

GESPREKSTOOL ONDERNEMENDE MINDSET

Een hulpmiddel voor diepte-interviews

Lectoraat Kansrijk Ondernemen

4 juni 2026




HAN_UNIVERSITY
OF APPLIED SCIENCES

COLOFON

Titel:	Gesprekstoel Ondernemende Mindset
Auteurs:	Lectoraat Kansrijk Ondernemen
Uitgever:	HAN University of Applied Sciences
Plaats:	Nijmegen
Afdeling:	Onderzoeksgroep Kansrijk Ondernemen
Publicatiedatum:	4 juni 2026
Versie:	1.1
Taal:	Nederlands
Licentie:	Gesprekstoel ondernemende mindset is gepubliceerd onder een Creative Commons Attribution 4.0 International (CC BY 4.0) license. [Kies je een andere licentie, pas dan deze licentie inclusief het logo op de eerste dia en in het colofon in deze presentatie aan.]
Omschrijving:	Handleiding voor het gebruik van de gesprekstoel
Trefwoorden:	Ondernemende mindset, mindset monitor, gesprekstoel

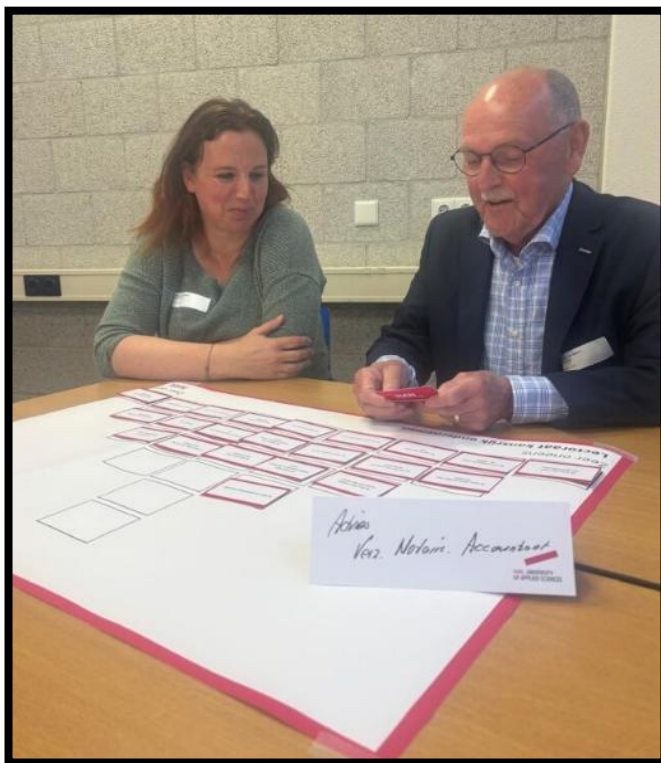
Gebruik de volgende referentie bij hergebruik van (delen van) deze publicatie:
Lectoraat Kansrijk Ondernemen (2026). Gesprekstoel ondernemende mindset, HAN University of Applied Sciences, Nijmegen.

INHOUDSOPGAVE

1	DE CONTEXT	8
2	DE GESPREKSTOOL ONDERNEMENDE MINDSET: ACHTERGROND EN DOEL	8
3	DE SPELREGELS	9
4	ETHISCH VERANTWOORD ONDERZOEK	13
5	REFERENTIES	14
6	BIJLAGEN	15
	6.1 Informatiebrief voor de ondernemers	15

INLEIDING

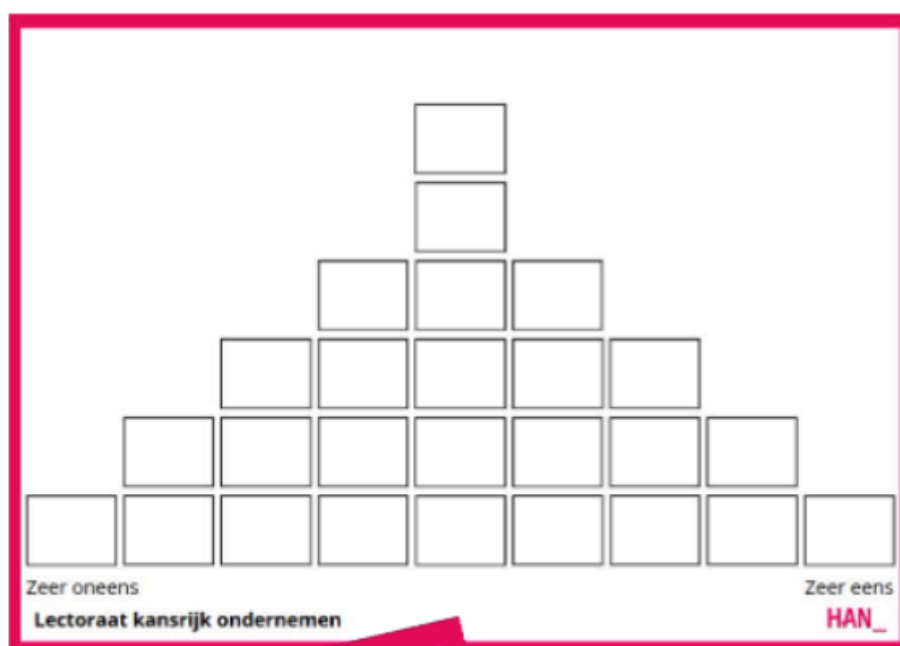
Deze studiehandleiding beschrijft de 'Gesprekstool Ondernemende Mindset'. De gesprekstool Ondernemende Mindset is ontwikkeld door het lectoraat Kansrijk Ondernemen, en helpt met het voeren van het goede gesprek met of tussen ondernemers, en geeft inzicht in de mindset t.a.v. transitievraagstukken. Bij een transitievraagstuk is er sprake van een complex probleem wat niet met één simpele oplossing is op te lossen en waar meerdere stakeholders bij zijn betrokken. De verandering vraagt vaak om een lange adem, waarbij het gaat om een verschuiving van een huidige naar een toekomstige situatie. Denk bijvoorbeeld aan de overgang naar duurzame energie. De gesprekstool bestaat uit een kaartenset met stellingen en een werkblad, waarmee de ondernemer uitgenodigd wordt om na te denken over wat ze belangrijk vinden, welke stap ze zouden willen/kunnen zetten en misschien zelfs wat ze daarbij helpt. Hiermee is de gesprekstool een aantrekkelijk alternatief voor de standaard vragenlijst en het gestructureerde interview.



Figuur 1 Ondernemers aan de slag met een prototype van de Gesprekstool Ondernemende Mindset

Wat doe je tijdens het gesprek?

De gesprekstoel zet je in tijdens het gesprek met de ondernemer, waarbij je je gesprekspartner vraagt om de kaartjes te ordenen op het werkblad. Het werkblad dwingt je gesprekpartners om keuzes te maken tussen uitspraken waar zij het heel erg mee oneens zijn en waar zij het mee eens zijn. Daardoor ontstaat een prioritering en een kijkje in het brein van de (mede-)ondernemer. Door vervolgens aan je gesprekspartner een toelichting te vragen op bepaalde keuzes of keuzes te benoemen die je opvallend vindt ontstaat er een inhoudelijk gesprek over de houding ten aanzien van transitievraagstukken. Het uiteindelijke beeld geeft je daardoor een kijkje in de 'ondernemende mindset' van de ondernemer.



Figuur 2 Schematische weergave van de Gesprekstoel Ondernemende Mindset

Ondernemende mindset

De tool is gebaseerd op wetenschappelijk onderzoek naar de ondernemende mindset en met succes getest met studenten en ondernemers. De onderliggende methode is de QSort methode (Excel, 2005; Klooster, 2008; Stephenson, 1935), een methode om meningen rondom een bepaald thema in beeld te brengen. Dankzij de gestructureerde aanpak krijg je samen met de ondernemer een beeld van zijn/haar 'ondernemende mindset': welke cognities, emoties en gedragingen vormen het perspectief waarmee hij/zij naar de wereld kijkt en hoe vertaalt zich dit tot de maatschappelijke vraagstukken en de stappen die hij/zij daarin wil zetten. Soms worden ondernemers zich gaandeweg het gesprek bewust dat ze een vraag hebben, of worsteling, waarvan ze zich eerder niet bewust waren. Dan wordt het een win-win-gesprek; jij leert over de ondernemer en de ondernemer krijgt inzichten over zichzelf. Wanneer je de tool inzet bij gesprekken tussen ondernemers, leren ze van elkaar. Laagdrempelig, speels, en toch diepgaand. Ze krijgen inzicht in elkaars ondernemende mindset, wat kan leiden tot herkenning of tot nieuwe perspectieven.

De entrepreneurial mindset wordt gedefinieerd als een samenhangende set van attitudes (Noble, 2015), de gedachten (cognities), gevoelens (emoties) en gedragingen (doen) van iemand ten aanzien van ondernemen (Kuratko et al., 2021).

Onderzoeksvragen waarvoor de tool geschikt is:

1. Hoe ervaren ondernemers in het mkb hun huidige situatie?
2. Onderkennen zij een verandering in de manier waarop zij denken en zich voelen t.a.v. ondernemen?
3. Zijn en voelen ze zich in staat om voldoende mee te bewegen in wat de toekomst ons gaat brengen?

Kennis verzamelen

Het lectoraat Kansrijk Ondernemen biedt studenten de gesprekstoel via de website

<https://www.han.nl/onderzoek/lectoraten/lectoraat-kansrijk-ondernemen/gesprekstoel>

en faciliteert het gebruik ervan, opdat studenten en ondernemers ermee kunnen werken. Tegelijkertijd is het belangrijk om de uitkomsten van de gesprekken te verzamelen en analyseren. Daarmee krijgen de onderzoekers zicht op de mindset van ondernemers, en mogelijke profielen daarbinnen. Deze kennis kan beleidsmakers verder helpen in het aanbieden van de juiste hulp voor ondernemers om stappen te zetten richting brede welvaart. De onderzoekers bieden je de tool aan, en vragen je om te helpen bij het verzamelen van de uitkomsten voor onderzoeksdoeleinden, zodat ze kennis kunnen ontwikkelen die nodig is om de transitie te versnellen. Zo wordt het een win-win-win situatie.

Waarom werken met de gesprekstool?

De gesprekstool Ondernemende Mindset biedt je:

- Een laagdrempelige manier om kennis te maken met de leefwereld van de ondernemer; de keuze die zij of hij maakt en de perspectieven op transitievraagstukken;
- Een toegankelijke en speelse manier voor het houden van een diepte-interview;
- Een manier om een ondernemer verder te helpen in het scherp krijgen van de eigen worstelingen of onbewuste vragen;
- Een gestandaardiseerde werkwijze, conform regels omtrent dataverzameling (AVG, en ethisch verantwoord onderzoek), waarvan de thema's al vastliggen. Je hoeft dus niet zelf met een topiclijst aan de slag, of het maken van een gespreksprotocol;
- Een verrijking van je toolkit aan onderzoeksmethoden en onderzoeksvaardigheden;
- Voor studenten die het moeilijk vinden om het 'goede' gesprek te voeren is de gesprekstool een aantrekkelijk hulpmiddel, doordat het helpt om de juiste topics voor te leggen, structuur aan te brengen en focus;
- Een manier om te helpen bij kennisontwikkeling voor het versnellen van transitievraagstukken.

Als je beslist om te werken met de gesprekstool gelden er wel een aantal spelregels, die in deze handleiding worden uitgelegd. In de volgende paragrafen:

- De context: ondernemers in transitievraagstukken;
- De gesprekstool Ondernemende Mindset: achtergrond en doel;
- Spelregels: gespreksvoorbereiding, uitvoer en afsluiting met foto van de uitkomsten;
- Ethisch verantwoord onderzoek.



Figuur 3 Een ondernemer aan de slag met een prototype van de Gesprekstool Ondernemende Mindset

1 DE CONTEXT

Het MKB vormt de ruggengraat van de Nederlandse economie; het MKB kende in 2025 bijna 2,4 miljoen bedrijven (MKBStatline, 2025). De overheid erkent dit belang en neemt actief deel aan samenwerkingsverbanden om het MKB te versterken. Ondernemers in het MKB bevinden zich echter in een steeds complexere en dynamische omgeving, met uitdagingen zoals personeelstekorten, digitalisering, milieueisen en zero-emissiezones. De eisen aan hun ondernemerschap veranderen fundamenteel vergeleken met de startfase van hun bedrijf (Masurel, 2025). Er zijn zorgen dat regionale MKB-dienstverlening er onvoldoende in lijkt te slagen om het brede micro-MKB effectief te bereiken (NCVO, 2023), vooral de voorlopers worden bediend terwijl het 'peloton' achterblijft (NCVO, 2025). Zicht krijgen op dit peloton, het MKB in sectoren als retail, logistiek, zorg, energie en de maakindustrie is belangrijk, juist omdat deze direct te maken hebben met maatschappelijke transitie, belangrijke sectoren zijn in de regio en deze groep moeite heeft om ontwikkelingen te duiden, vragen te formuleren en deze te vertalen naar concrete kansen (European Commission, 2025).

2 DE GESPREKSTOOL ONDERNEMENDE MINDSET: ACHTERGROND EN DOEL

Het lectoraat Kansrijk Ondernemen van de HAN wilden samen met HAN Slim – Smart Region, The Economic Board Regio Arnhem Nijmegen en de Groene Metropoolregio Arnhem-Nijmegen (GMR) inzicht krijgen in hoe deze ondernemers hun huidige situatie ervaren, of zij kunnen en/of willen meebewegen met toekomstige ontwikkelingen en wat daar eventueel voor nodig is. Hiervoor werden 'informele verbinders' ingezet: mensen die opereren op het grensvlak van verschillende leefwerelden en via dat grensoverschrijdende perspectief leerprocessen op gang kunnen brengen (Klerkx en Leeuwis, 2009). Een voorbeeld van dit soort informele verbinders zijn: HAN-studenten met praktijkcontact via stages of werk en de ondernemer met informele contacten met mede-ondernemers.

Veel besluitvorming in het MKB, zeker in de kleinere bedrijven, vindt plaats buiten de formele ondersteuningsstructuren (Lans et al., 2008). Mkb'ers leunen sterk op zogenaamde "warme netwerken", denk aan directe collega's en familie, maar ook andere ondernemers. Dergelijke actoren kunnen cruciaal zijn voor het vormen van een kritische massa om transitie te versnellen. Zij kunnen zich meer of minder bewust zijn van hun bemiddelende rol in transitie. De eerste grote stap die het MKB buiten de eigen kring zet loopt vaak via studenten. Studenten brengen laagdrempelig nieuwe ideeën het brede mkb in, via stages, afstudeerprojecten of via hun bijbaan of bedrijfsopvolging (Bouten, 2025). Om het gesprek tussen de informele verbinder en de mkb-ondernemers op gang te brengen is er een nieuwe, interactieve methode ontwikkeld waardoor "vragenlijst moeheid" wordt vermeden en het makkelijk gemaakt wordt om over het vak als ondernemer te praten. De ambitie was om een herbruikbaar instrument te ontwerpen dat informeel leren ondersteunt en dat de ontwikkeling en behoeften van het

brede MKB structureel in beeld kan brengen. Hiermee ontstaat een brug tussen praktijk, onderwijs en beleid, gericht op versterking van het aanpassingsvermogen van het MKB.

De gesprekstoel is een Q-Sort methode en ontwikkeld vanuit een ontwerpgericht onderzoeksperspectief (Nurhas et al., 2019). De Q Sort methode voelt een beetje als een 'spel' waarin participanten kaartjes moeten rangschikken op een 'grid'. Het wordt daardoor leuk om het interview af te nemen en te participeren ('Het is weer eens iets anders') en is een laagdrempelige methode die door onderzoekers met weinig domeinkennis kan worden afgenomen.

Het gebruik van de gesprekstoel door studenten is een vorm van 'citizen science'. Dat is een vorm van onderzoek waarbij burgers of andere niet-professionele onderzoekers helpen bij het verzamelen van gegevens, denk bijvoorbeeld aan de landelijke vogelteldag of het registreren van teken. Doordat iedereen mee kan doen met het verzamelen van gegevens krijgen onderzoekers een overzicht van wat er speelt in 'ondernemersland'.

3 DE SPELREGELS

Hoe kom je aan de gesprekstoel?

Er zijn 2 manieren:

1. Leen een Gesprekstoel Ondernemende Mindset bij de HAN bibliotheek (Studiecentra) op K33.
2. Download de Digitale Gesprekstoel Ondernemende Mindset van de website.

Hoe ga je aan de slag?

Stap 1: ondernemer informeren en akkoord vragen

Als je de ondernemer vraagt om deel te nemen aan het gesprek, zorg ervoor dat je informatie geeft over het onderzoek en toestemming vraagt voor het delen van de uitkomsten met de onderzoekers van het Lectoraat Kansrijk Ondernemen. Deze werkwijze heet 'informed consent'-procedure (zie ook **Handleiding Integer onderzoek**). Dit houdt in dat je de ondernemer vooraf duidelijk informeert over wat je wilt gaan doen, met welk doel, wat er met de gegevens gebeurt, wie inzage krijgt tot welke gegevens, contactmogelijkheden bij vragen, etc. Dit doe je vooraf via:

- Telefonisch contact, waarbij je de informatiebrief per mail nastuurt. Of je benadert de ondernemer per mail met de informatiebrief als bijlage toegevoegd;
- Voorafgaand aan het geplande gesprek geef je nog een keer toelichting, vraag je of alles duidelijk is en beantwoord je eventuele vragen. In de bijlage staat de informatiebrief die je deelt met de ondernemer, en een toestemmingsverklaring. Deze brief kun je ook downloaden vanaf de website: <https://www.han.nl/projecten/2026/gesprekstoel/>

Let op: je kunt het gesprek sowieso voeren. Aan het eind van het gesprek kan de ondernemer beslissen of hij/zij akkoord gaat met het delen van een foto van het ingevulde werkblad met de onderzoekers van het lectoraat.

Stap 2: gesprek voorbereiden

Nadat de ondernemer akkoord gegaan is met het gesprek maak je een afspraak. Samen beslis je of je het gesprek fysiek of online gaat voeren. Neem ter voorbereiding de set (**stellingen en werkblad**) mee en zorg ervoor dat je de stellingen zelf kent. Indien het gesprek online plaatsvindt maak dan gebruik van een digitale versie van de gesprekstoel (zie PowerPoint in bijlagen, ook te downloaden vanaf <https://www.han.nl/projecten/2026/gesprekstoel/>).

Stap 3: gesprek voeren

De tool is een kaartenset met stellingen die de ondernemer op volgorde van belangrijkheid ordent (Q-sort) op een **werkblad met** ordeningskader (vergelijkbaar met een placemat). Vraag aan de ondernemer om een transitievraagstuk voor zich te nemen en dat hardop uit te spreken. Het is de bedoeling dat hij/zij de stellingen gaat ordenen in het ordeningskader met het gekozen transitievraagstuk als context. Geef de ondernemer de tip mee om eerst de kaartenset te verdelen in drie stapels; neutraal geformuleerde stellingen, positief geformuleerde stellingen en negatief geformuleerde stellingen. Dit maakt het makkelijker voor de ondernemer om vervolgens stellingen in het ordeningskader (lees het werkblad) te plaatsen. Let op: stellingen mogen NIET buiten het ordeningskader worden geplaatst. Stellingen waar de ondernemer het 'zeer mee eens' is plaatst hij/zij rechts in het ordeningskader, stellingen waar hij het 'zeer mee oneens' is plaatst hij/zij links. In het midden plaatst hij de neutrale stellingen. Alle stellingen moeten in het ordeningskader worden geplaatst, en dus niet daarbuiten. Er is géén verschil in plaatsing van stellingen qua hoogte, de verticale as heeft dus géén betekenis (verticale as). De hoogte (meer vakjes) speelt vooral in op het gegeven dat we over vrij veel zaken 'neutraal' zijn (de middelste) kolom, terwijl we over minder zaken heel uitgesproken zijn (de uiteinden).

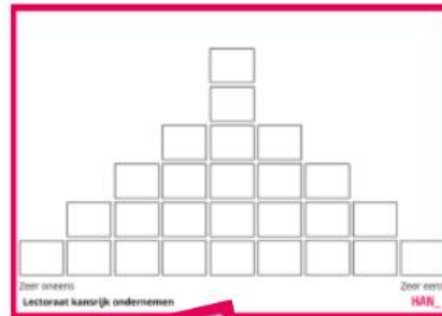
1. SORTEREN (5-10 MIN)

- Denk aan de **transitie** waar jij je nu op richt
- Geef met hulp van de kaartjes aan hoe jij **denkt** en **voelt** over deze transitie
- Pak de kaartjes met uitspraken en **leg** die in één van de vakjes op het speelbord:

Links: ik ben het er volledig mee oneens

Rechts: ik ben het er volledig mee eens

(TIP: maak eerst drie stapels: eens, neutraal, oneens en verdeel daarna in detail)



Daarna bespreek je de uitkomsten. Hierbij focus jij je op de twee uitersten: groepjes met 'zeer oneens' en 'zeer eens'. Bekijk of daar tegenstrijdigheden in zitten. Vraag waarom de ondernemer deze stellingen daar heeft neergelegd.

2. BESPREKEN SORTERING (15 MIN)

- **Kijk** hoe de ondernemer de uitspraken heeft geordend
- **Stel vragen** over keuzes die verrassen, de uitersten zijn het interessantst
- **Noteer** individueel die observaties ...

Workshop gesprek over de toekomst

Wat heb ik geleerd over de ondernemer?

De uitspraken ordenen naar het uiterste van de uitspraken heen geordend. Denk aan vragen als:

- Wat heb ik geleerd?
- Wat heb ik geleerd over de ondernemer?
- Wat heb ik geleerd over de toekomst?
- ...

Wat heb ik geleerd over de toekomst?

De uitspraken ordenen naar het uiterste van de uitspraken heen geordend. Denk aan vragen als:

- Wat heb ik geleerd over de toekomst?
- Wat heb ik geleerd over de ondernemer?
- Wat heb ik geleerd?
- ...

Stap 4: gesprek afronden

- Vraag welk inzicht dit de ondernemer heeft opgeleverd. Vraag daarnaast of de ondernemer tevreden is met de uitkomsten of er nog iets aan wil veranderen;
- Wanneer de ondernemer tevreden is, vraag je de ondernemer om een foto te maken van de uitkomsten van de geordende kaarten. Zorg ervoor dat alleen de uitkomsten **met de geordende stellingen gecentreerd op de foto staan**. Er mogen **geen** mensen op de foto staan, dit i.v.m privacy wetgeving en het zorgt ervoor dat een gemaakte foto niet onnodig lang bij jou als student op je telefoon staat.
- Op het werkblad staat een QR-code naar de website waar de ondernemer de foto kan uploaden (ook te bereiken via <https://www.han.nl/projecten/2026/gesprekstool/>);



De uploadlink:

De ondernemer kan de foto uploaden, en krijgt daarvoor een korte vragenlijst. De stappen zijn:

- Akkoord op deelname onderzoek.
- Een vraag over het thema dat centraal stond in het gesprek
- De uploadfunctie voor foto's en/of powerpoint van de digitale gesprekstool
- Een paar aanvullende vragen over de ondernemerscontext: regio, sector, functie, grootte onderneming en gespreksinzicht. Nb. Deze vragen zijn optioneel.

Na afronding krijgt de ondernemer toegang tot een link dat de 'uitkomsten tot zover bekend' toont: een overzicht van ondernemersprofielen. Zo krijgt de ondernemer direct terugkoppeling en kan zichzelf hierin positioneren.

Belangrijk om te weten:

- Alleen de ordening van de stellingen wordt verzameld, en de aanvullende sector en regio informatie, mits de ondernemer dat wil delen;
- Er worden geen persoonsgegevens verzameld, behalve als de ondernemer zelf aangeeft graag op de hoogte gehouden te willen worden;
- Er worden geen gegevens van jou als student verzameld;
- Mocht een ondernemer meer willen weten, of contact willen met de onderzoekers dan kan dat via het contactformulier op de website <https://www.han.nl/onderzoek/lectoraten/lectoraat-kansrijk-ondernemen/gesprekstool>

4 ETHISCH VERANTWOORD ONDERZOEK

Als bachelor- of masterstudent kun je gebruikmaken van voorlichtingsmateriaal dat door de Ethische Commissie Onderzoek van de HAN (ECO) is ontwikkeld ter ondersteuning van je onderzoek.

Handleiding integer onderzoek

Als je onderzoek doet, dan ben je verplicht om je te houden aan de daarvoor vastgestelde wet- en regelgeving en normen van goed gedrag. Zo hebben alle onderzoekers zich te houden aan de Nederlandse gedragscode wetenschappelijke integriteit. Als je onderzoek doet met (gegevens van) mensen dan heb je bijvoorbeeld ook te maken met wetten (zoals de Algemene verordening gegevensbescherming) om de privacy van je onderzoekspersonen te waarborgen. Deze wetten en regels zijn eenvoudig vertaald in de *Handleiding Integer Onderzoek*.

We gaan ervan uit dat je de handleiding integer onderzoek gelezen hebt en daar ook naar handelt tijdens het uitvoeren van dit onderzoek. Raadpleeg altijd je onderzoeksbegeleider als je twijfels hebt over de integriteit van je onderzoek.

Beschikbare materialen:

Download de Handleiding integer onderzoek van:

<https://www1.han.nl/insite/studenten/voorzieningen-ict/studiematerialen-bibliotheek/integer-onderzoek-doen/>

Op deze pagina vind je ook filmpjes die je snel een overzicht geven van de belangrijkste thema's.

De Handleiding integer onderzoek is ook te vinden op 'Brightspace'. Om op Brightspace toegang te krijgen tot de 'tegel' met de handleiding, moet je je eerst aanmelden. Dit kan door te klikken op: <https://leren.han.nl/d2l/le/discovery/view/course/74400> en dan op: 'Open course'. Als je je hebt aangemeld, word je in de 'Classlist' van de tegel met deze Handleiding opgenomen.

Daardoor is die tegel voor jou zichtbaar in Brightspace en kun je met de hiervoor genoemde link bij die tegel komen.

5 REFERENTIES

- Bouten, L. (2025). Beyond One-Size-Fits-All: Segmenting SME Motivations for Entrepreneurship Education Partnerships. RENT XXXIX conference, Enschede
- European Commission, J. R. C. (2025). EU SMEs Twin Transition Readiness Monitor 2025. <https://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/handle/JRC134567>
- Exel, J. v., & Graaf, G. (2005). Q methodology: A sneak preview.
- Gaastra, S. (2025). Stimuleren productiviteit peloton verhoogt welvaart én beperkt herverdeling. Economisch Statistische Berichten (ESB), 110(4800), 14-19. <https://esb.nu/article/stimuleren-productiviteit-peloton-verhoogt-welvaart-en-beperktherverdeling/>
- Klerkx, L., & Leeuwis, C. (2009). Establishment and embedding of innovation brokers at different innovation system levels: Insights from the Dutch agricultural sector. *Technological forecasting and social change*, 76(6), 849-860.
- Kuratko, D. F., Fisher, G., & Audretsch, D. B. (2021). Unraveling the entrepreneurial mindset. *Small Business Economics*, 57(4), 1681-1691.
- Lans, T., Biemans, H., Verstegen, J., & Mulder, M. (2008). The influence of the work environment on entrepreneurial learning of small-business owners. *Management Learning*, 39(5), 597- 613.
- MKBStatline (2025). Centraal Bureau voor de Statistiek. <https://mkbstatline.cbs.nl/#/MKB/nl/dataset/48015NED/table?ts=1721735924091>
- NCVO (2023). Jaarbericht Staat van het mkb 2023: De kracht van samenwerking in netwerken.
- NCVO (2025). Doorbraken voor het mkb: van analyse en advies naar actie – Jaarbericht Staat van het MKB 2025
- Noble, C. (2015). Mindsets, mind sets and mind sense. *Prometheus*, 33(4), 411-420.
- Nurhas, I., Geisler, S., & Pawlowski, J. M. (2019). Why Should the Q-method be Integrated Into the Design Science Research? A Systematic Mapping Study. *Proceedings of the 52nd Hawaii International Conference on System Sciences*,
- Robinson, L. D., Cawthray, J. L., West, S. E., Bonn, A., & Ansine, J. (2018). Ten principles of citizen science. In *Citizen science: Innovation in open science, society and policy* (pp. 27-40). UCL Press.

6 BIJLAGEN

6.1 Informatiebrief voor de ondernemers

Voorafgaand aan het interview stuur je een informatiebrief aan de ondernemer en vraag je toestemming. Hieronder zie je een voorbeeld. Pas desgewenst de brief aan je eigen situatie aan, en vervang 'een student van de HAN' met 'ik/ jouw naam'.

GEACHTE ONDERNEMER,

Doet u mee?

Recent heeft een student van de HAN u benaderd met de vraag voor een 'goed gesprek' over uw onderneming en ondernemerschap. Heel fijn als u hiervoor open staat en op deze manier wilt bijdragen aan de opleiding. Omdat de student bij het gesprek gebruik wil maken van een onderzoeksinstrument Gesprekstool Ondernemende Mindset, willen we u hierover vooraf informeren en vragen of u bereid bent de uitslag met onderzoekers van de HAN te delen.

Waarom meedoen?

Het gesprek dat u gaat voeren met de student is gericht op het in beeld krijgen van uw perspectief op een transitievraagstuk; wat vindt u belangrijk, welke kansen en uitdagingen ziet u op belangrijke thema's en waarmee zou u geholpen zijn om stappen te zetten? Dit perspectief wordt ondernemende mindset genoemd. Uw ervaring als ondernemer is van groot belang om de ondernemende mindset beter te begrijpen en profielen te onderscheiden, zodat in de toekomst beleidsmakers gerichter hun beleid kunnen afstemmen op vragen die er spelen. Tegelijkertijd helpt u met deze bijdrage de ontwikkeling van de student; niet alleen doordat ze kunnen kennismaken van uw leefwereld als ondernemer, maar ook met onderzoek.

Wat houdt deelname in?

Deelname bestaat uit een interview met de student aan de hand van een gesprekstool. Het gesprek duurt maximaal 45 minuten en kan op locatie of online (via Zoom of Teams) plaatsvinden. De tool vraagt u om stellingen te ordenen naar prioriteit. U gaat vervolgens in gesprek met de student over uw prioritering: waar liggen kansen en belemmeringen voor u als ondernemer. Als u online afspreekt, gebruikt u de digitale gesprekstool. Dit is een Powerpointpresentatie die u kunt downloaden vanaf de website:

<https://www.han.nl/projecten/2026/gesprekstool/>

We vragen of u na afloop van het gesprek de uitkomsten wilt delen en hiervoor een foto wilt maken van het werkblad met geordende stellingen. Door de foto zelf te maken houdt u regie over de foto en wat daarmee verder gebeurt. Deze foto kunt u daarna uploaden via de link op de website of de QR-code op het werkblad. Heeft u het gesprek digitaal gevoerd? Dan loadt u in plaats van een foto het powerpointbestand up met de door u geordende stellingen. U krijgt daarnaast aanvullende vragen: over het gespreksonderwerp, de sector en regio waarin u werkzaam bent, uw functie, grootte van uw onderneming en inzichten n.a.v het gesprek. U kunt de vragen ook overslaan, maar uw reactie wordt erg op prijs gesteld, omdat het helpt bij het maken van regionale of sectorspecifieke ondernemersprofielen.

Als u wilt meedoen, dan geeft u dat aan met een toestemmingsverklaring. Dit doet u voorafgaand aan het uploaden van de foto met een vinkje: *“Ik verklaar op de hoogte te zijn van wat deelname aan het onderzoek voor mij inhoudt en geef toestemming voor deelname aan het onderzoek en voor het verzamelen, verwerken, bewaren en publiceren van mijn gegevens zoals beschreven is in de informatiebrief.”*

Wat gebeurt er met de verzamelde gegevens?

Er worden geen persoonsgegevens van u verzameld of van de student, alleen de foto of powerpoint met de geordende stellingen. De foto kan echter mogelijk “meta informatie” bevatten van uw telefoon, zoals locatiegegevens. Deze gegevens worden expliciet niet gebruikt voor het onderzoek, en de foto zal nadat de geordende stellingen door de onderzoekers geregistreerd zijn, worden verwijderd. De onderzoeksgegevens worden verzameld m.b.v. Qualtrics en daarna op de beveiligde server van de HAN geplaatst (Research Drive), waartoe alleen onderzoekers van de HAN toegang hebben. Wij zullen alle onderzoeksgegevens na uiterlijk 10 jaar vernietigen.

Twijfel over meedoen?

Ongeacht of u wel of niet aan het onderzoek wilt deelnemen, kunt u gewoon het gesprek met de student voeren. Aan het eind van het gesprek kunt u beslissen of u de foto wilt maken en deze wil delen voor onderzoeksdoeleinden. Als u akkoord bent, gaat u via de QR-code naar de website. De student kan u hiermee helpen. Mocht u vragen hebben of meer informatie wensen, neem dan gerust contact op met het onderzoeksteam van het Lectoraat Kansrijk Ondernemen (HAN) op via <https://www.han.nl/projecten/2026/gesprekstool/> of direct naar antoine.vandenberg@han.nl of 06-54275445.

Goed om te weten

Dit onderzoek is gecontroleerd en goedgekeurd door de Ethische Commissie Onderzoek van de HAN. Dit is een groep mensen die kijkt of het onderzoek op een verantwoorde manier gaat.

Wij hopen op uw deelname en danken u bij voorbaat voor uw tijd en bijdrage.

Met vriendelijke groet,

Antoine van den Berg, Lectoraat Kansrijk Ondernemen, HAN

OPEN UP
NEW **HAN_** UNIVERSITY
OF APPLIED SCIENCES
HORIZONS.