat was de drijfveer om te starten?	
B2	Wat tekent u als ondernemer? (karaktereigenschappen)	
	Zou u iets kunnen vertellen over uw achtergrond?	
B3	Zou u iets kunnen vertellen over de rol van uw opleiding?	
B4	Heeft u voordat u met uw bedrijf begon elders in loondienst gewerkt? Kunt u iets over die ervaringen vertellen?	
B5	Is dit uw eerste bedrijf?	
	In welke branche was u of bent u actief?	
B6	Wat voor type bedrijf had u? (product of service)	
B7	Hoe innovatief of vernieuwend waren of zijn uw producten of service?	
B8	Wat is er door de tijd veranderd?	

Sectie C: Bedrijfshistorie

In sectie C ga je nader in op de historie van het bedrijf.

Tip: ga in op de start van het bedrijf, op de verwachtingen die er toen waren en het bedrijfsplan of idee dat er toen lag. Welke plannen had de ondernemer en was is er gerealiseerd?

		Notities
	Wat is de historie van uw bedrijf?	
C1	Is het een familiebedrijf?	
C2	Wat is/was uw rol binnen het bedrijf?	
C3	Heeft u in het bedrijf samengewerkt met familieleden? En zo ja, hoe ging/gaat dat?	
C4	Komt u uit een omgeving waarin meerdere mensen ondernemer zijn? (bijv. familieleden?)	
C5	Wat vindt uw omgeving ervan dat u ondernemer bent (geworden) of was?	

Hoe is/was uw bedrijf georganiseerd?		
C6	Kunt u iets zeggen over de omvang van uw bedrijf en de manier waarop het was georganiseerd?	
C7	Wat deed u zoal binnen het bedrijf?	
C8	Hoe was de relatie met uw medewerkers?	
Wat heeft u geleerd van het ondernemerschap?		
C9	Wat brengt het ondernemen u?	

Sectie D: Signaleren van problemen tijdens onderneming

In sectie D komen de problemen waarmee de ondernemer te maken heeft gehad aan bod.

Tip: vraag naar hoe de ondernemer is omgegaan met een lastige periode (zoals covid19) in zijn of haar bedrijf.

		Notities
Hoe zijn de problemen in het bedrijf ontstaan?		
D1	Wanneer en waardoor zijn de problemen in het bedrijf ontstaan?	
D2	Waardoor merkte u dat het minder werd? Of dat het kritiek was?	
D3	Wat zou u anders hebben kunnen doen? - * om de problemen te vermijden? - * om het tij sneller te kunnen keren? - * om de negatieve gevolgen te beperken?	
D4	Indien van toepassing: Wat betekent het (eventuele) stoppen met het bedrijf voor u op financieel gebied? Wat betekent het op persoonlijk gebied?	
D5	Hebben de problemen afkeuring van de mensen om u heen gegeven in relatie tot uw onderneming?	
Wat heeft u gedaan om het tij te keren (maw hoe wendbaar is een ondernemer geweest)?		
D6	Wat heeft u gedaan?	
D7	Waar heeft dat toe geleid?	

Sectie E: De rol van het netwerk tijdens uw ondernemerschap

In sectie E komt het netwerk aan bod. Een netwerk is vaak een bron van kennis en hulp en juist in tijden van tegenslag kan dit je helpen.

Tip: vraag naar de reactie van mensen die zowel persoonlijk als privé bij de ondernemer betrokken zijn (geweest). Vraag hoe zij deze mensen ontmoet hebben of kennen, hoe deze mensen hebben geholpen en hoe de relatie met deze mensen nu is.

		Notities
	Door wie liet u zich adviseren...?	
E1	Op het gebied van financiën	
E2	Op het gebied van marketing en communicatie	
E3	Op het gebied van verandering in de markt	
	Hoe heeft uw netwerk u geholpen?	
E4	Sprak u over uw bedrijf met anderen?	
E5	Met wie heeft u de problemen als eerste gedeeld?	
E6	Bij wie vond u steun/van wie kreeg u hulp?	
E7	Wat waren de reacties van uw zakelijke en persoonlijke omgeving?	
E8	Was er een negatieve invloed van medewerkers of van externe partijen?	
E9	Hoe onderhoudt u uw netwerk?	

De ondernemer heeft je verteld met wie hij contact heeft (gehad) toen hij in de problemen zat. Vul in overleg met de ondernemer onderstaand overzicht in:

Wie zijn de 5 belangrijkste personen in de omgeving van de ondernemer ten tijde van de problemen?

	Hoe kennen jullie elkaar?	Hoe heeft die persoon u gesteund?	Wat is jullie relatie momenteel?
Persoon A			
Persoon B			
Persoon C			

Persoon D			
Persoon E			

Sectie F: Toekomst

In sectie F vraag je de ondernemer hoe hij/zij naar de toekomst kijkt. Ook vraag je hem/haar naar tips voor aankomende ondernemers. Welke tips of aanbevelingen heeft degene die je interviewt?

Tip: let op de uitdrukkingen die de geïnterviewde gebruikt en probeer te vragen wat hij/zij daarmee bedoelt. Gebruik jezelf als een voorbeeld voor wie de adviezen relevant zouden kunnen zijn.

		Notities
	Hoe ziet uw toekomst (als ondernemer) eruit?	
F1	Wat zijn uw plannen voor de toekomst van uw bedrijf?	
F2	Waar bent u het meest trots op?	
F3	Wat doet u nu anders op basis van de lessons learned naar aanleiding van de problemen?	
F4	Wat zou u nooit meer doen?	
	Welke tips heeft u voor toekomstige ondernemers?	
F5	Wat zou u de toekomstige generatie ondernemers willen meegeven over hoe zich voor te bereiden op zwaar weer?	
F6	Wat heb ik niet gevraagd wat u wel zou willen delen?	

Tot slot – Checklist voor student

- Toestemmingsverklaring – getekend (ook voor geheimhouding door student)
- Persoonlijke gegevens (Sectie A)
- Algemene informatie over de onderneming (Sectie B)
- Bedrijfssituatie (Sectie C)
- Signaleren van problemen tijdens onderneming (Sectie D)
- De rol van netwerk tijdens ondernemerschap (Sectie E)
- Toekomst (Sectie F)
- Bedanken voor het gesprek

7.2 Transcripten en uitwerking codeboek

De transcripten en de uitwerking van het codeboek (de gecodeerde stukken tekst) zijn opvraagbaar bij de onderzoeker. Dit is niet in de bijlage gezet, omdat deze informatie meer dan 500 bladzijde zou innemen. De contactgegevens voor het opvragen van deze informatie vindt u op het titelblad.

7.3 Samenvattingen interviews

Interview	Samenvatting
1	Begon als accountmanager IT-bedrijf, daarna medebestuurder Vrienden en familie waren trots Veel tijd in onderneming gestoken → hij heeft 'opofferingen gemaakt' Minder tijd voor familie en vrienden Meerdere bestuurders aan kop zorgde voor frictie + belastingschulden Problemen gedeeld met aandeelhouders, familie en vrienden Hij zou niets anders hebben gedaan Hij is na drie jaar eruit gestapt → afstoten bedrijfsonderdeel Allerlei soorten reacties van netwerk Beide banden belangrijk
2	Reisplatform begonnen (Marokko, Tanger) in Nederland Zelf eruit gestapt → herstart met eigen restaurant Zij hebben geen hulp gezocht Zij hadden geen netwerk in Marokko, wel mogelijkheid tot instanties
3	Overnemen aantal bedrijven → failliet gegaan → doorstart (pre pack) Familiebedrijf overgenomen via pre pack Krijgt advies van huisadvocaat Heeft altijd veel advies gevraagd aan anderen
5	Verkocht goedkoop auto theorieles → verdiende goed Organiseren van feest met twee vrienden Stoppen met feesten organiseren en doorgedaan met uitbreiden auto lessen Broer (heeft eigen franchise) gaf hem advies, vrienden waren positief
7	Begonnen in loondienst bij uitgeverij daarna eigen bedrijf, ooit eigen bedrijf in loyalty marketing Kregen financiële steun van investeerders Herstart na failliet te zijn gegaan en daarna gestopt
9	In loondienst begonnen en daarna eigen bedrijf (agentuur) gestart in Italië Deel van het bedrijf is failliet gegaan door oplichting → afstoten bedrijfsonderdeel Veel steun aan compagnon, zwakke banden
10	Doorstart Problemen als eerst gedeeld met compagnon en adviseur, later ook het personeel Gezin, adviseur, compagnon en klanten hebben steun geboden Internationale toekomstplannen
11	Gestart in loondienst, daarna voor zichzelf begonnen Zes of zeven bedrijven opgericht en weer verkocht Heeft bedrijven afgestoten Heeft niet om hulp gevraagd → hij heeft het zelf opgelost "Problemen moet je voor jezelf houden" Zeer positief over de toekomst
12	Doorstart gemaakt in de vorm van een stichting na failliet te zijn gegaan Oude voetbal vrienden zijn zijn steun en helpen hem "Ik heb het helemaal zelf opgestart, nul komma niks verder van andere" Hij ziet de toekomst positief in en zegt zelf iets vernieuwend neer te hebben gezet
15	Doorstart gemaakt Familie en vrienden boden steun reageerde begripvol

	Hij zou nooit meer met medewerkers gaan werken → is nu zzp'er Ziet de toekomst positief in
18	Doorstart gemaakt Zoekt advies bij mentors Streeft ernaar om marktleider te worden "Je netwerk is key"
21	Heeft compagnon van het bedrijf uitgesloten Familie leden vonden het stoer en spannend Hij wil doorgaan en in de toekomst meer bezig zijn met een ander vakgebied
22	Doorstart na bijna failliet te zijn gegaan Hulp gehad van organisatie o (ondersteuning gegeven) en boekhouder Problemen gedeeld met organisatie o Zegt niet veel aan zijn netwerk te hebben gehad Houd privé en zakelijk heel erg gescheiden Nog geen duidelijke toekomstplannen: "het is nu overleven"
23	Herstart gemaakt Wil doorgaan met het bedrijf Volgens hem heeft niemand hem gesteund
24	Gestopt met vaste dienst → Sierbestrater Problemen als eerst gedeeld met vrouw, vrienden en kennissen Wil graag doorgaan in de toekomst
25	Doorstart gemaakt Curator in het spel geweest Problemen als eerst gedeeld met vrouw Ze willen blijven groeien in de toekomst
30	De ondernemer is barbier Heeft partner van eerste bedrijf eruit gezet Advies gevraagd bij vrienden en familie Wil doorgaan en franchisehouder worden
33	Familiebedrijf Een zakenpartner heeft hen geholpen met een deel van de overname en zelf hebben zij een doorstart kunnen maken daardoor. Problemen gedeeld met accountant, de bank, vrouw en broer Positief over de toekomst
34	Hij heeft zichzelf uitgekocht en de andere ondernemer is doorgegaan met het bedrijf Problemen als eerste gemeld bij vrouw, vrienden en kennis en later ook met boekhouder en notaris Hij wil in de toekomst enkel alleen werken, maar wil wel doorgaan
35	Bedrijf naast hun studie, uiteindelijk gestopt, omdat het niet meer ging naast de studie Betrokken netwerk, familie en vrienden gunde het hun heel erg Problemen als eerste gedeeld met partner Wel ambitie om door te gaan
37	Familiebedrijf Bedrijfsonderdeel afgestoten "Hulp krijg je eigenlijk nooit" Problemen gedeeld met de boekhouder De toekomst ziet er positief uit

42	<p>Herstart gemaakt</p> <p>Belangrijkste personen zijn mensen met expertise in het vak</p> <p>Vrienden zijn steun</p> <p>Ziet de toekomst positief in en ziet kansen</p>
45	<p>Doorstart</p> <p>Problemen gedeeld met vrouw en compagnon</p> <p>Ze hebben hun problemen zelf opgelost, en hebben daar geen hulp bij gezocht</p> <p>Slapeloze nachten ervaren</p> <p>Positief over de toekomst → doel is meer klanten</p>
51	<p>Nieuw boekhoudsysteem heeft voor problemen gezorgd → afstoten bedrijfs onderdeel</p> <p>Familiebedrijf is overgenomen/verkocht</p> <p>Vooraf vrienden en familie zijn belangrijk, daar kon hij frustratie kwijt</p> <p>Ondernemer is gestopt</p>
52	<p>Bij bedrijf gekomen → dat werd verkocht → nieuwe kansen → nu franchisenemer van ander bedrijf</p> <p>Hoe meer kritiek, hoe slechter de band tussen ieder werd</p> <p>Hij heeft nooit afkeuring gevoeld</p> <p>Hij vond steun bij netwerk, als deze mensen expertise hadden in zijn vakgebied</p> <p>Problemen besproken met vrouw</p> <p>Belangrijkste personen: oprichter bedrijf, vrouw en vrienden</p> <p>Positieve toekomstbeeld, wil zich richten op verder opstarten nieuw bedrijf</p>
53	<p>Twee directieleden verlieten plotseling het bedrijf (afstoten bedrijfs onderdeel) → grote financiële tegenslag</p> <p>Hulp in geroepen van een advocaat</p> <p>Geleerde lessen geïmplementeerd, ondernemer wil doorgaan</p>
57	<p>Bedrijf heeft een break gehad, is nu aan het herstellen en wil naar een doorstart toe</p> <p>Is naar de gemeente gestapt voor hulp</p> <p>Een collega hielp veel met programmeren, dat was een steun</p> <p>Ondernemer zegt niet veel hulp nodig te hebben, heeft veel steun aan zijn gezin</p> <p>De toekomst is positief, ondernemer wil een tweede bedrijf opzetten</p>
58	<p>Heeft meerder feesten georganiseerd en is er weer met een aantal gestopt (bedrijfs onderdeel afgestoten)</p> <p>Problemen als eerste gedeeld met medewerkers</p> <p>Vader heeft hem geholpen</p> <p>Positief over de toekomst en hij wil doorgaan → grotere producties en series opzetten</p>
59	<p>Ondernemers is gestopt met het ene bedrijf om met het andere bedrijf te kunnen samenvoegen (bedrijfs onderdeel afgestoten)</p> <p>Hij voelde wel eens afkeuring vanuit andere mensen</p> <p>Problemen als eerste gedeeld met vrienden en andere zzp'ers + mensen uit het werkveld</p> <p>Positief over de toekomst en wil groeien</p>
62	<p>Doorstart gemaakt</p> <p>Negatieve invloed van externe partijen</p> <p>Gesprekken met zakenrelaties hebben hem geholpen weer kansen te zien</p> <p>Is positief over de toekomst en wil een nieuwe bv opstarten</p>
64	<p>Doorstart gemaakt</p> <p>Familiebedrijf</p>

	<p>Problemen als eerst gedeeld familie en vrienden Ziet veel kansen en groeimogelijkheden voor de toekomst</p>
67	<p>Bedrijfsonderdeel afgestoten Ondernemer heeft geen hulp gezocht, maar wel steun gehad van vrouw en adviseur Ziet de toekomst positief en wil graag groeien</p>
68	<p>Ondernemer heeft bedrijf overgenomen en zag dat rooskleurig in, maar dat liep anders Het bedrijf stond uit twee bedrijven Heeft het bedrijf failliet laten gaan, want hij redde het niet meer qua betaling Belangrijke personen: fiscaal adviseur, advocaat, vrienden en zijn oude baas Kijkt positief naar de toekomst, het moet wel in kleine stapjes</p>
72	<p>Familie en vrienden hebben hem aangezet of gezegd dat hij beter kon stoppen met het oude bedrijf Compagnon ging weg Nieuwe zaak gestart en er kwam iemand bij (herstart) Zijn broer, vrouw en compagnon hebben de grootste rol gespeeld, als zijnde netwerk Hij zag heel lang geen kansen Hij gaat nu verder met zijn nieuwe bedrijf</p>
73	<p>Ondernemer zat eerst in het vastgoed → is toen failliet gegaan → tijdens failliet gaan was hij al bezig met horecabedrijf → na faillissement doorgegaan met horeca Problemen als eerste gedeeld met advocaat, daarna met leveranciers, klanten en familie Hij vond steun bij vrienden Hij kreeg hulp aangeboden van vrienden en familie, maar die heeft hij niet aangenomen Positief over de toekomst, hij wil zijn omzet gaan verhogen en een goede werkgever zijn</p>
77	<p>Bedrijf is failliet gegaan en is toen bloemen gaan verkopen op de markt (afstoten bedrijfsonderdeel) Familie heeft financiële steun geboden Vrouw en familie hebben hem gesteund Ziet de toekomst rooskleurig in en ziet kansen in Duitsland (waar hij ook begon)</p>
79	<p>Herstart gedaan (restart fase) Vorige project stopgezet, nieuw bedrijfsplan opgesteld Ondernemer zegt geen advies te hebben gekregen Werd gesteund door de familie, maar die hadden er wel verschillende meningen over Steun van vrienden Ondernemer hoopt dat de toekomst er goed uitziet, voornamelijk aan het opstarten en rustig aan doen</p>
84	<p>Ondernemer organiseert feesten Vierde editie van feest komt eraan → doorstart Vrienden en compagnons (vrienden) steunden hem Hij ziet kansen voor de toekomst en wil dus een vierde editie starten</p>
87	<p>Doorstart Na doorstart geen verlies meer gedraaid Kring om hem was begripvol Steun van vrienden en familie Ondernemer is ziek geworden (ziektebed) Ziet de toekomst positief in en wil zijn boek verfilmen</p>
88	<p>Herstart gemaakt Steun gehad van broer, toenmalige directeur en mensen binnen het bedrijf</p>

	“Ik zie de toekomst rooskleurig in”
90	Ondernemer is uit het bedrijf gestapt (bedrijfsonderdeel afgestoten) Veel steun/problemen besproken met man, vader, oude zakenpartner van haar vader en een vriend Nog steeds aan het ondernemen, vast besloten om veel geld te gaan verdienen Ondernemer gebruikt lessons learned waar nodig
95	Ondernemer had twee bedrijven, het ene bedrijf moeten afstoten wegens faillissement en daarmee gepaard burn-out Burn-out heeft geen negatief effect gehad op zijn medewerkers Advies via accountant Vrienden en mensen uit het bedrijfsnetwerk boden steun Is bezig met zijn andere bedrijf en ziet kansen
96	Bedrijfsonderdeel afgestoten Problemen besproken met het management “Voorlopig gaan we door” Ze hebben een groeistrategie
97	Drukkerij ging failliet → Ondernemer heeft een herstart uitgevoerd Problemen als eerste gedeeld met BDO(?) en accountant Belangrijkste persoon is zijn vrouw en een goede vriend Hij gaat nu weer ondernemen
99	De merken waar de ondernemer distributeur van was hebben zij allemaal “weg gegaan” (afstoten productgroep) Mensen die hem hulp boden waren: commissarissen, financieel directeur, zijn twee compagnons, vrouw, familie en kinderen Hij zag aan het begin geen kansen “Ik moet weer heel veel gaan werken om mijn pensioen op te bouwen”
103	De ondernemer heeft een project binnen het bedrijf afgestoten Problemen gedeeld met zichzelf, (financieel) adviseur en vrouw Hij deelde succes met familie De toekomst ziet er goed uit, de ondernemer heeft twee bedrijven
105	Bedrijfsonderdeel afgestoten, de ondernemer en zijn compagnon hebben een 50/50 deal “Wij pakken het dus nu op als een partnership tussen twee bedrijven die gewoon samen werken” Zijn ouders hebben het nooit vertrouwd, maar zij supporten hem wel Niemand bood hulp volgens de ondernemer De partner en zijn eigen netwerk waren een steun Zijn toekomst ziet er goed uit
106	Ondernemer heeft een deel van de kledinglijn geschrapt → productgroep afgestoten Persoonlijke omgeving leefde heel erg mee Ondernemer deelde de problemen/successen met man, familie, schoonzus, broer en vrienden In de toekomst wil ze haar omzet maximaliseren
107	De samenwerking tussen de ondernemer en zijn compagnon ging niet goed → faillissement aangevraagd Herstart uitgevoerd

	<p>De ondernemer zegt weinig mensen belangrijk te hebben gevonden tijdens het falen, behalve zijn vrouw en accountant</p> <p>Redelijk onzeker over de toekomst “het kan morgen veranderen”, maar hij is wel tevreden</p>
112	<p>Het ene bedrijf ging failliet, ander bedrijf overgenomen en herstart uitgevoerd</p> <p>Hij deelde zijn problemen met zijn sociale kring</p> <p>Belangrijkste personen zijn een kennis/vriend en de mannen waarmee hij samenwerkt</p> <p>In de toekomst wil hij rustiger aan gaan doen (in verband met zijn leeftijd)</p>

7.4 Logboek transcriberen

Datum	Taken die zijn gedaan	Opvallende onderdelen
17-Mar	Interviews verdeeld onder de onderzoeker (1-57) en de collega-onderzoeker (58-115)	
18-Mar	Excel sheet opstellen met info voor de collega-onderzoeker en de onderzoeker Interviews scannen en in Excel verwerken (1-33)	
19-Mar	Interviews scannen en in Excel verwerken (33-57)	
22-Mar	Interviews globaal bekijken en starten met coderen in MAXQDA tot en met 17	Veel korte antwoorden Ondernemers delen veel met hun zwakke banden (advocaat of aandeelhouders)
23-Mar	Interviews globaal bekijken en starten met coderen in MAXQDA tot en met 52	Ondernemers houden veel voor zichzelf, delen sowieso weinig met anderen, zowel succes als dieptepunten
24-Mar	Interviews globaal bekijken en starten met coderen in MAXQDA tot en met 79	Velen zien kansen voor de toekomst of stoppen er helemaal mee
25-Mar	Interviews globaal bekijken en starten met coderen in MAXQDA tot en met 103	Mensen willen soms zelf geen hulp
29-Mar	Interviews globaal bekijken en starten met coderen in MAXQDA tot en met 115	
30-Mar	Definitieve selectie gemaakt	Interviews verwijderd die geen duidelijk faalverhaal hadden die onder de toegekende definities pasten
31-Mar	Gerichter en selectiever codes toekennen aan de interviews → starten met coderen Gecodeerd tot en met 7	
1-Apr	Definitieve selectie vergelijken met die van de college onderzoeker Gecodeerd tot en met 11	
6-Apr	Gecodeerd tot en met 18	Vaak als er hulp is, dan heeft men hulp van zowel zwakke als sterke banden. Sommige mensen krijgen of willen geen hulp, die denken dat zij het alleen moeten doen. 1015 geeft aan ze hun dieptepunten wilde verbloemen
7-Apr	Gecodeerd tot en met 37	1022 zegt: zwakke banden en werk gescheiden houden → anders problemen → relatie had grote invloed op zijn bedrijf 1023 zegt: niemand zei tegen hem dat hij zijn koppie omhoog moest houden → geen betrokken netwerk

		1034 —> ik zou niet snel iets meer met iemand samen opzetten
8-Apr	Gecodeerd tot en met 53	1052 —> omdat het minder goed ging kwam er meer kritiek naar elkaar Veel verhalen gaan over een faal en niet over echt falen, zoals in m'n TK staat
9-Apr	Gecodeerd tot en met 57	13 (van de 70) interviews verwijderd, omdat deze niet voldoende faalverhaal boden (zijn gewoon gestopt, het bedrijf werd opgelicht of het was een hobby naast hun baan)
12-Apr	Gecodeerd tot en met 64	code <i>financiële steun</i> wordt opgenomen wanneer er advies en/of daadwerkelijk geld wordt gegeven opgenomen in het codeboek
13-Apr	Gecodeerd tot en met 84	1066, 1072, 1078, 1083 verwijderd, weer onvoldoende informatie + is gestopt nadat het niet meer goed liep en is niet doorgedaan of lessons learned gebruikt 1084 schaamt zich tegenover zijn vrienden
14-Apr	Gecodeerd tot en met 112	1085 verwijderd, weer onvoldoende informatie + is gestopt nadat het niet meer goed liep en is niet doorgedaan of lessons learned gebruikt
15-Apr	Met de collega-onderzoeker gesproken over coderen en conditieboek	De onderzoeker heeft de collega-onderzoeker een interview gestuurd, om te kijken welke stukken tekst zij codeert. Deze codes en die van onderzoeker zijn met elkaar vergeleken en zo kon de onderzoeker nogmaals haar codes checken
19-Apr	Dubbel check codeboek & interviews Kalibreren interview met dat van de collega-onderzoeker Samenvatting schrijven van interviews tot en met 10	
20-Apr	Samenvatting schrijven van interviews tot en met 35	
21-Apr	Samenvatting schrijven van interviews tot en met 106	
22-Apr	Samenvatting schrijven van interviews tot en met 112	
23-Apr	Interview kalibreren met collega-onderzoeker	De collega-onderzoeker heeft vrijwel alle stukken die de onderzoeker heeft gecodeerd ook gecodeerd. Wel heeft zij meer stukken gecodeerd in totaal, voornamelijk op het gebied van 'is het netwerk relevant'. Dit zorgde voor

		nieuwe inzichten, in de vorm van het toevoegen van een extra code.
--	--	--

7.5 Kalibratie coderen met collega-onderzoeker

Voor deze paragraaf geldt ook dat deze op te vragen zijn bij de onderzoeker. Deze zijn niet opgenomen in de bijlage, omdat deze twintig pagina's inneemt. De contactgegevens voor het opvragen van deze informatie vindt u op het titelblad.

7.6 QCA tabellen

7.6.1 Ruwe gegevens tabel

Concept	Falen			
Variabele	Vorm van falen			
Conditie	Herstart	Afstoten van productgroep	Afstoten van bedrijfsonderdeel	Faillissement met doorstart
1001	0	0	1	0
1002	1	0	0	0
1003	0	0	0	1
1005	0	0	1	0
1007	1	0	0	0
1009	0	0	1	0
1010	0	0	0	1
1011	0	0	1	0
1012	0	0	0	1
1015	0	0	0	1
1018	0	0	0	1
1021	0	0	1	0
1022	0	0	0	1
1023	1	0	0	0
1024	1	0	0	0
1025	0	0	0	1
1030	0	0	1	0
1033	0	0	0	1
1034	0	0	1	0
1035	0	0	1	0
1037	0	0	1	0
1042	1	0	0	0
1045	0	0	0	1
1051	0	0	1	0
1052	1	0	0	0
1053	0	0	1	0
1057	0	0	0	1
1058	0	0	1	0
1059	0	0	1	0
1062	0	0	0	1
1064	0	0	0	1
1067	0	0	1	0
1068	0	0	1	0
1072	1	0	0	0
1073	1	0	0	0
1077	0	0	1	0
1079	1	0	0	0
1084	0	0	0	1
1087	0	0	0	1
1088	1	0	0	0
1090	0	0	1	0
1095	0	0	1	0
1096	0	0	1	0
1097	1	0	0	0
1099	0	1	0	0
1103	0	0	1	0
1105	0	0	1	0
1106	0	0	1	0
1107	1	0	0	0
1112	1	0	0	0
TOTAAL	13	1	22	14

Toekomstperspectief							
Hoe kijken ondernemers naar hun faalproces		Op welke gebieden had het falen de meeste gevolgen voor de ondernemer?				Welke vervolgstap maakt de ondernemer?	
Kansen	Belemmering	Economisch	Sociaal	Psychologische klachten	Lichamelijke klachten	Doorgaan	Stoppen
0	1	0	0	1	0	0	1
1	0	1	0	0	0	1	0
1	0	1	0	0	0	1	0
1	0	1	0	0	0	1	0
1	0	1	0	1	0	0	1
1	0	1	0	1	0	1	0
1	0	1	0	0	0	1	0
1	0	1	0	0	0	1	0
1	0	1	1	0	0	1	0
1	0	1	0	1	0	1	0
1	0	0	0	1	0	1	0
1	0	0	0	1	0	1	0
1	0	1	1	0	0	1	0
1	0	0	0	0	0	1	0
1	0	1	0	0	0	1	0
1	0	1	0	1	0	1	0
1	0	1	1	1	0	1	0
1	0	1	1	1	0	1	0
1	0	0	1	0	0	0	1
1	0	0	0	0	0	0	1
1	0	0	0	0	0	1	0
1	0	0	0	1	0	1	0
1	0	0	0	1	0	0	1
1	0	0	1	0	0	1	0
1	0	0	0	1	0	1	0
1	0	1	1	0	1	1	0
1	0	0	0	0	0	1	0
1	0	1	0	0	0	1	0
1	0	1	1	1	0	1	0
1	0	1	1	1	0	1	0
1	0	1	1	1	0	1	0
1	0	1	0	1	0	1	0
0	1	1	0	0	0	1	0
1	0	1	0	0	1	1	0
1	0	1	0	1	0	1	0
1	0	0	0	1	0	1	0
1	0	0	0	0	0	1	0
1	0	1	0	1	0	0	1
1	0	0	0	0	0	1	0
1	0	1	0	1	0	1	0
1	0	1	0	1	0	1	0
1	0	1	0	1	0	1	0
1	0	1	0	1	0	1	0
0	1	1	0	0	0	1	0
0	1	0	0	1	0	1	0
1	0	0	0	1	0	1	0
1	0	1	0	0	0	1	0
1	0	1	0	1	0	1	0
1	0	1	0	0	0	1	0
0	1	1	0	0	0	1	0
45	5	30	10	23	4	44	6

7.6.2 Waarheidstabel

Conditie	Betrokkenrol	Beschikbaarheidvanmensen	Informatieuitwisselenoverexpertise	Wederkerigheid	Doorgaanenkansen
1001	1	1	1	0	1
1002	0	1	0	0	1
1003	1	1	1	0	1
1005	1	1	1	0	1
1007	1	1	1	1	1
1009	1	1	1	1	1
1010	1	1	1	0	1
1011	0	1	1	0	1
1012	1	1	0	1	1
1015	1	1	0	0	1
1018	1	1	1	1	1
1021	1	1	1	0	1
1022	0	0	1	0	1
1023	0	1	1	0	1
1024	1	1	0	1	1
1025	1	1	1	1	1
1030	1	1	1	1	1
1033	1	1	1	1	1
1034	1	1	0	0	0
1035	1	1	1	0	1
1037	0	1	1	0	1
1042	1	1	1	0	1
1045	1	1	0	0	1
1051	0	1	0	1	0
1052	1	1	1	0	1
1053	1	1	1	0	1
1057	1	1	0	0	1
1058	1	1	1	0	1
1059	1	1	1	0	1
1062	1	1	0	0	1
1064	1	1	0	0	1
1067	1	1	1	0	1
1068	1	1	1	0	1
1072	1	1	1	0	1
1073	1	1	1	0	1
1077	1	1	1	0	1
1079	0	1	0	0	1
1084	1	1	0	0	1
1087	1	1	0	1	0
1088	1	1	1	0	1
1090	1	1	1	0	1
1095	1	1	1	0	1
1096	1	1	1	1	1
1097	1	1	0	0	0
1099	1	1	1	0	1
1103	1	1	1	0	1
1105	0	1	1	0	1
1106	1	1	1	0	1
1107	1	1	1	1	1
1112	1	1	1	0	1

7.7 Tosmana output - contradicties verwijderen – acht opties

Poging 1 – Coderingen in MAXQDA nogmaals gecheckt en nieuwe condities en outcome neergezet

De condities die zijn gebruikt waren: betrokken rol, beschikbaarheid van mensen, informatie uitwisselen over expertise en wederkerigheid. De uitkomst is een combinatie van kansen en doorgaan. Deze zijn samengevoegd om een positief toekomstperspectief te representeren. Uit deze poging ontstonden drie contradicties outcome.

Settings:
Minimizing: 0 1 C
Including:

Truth-Table:

CASE ID	Betrokkenrol	Beschikbaarheidvanmensen	Informatieuitwisselenoverexpertise	Wederkerigheid	Doorgaankansen
22	0	0	1	0	1
2, 79	0	1	0	0	1
51	0	1	0	1	0
11, 23, 37, 105	0	1	1	0	1
15(1), 34(0), 45(1), 57(1), 62(1), 64(1), 84(1)	1	1	0	0	C
12(1), 24(1), 87(0)	1	1	0	1	C
1(0), 3(1), 5(1), 7(0), 10(0), 21(1), 35(0), 42(1), 52(0), 53(1), 58(1), 59(1), 67(1), 68(1), 72(0), 73(1), 77(1), 88(1), 90(1), 95(1), 97(0), 99(0), 103(1), 106(1), 112(0)	1	1	1	0	C
9, 18, 25, 30, 33, 96, 107	1	1	1	1	1

Result(s):

Betrokkenrol(1) * Beschikbaarheidvanmensen(1) +
 Beschikbaarheidvanmensen(1) * Informatieuitwisselenoverexpertise(0) Betrokkenrol(0) * Informatieuitwisselenoverexpertise(1) *
 Wederkerigheid(0)
 (1,3,5,7,10,21,35,42,52,53,58,59,67,68,72,73,77,88,90,95,97,99,103,106,112+9,18,25,30,33,96,107+12,24,87+15,34,45,57,62,64,84) (2,79+12,24,87+15,34,45,57,62,64,84+51) (11,23,37,105+22)

Poging 2 - 1) Add conditions to the model

De meeste relevante condities om toe te voegen waren zwakke en sterke banden, omdat deze ook als relevant werden beschouwd in de literatuur. Door deze twee variabelen toe te voegen ontstonden er niet alleen meer contradicties, maar zorgde dit ook voor een complexere output en zou daarmee tot verwarring kunnen leiden. Dit was daarom geen goede optie.

Settings:
Minimizing: 0 1 C
Including:

Truth-Table:

CASE ID	Betrokkenrol	Beschikbaarheidvanmensen	Informatieuitwisselenoverexpertise	Wederkerigheid	Zwakke band	Sterke band	Doorgaankansen
22	0	0	1	0	1	0	1
79	0	1	0	0	0	1	1
2	0	1	0	0	1	0	1
51	0	1	0	1	0	1	0
11	0	1	1	0	0	1	1
23, 37	0	1	1	0	1	0	1
105	0	1	1	0	1	1	1
15(1), 34(0), 45(1), 62(1), 64(1), 84(1)	1	1	0	0	0	1	C
57	1	1	0	0	1	1	1
12, 24	1	1	0	1	0	1	1
87	1	1	0	1	1	1	0
5(1), 7(0), 68(1), 72(0), 106(1)	1	1	1	0	0	1	C
21(1), 53(1), 58(1), 88(1), 112(0)	1	1	1	0	1	0	C
1(0), 3(1), 10(0), 35(0), 42(1), 52(0), 59(1), 67(1), 73(1), 77(1), 90(1), 95(1), 97(0), 99(0), 103(1)	1	1	1	0	1	1	C
25, 30	1	1	1	1	0	1	1
9, 18, 96	1	1	1	1	1	0	1
33, 107	1	1	1	1	1	1	1

Result(s):

Betrokkenrol(1) * Beschikbaarheidvanmensen(1) * Sterke band (1) +
 Beschikbaarheidvanmensen(1) *
 Informatieuitwisselenoverexpertise(1) *
 Wederkerigheid(0) * Sterke band (1) +
 Betrokkenrol(1) * Beschikbaarheidvanmensen(1) *
 Informatieuitwisselenoverexpertise(1) * Zwakke band(1) +
 Beschikbaarheidvanmensen(1) * Betrok
 Informatieuitwisselenoverexpertise(0) Besch
 * Zwakke band(0) * Sterke band (1) * Wec
 band(1)
 (1,3,10,35,42,52,59,67,73,77,90,95,97,99,103+5,7,68,72,106+15,34,45,62,64,84+25,30+33,107+57+87) (1,3,10,35,42,52,59,67,73,77,90,95,97,99,103+5,7,68,72,106+11+105) (1,3,10,35,42,52,59,67,73,77,90,95,97,99,103+9,18,96+21,53,58,88,112+33,107) (12,24+15,34,45,62,64,84+51+79) (2+23,3

Poging 3 - 2) Remove and replace conditions from the model

Bij deze poging is elke conditie er één keer uit gehaald. Deze poging zorgde er echter niet voor dat er contradicties werden verwijderd. Enkel bij het verwijderen van de conditie 'informatie uitwisselen over expertise' bleven er twee contradicties over in plaats van drie. Echter, zijn alle vier de condities van belang om aan te kunnen tonen of het netwerk relevant is geweest of niet en of het netwerk betrokken was of niet. Deze optie was daarom niet relevant.

Settings:
Minimizing: 0 1 C
Including:

Truth-Table:

CASE ID	Betrokkenrol	Beschikbaarheidvanmensen	Informatieuitwisselenoverexpertise	Doorgaanenkansen
22	0	0	1	1
2(1), 51(0), 79(1)	0	1	0	C
11, 23, 37, 105	0	1	1	1
12(1), 15(1), 24(1), 34(0), 45(1), 57(1), 62(1), 64(1), 84(1), 87(0)	1	1	0	C
1(0), 3(1), 5(1), 7(0), 9(1), 10(0), 18(1), 21(1), 25(1), 30(1), 33(1), 35(0), 42(1), 52(0), 53(1), 58(1), 59(1), 67(1), 68(1), 72(0), 73(1), 77(1), 88(1), 90(1), 95(1), 96(1), 97(0), 99(0), 103(1), 106(1), 107(1), 112(0)	1	1	1	C

Result(s):

Beschikbaarheidvanmensen(1) + Betrokkenrol(0) * Informatieuitwisselenoverexpertise(1)
(1,3,5,7,9,11,12,21,23,30,33,35,42,52,53,58,59,67,68,72,73,77,88,90,95,96,97,99,103,106,107,112+2,51,79+11,23,37,105+12,15,24,34,45,57,62,64,84,87) (1,23,37,105+2)

Settings:
Minimizing: 0 1 C
Including:

Truth-Table:

CASE ID	Beschikbaarheidvanmensen	Informatieuitwisselenoverexpertise	Wederkerigheid	Doorgaanenkansen
22	0	1	0	1
2(1), 15(1), 34(0), 45(1), 57(1), 62(1), 64(1), 79(1), 84(1)	1	0	0	C
12(1), 24(1), 51(0), 87(0)	1	0	1	C
1(0), 3(1), 5(1), 7(0), 10(0), 11(1), 21(1), 23(1), 35(0), 37(1), 42(1), 52(0), 53(1), 58(1), 59(1), 67(1), 68(1), 72(0), 73(1), 77(1), 88(1), 90(1), 95(1), 97(0), 99(0), 103(1), 105(1), 106(1), 112(0)	1	1	0	C
9, 18, 25, 30, 33, 96, 107	1	1	1	1

Result(s):

Beschikbaarheidvanmensen(1) + Informatieuitwisselenoverexpertise(1) * Wederkerigheid(0)
(1,3,5,7,10,11,21,23,35,37,42,52,53,58,59,67,68,72,73,77,88,90,95,97,99,103,105,106,112+2,15,34,45,57,62,64,79,84+9,18,25,30,33,96,107+12,24,51,87) (1,3,5,7,10,11,21,23,35,37,42,52,53,58,59,67,68,72,73,77,88,90,95,97,99,103,105,106,112+2)

Settings:
Minimizing: 0 1 C
Including:

Truth-Table:

CASE ID	Betrokkenrol	Informatieuitwisselenoverexpertise	Wederkerigheid	Doorgaanenkansen
2, 79	0	0	0	1
51	0	0	1	0
11, 22, 23, 37, 105	0	1	0	1
15(1), 34(0), 45(1), 57(1), 62(1), 64(1), 84(1)	1	0	0	C
12(1), 24(1), 87(0)	1	0	1	C
1(0), 3(1), 5(1), 7(0), 10(0), 21(1), 35(0), 42(1), 52(0), 53(1), 58(1), 59(1), 67(1), 68(1), 72(0), 73(1), 77(1), 88(1), 90(1), 95(1), 97(0), 99(0), 103(1), 106(1), 112(0)	1	1	0	C
9, 18, 25, 30, 33, 96, 107	1	1	1	1

Result(s):

Betrokkenrol(1) + Wederkerigheid(0) + Informatieuitwisselenoverexpertise(0)
(1,3,5,7,10,21,35,42,52,53,58,59,67,68,72,73,77,88,90,95,97,99,103,106,112+9,18,25,30,33,96,107+12,24,87+15,34,45,57,62,64,84) (1,3,5,7,10,21,35,42,52,53,58,59,67,68,72,73,77,88,90,95,97,99,103,106,112+2,79+11,22,23,37,105+15,34,45,57,62,64,84) (2,79+12,24,87+15,34,45,57,62,64,84+51)

Settings:
Minimizing: 0 1 C
Including:

Truth-Table:

CASE ID	Betrokkenrol	Beschikbaarheidvanmensen	Wederkerigheid	Doorgaanenkansen
22	0	0	0	1
2, 11, 23, 37, 79, 105	0	1	0	1
51	0	1	1	0
1(0), 3(1), 5(1), 7(0), 10(0), 15(1), 21(1), 34(0), 35(0), 42(1), 45(1), 52(0), 53(1), 57(1), 58(1), 59(1), 62(1), 64(1), 67(1), 68(1), 72(0), 73(1), 77(1), 84(1), 88(1), 90(1), 95(1), 97(0), 99(0), 103(1), 106(1), 112(0)	1	1	0	C
9(1), 12(1), 18(1), 24(1), 25(1), 30(1), 33(1), 87(0), 96(1), 107(1)	1	1	1	C

Result(s):

Beschikbaarheidvanmensen(1) + Betrokkenrol(0) * Wederkerigheid(0)
(1,3,5,7,10,15,21,34,35,42,45,52,53,57,58,59,62,64,67,68,72,73,77,84,88,90,95,97,99,103,106,112+2,11,23,37,79,105+9,12,18,24,25,30,33,87,96,107+51) (2,11,23,37,79,105+2)

Poging 4 – 3) Re-examine the operationalization of the model

De drempel bepaling (threshold) heroverwogen is niet van toepassing, omdat er enkel de waarde 0 en 1 zijn gebruikt. Het gebruiken van de threshold optie is alleen van toepassing wanneer er fuzzy sets worden gebruikt of wanneer er meerder opties (bijvoorbeeld nul tot en met veertien) gekozen kunnen worden binnen de conditie.

Poging 5 – 4) Reconsider the outcome variable itself

Om de outcomes te heroverwogen is er gekozen om de outcome op te splitsen naar enkel kansen of enkel doorgaan. Wanneer doorgaan als outcome werd gebruikt zorgde dit niet voor meer of minder contradicties. Als kansen als outcome werd gebruikt viel één contradictie weg. Echter, moest de combinatie 'kansen' en 'doorgaan' als één worden gezien, omdat deze duidde op een positief of negatief toekomstperspectief. Het gebruiken van enkel kansen of doorgaan als outcome is daarmee niet voldoende.

Settings:
Minimizing: 0 1 C
Including:

Truth-Table:

CASE ID	Betrokkenrol	Beschikbaarheidvanmensen	Informatieuitwisselenoverexpertise	Wederkerigheid	Doorgaan
22	0	0	1	0	1
2, 79	0	1	0	0	1
51	0	1	0	1	0
11, 23, 37, 105	0	1	1	0	1
15(1), 34(0), 45(1), 57(1), 62(1), 64(1), 84(1)	1	1	0	0	C
12(1), 24(1), 87(0)	1	1	0	1	C
1(0), 3(1), 5(1), 7(0), 10(1), 21(1), 35(0), 42(1), 52(0), 53(1), 58(1), 59(1), 67(1), 68(1), 72(1), 73(1), 77(1), 88(1), 90(1), 95(1), 97(1), 99(1), 103(1), 106(1), 112(1)	1	1	1	0	C
9, 18, 25, 30, 33, 96, 107	1	1	1	1	1

Result(s):

Betrokkenrol(1) * Beschikbaarheidvanmensen(1) + Beschikbaarheidvanmensen(1) * Informatieuitwisselenoverexpertise(0) Betrokkenrol(0) * Informatieuitwisselenoverexpertise(1) * Wederkerigheid(0)

(1,3,5,7,10,21,35,42,52,53,58,59,67,68,72,73,77,88,90,95,97,99,103,106,112+9,18,25,30,33,96,107+12,24,87+15,34,45,57,62,64,84) (2,79+12,24,87+15,34,45,57,62,64,84+51) (1,23,37,105+22)

Settings:
Minimizing: 0 1 C
Including:

Truth-Table:

CASE ID	Betrokkenrol	Beschikbaarheidvanmensen	Informatieuitwisselenoverexpertise	Wederkerigheid	Kansen
22	0	0	1	0	1
2, 79	0	1	0	0	1
51	0	1	0	1	1
11, 23, 37, 105	0	1	1	0	1
15(1), 34(0), 45(1), 57(1), 62(1), 64(1), 84(1)	1	1	0	0	C
12, 24, 87	1	1	0	1	1
1(1), 3(1), 5(1), 7(1), 10(0), 21(1), 35(1), 42(1), 52(1), 53(1), 58(1), 59(1), 67(0), 68(0), 72(0), 73(1), 77(1), 88(1), 90(1), 95(1), 97(0), 99(0), 103(1), 106(1), 112(0)	1	1	1	0	C
9, 18, 25, 30, 33, 96, 107	1	1	1	1	1

Result(s):

Betrokkenrol(1) * Beschikbaarheidvanmensen(1) + Beschikbaarheidvanmensen(1) * Informatieuitwisselenoverexpertise(0) Betrokkenrol(0) * Informatieuitwisselenoverexpertise(1) * Wederkerigheid(0)

(1,3,5,7,10,21,35,42,52,53,58,59,67,68,72,73,77,88,90,95,97,99,103,106,112+9,18,25,30,33,96,107+12,24,87+15,34,45,57,62,64,84) (2,79+12,24,87+15,34,45,57,62,64,84+51) (1,23,37,105+22)

Poging 6 – 5) Re-examine the involved cases in the [C] in a more qualitative way

Bij deze optie is er gekeken naar welke interviews de contradicties veroorzaakten. Deze interviews zijn een tweede maal gecheckt of deze een nul of één verdiende. Op basis van de onderstaande afbeelding zijn de volgende interviews nogmaals gecheckt: 1, 7, 10, 35, 52, 72, 87, 97, 99 en 112.

Settings:
Minimizing: 0 1 C
Including:

Truth-Table:

CASE ID	Betrokkenrol	Beschikbaarheidvanmensen	Informatieuitwisselenoverexpertise	Wederkerigheid	Doorgaan	kansen
22	0	0	1	0	1	1
2, 79	0	1	0	0	1	1
51	0	1	0	1	0	1
11, 23, 37, 105	0	1	1	0	1	1
15(1), 34(0), 45(1), 57(1), 62(1), 64(1), 84(1)	1	1	0	0	1	C
12(1), 24(1), 87(0)	1	1	0	1	1	C
1(0), 3(1), 5(1), 7(0), 10(0), 21(1), 35(0), 42(1), 52(0), 53(1), 58(1), 59(1), 67(1), 68(1), 72(0), 73(1), 77(1), 88(1), 90(1), 95(1), 97(0), 99(0), 103(1), 106(1), 112(0)	1	1	1	0	1	C
9, 18, 25, 30, 33, 96, 107	1	1	1	1	1	1

Result(s):

Betrokkenrol(1) * Beschikbaarheidvanmensen(1) + Beschikbaarheidvanmensen(1) * Informatieuitwisselenoverexpertise(0) + Betrokkenrol(0) * Informatieuitwisselenoverexpertise(1) * Wederkerigheid(0)

(1,3,5,7,10,21,35,42,52,53,58,59,67,68,72,73,77,88,90,95,97,99,103,106,112+9,18,25,30,33,96,107+12,24,87+15,34,45,57,62,64,84) (2,79+12,24,87+15,34,45,57,62,64,84+51) (1,23,37,105+22)

Na de tweede check zijn de volgende toevoegingen gedaan:

Interview 1 – Niets veranderd.

Interview 7 – Wederkerigheid heeft een één toegekend gekregen in plaats van een nul, want de ondernemer geeft aan dat hij een mentor had gevonden en daarna zelf ook mentor is geworden.

Interview 10 – Er is een één toegekend aan kansen in plaats van een nul. De ondernemer gaf aan dat hij een doorzetter is, dat hij het niet het falen niet leuk vond en het niet zag zitten, maar dat hij wel door wilde gaan.

Interview 35 – Niets veranderd.

Interview 52 – Er is een één toegekend aan doorgaan in plaats van een nul. De ondernemers is bezig met het opzetten van een nieuw bedrijf.

Interview 72 - Niets veranderd.

Interview 87 - Niets veranderd.

Interview 97 – Er is een nul toegekend aan informatie uitwisselen over expertise in plaats van een één. De ondernemer gaf aan dat hij vooral alleen ondernam en dat hij de dingen graag zelf wilde doen.

Interview 99 – Niets veranderd.

Interview 112 - Niets veranderd.

Settings:
Minimizing: 0 1 C
Including:

Truth-Table:

CASE ID	Betrokkenrol	Beschikbaarheidvanmensen	Informatieuitwisselenoverexpertise	Wederkerigheid	Doorgaanenkansen
22	0	0	1	0	1
2, 79	0	1	0	0	1
51	0	1	0	1	0
11, 23, 37, 105	0	1	1	0	1
15(1), 34(0), 45(1), 57(1), 62(1), 64(1), 84(1), 97(0)	1	1	0	0	C
12(1), 24(1), 87(0)	1	1	0	1	C
1(0), 3(1), 5(1), 10(1), 21(1), 35(0), 42(1), 52(1), 53(1), 58(1), 59(1), 67(1), 68(1), 72(0), 73(1), 77(1), 88(1), 90(1), 95(1), 99(0), 103(1), 106(1), 112(0)	1	1	1	0	C
7(0), 9(1), 18(1), 25(1), 30(1), 33(1), 96(1), 107(1)	1	1	1	1	C

Result(s):

Betrokkenrol(1) * Beschikbaarheidvanmensen(1) + Beschikbaarheidvanmensen(1) * Informatieuitwisselenoverexpertise(0) Betrokkenrol(0) * Informatieuitwisselenoverexpertise(1) * Wederkerigheid(0)

(1,3,5,10,21,35,42,52,53,58,59,67,68,72,73,77,88,90,95,99,103,106,112+7,9,18,25,30,33,96,107+12,24,87+15,34,45,57,62,64,84,97) (2,79+12,24,87+15,34,45,57,62,64,84,97+51) (11,23,37,105+22)

Echter, zorgde deze optie enkel voor mee contradicties.

Poging 7 – 6) Consider whether all cases are indeed part of the same population

Alle gevallen vielen onder de populatie, omdat alle ondernemers gefaald hadden. Alle ondernemers die niet 'genoeg gefaald' hebben zijn er in de quickscan al uit gehaald. Niet genoeg gefaald hebben hield in dat de ondernemer niet gefaald had op een manier die aansloot bij de definitie die is toegekend aan falen binnen dit onderzoek.

Poging 8 – 7) recode all contradictory configurations as [0] on the outcome variable

In de onderstaande afbeelding is te zien dat dat er te veel cases zijn die onder de contradicties vallen. Door deze optie toe te passen zou het onderzoek te positief gemanipuleerd worden en daarmee niet betrouwbaar en valide meer zijn. Daarmee was deze optie niet relevant om toe te passen.

Settings:
Minimizing: 0 1 C
Including:

Truth-Table:

CASE ID	Betrokkenrol	Beschikbaarheidvanmensen	Informatieuitwisselenoverexpertise	Wederkerigheid	Doorgaanenkansen
22	0	0	1	0	1
2, 79	0	1	0	0	1
51	0	1	0	1	0
11, 23, 37, 105	0	1	1	0	1
15(1), 34(0), 45(1), 57(1), 62(1), 64(1), 84(1), 97(0)	1	1	0	0	C
12(1), 24(1), 87(0)	1	1	0	1	C
1(0), 3(1), 5(1), 10(1), 21(1), 35(0), 42(1), 52(1), 53(1), 58(1), 59(1), 67(1), 68(1), 72(0), 73(1), 77(1), 88(1), 90(1), 95(1), 99(0), 103(1), 106(1), 112(0)	1	1	1	0	C
7(0), 9(1), 18(1), 25(1), 30(1), 33(1), 96(1), 107(1)	1	1	1	1	C

Result(s):

Betrokkenrol(1) * Beschikbaarheidvanmensen(1) + Beschikbaarheidvanmensen(1) * Informatieuitwisselenoverexpertise(0) Betrokkenrol(0) * Informatieuitwisselenoverexpertise(1) * Wederkerigheid(0)

(1,3,5,10,21,35,42,52,53,58,59,67,68,72,73,77,88,90,95,99,103,106,112+7,9,18,25,30,33,96,107+12,24,87+15,34,45,57,62,64,84,97) (2,79+12,24,87+15,34,45,57,62,64,84,97+51) (11,23,37,105+22)

Poging 9 – 8) Use frequency criteria to “orientate” the outcome

Settings:
Minimizing: 0 1 C
Including:

Truth-Table:

CASE ID	Betrokkenrol	Beschikbaarheidvanmensen	Informatieuitwisselenoverexpertise	Wederkerigheid	Doorgaanenkansen
22	0	0	1	0	1
2, 79	0	1	0	0	1
51	0	1	0	1	0
11, 23, 37, 105	0	1	1	0	1
15(1), 34(0), 45(1), 57(1), 62(1), 64(1), 84(1), 97(0)	1	1	0	0	C
12(1), 24(1), 87(0)	1	1	0	1	C
1(0), 3(1), 5(1), 10(1), 21(1), 35(0), 42(1), 52(1), 53(1), 58(1), 59(1), 67(1), 68(1), 72(0), 73(1), 77(1), 88(1), 90(1), 95(1), 99(0), 103(1), 106(1), 112(0)	1	1	1	0	C
7(0), 9(1), 18(1), 25(1), 30(1), 33(1), 96(1), 107(1)	1	1	1	1	C

Result(s):

Betrokkenrol(1) * Beschikbaarheidvanmensen(1) + Beschikbaarheidvanmensen(1) * Informatieuitwisselenoverexpertise(0) Betrokkenrol(0) * Informatieuitwisselenoverexpertise(1) * Wederkerigheid(0)

(1,3,5,10,21,35,42,52,53,58,59,67,68,72,73,77,88,90,95,99,103,106,112+7,9,18,25,30,33,96,107+12,24,87+15,34,45,57,62,64,84,97) (2,79+12,24,87+15,34,45,57,62,64,84,97+51) (11,23,37,105+22)

In de bovenstaande output is te zien dat bij de zevende regel (van boven) deze optie het beste kan worden toegepast. Er zijn namelijk 23 interviews, waarvan vijf van de 23 een nul als outcome (negatief toekomstperspectief) hebben en 18 van de 23 een één als uitkomst hebben (een positief toekomstperspectief). Het overgrote deel heeft een positief toekomstperspectief en daarom is ervoor gekozen om deze vijf nullen te veranderen in één. Dit gold ook voor de laatste regel (van boven) hierbij heeft één van de acht interviews een nul als outcome (negatief toekomstperspectief) en zeven van de acht een één als outcome (positief toekomstperspectief). Daarom is de outcome van dat ene interview veranderd in een één als outcome.

De interviews 1,7, 35, 72, 99 en 112 zijn veranderd naar een één als outcome, hiermee zijn twee contradicties verwijderd (zie onderstaande afbeelding).

Settings:
Minimizing: 0 1 C
Including:

Truth-Table:

CASE ID	Betrokkenrol	Beschikbaarheidvanmensen	Informatieuitwisselenoverexpertise	Wederkerigheid	Doorgaanenkansen
22	0	0	1	0	1
2, 79	0	1	0	0	1
51	0	1	0	1	0
11, 23, 37, 105	0	1	1	0	1
15(1), 34(0), 45(1), 57(1), 62(1), 64(1), 84(1), 97(0)	1	1	0	0	C
12(1), 24(1), 87(0)	1	1	0	1	C
1, 3, 5, 10, 21, 35, 42, 52, 53, 58, 59, 67, 68, 72, 73, 77, 88, 90, 95, 99, 103, 106, 112	1	1	1	0	1
7, 9, 18, 25, 30, 33, 96, 107	1	1	1	1	1

Result(s):

Betrokkenrol(1) * Beschikbaarheidvanmensen(1) + Beschikbaarheidvanmensen(1) * Informatieuitwisselenoverexpertise(0) Betrokkenrol(0) * Informatieuitwisselenoverexpertise(1) * Wederkerigheid(0)

(1,3,5,10,21,35,42,52,53,58,59,67,68,72,73,77,88,90,95,99,103,106,112+7,9,18,25,30,33,96,107+12,24,87+15,34,45,57,62,64,84,97) (2,79+12,24,87+15,34,45,57,62,64,84,97+51) (11,23,37,105+22)

Poging 10 - Gebruikte output

Na alle acht de opties geprobeerd te hebben, bleven er nog steeds twee contradicties over binnen de outcome. Volgens de literatuur zijn er dan drie mogelijk opties:

- Verder gaan met csQCA, ongeacht de contradicties. Daarbij horen twee opties: het schrappen van de interviews die een contradictie veroorzaken of het behouden van de contradicties.
- Het overwegen van het gebruik van mvQCA of fsQCA.
- Het overwegen van andere technieken, kwalitatieve of kwantitatief.
- Stoppen en concluderen dat csQCA de mogelijkheid heeft gegeven om de theorie na te maken (mits het csQCA voor theorie-onderzoek wordt gebruikt).

Er is gekozen voor optie D. Optie A kan niet plaats vinden en zorgt enkel voor meer verwarring, omdat de helft van de outcomes wel bekeken kunnen worden en de helft niet. Optie B is niet mogelijk om toe te passen, omdat deze manier van coderen te veel tijd kost en het tijdsbestek van dit onderzoek dat niet toelaat. Ditzelfde gold ook voor optie C.

In dit onderzoek is het volgende report onderzocht en uitgewerkt:

Settings:

Minimizing: 0 1 C

Including:

Truth-Table:

CASE ID	Betrokkenrol	Beschikbaarheidvanmensen	Informatieuitwisselenoverexpertise	Wederkerigheid	Doorgaanenkansen
22	0	0	1	0	1
2, 79	0	1	0	0	1
51	0	1	0	1	0
11, 23, 37, 105	0	1	1	0	1
15(1), 34(0), 45(1), 57(1), 62(1), 64(1), 84(1), 97(0)	1	1	0	0	C
12(1), 24(1), 87(0)	1	1	0	1	C
1, 3, 5, 10, 21, 35, 42, 52, 53, 58, 59, 67, 68, 72, 73, 77, 88, 90, 95, 99, 103, 106, 112	1	1	1	0	1
7, 9, 18, 25, 30, 33, 96, 107	1	1	1	1	1

Result(s):

$$\begin{aligned}
 & \text{Betrokkenrol}\{1\} * \text{Beschikbaarheidvanmensen}\{1\} + \text{Beschikbaarheidvanmensen}\{1\} * \text{Informatieuitwisselenoverexpertise}\{0\} \\
 & \text{Betrokkenrol}\{0\} * \text{Informatieuitwisselenoverexpertise}\{1\} * \text{Wederkerigheid}\{0\}
 \end{aligned}$$

([1,3,5,10,21,35,42,52,53,58,59,67,68,72,73,77,88,90,95,99,103,106,112+7,9,18,25,30,33,96,107+12,24,87+15,34,45,57,62,64,84,97] [2,79+12,24,87+15,34,45,57,62,64,84,97+51] ([1,23,37,105+22])

7.8 Contradicties

In deze paragraaf worden de contradicties besproken. Deze contradicties zijn ontstaan, omdat deze respondenten wel aangaven dezelfde combinatie aan condities te hebben ervaren, als de respondenten die een positief toekomstperspectief als outcome hebben, maar zij zijn uiteindelijk toch wel gestopt of zagen geen kansen meer en dat resulteert daarmee in een negatief toekomstperspectief. Deze respondenten en outcomes spreken elkaar tegen en dan ontstaat er een contradictie. De respondenten die een contradictie veroorzaken worden in onderstaande alinea besproken, omdat dit enkel in een paar gevallen plaats heeft gevonden.

Interview 1034

Deze ondernemer vertelde dat hij graag door had willen gaan met zijn onderneming, maar dit financieel niet werd toegelaten. Vandaar dat deze ondernemer ook stopte met zijn bedrijf en daarmee geen positief toekomstperspectief overhield aan het falen. Echter, gaf deze respondent wel aan dat hij graag weer in dezelfde branche zou willen werken:

Ja zeker, ik zou heel graag weer iets in dezelfde branche willen doen voor mezelf. Maar in welke vorm is nu nog moeilijk, omdat ik met een concurrentiebeding zit. Dus daar zijn we nog wat aan het uitzoeken. Ik wil het liefst als het mogelijk is nu in loondienst in dezelfde branche (respondent 1034).

Deze ondernemer gaf ook aan dat hij wel degelijk steun heeft ontvangen van zijn vrouw, een vriend en een kennis en had daarmee wel een betrokken en (deels) relevant netwerk achter zich.

Interview 1087

Deze ondernemer zag tijdens het falen wel kansen, maar is uiteindelijk failliet gegaan met zijn bedrijf. De ondernemer zegt wel de wens te hebben gehad om door te gaan na het falen, maar is daar nog niet serieus mee bezig:

Ik heb een boek geschreven fictie en non-fictie dan wil ik echt wel meedoen dat is een geschreven boek geschreven om verfilmd worden daar ben ik nog steeds niet echt serieus mee bezig maar daar ga ik echt wel serieus mee bezig om dat uit te geven (respondent 1087).

Wat wel opvallend was, was dat de ondernemer zei dat hij achteraf eerder hulp had moeten inschakelen, terwijl hij de beschikking had over een betrokken en (deels) relevant netwerk:

Sneller ingrijpen minder de emotie direct hulp zoeken. Waar nodig is als een financieel probleem is financiële hulp zoeken als het een personeelsprobleem is iemand van een jurist of zo je echt de hulp zoeken vooral niet denken dat ik zelf op te lossen (respondent 1087).

Interview 1097

Deze ondernemer gaf aan dat hij vooral geen kansen meer zag. Echter, start hij later weer een onderneming. De combinatie van kansen zien en doorgaan met de onderneming zorgde voor een positief toekomstperspectief, dit was bij deze respondent niet het geval:

Dus ik had van tevoren wel een heel scherp beeld van zo zou het kunnen en ik denk dat het zo moet, dat was het. En op het moment dat je ziet, het is net schaken eigenlijk van jongens die stukken staan nu zo op het bord dit ga ik niet winnen dan is dat het ook, en dan moet je slikken en dan zeg je dit is het. Dan kan je heel hard nadenken waar ging het mis, kortom geen kansen te zien (respondent 1097).

Deze ondernemer gaf aan dat hij, ondanks dat hij geen kansen meer zag, geen hulp wilde: "Dat klinkt bijdehand misschien maar ik hoefde geen hulp" (respondent 1097).

7.9 Begrippenlijst

- **Betrouwbaarheid**

“Bij betrouwbaarheid gaat het om hoe consistent een methode iets meet. Hierbij is het van belang dat de uitkomsten hetzelfde zijn als je de meting of het gehele onderzoek op exact dezelfde wijze nog een keer uitvoert (reproduceert of repliceert)” (Swaen, 2016).
- **Contradictie**

“Configuraties met een " C " ("contradictie") uitkomst, worden tegenstrijdige configuraties genoemd. Een dergelijke configuratie leidt tot een "0"-uitkomst voor sommige geobserveerde gevallen, maar tot een " 1 "-uitkomst voor andere geobserveerde gevallen. Dit is een logische tegenspraak, die moet worden opgelost” (Rihoux en De Meur, 2009, p.44).
- **Kalibreren**

“Kalibreren - het vergelijken van de metingen van een instrument met die van een ander instrument waarvan men weet dat het betrouwbaar is, om een eventuele systematische meetfout te ontdekken, zodat daarvoor gecorrigeerd kan worden” (Ensie, 2017).
- **Sociaal kapitaal**

“Het geheel van bestaande of potentiële hulpbronnen dat voortvloeit uit het bezit van een meer of minder geïnstitutionaliseerd netwerk van relaties van onderlinge bekendheid en erkentelijkheid - ofwel uit het lidmaatschap van een groep - dat elk van zijn leden de ruggensteun geeft van het collectieve kapitaalbezit, een 'geloofsbrief' die hen in de ruime zin des woords kredietwaardig maakt.” (Duyvendak et al., 2002, p.138; Bourdieu, 1989).
- **Sterke banden en zwakke banden**

“De sterke banden zijn de mensen die dicht bij iemand staan, bijvoorbeeld vrienden of familie, waar diegene veel sociale - en culturele overeenkomsten mee heeft. De zwakke banden daarentegen zijn mensen waar diegene minder sociale - en culturele overeenkomsten mee heeft, zoals collega's of kennissen” (Granovetter, 1973).
- **Validiteit**

“Validiteit vatten we op als daadwerkelijk meten wat we beogen te meten. Het gaat erom dat we op de juiste wijze benoemen wat we waarnemen (meten), bijvoorbeeld het begrip 'veerkracht', en dat we goede aanwijzingen hebben dat we dit begrip op deze wijze kunnen vaststellen of meten. Bij validiteit gaat het vooral om de interpretatie van de waarnemingen en als zodanig om theorie. Validiteit betekent dat systematische fouten zo min mogelijk invloed hebben op de waarneming. Een voorbeeld van een systematisch fout is dat onderzoekers de verkregen gegevens in een richting interpreteren die niet in een overeenstemming is met de feitelijke waarneming” (Boeije & Bleijenbergh, 2019).

7.10 Verantwoording professionalisering

In de verantwoording professionalisering worden de leeropbrengsten van het onderzoek en de persoonlijke leeropbrengsten besproken. Deze verantwoording professionalisering is bedoeld om kritisch te reflecteren op het bovenstaande onderzoek.

Leeropbrengsten onderzoek

Allereerst wil ik aangeven dat ik zeer veel nieuwe kennis heb opgedaan wat betreft het doen van (wetenschappelijk) onderzoek. In de voorgaande jaren in mijn studie heb ik meermaals rapporten moeten schrijven waarin vrijwel alle onderdelen terugkwamen die nu ook in deze scriptie staan. In een wetenschappelijk rapport ging het veel meer om het vinden van de juiste (wetenschappelijke) theorie en deze vergelijken met de opgedane resultaten. Hieruit werden conclusies getrokken en deze werden met elkaar vergeleken in de discussie. Deze nieuwe manier van het schrijven van het rapport maakte dat de start van mijn scriptie redelijk stroef verliep. Na ongeveer anderhalve week merkte ik beter wat voor informatie ik nodig had en hoe ik precies verder kon. Ik vond het een grote uitdaging om via deze weg af te studeren, omdat ik dit in de afgelopen studiejaren nog niet eerder heb gedaan. Daarom was het beschrijven van een wetenschappelijk onderzoek een interessante uitdaging. Ook omdat er veel zelfdiscipline van ons werd gevraagd in verband met het thuiswerken vanwege Covid-19.

Kantekeningen onderzoek

Na het schrijven het rapport kwamen de volgende kanttekeningen naar voren:

- **Veranderingen hoofdvraag**

In het definitieve rapport zijn de deelvragen en hoofdvraag deels aangepast (in vergelijking met het plan van aanpak). De hoofdvraag is meer aangepast op het daadwerkelijke doel, namelijk het beschrijven van wat voor invloed het netwerk heeft op het toekomstperspectief van de falende ondernemer. Dit werd in het plan van aanpak nog niet duidelijk genoeg vermeld. Daarnaast was deze deelvraag te breed voor de duur van het onderzoek. In het plan van aanpak was de hoofdvraag: Welke invloed heeft falen op het toekomstperspectief van ondernemers? en dit is veranderd naar: "In hoeverre heeft het netwerk invloed gehad op het toekomstperspectief van falende ondernemers?" in het definitieve rapport.

- **Verandering deelvragen**

Dit gold ook voor de deelvragen. Er waren eerst vijf deelvragen in plaats van vier. Deelvraag twee (Welke positieve of negatieve ervaring heeft de ondernemer uit het falen gehaald? Wat heeft de ondernemer anders gedaan na het falen?) uit het plan van aanpak is weggehaald in het definitieve rapport, omdat deze vraag niet is meegenomen in het codeboek en niet beantwoord kon worden met de opgedane resultaten.

Daarnaast zijn de andere deelvragen vier en vijf, uit het plan van aanpak, veranderd naar deelvragen drie en vier, van het definitieve rapport. Dit is gedaan, omdat de deelvragen volgens de beoordelaars en andere tweede lezers niet logisch of volledig waren. Een aantal deelvragen bleken niet beantwoord te kunnen worden, omdat de interviewers niet genoeg hebben doorgevraagd over dat onderwerp.

- **Het gebruik van nieuwe tools en onderzoeksmethode**

In dit onderzoek heb ik gebruik gemaakt van de systematische kwalitatieve vergelijkende analyse, het opstellen van een codeboek, de tool Tosmana en MAXQDA.

Ik merkte dat net als bij de start het onderzoek dat dit ook vrij stroef verliep. Ik moest mijzelf verdiepen in hoe ik deze tools en onderzoeksmethode juist kon gebruiken en toepassen op mijn onderzoek. Vooral het gebruik van Tosmana en het begrijpen van de systematische kwalitatieve vergelijkende analyse nam veel tijd in beslag. Samen met mijn begeleider(s) en na het lezen van veel (wetenschappelijke) artikelen over dit onderwerp is het gelukt om het gebruik van deze onderdelen onder de knie te krijgen.

- **Onderzoek en advies**

Tijdens het coderen van de interviews en het beschrijven van mijn advies kwam ik erachter dat ik meer gecodeerd heb dan nodig was. Ik had te veel codes gebruikt die uiteindelijk niet relevant waren voor het beantwoorden van de hoofdvraag en daarmee heb ik onnodig meer gecodeerd. Zoals al eerder benoemd in het rapport, zijn deze variabele en codes toegelicht waarom ze niet gebruik zijn of zijn verwijderd.

- **Beperkingen & vervolg onderzoek**

Tijdens het coderen van de interviews werd er duidelijk dat er vrij weinig werd doorgevraagd door de interviewers of de respondenten gaven zelf (te) korte antwoorden. Daarmee verloren sommige interviews hun diepgang. Het onderzoek had meer diepgang kunnen krijgen, wanneer de interviewers meer door hadden gevraagd over hoe falen verliep en hoe het netwerk hierbij hielp (of juist niet).

Om dit probleem te onderscheppen zou er, door middel van een vervolgonderzoek, aanvullend onderzoek kunnen worden gedaan waarbij de interviewers gerichter doorvragen over de onderwerpen falen in combinatie met het netwerk en het toekomstperspectief. Er kan daarbij gekozen worden voor ofwel een aanvullend onderzoek of een nieuw onderzoek.

Echter, gebruikte ik een methode (de systematische kwalitatieve vergelijkende analyse) waarbij een groot aantal interviews nodig was om deze methode juist uit te kunnen voeren en conclusies uit te kunnen trekken. Daarom was het niet mogelijk om ook nog aanvullend onderzoek te doen, in verband met de duur van het onderzoek.

Persoonlijke Leeropbrengsten

Voordat ik aan mijn scriptie begon heb ik een ontwikkelingsplan opgesteld die ik aan het einde van de scriptieperiode graag verbeterd wilde hebben. Door middel van de STARR methode zal ik nader toelichten hoe ik mij in deze doelen heb ontwikkeld.

1. Meer tijd besteden en kalmer te werk gaan aan opdrachten (Kritisch denken).

Situatie	Tijdens de scriptieperiode heb ik zoveel mogelijk geprobeerd om meer tijd te nemen voor alle onderdelen. Door middel van het maken van een planning kon ik precies zien hoeveel tijd ik aan ieder onderdeel kon besteden.
Taak	In de eerste week van de scriptie is er samen met de begeleiders een planning en deadline opgesteld. Er werd van mij verwacht dat ik mij aan deze planning zou houden.
Activiteit	Ik heb dit probleem voornamelijk aangepakt door een strakke planning te maken, zodat ik rustig te werk kon gaan en wist hoeveel tijd ik per onderdeel had. Ook door het bijhouden van een logboek wist ik precies waar ik aan toe was en wat ik had gedaan die dag of week.

Resultaat	Ik heb meer tijd kunnen besteden aan ieder onderdeel van mijn scriptie, omdat ik hiervoor tijd had ingepland in mijn planning en via mijn logboek. Ik had ook tijd over om het onderzoek meerdere malen te door te lezen en eventuele fouten eruit te halen.
Reflectie	Door gebruik te maken van een strakke planning en het bijhouden van een logboek kon ik gemakkelijk zien waar ik aan toe was en wat ik nog moest doen die week of dag. Dit gaf mij de mogelijkheid om efficiënter en kalmer te werk te gaan. In het vervolg zou ik zeker weer gebruik maken van deze manier van werken.

2. Als ik een vraag heb moet ik deze eerst proberen zelf op te lossen in plaats van het gelijk te vragen (Kritisch denken, Verantwoordelijkheidsbesef en Aanpassingsvermogen).

Situatie	In de stage van jaar drie merkte ik dat ik vaak herhaaldelijk dezelfde vragen stelde aan mijn begeleider. Dit kwam voornamelijk, omdat ik graag zeker wilde zijn dat ik het juiste aan het doen was (bijvoorbeeld tijdens contact met een klant). Dit kan overkomen als ongeïnteresseerd of lui. Daarom wilde ik dit graag veranderen.
Taak	Dit werd ook verwacht vanuit mijn begeleiders van het lectoraat. Tijdens de wekelijkse (voortgang)meeting op vrijdag ochtend kon ik vragen stellen en gaven de begeleiders van het lectoraat tips over het opstellen van het wetenschappelijke onderzoek. Er werd verwacht dat je tijdens deze sessie aantekeningen maakte die je vervolgens kon gebruiken voor de rest van die periode. Elke week werd er een ander onderdeel uit de scriptie besproken.
Activiteit	Tijdens mijn scriptieperiode heb ik de eerste weken veel vragen gesteld over alle onderdelen, vervolgens heb ik daar aantekeningen van gemaakt, zodat ik deze later kon gebruiken (om zo te voorkomen dat ik dit opnieuw moet vragen). Ook werd gevraagd om elke week vragen voor te bereiden voor die vrijdag. Op die manier konden die vragen behandeld worden, zodat je verder kon werken aan dat onderdeel.
Resultaat	Door op deze manier te werk te gaan merkte ik dat ik de problemen waar ik tegenaan liep snel(ler) kon oplossen en niet gelijk een vraag stelde aan de begeleiders van het lectoraat of mijn eigen begeleider, maar eerst keek of ik dit zelf op kon lossen. Wanneer ik er echt niet uit kwam of met een onderdeel in de knoop zat vroeg ik wel hulp.
Reflectie	Deze manier van werken beviel mij zeer goed. Door veel te vragen, te luisteren en aantekeningen te maken tijdens de start van de scriptie kon ik gemakkelijk dingen terugvinden en consistent implementeren in de rest van de scriptie. In het vervolg zou ik hier weer gebruik van maken.

3. Tijdens een meeting wil ik proberen meer vragen te stellen en deze op te schrijven, zodat ik deze in het vervolg zelf kan oplossen/toepassen (Nieuwsgierigheid, Commercieel bewustzijn en Verantwoordelijkheidsbesef).

Situatie	Ik merkte tijdens mijn stageperiode in jaar drie dat ik soms te veel de kat uit de boom keek en niet genoeg vragen stelde, waardoor ik later in het jaar in de knoop kwam met mijn rapport. Ik stelde dan (te laat) veel vragen die ik eigenlijk al eerder dat jaar had moeten stellen. Dit wilde ik graag ontwikkelen door elke week vragen op te stellen en deze tijdens de meeting te behandelen.
-----------------	--

Taak	Net als bij punt twee werd dit ook van mij verwacht. Elke dinsdag moest ik een aantal vragen inleveren die ik had voor die vrijdag. Deze werden vervolgens ook in de meeting behandeld.
Activiteit	Ik heb vooral de eerste paar weken zo veel mogelijk vragen (op)gesteld en aantekeningen gemaakt. Halverwege de scriptie merkte ik dat ik minder vragen had, maar stelde ik als doel voor mijzelf om minimaal één vraag in de meeting te stellen.
Resultaat	Door elke week vragen te stellen kon ik niet alleen gemakkelijker uit de voeten met de (eventuele) problemen in mijn onderzoek, maar ik durfde ook meer initiatief te nemen tijdens de meetings. Het stellen van vragen ging steeds makkelijker en ik voelde mij meer comfortabel om iets te bespreken tijdens een meeting.
Reflectie	Ik merkte dat het opstellen van vragen (elke week) ervoor gezorgd heeft dat ik gemakkelijker vragen durfde te stellen. Op een gegeven merkte ik wel dat ik een aantal weken achter elkaar minder vragen had, bijvoorbeeld in de weken dat ik aan het coderen was. De begeleiders gaven toen wel aan dat ik meer van mij moest laten horen. Dit heb ik vervolgens opgepakt door updates te geven over waar ik stond met mijn scriptie en eventuele vragen die ik had.

4. Wanneer ik klaar denk te zijn met een opdracht of taak wil ik deze minimaal één keer doorlezen en minimaal door één iemand anders laten nakijken (Kritisch denken en Doorzettingsvermogen).

Situatie	In mijn derdejaars stage heb ik mijn rapport veel te weinig laten checken en heb ik mijn rapport toen ook (te) snel ingeleverd. Het kritisch(er) bekijken van mijn scriptie was dan ook iets waar ik aan wilde werken, omdat ik graag een mooie en juiste scriptie wilde aanleveren in jaar vier.
Taak	Er werd verwacht dat ik mijn onderzoek meermaals door zou lezen, zou herschrijven, liet kalibreren en meermaals liet checken door anderen (niet alleen door de begeleiders). Op die manier kreeg je meer inzicht over of je scriptie goed leesbaar was en of je onderzoek en het doel goed naar voren kwamen. Ook onderdelen als spelling en grammatica kwamen hierbij aan bod.
Activiteit	Ik heb iedere keer voordat ik mijn scriptie in heb moeten inleveren (tijdens officiële feedback momenten) deze minimaal door drie anderen laten checken en hen om feedback gevraagd. Daarnaast kreeg ik ook nog feedback van mijn begeleiders vanuit het lectoraat en van mijn eigen begeleider. Op die manier was ik er zeker van dat ik vrijwel alle fouten of onduidelijkheden uit mijn scriptie kon halen.
Resultaat	Het meermaals laten checken van mijn scriptie door anderen heeft ervoor gezorgd dat ik een duidelijk en goed lopend verhaal heb kunnen neerzetten. Ik heb de feedback van iedereen zo veel en goed als mogelijk aangepast om zo een overzichtelijke scriptie op te leveren.
Reflectie	Door mijn scriptie door meerdere personen te laten checken merkte ik dat ik een steeds beter verhaal kon neer zetten. Ik begon ook steeds meer te zien hoe ik concreter kon schrijven, welke fouten ik (meermaals) maakten en hoe ik deze op kon lossen. Deze manier van werken, werkte goed voor mij.

5. Ook wil ik zelfverzekerder over mijn resultaten kunnen spreken. Wanneer ik achter mijn punten sta die ik heb onderzocht/uitgezocht wil ik deze ook overtuigend overbrengen.

De afgelopen studieperiode heb ik dit veel kunnen oefenen door de rol van voorzitter aan te nemen tijdens groepsprojecten (Verantwoordelijkheidsbesef, Doorzettingsvermogen en Aanpassingsvermogen).

Situatie	In de afgelopen twee jaar heb ik in projecten vaak de rol van voorzitter aangenomen, oftewel degene die het team leidt. Echter, merkte ik dat ik niet altijd alles met evenveel overtuigingskracht overbracht op anderen. Dit zorgde er soms voor dat ik mijn mening niet altijd goed naar voren liet komen. In dit onderzoek moest ik alles zelf schrijven en grotendeels zelf (de begeleiders en examinatoren beslissen daar ook deels over) bepalen wat ik wel en niet in mijn scriptie wilde zetten. Dit maakte ook dat ik meer achter mijn eigen 'product' moest staan en meer zelfverzekerd over mijn resultaten moest kunnen spreken.
Taak	Er wordt van mij verwacht dat ik, vooral tijdens mijn verdediging, zelfverzekerd over mijn scriptie kan spreken. Op die manier kun je de lezer het beste overtuigen van de bevindingen die jij uit het onderzoek hebt gehaald.
Activiteit	Ik heb mijn onderzoek vaak na laten lezen door mijn begeleiders en andere tweede lezers om er zeker van te zijn dat er een duidelijk en relevant verhaal naar voren kwam. Ook heb ik tijdens de wekelijkse voortgangsmeting vaak mijn scriptie moeten verantwoorden of uit moeten leggen waar ik op dat moment stond. Dit was een fijne manier om kritisch naar je rapport te kijken en daarmee dus ook zekerder over je rapport te zijn.
Resultaat	Door mijn scriptie vaak door te laten lezen door anderen, werd ik steeds zekerder over mijn rapport. Dit zorgde ervoor dat ik mijn rapport steeds meer kon optimaliseren.
Reflectie	Deze manier van werken werkte voor mij zeer goed. Door steeds meer te leren over hoe ik een goed rapport moet opbouwen werd ik steeds zekerder over mijn rapport. Dit maakte het ook steeds makkelijk om positief en duidelijk over mijn scriptie te spreken.

Ten slotte was het ook van belang dat de volgende leeropbrengsten aangetoond werden: waardecreatie en verdieping marktinzicht.

- **Waardecreatie**
In dit onderzoek is er waarde gecreëerd door een relevant onderzoek op te stellen voor de literatuur. Dit onderzoek draagt bij aan de wetenschap en aan de maatschappij. Daarnaast zijn de aanbevelingen en mogelijkheden tot vervolgonderzoek (uit het rapport) suggesties voor de ontwikkelingen van het onderwijs, de praktijk (de ondernemers) en het lectoraat.
- **Verdieping marktinzicht.**
Dit onderzoek is een verdieping van de markt van de praktijk (de ondernemers), het lectoraat en het onderwijs. Er is meer inzicht verkregen in hoe het netwerk invloed heeft op het toekomstperspectief van de ondernemers die met falen te maken hebben gehad. Tevens zijn in de aanbevelingen suggesties neergezet voor eventuele ontwikkeling in de toekomst.

7.11 Beoordelingsformulier bedrijfsbegeleiders lectoraat

Bijlage 10: Beoordelingsadvies bedrijfsbegeleider: t.b.v. afstudeeropdracht

Datum	Naam student	Naam bedrijf	Naam externe beoordeelaar
11-6-2021	Judy Westenberg	Hogeschool van Amsterdam; lectoraat Entrepreneurship	Dr. JuanFra Alvarado Valenzuela

Kwaliteit van de afstudeerrapporten en het proces

Beoordelingscriterium	Oordeel en feedback externe beoordeelaar
<p>Kwaliteit van de probleemanalyse/ adviesvraag en deelvragen</p> <ul style="list-style-type: none"> De relevante aspecten van het probleem zijn adequaat in kaart gebracht De adviesvraag is concreet, meetbaar en afgebakend in relevante deelvragen Er is samenhang tussen probleemanalyse en advies- en deelvragen De doelstelling maakt duidelijk wat het beoogde effect van de rapporten voor de opdrachtgever is en zijn SMART beschreven 	<ul style="list-style-type: none"> Student heeft het probleem helder in kaart gebracht met een duidelijke inleiding, de context is goed omschreven en in hoofdstuk 1 heeft dit geresulteerd adequate probleemstelling met een goede hoofden deelvragen. De samenhang is goed weergegeven in dit hoofdstuk en ook taaitechnisch goed verwoord. De doelstelling van het onderzoek is gerealiseerd en de onderzoeksresultaten zijn bruikbaar voor het lectoraat. Niet alleen omdat ze SMART zijn beschreven maar ook omdat de onderliggende processen goed helder zijn gemaakt.
<p>Kwaliteit onderzoek/ analyse/ conclusies/ aanbevelingen</p> <ul style="list-style-type: none"> Zijn de juiste onderzoeksgegevens uit de desk- en fieldresearch verzameld, verwerkt en geïnterpreteerd? Zijn gemaakte keuzes m.b.t. de uitvoering theoretisch onderbouwd? Geeft de conclusie/ eindproduct antwoord op adviesvraag? Zijn de aanbevelingen doelmatig, uitvoerbaar en effectief? Is het implementatieplan reëel? 	<ul style="list-style-type: none"> Student heeft gebruik gemaakt van bestaande data vanuit het lectoraat Entrepreneurship. Zij heeft veel werk verricht om de data te analyseren en is leergierig geweest om een voor haar nieuwe analysemethode zich eigen te maken. Dit heeft ze op een zeer nauwkeurige doortastende manier gedaan in samenspraak met een student van de Vrije Universiteit en met haar begeleiders. De theoretische onderbouwing is zorgvuldig gedaan De theorie vormt samen met de analyse een goede input voor het discussie en conclusie hoofdstuk. Het implementatieplan biedt voldoende reële handvatten waar het lectoraat mee verder kan.

<p>Kwaliteit rapportage</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rapportage is na één keer lezen begrijpelijk • Rapportage is verzorgd (lay-out, spelling) • Samenvatting is helder en beknopt 	<ul style="list-style-type: none"> • Het rapport is zeker goed leesbaar en begrijpelijk en zorgvuldig gecheckt. • De verzorging van het rapport is heel goed • Student heeft regelmatig om feedback gevraagd en op basis daarvan ook verbeteringen aangebracht.
<p>Proces: zelfstandigheid student</p> <ul style="list-style-type: none"> • Is initiatiefrijk • Komt afspraken na • Heeft probleemoplossend vermogen getoond • Kan plannen • Heeft tussentijdse producten op tijd ingeleverd 	<ul style="list-style-type: none"> • De student heeft zich bijzonder leergierig en nieuwsgierig getoond en was zeer betrokken bij de rest van de groep met wie ze aan het afstuderen was. • Zij kwam afspraken na en maakte een duidelijke planning die werd nagekomen. • Zij was heel initiatiefrijk en plezierig in de groep. • Alle producten werden op tijd ingeleverd. • Zij was absoluut van toegevoegde waarde in de groep: Naar haar medestudenten en naar haar begeleiders.

Plaats en datum: Amsterdam, 11-6-2021

Handtekening Bedrijfsbegeleider/externe beoordelaar:

