

HÖGSKOLAN  
I GÄVLE

Institutionen för ekonomi

*Titel: Faktorer som påverkar framväxten av entreprenörskap*

*Författare: Cathrin Lingman & Malin Wiklund*

*Kurspoäng: 10 poäng*  
*Kursnivå: Kandidatkurs (C-nivå)*

***Examensarbete***  
***i ämnet företagsekonomi***

## **Abstract**

**Title:** Elements that influence the growth of entrepreneurship

**Titel:** Faktorer som påverkar framväxten av entreprenörskap

Final assignment for a Bachelor degree in Business Administration

Department of Business Administration

University of Gävle

S-801 76

Gävle

**Authors:** Malin Wiklund & Cahtrin Lingman

**Supervisor:** Niclas Cronsell, Pär Vilhelmsson

**Keywords:** Entrepreneurship, entrepreneur's characteristic, family influence, network.

**Nyckelbegrepp:** Entreprenörskap, entreprenörens egenskaper, familjens påverkan, nätverk.

## Summary

Entrepreneurship creates new ideas, new products and new jobs and is thereby important for a country's economic development. Sweden is shifting toward a more globalised economy, which in turn leads to structural changes in trade and industry. More companies must be created if Sweden is to handle growth in the future. Companies are good for the society.

Inspired by Gartner's discussion that interest in entrepreneurship should be focused upon how organisations arise, our purpose with this paper is to study and clarify the factors that influence entrepreneurial growth.

We have chosen a qualitative approach in our study about the influencing factors, a method emphasising nearness to the object studied. We have performed five interviews with five different entrepreneurs who in one way or another received assistance with their business establishment from Drivhuset in Gävleborg.

The theories in this paper have a process orientated perspective in entrepreneurship where we have chosen to discuss the entrepreneur's characteristics, the influence of family, and the entrepreneur's own network. These three themes have evolved from the interviews and they make up the framework in the empirical as well as the theoretical and analytical parts.

Our study indicates that it is these factors—the entrepreneur's characteristics, family influence and networking—which together lie behind the creative intention that precedes entrepreneurship. The results also show that each specific influencing component doesn't necessarily occur to the same extent as the others. This means that the factors have different effects on the individual and that not all factors are influential with some entrepreneurs. These individuals can still become successful entrepreneurs.

## Sammanfattning

Entreprenörskap skapar nya idéer, nya produkter och nya jobb och är därmed viktigt för ett lands ekonomiska utveckling. I Sverige blir det en alltmer globaliserad ekonomi, som leder till strukturförändringar i näringslivet. För att Sverige ska klara av den framtida tillväxten behövs fler företag startas. Företag är bra för samhället.

Med inspiration från Gartner's resonemang om att intresset inom entreprenörskap skall fokuseras på hur organisationen uppstår och bildas, är vårt syfte med uppsatsen att studera och klargöra faktorer som påverkar framväxten av entreprenörskap.

Vi har valt att använda oss av en kvalitativ undersökningsmetod som fokuserar på närhet till det man undersöker och vi har genomfört fem intervjuer med fem olika entreprenörer som på ett eller annat sätt har tagit hjälp av Drivhuset i Gävleborg i samband med deras verksamhetsetablering.

Teorierna som finns i uppsatsen utgår ifrån ett processrelaterat perspektiv inom entreprenörskap, där vi har valt att behandla entreprenörens egenskaper och familjens påverkan, samt nätverket. Dessa tre teman har utvecklats från intervjuerna och utgör stommen i såväl empiri- som teori- och analysdelen.

Vårt arbete indikerar att dessa tre faktorer; entreprenörens egenskaper, familjens påverkan och nätverket sammantaget framkallar intentionen om skapandet mot entreprenörskap. Vad som också framgår är att delarnas påverkan inte behöver vara av samma omfattning. Detta innebär att dessa faktorer har olika stor påverkan på individen och hos vissa entreprenörer finns inte ens alla faktorer representerade. Individen kan ändå bedriva framgångsrikt entreprenörskap.

1. INLEDNING .....	1
1.2 Problemformulering och syfte .....	1
1.3 Avgränsning .....	2
2. METOD .....	3
2.1 Vetenskapligt förhållningssätt och val av metod .....	3
2.2 Val av ämne .....	4
2.3 Urval av respondenter .....	4
2.4 Tillvägagångssätt .....	4
2.4.1 Intervju .....	5
2.4.2 Sammanställningen av intervjumaterialet .....	6
2.5 Tillförlitlighet .....	6
3. TEORI .....	8
3.1 Teoretisk begreppsdiskussion .....	8
3.2 Entreprenörens egenskaper .....	9
3.3 Familjens påverkan .....	12
3.3 Nätverk .....	13
3.4 Teorisyntes .....	14
4. EMPIRI .....	16
4.1 Verksamhetspresentation .....	16
4.2 Entreprenörens egenskaper .....	17
4.3. Familjens påverkan .....	20
4.4 Nätverk .....	24
5. ANALYS .....	27
5.1 Entreprenörens egenskaper .....	27
5.2 Familjens påverkan .....	29
5.3 Nätverk .....	31
6. SLUTSATS .....	34
EGNA REFLEKTIONER .....	36
KÄLLFÖRTECKNING .....	37
Bilaga 1 – Intervjuguide .....	39

## 1. INLEDNING

*Inledningen ger bakgrundsinformation om ämnet och beskriver syftet, problemet samt de avgränsningar vi har gjort.*

Svenskarnas attityder till entreprenörskap tycks ha förändrats under de senaste 20-25 åren. Allt fler verkar anse att entreprenörskap och skapandet av företag bör uppmuntras, och enligt en attityd undersökning som gjordes av SIFO i början av det nya seklet kunde 70-75 procent av kvinnor och män i åldrarna 20-24 år tänka sig att skapa något eget.<sup>1</sup>

Entreprenörskap skapar nya idéer, nya produkter och nya jobb och är därmed viktigt för ett lands ekonomiska utveckling. I Sverige blir det en alltmer globaliserad ekonomi, som leder till strukturförändringar i näringslivet. För att Sverige ska klara av den framtida tillväxten behövs fler företag startas. Företag är bra för samhället, det är de flesta forskare och politiker överens om.

Entreprenörskap kan ses som en uppsättning av många närstående begrepp, som förändringshantering, innovationer, mjölöverbudens, produktutveckling, individualism och meningsfullhet, och är genom det ett mycket mångdimensionellt ämne. Entreprenörskap kan studeras ur många olika synvinklar t ex nationalekonomens, sociologens, psykologens, eller finansteoretikerns synvinklar, där de inom varje genrer använder sina egna koncept och föreställningar.<sup>2</sup>

Entreprenörskap kan även förklaras som att det inte enbart handlar om att tjäna pengar, utan att det är viljan att förverkliga sina idéer och drömmar och att möta en utmaning som är den verkliga drivkraften av skapandet.<sup>3</sup>

### 1.2 Problemformulering och syfte

Att beskriva entreprenörskap och entreprenören är en mycket omdiskuterad fråga. En del menar att entreprenörskap primärt är ett resultat av medfödda talanger. Andra menar att entreprenörskap uppträder när yttre förutsättningar, såsom kulturella, familjära och affärsmässiga förhållanden, är de rätta.

Inom entreprenörskapsforskningen anses det finnas två perspektiv att se entreprenörskap ur. Individperspektivet omfattar allt från en psykoanalytisk ansats, som framhåller hur barndomen påverkar/påverkat entreprenören, till individens riskbenägenhet. Detta perspektiv har hämtat mycket av sin inspiration från McClland som menar att entreprenören är en skapelse av det omgivande samhället genom att individen formas utefter samhällets värderingar, normer och mallar.<sup>4</sup> David McClland var den förste som presenterade empiriska studier inom entreprenörskapsområdet med grund i psykologisk teori.<sup>5</sup>

---

<sup>1</sup> [www.arbetslivsinstitutet.se/pdf/030901\\_satre.pdf](http://www.arbetslivsinstitutet.se/pdf/030901_satre.pdf).

<sup>2</sup> Bjerke, 2005 s. 97

<sup>3</sup> Trostek, 2000

<sup>4</sup> Johannisson, 1992 s. 126

<sup>5</sup> Landström, 2005 s. 56

Processperspektivet är ett annat sätt att betrakta entreprenörskap på. Där studeras entreprenören och entreprenörskap som en helhet. Den enskilda entreprenören som individ får ur detta synsätt en mer underordnad roll. Detta innebär inte att individen är betydelselös, utan att den ingår som en del i perspektivet och ska därför inte särskiljas ifrån processen.<sup>6</sup>

Vi studerar i denna uppsats entreprenören som individ men omfattar också omgivningens roll och betydelse, vilket innebär att vi behandlar ämnet ur ett processperspektiv.

Gartner anser att intresset inom entreprenörskap skall fokuseras på hur organisationer uppstår och bildas. Han menar vidare att entreprenörskapet ska beskådas ur fyra dimensioner:

- Individen - den involverade personen/personerna som skapar företaget.
- Organisationen – företagets inriktning.
- Omgivningen – den närliggande och påverkande miljön som omger den nya organisationen.
- Initiativ processen – initiativtagandet och agerandet av den personen/personerna att skapa företaget.<sup>7</sup>

Vi har med inspiration från Gartners resonemang valt att titta närmare på två av dessa dimensioner, nämligen individen och omgivningen. Vårt syfte med uppsatsen är att studera och klargöra faktorer som påverkar framväxten av entreprenörskap. Vi har därmed valt att bortse från de två andra dimensionerna, organisationen och initiativprocessen, då vi är av den uppfattningen att de kommer som senare steg i processen.

## 1.3 Avgränsning

Vi har valt att avgränsa oss till de faktorer vi anser ligga närmast, och som kanske kan ses som de mest påtagliga i dess omgivning. Vi har vidare valt att endast intervjua entreprenörer som på ett eller annat sätt har gått sin entreprenöriella resa genom Drivhuset i Gävleborg.

---

<sup>6</sup> Johannisson, 1992 s. 130

<sup>7</sup> Gartner, 1985 s. 698

## 2. METOD

*Här beskriver vi det vetenskapliga synsätt ur vilket vi har valt att närma oss det aktuella problemområdet. Efter det följer en presentation av metodval. Därefter beskriver vi hur vi gått till väga vid informationssamlingen av det teoretiska och empiriska materialet samt redogör för hur materialet sammanställts och analyserats.*

### 2.1 Vetenskapligt förhållningssätt och val av metod

Det finns flera olika förhållningssätt att angripa problem på inom forskning. Det hermeneutiska förhållningssättet söker en helhetsförståelse där kunskapen som forskaren redan besitter ses som en tillgång och inte som ett hinder när forskningsobjektet ska studeras.<sup>8</sup> Där närmar sig undersökaren forskningsobjektet utifrån en viss förförståelse vilket kan bestå av en tidig kunskap i form av egna upplevelser inom det problemområdet som önskas utforskas djupare.<sup>9</sup> Hermeneutikerna intresserar sig för att förklara företeelser och de skapar förståelse genom att göra tolkningar av andra människors beskrivningar.<sup>10</sup>

Vår förförståelse till ämnet entreprenörskap uppkom främst i samband med den entreprenörskapskurs vi läste under vårterminen – 06. Vi fick under kursens gång bl.a. studera framgångsrika entreprenörer och det var då vårt intresse för entreprenörskap uppstod. Vi har valt det hermeneutiska förhållningssättet då vi använt oss av de intervjuade entreprenörernas berättelser för att försöka förstå vad som kan ha påverkat dem till att bli entreprenörer.

Till det hermeneutiska förhållningssättet följer oftast valet på en kvalitativ undersökningsmetod. Vid kvalitativa undersökningar utgår man ifrån de observationer man gjort och gör ute i verkligheten. Målsättningen med observationerna är sedan att samla och ordna dem till ett begripligt begrepp om företeelsen.<sup>11</sup>

Den kvalitativa metoden fokuserar på närhet till det man undersöker och vi anser att den lämpar sig bättre på vårt valda ämnesområde än den kvantitativa metoden där man istället betonar värdet av att hålla en viss distans mellan undersökningsledare och undersökningsobjekt.<sup>12</sup>

Vårt främsta argument till valet av den kvalitativa undersökningsmetoden är att de faktorer som påverkar entreprenörerna kan skilja sig mellan individ och individ. Genom att hålla intervjuerna personliga och anpassningsbara hoppades vi kunna skildra dessa olika faktorer. Ett kvantitativt angreppssätt kan därför betraktas som helt olämpligt då dessa faktorer kan förefalla svåra att mäta och jämföra. Med den kvalitativa metoden som stöd har vi genomfört intervjuer med entreprenörer som på ett eller annat sätt tagit hjälp av Drivhuset i samband med sin verksamhetsetablering.

---

<sup>8</sup> Patel & Davidson, 1994 s. 26

<sup>9</sup> Eriksson & Wiedersheim-Paul, 1999 s. 221-222

<sup>10</sup> Patel & Davidson, 1994 s. 26

<sup>11</sup> Carlsson, 1996 s. 16

<sup>12</sup> Carlsson, 1996 s. 25



## 2.2 Val av ämne

Det var i slutfasen av entreprenörskapskursen som ämnesvalet till C-uppsatsen ändrade inriktning från ekonomistyrning till organisation. Vår tanke var först att skriva om den entreprenöriella processen som äger rum i samband med en verksamhets etablering som vi i samband med uppsatsskrivandet hade planer på att genomföra. Vi insåg snart att det skulle bli svårt att på ett bra sätt genomföra två så omfattande projekt samtidigt, där den största svårigheten skulle bestå i att reflektera över de händelser som sker i nuet.

Vi valde då att tänka om gällande ämnesval men hade ändå bestämt oss för att ämnet skulle ha entreprenörskapsanknytning då detta fenomen fångat vårt intresse. Vi beslutade oss istället för att titta närmare på de faktorer som påverkar individen till framväxten av entreprenörskap.

## 2.3 Urval av respondenter

För att bygga på vår kunskap om entreprenörskap ytterligare och skaffa en uppfattning av Drivhusets stödverksamhet valde vi att börja med en intervju med en av drivhusverksamhetens ansvariga. Denna intervju hade som ändamål att skapa en förförståelse om drivhusverksamhetens omfattning och inblandning bland nyetablerade entreprenörer och skedde huvudsakligen på eget initiativ med visst egenintresse.

Det var dock genom kontakten på Drivhuset som vi fick förslag på samtliga entreprenörer som vi sedan valde att intervjua till vårt empirimaterial. Våra kriterier för dessa personer var att de skulle; ha eller ha haft en etablerad verksamhet, varit studenter på Högskolan i Gävle och vara etablerad inom Gävleborgs geografiska område.

## 2.4 Tillvägagångssätt

Innan vi kontaktade respektive entreprenör studerade vi den tillgängliga informationen som fanns att tillgå på varje företags hemsida. Den första kontakten med dessa entreprenörer togs per telefonsamtal där vi bad den tillfrågade att själv föreslå en tid för ett intervjumöte på den plats som passade dem bäst. Allt detta för att vi ville visa vår respekt och hänsyn till deras hektiska schema som egna företagare. Under telefonsamtalet beskrev vi ämnesområdet i stora drag för att ge den tillfrågade en uppfattning om intervjuens inriktning.

Platsen för intervjun ska inte lämnas åt slumpen utan bör vara mer genomtänkt än så. Miljön skall vara så ostörd som möjligt, utan åhörare eller andra störande moment som t.ex. ringande telefoner. Det är också viktigt att den intervjuade känner trygghet i den miljö där intervjun utspelar sig.<sup>13</sup>

Platsen för våra intervjuer bestämdes i samtliga fall i förväg under det första telefonsamtalet med respondenten. Intervjun genomfördes, på initiativ av respondenten, på

---

<sup>13</sup> Trost, 2005 s. 44

dennes arbetsplats eller i anslutning till dessa lokaler i alla fall utom ett som utfördes i ett studierum på Högskolans bibliotek. Vi upplevde det som att lokalerna fungerade bra och att besöken på respondenternas arbetsplatser gav en klarare bild av dem som personer.

### 2.4.1 Intervju

Intervjuer kan utformas och genomföras på många olika sätt vilket kan ge väldigt varierande information och resultat. Genom att utgå ifrån skillnader i intervjuens struktureringsgrad får man ett brett spektra av olika intervjuformer<sup>14</sup>.

Ytterligheterna är en helt strukturerad respektive en helt öppen intervju. I en öppen intervju ställer intervjuaren en öppen fråga som ger respondenten möjlighet att fritt utveckla sina tankar.<sup>15</sup>

I en strukturerad intervju ställer intervjuaren då i förväg konstruerade frågor i förutbestämd följd där respondenten får svara genom att välja mellan i förväg uppgjorda svarsalternativ. Den mest strukturerade formen representeras oftast av enkätundersökningar.<sup>16</sup>

Avgörandet av vilken datainsamlingsmetod som bör tillämpas beror på vilken typ av kunskap som eftersöks. Försöker man uppnå en förståelse av vari fenomenet består och hur det uppfattas är en öppet riktad intervju att föredra.<sup>17</sup> Då det senare resonemanget stämmer bättre in på vårt ämnesval och ett kvalitativt angreppssätt valde vi den öppna struktureringsgraden som intervjuform.

Lantz menar att det ändå kan vara till hjälp att utforma en intervjuplan där de stora frågeområdena anges som stöd och påminnelse under intervjuens gång. I intervjuplanen ska information till respondenten angående beskrivning av ramarna för intervjun, hur intervjun ska dokumenteras samt bakgrundsinformation anges.<sup>18</sup> Vi hade i enlighet med Lantz upprättat en sådan intervjuplan men försökte i möjligaste mån få respondenten att styra ordningsföljden i samtalet och fokuseringen på djupare diskussioner. Detta ledde till skillnader mellan respondenternas intervjuer vilket vi tycker avspeglar olikheterna mellan entreprenörerna som individer. Vi hade dock samma grundfrågor och områden till samtliga entreprenörer i de situationer då sidospåren blev alltför avlägsna.<sup>19</sup>

Vi påbörjade intervjuerna med att respondenterna fick ge en kort presentation av sin verksamhet och affärsidé. Vi passade då också på att fråga om utbildningsbakgrund och erfarenhet vilket kändes som ett bra sätt att inleda samtalet på.

När vi genomförde våra intervjuer valde vi att medverka båda två och växelvis ställa följdfrågor till respondentens svar under samtalets gång. Vi anser att det på så vis blev lättare att få igång ett avslappnat samtal med respondenten och att informationsmängden och förståelsen blev större än om vi utfört intervjuerna ensam. Det gav oss också möjlighet att bättre minnas intryck, undertoner och gester hos respondenterna. Trost menar att den

---

<sup>14</sup> Lantz, 1993 s. 14

<sup>15</sup> Lantz, 1993 s. 17

<sup>16</sup> Lantz, 1993 s. 17

<sup>17</sup> Lantz, 1993 s. 33

<sup>18</sup> Lantz, 1993 s. 62

<sup>19</sup> Bilaga 1

intervjuade kan komma att känna sig i underläge då de intervjuande är överrepresenterad i förhållande till den tillfrågade, men vi tror inte att det var något som påverkade intervjuens utfall.<sup>20</sup>

Vi valde att bända alla intervjuer vilket vi tycker var ett bra alternativ då det gav oss möjligheten att koncentrera oss på respondentens svar utan att vara oroliga för att missa viktig information. Vi tyckte också att det kändes skönt att kunna lyssna på bandet flera gånger för att undvika missförstånd i informationshanteringen. Innan vi avslutade intervjun frågade vi respektive respondent om vi fick återkomma med frågor per e-mail om vi skulle upptäcka att vi missat något som skulle vara av betydelse för arbetet.

Efter avslutad intervju lyssnade vi igenom banden med max en dags mellanrum. Anledningen till detta var att vi trots allt ville hinna smälta intervjumaterialet men ändå inte glömma några detaljer och vi kände att det var ett lagom tidsintervall.

### 2.4.2 Sammanställningen av intervjumaterialet

När vi sedan skulle sammanställa det empiriska materialet valde vi att sortera det efter varje intervjuad person och med utgångspunkt från de tre områden vi valt att fokusera på, nämligen: entreprenörens egenskaper, familjens påverkan samt entreprenörens nätverk.

Dessa områden valde vi då vi tror att det är de främsta och mest påverkande för entreprenörskapets uppkomst. Vi tror också att denna uppdelning underlättar förståelsen för läsaren samt hjälper oss att se likheter och skillnader entreprenörerna emellan i samband med analysen.

I analysen jämförde vi sedan teori med empiri i enlighet med de tre undersökta huvudområdena. Vi har också jämfört entreprenörernas berättelser och letat efter liknelser och avvikelser för att få en förståelse om huruvida det finns samband mellan de faktorer som påverkar entreprenörskap. Vi fann dock vårt empirimaterial relativt mångtydigt där våra entreprenörer belyst den entreprenöriella påverkan olika stark på vardera av oss uppdelade huvudområden. Vi ser inte detta som någon nackdel utan snarare som något positivt då vi på så vis har möjlighet att åskådliggöra de olika faktorer som påverkar entreprenörskap tydligare.

## 2.5 Tillförlitlighet

Inom den kvalitativa forskningsmetoden definieras begreppet tillförlitlighet av Patel och Davidson som förmågan att upptäcka företeelser, tolka, förstå samt beskriva uppfattningar. De menar vidare att strävan efter god tillförlitlighet bör genomsyra hela forskningsprocessen och att ett tecken på detta är om forskaren lyckats fånga det som är mångtydigt och i vissa fall motsägelsefullt.<sup>21</sup>

---

<sup>20</sup> Trost, 2005 s. 46

<sup>21</sup> Patel & Davidson, 2003 s. 103

## METOD

---

Vi är medvetna om att vår förförståelse till ämnet entreprenörskap kan färga intervjusamtalens utformning och det sammanställda empiriavsnittet men ser det som en nödvändig förutsättning för att kunna genomföra en studie i ett så mångdefinierat ämne. Vi menar dock att tillförlitligheten av intervjumaterialet har förstärkts genom att vi har valt att spela in alla entreprenörers berättelser. Detta gjorde vi mest för att ingen information skulle gå förlorad.

Ett sätt att uppnå vad Patel och Davidson benämner som kommunikativ tillförlitlighet, är att som vi gjort, låta respondenterna ta del av resultatet av intervjuerna och ge återkoppling till om tolkningarna och slutsatserna är rimliga.<sup>22</sup> Efter att ha delgivit respondenterna materialet gjordes några ändringar på en av intervjuerna där våra tolkningar ej överensstämde med respondentens uppfattning. Denna kontroll tycker vi förhöjer och säkerställer våra empiriska tolkningar ytterligare.

---

<sup>22</sup> Patel & Davidson, 2003 s. 105

## 3. TEORI

*Den teoretiska delen ger en insikt i de faktorer som påverkar individen till entreprenörskap. Entreprenörens egenskaper beskriver de karaktäristiska dragen som kan återfinnas hos en entreprenör, samt yrekererfarenheter och informationstillgång. Under Familjens påverkan tittar vi närmare på uppväxtens betydelse, samt familjens förhållningssätt till entreprenörskap som ett fenomen. Under rubriken Nätverk tar vi sedan upp vikten av individens personliga nätverk, samt stödet som finns i individens omgivning.*

### 3.1 Teoretisk begreppsdiskussion

Entreprenörskap har en lång tradition, ända sedan 1700- och 1800- talen. Trots det är det svårt att inom forskningen hitta en enig syn på vad entreprenörskap är för något och hur man skulle kunna definiera begreppet. Det absolut vanligaste är att entreprenören ses som en företagare och entreprenörskap som en nyskapande variant av företagandet.<sup>23</sup>

Ett annat sätt att se entreprenörskap på är att det finns en kreativ person bakom den nya idén, som är själva entreprenören. Detta kan i viss utsträckning betyda att vissa konstnärer och uppfinnare kan betraktas som entreprenörer, då deras arbete präglas av kreativa inslag. Kreativitet är en självklar del i entreprenörskapets kärna, men det krävs också ett förverkligande och en handling för att man skall kunna tala om entreprenörskap. Entreprenörer är alltså personer som kommer på nya idéer och följer dem till verklighet genom att föra dem till marknaden.<sup>24</sup> Kärnan i entreprenörskapet, grundförutsättningen, är något annat än att vara företagare i största allmänhet. Det har att göra med skapande snarare än företagande.<sup>25</sup>

Gartner definierar entreprenörskapet:

*“New venture creation is a complex phenomenon: entrepreneurs and their firms vary widely; the actions they take or do not take and the environments they operate in and respond to are equally diverse – and all these elements from complex and unique combinations in the creation of each new venture”<sup>26</sup>*

Det Gartner menar är att entreprenörskap som fenomen är komplext och mångfacetterat. Entreprenörskapet skall inte studeras genom en variabel, utan forskningen bör förskjutas mot att studera variationerna istället för att finna det typiska sättet att starta en verksamhet eller den generelle entreprenören.

Landström menar att begreppet entreprenörskap är svår definierat och ser likheter med beskrivningen av ”Heffaklumpen” som figurerar i A.A. Millnes Nalle Puh böcker:

---

<sup>23</sup> Lundblad & Vejbrink, 1998 s. 19

<sup>24</sup> Lundblad & Vejbrink, 1998 s. 20-21

<sup>25</sup> Lundblad & Vejbrink, 1998 s. 20-21

<sup>26</sup> Gartner, 1985 s. 697

*” .. ett ganska stort och betydelsefullt djur. Han har jagats under lång tid och med olika fångstmetoder, men än så länge har ingen lyckats fånga honom. Alla som säger sig ha sett honom, uppger att han är enorm. Men de är oeniga om vad som kännetecknar honom.”*

Ett annat sätt att beskåda entreprenören på är i rollen som investerare, kapitalist och företagsledare. Det kan inom dessa kategorier finnas entreprenörer, men det utgör dock inget kriterium för entreprenörskap. Det centrala är skapandet och den kreativa processen.<sup>27</sup>

Entreprenören kan också betraktas som en handlingsmänniska och organisatör. Med det menas att entreprenören är någon som företar sig någonting. Den utgör en drivande kraft bakom varje ny affär, den som ser till att en idé genererar nya intäkter för någon.<sup>28</sup>

### 3.2 Entreprenörens egenskaper

Under 1950- talet uppmärksammades entreprenörskapsforskningen allt mer. Större och fler omfattande försök gjordes att utveckla entreprenörskap. Det blev då intressant att kartlägga entreprenören och identifiera dennes egenskaper.<sup>29</sup>

Gustavsson diskuterar om att vem som helst kan bli entreprenör, att det inte är något man föds till. Hon menar vidare att man kan lära sig att bli en bra entreprenör. Men dock konstaterar hon att personliga egenskaper och attityder har en stor betydelse i utvecklingen mot entreprenörskap.<sup>30</sup>

Ett högt prestationsbehov, måttlig riskbenägen och en intern ”locus of control” är egenskaper som vanligtvis förknippas med entreprenörens egenskaper. Locus of control innebär att entreprenören upplever att denne själv kan kontrollera situationen, medan andra människor ofta uppfattar att de är offer för en situation som de inte själva kan påverka.<sup>31</sup> Med riskbenägenhet som egenskap menas att entreprenören har en potential att klara av risker, och att ha den psykologiska styrkan och den mentala resursen som krävs för att kunna hantera ett misslyckande.<sup>32</sup>

Ett annat utmärkande drag för entreprenören är att de inte är rädda för att misslyckas. Ett effektivt sätt att lära sig för entreprenören är genom att ta lärdom genom erfarenheter och misstag. Nackdelen med att lära sig genom detta sätt är att det tar lång tid att utveckla kunskaper och att felaktiga beslut kan bli kostsamma. Men begår de bara misstaget en gång samlar entreprenören erfarenhet.<sup>33</sup>

Begreppet ”självföroligande” avser en känsla av kompetens inom ett specifikt område och kan i vissa fall jämföras med begreppet ”locus of control”. Självföroligande har visat ha en stor betydelse för individens val av yrke, i den meningen att personen väljer situationer och uppgifter i

---

<sup>27</sup> Lundblad & Vejbrink, 1998 s. 20-21

<sup>28</sup> Bjerke, 2005 s. 124

<sup>29</sup> Yrjönheikki & Åström, 2004 s. 8

<sup>30</sup> Gustavsson, 2004

<sup>31</sup> Landström, 2005 s. 63-64

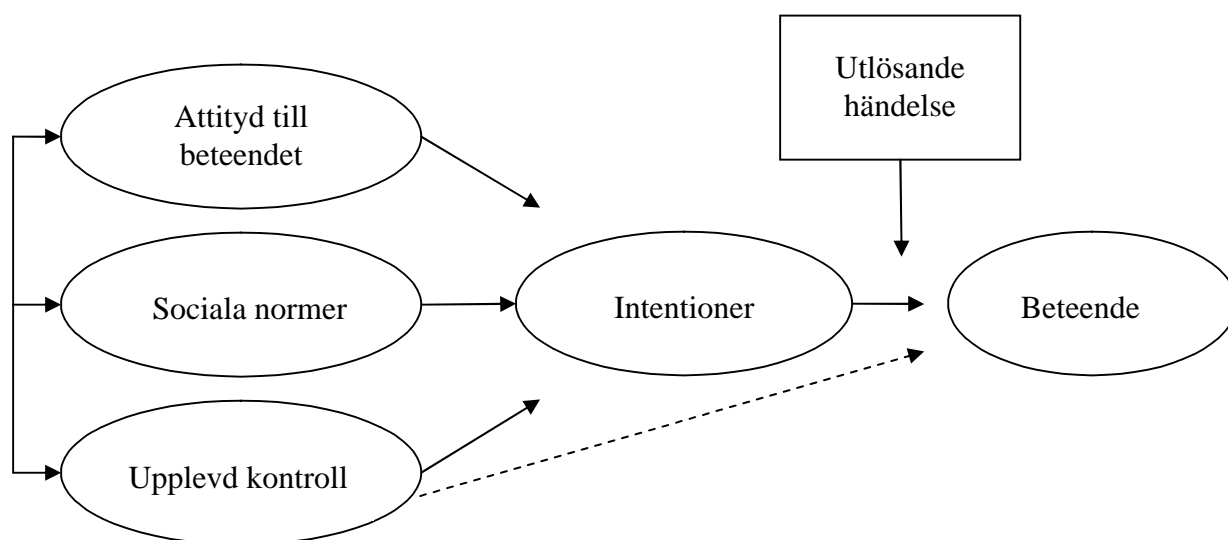
<sup>32</sup> Bjerke, 2005 s. 105

<sup>33</sup> Bjerke, 2005 s. 127

förhållande till den egna självtilliten. Med det menas att individen väljer uppgifter som denne bedömer sig kunna hantera. Individer med större självtillit öppnar med det resonemanget upp flera möjliga karriärvägar.<sup>34</sup>

För att nya företag ska etableras krävs initiativ från individen, samt en intention att utföra handlingen. Med intention menas individens intresse och vilja att genomföra etableringen. Denna intention påverkas av tre faktorer:

- 1) individens attityder till beteende
- 2) sociala normer
- 3) individens upplevda kontroll över situationen



Figur1. Entreprenörskap som ett planerat beteende.<sup>35</sup>

Med denna modell vill Landström förtydliga resonemanget om entreprenörskap som planerat beteende där antagandet lyder att ju mer positiv attityd en individ har till en viss handling och ju större kontroll individen har över situationen, desto starkare är intentionen att utföra handlingen. Vissa menar dock att individens intention inte är tillräcklig för att starta ett företag, utan att det dessutom behövs en utlösande händelse. Det kan röra sig om att individen inte trivs på arbetet, blir arbetslös, identifierar en affärsmöjlighet eller erbjuds ett samarbete med en kollega.<sup>36</sup>

Det är naturligtvis många faktorer som gör att affärsmöjligheterna upptäcks av entreprenören. En av dessa faktorer kan vara tillgången till betydelsefull information, som andra inte har men, som individen har fått genom livserfarenheter denne bär med sig. En individs yrkeserfarenhet kan också ha betydelse för förmåga att upptäcka affärsmöjligheter,

<sup>34</sup> Landström, 2005 s. 64

<sup>35</sup> Landström, 2005 s. 65

<sup>36</sup> Landström, 2005 s. 64-65

och en person med en varierad yrkeserfarenhet har då större förutsättningar, tack vare informationstillgången från olika branscher att se möjligheterna.<sup>37</sup>

Shane definierar en entreprenöriell möjlighet som en situation där individen kan skapa en ny sammansättning där ändamålet är att kombinera resurser som denne tror kan generera nytta.

*“A situation in witch a person can create a new mean-ends framework for recombining resources that the entrepreneur believes will yield a profit”*<sup>38</sup>

Shane anser att vissa personer upptäcker möjligheter som andra inte identifierar av två anledningar.

*”First they have better access to information about the existence of the opportunity. Second they are better able than others to recognize opportunities given the same amount of information about it because they have superior cognitive capabilities.”*<sup>39</sup>

Shane menar med detta resonemang att de först och främst har bättre tillgång till information om affärsmöjligheter. Han menar vidare att dessa personer besitter en överförmåga att identifiera dessa möjligheter i jämförelse med andra trots att de tilldelats samma mängd av information.

Även de individer som har en viss kunskapsmassa på grund av intresse tenderar att tolka ny information på ett sådant sätt att de kan se affärsmöjligheter. Kunskap inom en viss marknad underlättar också upptäckten av affärsmöjligheter.<sup>40</sup>

Politis menar att entreprenörskap är en livslång läroprocess. Ofta sätts det likhetstecken mellan erfarenhet och kunskap vilket enligt Politis är felaktigt. Först när individen reflekterar över erfarenheten kan den omvandlas till kunskap.<sup>41</sup>

Individens sociala nätverk har också betydelse för informationstillgången, framför allt relationer till ett stort antal olika människor.<sup>42</sup> Entreprenören är ovanligt driftig i det sociala samspelet, både när det gäller att etablera relationer och att driva dem. Var och en av dessa relationer behöver inte uppfylla något speciellt syfte, men nätverket sammantaget avspeglar individens existens.<sup>43</sup> Vi återkommer till entreprenörens nätverk längre fram i detta kapitel.

En vanlig anledning till att individen väljer att starta ett företag är att de vill vara självständiga och fritt kunna råda över sin samvaro under både fritid och arbetstid. Som anställd upplever vissa att de är tilldelad en uppgift och en för-konstruerad roll och på det viset försvinner deras egen identitet. Det begränsar den egna kreativiteten och därmed även den egna identiteten.<sup>44</sup>

---

<sup>37</sup> Landström, 2005 s. 66-67

<sup>38</sup> Shane, 2003 s. 18

<sup>39</sup> Shane, 2003 s. 45

<sup>40</sup> Landström, 2005 s. 66-67

<sup>41</sup> Karlén, 2005 [www.esbri.se/artikel\\_vis.asp?id=339](http://www.esbri.se/artikel_vis.asp?id=339), 20060603.

<sup>42</sup> Landström, 2005 s. 66-67

<sup>43</sup> Johannisson, 2005 s. 55-60

<sup>44</sup> Johannisson, 2005 s. 61



Johannisson anser att:

”Entreprenören värnar om sin frihet och formar sin identitet genom att initiera projekt som reflekterar den egna personligheten, den egna världsbilden samt de egna ambitionerna.”<sup>45</sup>  
Johannisson menar med det påståendet att entreprenören strävar efter att sätta sin personliga prägel på det de gör.

### 3.3 Familjens påverkan

Tidigare erfarenheter i barndomen lämnar ofta tydliga spår avseende individens självtillit, vilket i sin tur påverkar individens framtida yrkesval. Individens entreprenöriella självtillit utvecklas bland annat via förebilder. Föräldrar utgör från början viktiga förebilder, men successivt utvidgas basen för lärandet till att omfatta andra barn, lärare, fritidspersonal osv. Inte minst utgör skolan en viktig källa för utvecklingen av entreprenöriell självtillit. Detta kan uppnås genom att eleverna i skolan ges möjlighet att få egna erfarenheter av ett entreprenöriellt handlande, men också att personalen utgör förebilder för att utveckla entreprenöriell självtillit.<sup>46</sup>

Resultat från studier på denna individnivå visar att förebilder för entreprenören har en stor betydelse. Har föräldrar, släktingar eller nära vänner introducerat företagande som en möjlighet är sannolikheten för eget företagande som alternativ för individen betydligt större än annars. Det visar tydligt på socialiseringens betydelse och antyder att entreprenör, det är inte något man är, det är något man blir, även om vissa, kanske medfödda, förutsättningar tycks höja potentialen.<sup>47</sup>

För entreprenören har det visat sig att barndomen och dess hemmiljö, som också kan betraktas som den ursprungliga omgivningen, i många fall haft en betydande påverkan på entreprenörens agerande att starta eget.<sup>48</sup> Även genom att ha vuxit upp i en familj där företagsamhet finns, och där man inte skiljer på arbete och fritid, har visat sig haft en betydelse till attityden till att bli egen genom att det överförs från en generation till en annan.<sup>49</sup>

Om individen väljer att bli entreprenör och skapar en egen verksamhet kan uppbrottet från ordning och logik få olika konsekvenser. Omgivningen kan till en början betrakta entreprenörens initiativ med viss skepsis och se entreprenören som naiv och dumdrigt. Det är heller inte ovanligt att entreprenören som nyetablerad på marknaden möts av oförstånd av utomstående till det att plötslig framgång eller misslyckande är ett faktum.<sup>50</sup>

---

<sup>45</sup> Johannisson, 2005 s. 55-60

<sup>46</sup> Landström, 2005 s. 64

<sup>47</sup> Nilsson, 2003 s. 29

<sup>48</sup> Johannisson, 1992 s. 130-131

<sup>49</sup> Johannisson, 1992 s. 135

<sup>50</sup> Johannisson, 1992 s. 109

*”Det ligger mycket i entreprenörens natur att man satsar ändå trots att andra säger att marknaden är övermättad. Man vill prova ändå. Man vågar satsa för man tror man har en bra grej”.<sup>51</sup>*

Detta citat bekräftar entreprenörens kännetecknade riskbenägenhet och övertygelse att tro på sig själv även om till och med de närmsta familjemedlemmarna tvivlar.

### 3.3 Nätverk

För att våga utöka, utforska och skapa nya kontakter, som ursprungligen anses ligga i människans natur, krävs en trygghet i form av ett redan existerande kontaktnät. Vissa relationer skapas vid födseln, andra utvecklar man i vuxenlivet, exempelvis på arbetsplatsen. Denna utveckling av det grundläggande nätverket gäller även för entreprenörens framgång.<sup>52</sup>

*” Via sina relationer hanterar man sin frihet och sina utmaningar som människa, som person. Man är något och någon via sina relationer man existerar i och genom sitt personliga nätverk”.<sup>53</sup>*

Med hjälp av nätverket kan en entreprenör mer eller mindre medvetet skaffa sig information, resurser och inflytande för förverkligande av idéer och drömmar vilket är vanligt förekommande beteende i den entreprenöriella processen.

Goda ”ambassadörer” i entreprenörens personliga nätverk kan ha en betydande roll i etableringsfasen, då de spontant använder sina egna kontakter för att propagera för entreprenören som en ny aktör på marknaden.<sup>54</sup>

Närstående personer till entreprenören i nätverket kan få agera som stöttande när entreprenörens egen självförtroende och drivkraft tryter.

För att entreprenören skall fungera i samhället och främja sitt företagande ger det personliga nätverket:

- 1) Social och kulturell hemhörighet och trygghet.
- 2) Information om omvärlden och förmedling av den egna visionen.
- 3) Organisering av utbyte av varor och tjänster.<sup>55</sup>

Detta nätverk ses som en tillgång för entreprenören och kan benämnas som ett ”personligt kapital”, som anses vara minst lika viktigt som det finansiella kapitalet, då det rymmer både kunskap och erfarenhet.<sup>56</sup>

Stödet från omgivningen är avgörande för initiativet att bli entreprenör. Med stöd menar vi den coaching entreprenören kan få ifrån olika instanser, när de gäller ”bollande” av idéer i

---

<sup>51</sup> Johannisson, 1992 s. 123 Citat från Christer Jacobsson, Pronoter.

<sup>52</sup> Johannisson, 2005 s. 55-60

<sup>53</sup> Johannisson, 2005 s. 55-60

<sup>54</sup> Johannisson, 2005 s. 55-60

<sup>55</sup> Johannisson, 2005 s. 55-60

<sup>56</sup> Johannisson, 2005 s. 55-60

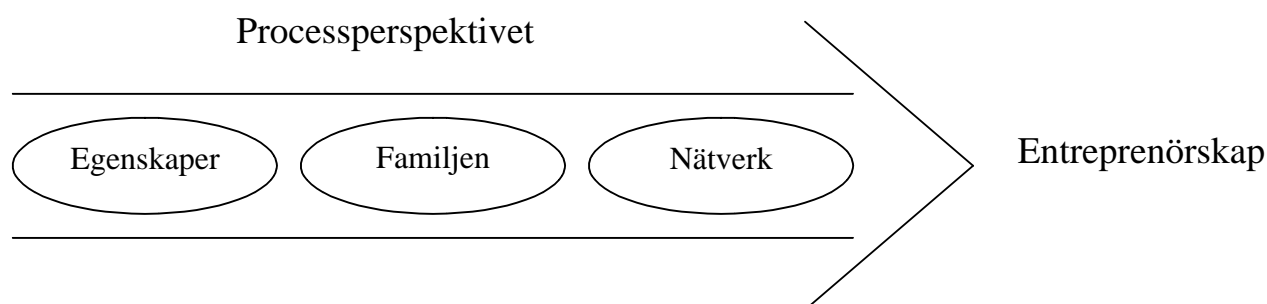
initieringsfasen, men också det ekonomiska stödet i form av bidrag. Det kan även gestalta sig i form av kunskap, information och erfarenheter.

I entreprenörens nätverk bör utrymme ges för stabilitet och förändring samt trygghet och möjligheter vilket är nödvändiga för entreprenörens kreativitet och för drivkraft till att skapa något eget. Entreprenören ges möjlighet att testa sin verklighetsbild i förhållande till andra och tryggheten ger entreprenören mod att våga skapa nya affärsmöjligheter och utveckla sin entreprenöriella talang.<sup>57</sup>

Nätverk har en ömsesidig påverkan på entreprenören i den meningen att agerande från entreprenören formar omgivningen genom t.ex. handlande, samt att entreprenören påverkas av de värderingar som råder i denna miljö.<sup>58</sup>

## 3.4 Teorisyntes

Som tidigare har nämnts i denna uppsats har vi valt ett processororienterat förhållningssätt, vilket innebär att vi tittar på entreprenörskapets uppkomst, och inte bara med fokusering på individen, utan även med hänsyn till andra omgivande faktorer.



Figur 2 Källa: egen modell

Att fokusera på entreprenörens egenskaper präglas mest av ett individfokuserat perspektiv men det ingår även som en del i det processororienterade perspektivet, i den bemärkelse att individen är en del i processen. Vi upplever att individen har en betydande roll i processen och det är anledningen till att vi har fokuserat oss på dennes egenskaper, som omfattar bl.a. locus of control, risk benägenhet och självtillit.

Genom att titta på familjen och nätverkets betydelse förstärks det processororienterade perspektivets prägel. Vi valde att studera familjen närmare och då i synnerhet barndomens betydelse och föräldrarnas påverkan på entreprenören. Det innefattar även skolans roll till att introducera och representera entreprenörskapet.

---

<sup>57</sup> Johannisson, 1992 s. 130-131

<sup>58</sup> Johannisson, 1992 s. 130-131

## TEORI

---

För att få ett vidare perspektiv på faktorer som påverkar framväxten av entreprenörskap valde vi att inom nätverk betrakta entreprenörens kontaktnät, samt det stöd de får genom coachning, information och kunskap.

Vi vill med modellen ovan belysa entreprenörskapets uppkomst ur ett processorienterat perspektiv där vi menar att entreprenörens egenskaper, familjen och nätverket har ett stort samband med framväxten av entreprenörskap.

## 4. EMPIRI

*I detta kapitel redogör vi, intervjuerna med våra entreprenörer. Vi har valt att först presentera personerna och deras verksamheter för att sedan gå in på själva intervjuerna uppdelade i enlighet med våra tre teman: entreprenörens egenskaper, familjens påverkan samt nätverk.*

### 4.1 Verksamhetspresentation

**Jamback:** Mikael och Andreas hade precis läst färdigt och fått examen när etableringen av företaget Jamback påbörjades. De hade tidigare läst några kurser ihop under utbildningstiden. När de började bolla idéer om att starta eget istället för att försöka söka jobb gick de in på högskolans hemsida och hittade där ett stipendium som Drivhuset, högskolan och arbetsförmedlingen stod för.

Utifrån det började de fundera på vad de kunde göra, vad deras affärsverksamhet skulle gå ut på. De kom snart fram till att grundidén skulle vara en kombination mellan deras respektive kompetenser som dataingenjör och designer där Mikael skulle koda och Andreas designa. Ett helhetskoncept, som Andreas uttryckte sig.

**Krokus:** År 1999 startades Krokus som erbjuder grafisk formgivning. Grundaren av detta företag heter Anna – Karin Tillström. När hon slutade gymnasiet gick hon direkt vidare med sina studier till Högskolan i Borlänge och pluggade inom turism. Under sin studietid där arbetade hon ideellt med att producera och ge ut branschtidningen Turbolens. Hon kände att hon hade kunskapen och hennes intresse för detta väcktes då hon tyckte det var roligt. Det gick bra vilket gjorde henne mer peppad att fortsätta inom branschen och resulterade slutligen i att hon valde att hoppa av turistutbildningen på högskolan. Efter det hade Anna-Karin några ”valiga” anställningar, bland annat som simtränare i några år samtidigt som hon pluggade upp några ämnen på komvux. Detta gjorde att hon sedan kunde söka sig in på högskolan i Gävle och hon började utbilda sig inom datavetenskap. Samtidigt tog hon åt sig att på sidan av utforma olika trycksaker åt högskolan.

**Säljkonsult:** Lena Lewin startade sin verksamhet LL Säljkonsult år 2000 som innefattar många olika försäljningsområden utifrån hennes olika affärsidéer. Hon arbetar med flera skilda uppdrag, bl.a. som matmäklare där hon sålt in färsk färdiglagad mat till butiker i Stockholm och Gävle. Hon har även arbetat med annonsförsäljning. Inriktningen är genus och sälj men tyngdpunkten ligger dock främst på sälj då det blev svårt att hitta jobb som fokuserade på genusperspektiv även om tanken finns där.

Ett tydligt exempel på detta är hennes affärsidé Matkassen. Den uppstod genom att Lena såg föräldrar, främst kvinnor, komma in på mataffärerna sent efter en hel dags arbete för att köpa middag till familjen som skulle gå snabbt att tillaga. Hon såg att det ofta blev snabbmat som fryspizza och menade att det var för näringsfattig och onyttig mat för framförallt barnen. Hon ville ge dessa familjer möjligheten till nyttig, näringsrik, färdiglagad mat och startade därför Matkassen.

**Matpedagogerna:** Per har varit med och startat två företag varav Matpedagogerna var det första. Det var under Pers värnpliktstid som han fattade tycke för att träna. Han jobbade efter värnplikten som vårdare inom handikappomsorgen men kände att han ville göra nåt annat. Han bläddrade i utbildningskatalogen och tyckte att friskvård med inriktning mot hälsa lät intressant. Det slutade med att han läste friskvårdsprogrammet (numera hälsopedagogiska programmet) vid Högskolan i Gävle.

I samband med Per och hans kollegas uppsatsskrivande fick de möjligheten att hålla i hälsoutbildningar till företag själva. Samtidigt startade Drivhuset upp sin verksamhet och de fick kontakt med Jörgen och Henrik som var initiativtagarna till Drivhusetableringen. Per och hans kollega kände att de hade självtilliten för att våga testa att ta steget mot en egen verksamhet och tyckte att de inte hade nåt att förlora.

Det första företaget de valde att starta var ett handelsbolag som hette Matpedagogerna och som man kan uttyda av namnet hade en inriktning mot mat och pedagogik. Per och hans kollega märkte snart att de inte ville begränsa sig till endast det området utan valde att bredda inriktningen.

*”Okej visst, alla äter mat så det är ganska tacksamt att jobba med, men vi gjorde så mycket annat så vi utvecklade konceptet.”*

I ett senare skede startade de ett aktiebolag där fler personer och kompetenser var inblandade och Per menar att det blev mera ”på riktigt”. De tillhandahöll en palett med ett antal olika tjänster som helhetslösning till företag. Denna affärsidé var just då den enda i länet med en sådan inriktning vilket Per och hans kollegor upptäckte var både till för- och nackdel för företaget.

Konceptet höll dock inte i långa loppet och avvecklades så småningom. Det första företaget låg väldigt länge vilande och innefattade i slutskedet bara produktionen av en bok och företaget avregistrerades under 2006.

## 4.2 Entreprenörens egenskaper

**Mikael:** Det första Mikael säger när vi inleder intervjun är att han nog inte passar in i mallen som entreprenör. Han menar då att han inte från början hade fastslagit planen på att bli egen företagare utan att situationen utföll så mera av en slump, vilket han inte tänker att det gör för den typiska entreprenören. Men med viss eftertänksamhet säger Mikael att det kanske är just slumpen som avgör även för en del andra företagare. Han tycker dock att om han hade varit en typisk entreprenör hade han planerat bättre innan studietidens början och lagt upp hela utbildningen mot vad verksamheten skulle ha gått ut på före. Han tror också att han skulle ha styrt upp med kontakter inom branschen eller att han kanske först skulle ha skaffat sig erfarenheten inom ett företag för att sedan bryta sig ut och bli egen företagare.

Hans tankar om den typiska entreprenören är att denna person redan har ett etablerat nätverk. ”Entreprenören håller på med någon speciell uppfinning eller kommer på något som han eller hon vill sälja.”

Mikael hörde i slutfasen på studietiden att det var tjockt ute på arbetsmarknaden för datavetare och att det rådde stor konkurrens om jobben. Han provade dock att söka jobb på Sandvik men när han inte ens fick komma på intervju lessnade han och la ner jobbsökandet

Mikael tycker att hans tidigare erfarenheter i arbetslivet har haft stor påverkan till att han valde att starta eget företag. Han menar att hans arbetslivserfarenhet fått honom att förstå att han inte vill sitta och utföra monotont arbete. I sitt nuvarande jobb får han mycket omväxlande arbetsuppgifter som ena dagen kan gå ut på att göra en hemsida medan det andra dagen innebär att de filmar en reklamfilm. Mikael ser det som en stor fördel inom reklambranschen att de får träffa mycket olika människor som gör väldigt olika saker vilket leder till mångfald i hans arbete.

**Andreas:** Intresset för data har alltid funnits hos Andreas och han har främst sett det som ett hjälpmedel i arbetet. Efter gymnasietiden gjorde han lumpen. Därefter kom han in på Högskolan i Gävle där han började läsa datavetenskapliga programmet med Mikael, men valde efter ett år att byta till programmet kreativ programmering, 120 p. Andreas läste på gymnasiet samhällsvetenskapliga programmet med väldigt mycket datainriktat.

Under studietiden praktiserade Andreas på en reklambyrå i Bollnäs, där en av hans kompisar jobbade. Det var där han först upptäckte vad han ville göra när han gått färdigt utbildningen. Han tyckte att omväxlingen på arbetsuppgifterna samt att arbeta i projektform mot deadline skulle passa honom.

Andreas valde att starta eget på grund av arbetsbrist. Han hörde det främst från andra som gått utbildningen att det var svårt att få jobb inom den branschen. De som fick jobb hamnade på McDonalds, vilket han inte ser som negativt men han ville ändå hellre göra något som hade anknytning till utbildningen han gått. Så istället för att söka olika jobb inom olika branscher valde han att skapa ett eget. Under utbildningstiden hade nog ändå tanken hos Andreas varit att få en anställning hos ett företag, men när Andreas väl var klar med skolan så kände han att initiativet att starta eget kom av sig självt och när de väl körde igång rullade det bara på.

Hans syn på egen företagare var att det var krävande, men trots det var tävlandet i snowboard och möjligheten att själv planera arbetsuppläggen en av de bidragande anledningarna till att han valde att bli egen. Andreas upplever att rollen som entreprenör motsvarar hans förväntningar men att ekonomi-delen kanske var lite krångligare. Hade Andreas under utbildningstiden vetat att han sedan skulle starta eget, hade han valt att läsa några fler kurser med inriktning mot företagsekonomi.

**Anna-Karin:** Anna- Karin tycker överlag att hon har förändrats som person och att hon nu gör större åtskillnader på sig själv som företagare och som privatperson. Som företagare antar hon hela tiden utmaningar för att utvecklas på ett sätt som hon i rollen som privatperson annars skulle ha undvikigt.

Hon drar också paralleller till sitt stora intresse för simning och sin roll som egen företagare. Inom simningen har hon både tränat och tävlat och menar att det format henne till individualist, då många av tävlingssimmarens pass sker individuellt. Även i sina anställningar upplevde hon att det nog skulle passa henne bättre att vara ensam och själv kunna fatta beslut och bestämma. Under en period hade Krokus anställd personal. Även om Anna-Karin trivdes med medarbetarna upplevde hon det som tråkigt att inte själv få arbeta och vara kreativ, utan att hela tiden skicka över det till de andra för att själv sköta organisationen. Hon betraktar inte sig själv som en företagsledare.

Anna –Karin poängterar hur svårt det kan vara att driva eget, och att hon under en period knappt har haft pengar till hyran. Idag tycker hon dock att det kan vara bra att ha upplevt motgångar som dessa för att kunna uppskatta perioder då verksamheten går bra. Hon ser även nedgången på marknaden som hon drabbades av under 2002 som en positiv erfarenhet, trots att hon tyvärr fick säga upp sina dåvarande anställda på grund av brist på uppdrag.

**Lena:** Lena hade tidigare läst förvaltningslinjen i Östersund som utgjorde grunden i hennes utbildning. Hon läste sedan statsvetenskap i Göteborg men slutförde inte sina studier då. Efter att hon sedan drivit sin verksamhet LL Säljkonsult återupptog hon sina studier på Högskolan i Gävle och färdigställde sin C-uppsats med genusinriktning. Hon läste även två kurser inom genus förlagda i Uppsala och Gävle.

Lenas verksamhet bygger på de affärsidéer som hon kommer på efterhand och präglas ofta av ett genustänkande. Idéerna uppkommer oftast plötsligt i vardagslivet och baseras för det mesta på lösningar som ska underlätta (kvinnors) vardag.

Lena tycker att hon i och med sin erfarenhet som företagare fått mer ”råg i ryggen”. Hon syftar då på att hon växer av varje motgång hon tar sig igenom även om hon skräms av dem i början. Detta brukar yttras sig genom envishet som gör att hon utvecklas. Lena tror att det skulle vara svårt för henne att återgå till en vanlig anställning. Ju längre hon driver företaget desto mer företagare blir hon. Hon trivs väldigt bra med att vara egen även om det stundtals kan vara svårt och ensamt.

**Per:** Det var under Pers tredje studieår som idén att starta eget växte fram. Innan det hade han inte funderat så mycket på vad han skulle göra efter utbildningen. Den utlösande faktorn till att Per vågade ta steget till att starta eget var erfarenheten från ett ideellt uppdrag hos Korsnäs som byggde på uppfattningen och känslan om att det faktiskt kunde fungera, vara kul och bli lönsamt.

*”Det var inte bara pengarna som lockade utan det var nog mest att få göra sin grej.”*

Per värderar förmånen att ha kontroll över sin egen tid högt och det är något han tycker är ett stort plus med att vara egen företagare. Som anställd upplever han sig bunden till vissa tider då han förväntas vara på arbetsplatsen. Han menar vidare att man som egen kanske bär en tyngre arbetsbörda i den bemärkelsen att man får jobba mer och hårdare men, som man förutom kundbesök, kan förlägga på mer valfri tid.



*”Jag gillar nog som många andra att ha kontroll över tillvaron och trivs med att få bestämma.”*

Per fann även att han upplevde tillfredsställelse i att som egen företagare få dra nytta av den kunskapen han samlat på sig under sin utbildning genom att göra något eget av den.

*”Spännande att ha det man hyfsat kan och sen paketera det till någonting.”*

Han ser valet till utbildning som en investering i sig själv och menar att även företagandet som upplevelse och erfarenhet blir en sådan investering. Han tycker att hans lite slumpartade val på utbildning blev ett lyckokast för honom, i den meningen att han fått utnyttjat allt det han lärt sig under utbildningen i sitt eget företagande och i det han gör nu, och antyder att det både beror på tillfällighet och skicklighet.

Per har flera gånger i sitt liv gjort medvetna val som ändrat riktning i livet och han betonar hela tiden vikten av personlig utveckling och modet att våga bryta mönster samtidigt som han drar paralleller till sitt företagande

*”Den man nånstans är idag är ju väldigt långt ifrån den där som knallade in på högskolan för tio år sen.”*

Per menar vidare att han inte är rädd för att misslyckas utan ser det mer som ett tillfälle att få erfarenhet och lära sig snarare än som ett misslyckande. Han är inte heller rädd för att ta steget och starta ett nytt företag utan tror att han blivit riktigt ”smittad” av entreprenörskapet och säger att han har många idéer.

Han saknar fördelar som friheten och möjligheten att själv välja och ha kontroll och tycker sig ”glömma och förtränga” de ekonomiska nackdelarna entreprenörskapet för med sig. Per tycker det är värdefullt att få göra det han brinner för och att samtidigt få känna att han växer och utvecklas på en personlig nivå.

### 4.3. Familjens påverkan

**Mikael:** När Mikael började tänka i banorna att bli egen företagare blev familjen främst orolig för hur det skulle gå ekonomiskt, hur de skulle få in pengar till verksamheten samt hur de skulle få kunder och uppdrag. Mikaelns kompisar hade en mer bekymmersfri och positiv inställning och såg det mer som en kul grej.

*”I det stora hela har attityden varit mer positiv än negativ.”*

När vi frågar Mikael om det finns företagare i familjen nämner han först att hans pappa driver eget företag på sida av sin anställning och att det är den enda släktingen i hans närhet som gjort det. Han menar att det inte haft någon större inverkan på att han själv sedan valt samma spår. När han sedan ägnar ytterligare en tanke på företagandet i hans närhet kommer han på att även hans förra flickväns pappa var egen företagare och att det i så fall kunnat påverka honom lite. Han menar att han sett hur företaget gått bra och att han genom det fått en positiv bild av att vara sin egen arbetsgivare, att det verkade fritt och så.

I kompiskretsen var det innan etableringen av Jamback ingen som drev eget företag men Mikael har dock under tiden som egen företagare lärt känna andra i samma situation.

Mikael har inte haft någon speciell person som tydlig förebild utan har väl bara rent allmänt betraktat de personer som driver företag och som det har gått bra för med beundran.

**Andreas:** I Andreas familj finns det ingen som själv driver ett eget företag. När han valde att starta eget upplevde Andreas sin familjs inställning som positiv till hans val. Det tyckte det var bra att han gjorde något företagande. Däremot reagerade en del kontakter inom branschen negativt genom att vara skeptisk. De menade att det var våghalsigt när de ansåg att det fanns så många konkurrerande etablerade företag på marknaden. Men överlag tycker ändå Andreas att reaktionerna varit positivt.

*” Vill man göra något får man satsa på det utifrån vad man själv känner, och inte se bara motgångar ”*

Med det menar han vidare att man inte får bry sig så mycket om vad andra säger.

En av Andreas förebilder har varit en lärare på Högskolan i Gävle som han för övrigt benämner som den bästa läraren, är två år äldre än honom och som också dragit igång en egen verksamhet med liknande inriktning som Jamback. I dagsläget samarbetar de med vissa uppdrag.

**Anna-Karin:** Anna- Karin anser sig inte passa in i mallen som entreprenör. För henne var en entreprenör en medelålders man med kostym och portfölj. Anna-Karin har dock haft kamrater i sin umgängeskrets som varit entreprenörer och som inte stämt in på denna föreställda bild.

En annan jämförelse som hon har gjort mellan sig själv och dessa personer är att många av dem haft entreprenörskap i familjen till skillnad från henne, där ingen av föräldrarna varit egna företagare. Hennes pappa var statlig anställd och hennes mamma jobbade inom kommunen. De har dock haft en positiv inställning till Anna-Karin som egen företagare och agerar hela tiden stöttande.

Däremot var vännerna i hennes närhet lite skeptiska till huruvida hon som person och hennes självföretag skulle fungera eller ej. De ansåg nog att hon inte skulle klara av att driva eget och det fungerade lite som en drivkraft för Anna- Karin. Hon ville överbevisa att hon faktiskt visst kunde.

Hon påpekar även att skolan har en stor betydelse till attityden mot entreprenörskap, och menar att det får en negativ effekt när lärarna blir enkelspåriga. Med det menar hon att de endast tänker på anställningar ute på arbetsmarknaden. Hon ger ett exempel när hon gjorde en föreläsning på en skola där hon blev förvånad över lärarnas inställning till att hon hade blivit tillfrågad att komma och föreläsa. De menade att det var helt meningslöst att hon var där och föreläste när det i alla fall inte fanns några potentiella entreprenörer till elever där. Hon tyckte att det var sorgligt att lärarna inte kunde se möjligheten till entreprenörskap inom andra områden är de traditionella, som till exempel vård och tandvård.

Anna-Karin hade redan under sin utbildningstid klara förebilder. Hon tog bland annat reda på vad en av hennes förebilder hade för utbildning och valde sedan samma väg med utgångspunkt från det. Andra förebilder är Karin på Stay in place, som hon har haft en del kontakt med i samband med hennes anställningar och Anna på Anna Cecilia, båda framgångsrika entreprenörer. Hon har dock inte haft några speciella företag som förebilder utan mer beundrat och betraktat deras utförda uppdrag och bra idéer.

**Lena:** Lenas pappa var köpman och försörjde sig på frukthandel. Han köpte upp frukt från odlingarna i bl.a. Skåne och Finnerödja och sålde vidare till butikerna i Gävle. Under hela Lenas uppväxt har hon och hennes syskon sett och på ett eller annat sätt varit delaktiga i pappans verksamhet.

*”Innan jag kunde gå var jag med på hans flak och sålde jordgubbar”*

Lenas mamma skötte barnen men var även hon delaktig i verksamheten. Även Lenas farfar var gosshandlare i fruktbranschen och bedrev torghandel. Han åkte efter andra världskriget till Stockholm och köpte in bananer som annars var en bristvara i Gävle. Både Lenas pappa och farfar var noga med kvalitén på varorna de sålde och hennes farfar behandlade torghandeln med mycket noggrannhet och omsorg och betraktade det nästan som ett konstverk. De var noga med att frukten inte skulle vara besprutad och att den skulle vara näringsriktig. Även Lenas farmor var inblandad i farfaderns verksamhet då hon ansvarade för själva torgförsäljningen.

Lena ser stor liknelse mellan det hon sysslar med i dag och det hennes pappa och farfar försörjde sig på då.

*”Jag gör precis det som pappa gjorde. Jag letar hela tiden efter det som ligger mig närmast om hjärtat att jobba med för det är där jag har min styrka”.*

Lena ser likaledes ett samband, i form av påverkan från uppväxten, med vad hennes ena bror gör idag, då han driver blomsterhandeln Lewins Blommor på Gävles torg.

En annan sak som Lena ser stor liknelse mellan är fokuseringen på bra kvalitet som återkommer i hennes egen verksamhet samt som kännetecknade hennes far och farfars företagande. Lena tycker det är viktigt att kunna vara stolt över sina produkter och skulle aldrig kunna tänka sig tankegången att sälja varor med sämre kvalitet till högre pris, utan vill ge marknaden bättre varor som är nyttiga att konsumera. Denna grundtanke tror hon alltså härstammar från pappan och farfaderns verksamheter.

När vi frågar Lena om det finns fler entreprenörer i familjen berättar hon att hennes mamma kom från en arbetarklassens familj och Lena såg hennes åsikter om entreprenörskap som ”boven i dramat” till varför hon själv förhållit tanken på att starta eget. Hennes mamma såg inte egenföretagare som något positivt utan ville hellre att hennes man, dvs. Lenas pappa, skulle ha en vanlig anställning istället. Detta synsätt tycker Lena även påverkat hennes andra syskon. En av hennes bröder är kemist och hennes syster är kommunalt anställd trots att hon egentligen har viljan att starta eget, men enligt Lena är för feg.

Hennes bror som idag driver Lewins Blommor försökte under en period ha en vanlig anställning och hålla sig ifrån att vara företagare på inverkan av sin mammas inställning. Det slutade dock med att han startade eget, då han inte riktigt trivdes med att vara anställd, och inte förrän då kände han sig helt tillfredställd. Han började liksom sin pappa med att köpa upp lingon för att sälja vidare till industrier. Lenas tredje bror är företagsrådgivare i egen regi och får ofta fungera som ”bollblank” till Lenas oslipade idéer.

För övrigt tycker Lena att det har varit svårt att hitta stöd som kvinnlig företagare. Hon förargar sig själv att hon inte dragit igång tidigare men hade under sina tio år i restaurangbranschen ingen tanke på det, kanske präglad av sin mammas synsätt, även hon.

I hennes familj känner hon att hon får stöd men att det ändå finns en viss reservation mot att det skulle gå för bra och Lena härleder det till rollen som lillasyster och menar vidare att det skulle vara typiskt manligt. Hon tillägger dock att det är hur hon uppfattar situationen och att den uppfattningen kanske mest beror på hur hon framställer sig själv inför sina familjemedlemmar. Om hon vågande ta för sig mer skulle bilden kanske bli en annan.

Hennes pappas ”peppande” har ändå hjälpt henne att våga testa och visa vad hon kan även om hon är tjej och fått ställa sig upp emot killar. Hon minns ett scenario i sin barndom där hennes pappa fick henne att ställa upp i en räknetävling med grabbar som motståndare. Lenas pappa menade stolt att hon kunde minst lika bra som dem.

När vi frågar Lena om hennes förebilder som entreprenör nämner hon först sina bröder och främst den av dem som står på torget. Hon beundrar hans drivkraft och hans sätt att vara egen företagare på. Lena anser att han arbetat sig fram på ett särskilt sätt och inte valt den traditionella vägen. Med det menar hon att han inte haft tillgång till stort investeringskapital och att han inte eftersträvat en storskalig företagsverksamhet, utan att han har skapat en egen verksamhet av det han haft tillgång till och tagit dagen som den kommer.

Hennes uppfattning om att det inte varit fint nog att etablera en verksamhet på ett annorlunda sätt, som hennes bror har gjort, tror Lena kommer från hennes uppväxt. Hon har inte sett denna vilja och kraft som en drivkraft tidigare men ser det nu från ett annat perspektiv och menar vidare att hon påverkats av att andra betraktat handlandet som drivande.

Andra förebilder som Lena tar upp och som hon tagit intryck ifrån är bl.a. Yvonne Hirdman, professor inom genus, samt Ingvar Kamprad. Hon nämner då att hon läst en intervju med honom där reportern frågat om han gjort bort sig någon gång och där hans svar blir att han självklart gjort bort sig massor med gånger.

*”Och då brukar jag tänka att om Ingvar Kamprad har gjort bort sig under sin tid när han byggde upp sitt företag, då kan faktiskt jag också göra bort mig.”*

Hon påpekar också likheten med att Kamprad inte heller startat sitt företag i stor skala från början utan att han utgått från det han har haft och sedan låtit det växa.

**Per:** I Pers familj fanns entreprenörskapet representerat i form av hans mormor som under 40-talet var en av de kvinnliga föregångarna som startade företag på den tiden, trots barn och familj, och hon var verksam inom detta under hela sitt yrkesliv. Per tror inte att hennes entreprenörskap påverkat honom så mycket på det medvetna planet men menar att det ändå funnits där som en påminnelse om mod och att våga ta steget. Han beundrar att hon vågande bryta trenden, speciellt som kvinnlig företagare under en mansdominerad epok.

*”Hon var en rätt häftig figur som så tidigt vågade göra det där.”*

Mormodern var den enda entreprenören i Pers familj men han framhåller att klimatet inom familjen till uppfinningsförmåga var öppen och positiv. Med det menar han att det låg hög prioritet i att få möjlighet till att fråga och förklara olika företeelser.

I övrigt var attityderna delade kring Pers initiativ till eget företagande i hans vänskapskrets. Han kände en viss besvikelse när en del närstående tvivlade på hans förmåga att kunna skapa en lönande verksamhet och när de välvilligt menade att han kanske också skulle söka ett vanligt jobb med en vanlig anställning. Men det var också många som hade en positiv inställning till det och som pushade och tyckte att det var bra.

*”Hela paletten där, från negativt till positivt.”*

När vi frågade Per om han hade haft någon förebild nämnde han en person som inspirerat honom genom sin idériedom samt sätt att se och vända nackdelar till fördelar och problem till möjligheter.

*”Jag smittas väldigt mycket av idériedom som är entreprenörskap som jag nånstans skulle definiera det.”*

### 4.4 Nätverk

Drivhuset är en stiftelse som är placerad på nio universitet och högskolor runt om i Sverige. De har alla samma grundsyfte. Ett av dessa är att tillhandahålla ett forum med syfte att initiera, stimulera och stödja studenter till entreprenörskap och eget företagande.

**Mikael:** Stipendiet som Mikael och Andreas hittade på högskolans hemsida kallades för ”Spira” och fungerade ungefär som ett ”starta-eget-bidrag” i sex månader. Det skulle innebära att Mikael och Andreas skulle få lika mycket pengar som de fått från CSN under sin studietid. De tyckte det var en bra möjlighet och bestämde sig för att söka det vilket innebar att de skulle hålla en presentation av deras affärsidé.

Presentationen för att få stipendiet blev då en inriktning på webbt teknik där de skulle tillhandahålla tjänsten att utforma hemsidor åt företag. Presentationen slutade dock med att de redogjorde för allt de var bra på. Resultatet blev att de beviljades stipendiet.

Mikael tror inte att han valt att starta eget utan Drivhusets stipendium och deras övriga hjälp främst i själva uppstarten. Han såg chansen och möjligheterna först i samband med att få stipendiet. Under hans studietid fanns ingen tanke på att bli egen företagare utan målet var bara att få en anställning på ett befintligt företag. Nu när han reflekterar över det såhär i

efterhand önskar han att tanken funnits där så att han kunnat lägga upp utbildningen efter det på ett mer passande sätt.

De hade dock ingen erfarenhet av företagande och de hade ingen koll på vad det krävdes för att driva ett eget företag. De fick rådgivning av Drivhuset om hur man praktiskt går till väga för att starta ett företag, vilket Mikael i princip upplevde bara var att fylla i en blankett och skicka in. De gick också en ”starta eget” - kurs i Drivhusets regi som fokuserade på hur man skulle marknadsföra sig, sköta ekonomin samt skapa kundkontakt och kundunderlag innan de drog igång sin verksamhet på allvar.

Kontakten med personer inom samma bransch har vägt upp Mikael och Andreas begränsade erfarenhet på marknaden i nyetableringen. De har bl.a. rådfrågat om rimliga priser för att få rätt prisbild och prissättning på sina tjänster vilket de annars upplevt som svåruppskattat i början.

**Andreas:** Andreas tycker Drivhuset har spelat en stor och betydelsefull roll i etableringen av deras verksamhet. Andreas tror som sagt att han ändå valt att starta eget utan Drivhusets inblandning och hjälp, men tycker att de förstärkte hans vilja och drivkraft. Stipendiet Spira såg han bara som en bonus. Det som ligger bakom varför Andreas tror att han skulle ha starta eget ändå är att han under studietiden utförde gratisuppdrag åt skidbacken Kungsberget, med visst eget intresse. Han tänkte då efter studietiden att han kunde fortsätta utföra uppdragen men i så fall mot betalning. Han såg dem då som sin första kund.

Denna viktiga kundkontakt skapade han genom sitt stora fritidsintresse för snowboard. Andreas tävlar i snowboard och spenderar mycket tid på skidanläggningen Kungsberget. Att vara egen företagare när man tävlar i snowboard och reser mycket tycker Andreas är idealiskt då man har större möjligheter att råda över och planera sin egen tid.

**Anna-Karin:** Under sin studietid i Gävle umgicks Anna-Karin med de två grabbar som valde att etablera Drivhuset som ligger i anknytning till högskolan. Det var de som pushade Anna-Karin till att starta eget, då de såg hennes potential i de arbeten hon tidigare utfört åt högskolan. Under utbildningstiden var hennes intention att efter examen ta sig ner till Stockholm och tjäna pengar på ”databoomen” som var då, men hon valde att stanna i Gävle och prova att etablera ett företag.

*”Det kändes som att det inte fanns något att förlora”*

Anna- Karin tycker att Drivhuset hade stor betydelse och spelade en stor roll i hennes etableringsprocess. De poängterade att man hade ett val i livet; oavsett om man ville bli hemmafru eller egen företagare. Det gäller att agera och ta chansen. Under den tiden då de försökte få in företag till ”Kuvösen” pushade de alla med en affärsidé eller annan drivkraft att göra nåt med den.

*”Drivhuset tillhanda håller ett ovärderligt nätverk med kontakter och kunskap”*

Anna-Karin tror själv att om inte Drivhuset funnits som en påverkande faktorn till hennes val att bli entreprenör, hade hon nog tillbringat tid i Stockholm för att få erfarenhet för att sedan så småningom ändå starta eget.

Eventuell negativa effekter av drivhusverksamheten tror Anna-Karin kan vara att företagarna blir ”skyddade från verkligheten” och slipper uppleva att stå på egna ben. Med den billiga lokalhyran på cirka 300 kr, och den utrustning och service i form av till exempel städhjälp samt kontakter kan företagandet i Kuvösen upplevas lättare än vad det är i verkligheten.

Anna-Karin trycker på betydelsen av att utnyttja sitt sociala nätverk genom att skaffa sig bra ”ambassadörer” som vitsordar ens kunnande och därmed ens existens i etableringsfasen. Hon menar att man på så vis kan hjälpa varandra att ”hitta” potentiella kunder och tycker att det är lättare att framhäva någon annans kompetens än sin egen, trots att hon nu ändå hållit på i sju år. Hon tycker även att det är viktigt att delta i nätverksträffar och att hela tiden synas för att utöka nätverket.

**Lena:** Lena ser det lite som Drivhusets förtjänst att Matkassen kom till eftersom de hjälpte henne med coaching i början av etableringen.

En av Lenas största styrkor i sitt företagande är hennes förmåga att sälja samt att knyta kontakter. Hon har i sin nuvarande verksamhet använt kontakter som hon skaffat sig från sina tidigare arbetserfarenheter inom restaurangbranschen och på så vis i samband med nya affärsidéer utökat sitt nätverk.

Lena upplever att det är speciellt svårt att bli uppskattad och få stöd som egen företagare från andra kvinnor. Hon ser det mer och mer som ett problem att hon inte heller får hundraprocentigt stöd från väninnor i sin bekantskapskrets och tror att det har sin grund i avundsjuka. När hon tidigare jobbat som säljare åt ett företag kände hon sig mer uppbackad än vad hon nu gör som egen företagare.

**Per:** Per träffade sin kollega redan under studietidens första år. De följdes sedan åt under hela tiden och gjorde många grupparbeten och uppgifter tillsammans. Han tycker att det var en stor fördel att de så tidigt hade etablerat en relation och att de redan innan företagsstarten var väl medveten om varandras styrkor och svagheter.

Per menar att själva initiativet till entreprenörskapet låg mer hos hans kollega snarare än hos honom då han hade mer entreprenörskap i familjen än vad Per hade. Pers kollega hade till en början en idé om att erbjuda friskvård/hälsoutveckling på abonnemangsbasis till företag vilket de sedan testade i det första företaget.

Per hade innan också en känsla av att det skulle bli en lärorik upplevelse att få starta företaget med hjälp av Drivhuset. Han förutspådde en miljö med möjlighet till att skapa ett nätverk av kontakter vilket det också blev. Per menar att Drivhuset tillhandahöll en kreativ atmosfär med högt i tak för de idéer de kom på och med tillgång till betydelsefull information och kunskap som kunde leda dem i rätt riktning.

## 5. ANALYS

*I detta kapitel ska vi analysera och diskutera det empiriska materialet utifrån de teorier vi har beskrivit. Modellen som vi beskriver i teorisyntesen ligger till grund i vår indelning i kapitlet.*

### 5.1 Entreprenörens egenskaper

De flesta av våra intervjuade entreprenörer har på ett eller annat sätt uttryckt sig som att de inte passar in på föreställningen eller mallen av den typiska entreprenören. Mikael menar att han inte planerat entreprenörskapet från början utan att han mera utvecklat det av en slump. Anna-Karins ursprungliga bild av den typiska entreprenören innan hon själv startade företag var att de oftast bestod av affärsinriktade kostymherrar. Lena tycker sig inte passa in i entreprenörmallen då hon inte startat sina företag på det ”traditionella” sättet med stort investeringskapital. Vi har dock upptäckt att våra entreprenörer stämmer in på många av de egenskaper som Landström anser känneteckna en entreprenöriell individ. En av dessa egenskaper som vi återfunnit hos alla våra intervjuade entreprenörer och som visat sig vara viktig för dem har varit ”locus of control” d v s behovet av att själv kunna kontrollera och bestämma<sup>59</sup>. De värderar friheten att råda över sin egen tid högt och det har hos Andreas, Anna-Karin och Per varit en av huvudanledningarna till att de valt att starta ett eget företag.

Andreas tycker att det passar hans livsstil bra att vara egen då han har snowboardtävlandet som stort fritidsintresse vilket innebär en hel del resande. Anna-Karin drar paralleller till sin träningsform, simning, som hon anser till viss del format henne till individualist och som förstärkt hennes vilja att vara självständig. Per menar att han som egen företagare vant sig vid att förlägga och planera sin arbetstid vilket han saknar mycket i sin nuvarande anställning. Vi frågade oss då om inte alla människor själv skulle vilja planera och förlägga sin arbetstid om möjligheten gavs, och att det inte skulle vara något typiskt för just entreprenören? De flesta av våra entreprenörer framhåller dock att de känner sig begränsade och tyglade som anställda och att de trivs i rollen vid rodret med bestämmande position vilket vi anser ytterligare påvisar behov av kontroll och självständighet. Johannissons teori om att individen upplever sig hämmad som anställd för förmågan att uttrycka sin kreativitet och sin egen identitet överensstämmer väl med detta resonemang.<sup>60</sup>

Lena om sin roll som företagare:

*”Ju längre jag driver företag desto mer företagare blir jag. Jag har ingen aning vad jag skulle söka för slags jobb om jag blev tvungen...och jag känner inte att det lockar.”*

En annan gemensam nämnare hos våra entreprenörer som kan härledas till locus of control är deras tidigare erfarenheter inom arbetslivet eller från praktik under utbildningstiden som fått dem medveten om vad de vill och inte vill göra. Uteslutande alla av våra entreprenörer har sagt att monotona arbetsformer inte passar dem utan att de värdesätter variation för att känna tillfredsställelse i vad de gör.

---

<sup>59</sup> Landström, 2005 s. 63-64

<sup>60</sup> Johannisson, 2005 s. 61



Mikael om hur han inte vill arbeta:

*”Jag skulle aldrig kunna tänka mig att gå till samma arbetsplats varje dag och hela tiden göra samma sak. Det är ingenting som passar mig i alla fall.”*

Andreas om sin praktiktid:

*”Jag kände att det här var ett sätt att jobba på som verkligen passade mig. Man hade ett uppdrag och arbetade hela tiden mot en deadline och jag tänkte att så vill jag också göra längre fram.”*

Uppbrottet från vad de har gjort tidigare till initiativet att utbilda sig har hjälpt dem att ändra riktning i livet och entreprenörskapet har i många fall gällande våra entreprenörer utvecklat deras personligheter i den meningen att de gått in i företagarrollen med mer säkerhet. Vi tycker att det påvisar mod och vilja att ta kontroll över tillvaron vilket Landström just antyder att begreppet locus of control innebär<sup>61</sup>.

Dock har intentionen att skapa sin egen verksamhet varit olika stark hos våra entreprenörer. Hos Mikael och Per har det absolut första initiativet legat hos deras kollegor som sedan presenterat förslaget för sina tilltänkta partners och därigenom fått dem inställda på den entreprenöriella banan. Det behöver med andra ord inte nödvändigtvis vara entreprenören själv som ensam upptäcker en affärsmöjlighet som Landström kanske framhäver utan det ursprungliga initiativet kan uppkomma hos personer i entreprenörens närhet. Måttlig riskbenägenhet är en annan egenskap som Landström anser känneteckna entreprenören och också där överensstämmer bilden med våra intervjuobjekt<sup>62</sup>. Riskbenägenheten kan ses som en förmåga att kunna hantera risker på och i teoriavsnittet har vi refererat till Bjerke som menar att entreprenören oftast inte ser motgångar som misslyckanden utan som erfarenheter att ta lärdom ifrån.<sup>63</sup> Detta är något som både Anna –Karin, Lena och Per uttryckt.

Lena om hur hon tacklar motgångar:

*”Först känns det jättejobbigt och som att det här går ju inte! Men sen är det som två horn som växer upp i hårfästet och man känner efteråt att man har tagit ett steg framåt och växt med erfarenheten.”*

Vi tycker att förmågan att hantera motgångar hos våra entreprenörer vittnar om en envishet och en drivkraft som kan vara en av förutsättningarna till deras framgångsrika företagande och vad som urskiljer entreprenörer från andra människor. Att vara egen företagare kan vara riskfyllt i ekonomisk bemärkelse och vi tror att det är en av anledningarna till att många människor har viljan att starta företag, men att de saknar förmågan till att ta steget.

Andra egenskaper som vi återfunnit i olika utsträckning hos våra intervjuade entreprenörer är kreativitet och idérikedom som vi tycker kännetecknar entreprenörskap. Kreativiteten gestaltar sig tydligast hos Anna-Karin. Hon upplevde det som tråkigt under tiden hon hade

---

<sup>61</sup> Landström, 2005 s. 59

<sup>62</sup> Landström, 2005 s. 63

<sup>63</sup> Bjerke, 2005 s. 105

anställda att hon inte fick utlopp för den egna kreativiteten utan var tvungen att befatta sig med organisatoriska frågor och låta de andra anställda stå för skapandet och produktionen.

Idérikedomen finns som inslag hos alla våra entreprenörer men är skarpast framträdande hos Lena som i sin verksamhet i viss utsträckning säljer sina idéer vidare vilket innebär att hon hela tiden måste komma på nya. Hon får inspiration till detta i sin vardag och genom de problem hon stöter på och finner lösningar till och hon drar även nytta av sin tidigare yrkeserfarenhet inom t ex restaurangbranschen. Dessa egenskaper tycker vi också är av sådan karaktär att de utskiljer entreprenörer från ”vanliga” människor även om förmågorna kanske går att träna upp.<sup>64</sup>

### 5.2 Familjens påverkan

Entreprenörens familjeförhållande under uppväxten har visat sig haft en stor påverkan i valet att bli entreprenör, vilket har överensstämt i både teorin och empirin. I det fall där detta varit tydligast har Lena sagt:

*” Jag gör precis det som pappa gjorde, jag letar hela tiden efter det som ligger mig närmast om hjärtat att jobba med, för det är där jag har min styrka”*

Hennes entreprenöriella drag kan spåras till pappan och till med ännu en generation längre bak, till farfar som båda var köpmän inom fruktbranschen. Även Lenas mamma och farmor var delaktiga i respektive mäns verksamheter. En uppväxt präglad av företagsanda, och där uppfattningen att man inte skiljer på arbete och fritid vävs in i individens värderingar av entreprenörskap.<sup>65</sup> Under hela Lenas uppväxt har hon och hennes syskon på ett eller annat sätt varit delaktiga i pappans verksamhet.

*” Innan jag kunde gå var jag med på hans flak och sålde jordgubbar”*

Hon tror att den erfarenheten har haft en stor betydelse för liknelsen mellan det hon gör idag och det hennes pappa och farfar försörjde sig på. Alla Lenas verksamheter har varit kopplade till sälj, och det är där hon anser sig ha sin största styrka. En annan liknelse som Lena tar upp är att alla tre har haft samma värderingar gällande vikten av kvalitet. Även Lenas syskon har genom pappans och farfars verksamheter fått en positiv inställning till entreprenörskap där två av hennes bröder driver egna företag, varav den enas verksamheter har stor liknelse till pappans rörelse. Attityden till entreprenörskap var dock inte positiv fullt ut inom hela hennes familj. Hennes mamma som kom från en sann arbetarklassfamilj hade en mer negativ inställning till eget företagande och ansåg att det var bättre med en vanlig anställning. Lena tror att det är de åsikterna som har bidragit till att hon inte har vågat tagit initiativet till att starta eget förrän på senare år.

I Anna-Karins situation representeras en annan sida från familjeförhållandena, där hennes föräldrar alltid har varit anställd inom Landstings och kommun. Trots saknaden av skapandet och företagsanda inom familjen, har det funnits en positiv inställning för entreprenörskap, som speglas i Anna-Karins drivkraft till skapandet av hennes företag.

---

<sup>64</sup> Gustavsson, 2004

<sup>65</sup> Johannisson, 1992 s. 135

Studier visar att sannolikheten för att entreprenörskap ska uppstå är större om föräldrar, släktingar eller nära vänner påvisat företagande som ett alternativ till sysselsättning.<sup>66</sup>

Detta märks även i de andra intervjuerna vi har gjort där Mikaelns före detta flickväns pappa var egen företagare. Mikael menar att han på det viset har fått en positiv bild av entreprenörskapet. Även hans egen far driver företag på sidan av sin anställning, men Mikael tycker att det sambandet har haft en mindre betydelse. I Pers familj har det funnits entreprenörskap, genom hans mormor som redan på 40 –talet drev en egen verksamhet. Betydelsen av hennes verksamhet tror Per själv inte har påverkat honom så mycket medvetet, och menar vidare att han beundrar hennes mod och att hon har visat att man vågar ta steget.

*”Hon var en rätt häftig figur som så tidigt vågade göra det där”*

Förebilder påverkar också i stor utsträckning entreprenörer. Från början är utbudet begränsat till de närmaste som till exempel föräldrarna, men successivt utvidgas basen till att omfatta andra barn, fritidspersonal och så vidare.<sup>67</sup> Ett tydligt exempel på det ser vi i intervjun med Andreas som har en lärare från högskolan som en stark förebild. Denne hade en verksamhet med liknande inriktning som Jamback. Andreas har genom sin förebild inspirerats och fått hjälp och råd av honom.

Anna- Karin har haft klara förebilder från tidig ålder, och hon valde samma utbildning med utgångspunkt från det. Hon har dock inte haft några speciella företag som förebilder, utan mer beundrat deras utförda uppdrag och bra idéer.

Hon belyser även skolans roll och påverkan till entreprenörskap. Detta statuerar hon genom ett exempel då hon skulle gästföreläsa på en skola där lärarna hade ställt sig kritiska till hennes medverkan och ansåg att det var helt meningslöst med en föreläsning om entreprenörskap när det ändå inte fanns några eventuella framtida entreprenörer. Detta tycker hon var en skrämmande inställning som på sikt kan påverka utvecklingen av entreprenörskap i en negativbemärkelse, och som Landström resonerar är skolan en viktig källa för utvecklingen av elevernas entreprenöriella självförtroende. Han menar att det är viktigt att eleverna får erfara entreprenöriellt handlande, och att personalens attityd gentemot entreprenörskap är de rätt.

Lenas entreprenöriella förebilder har främst utgjorts av de bröder som driver eget. Hon menar att hon har influerats av deras sätt att driva verksamheterna på. Som har varit att använda de resurser man har och tagit dagen som den kommer. En annan av hennes förebilder är Ingvar Kamprad där hon drar paralleller till hans och sin egen självförtroende genom påstående :

*” och då brukar jag tänka att om Ingvar Kamprad har gjort bort sig under sin tid när han byggde upp sitt företag, då kan faktiskt jag också göra bort mig ”*

Yvonne Hirdman är de förebilder som har inspirerat Lena till hennes genus tänkande, samt hennes inriktning på genus och sälj. Per nämner speciellt en person som sin förebild till entreprenörskap, där Per beskriver att han inspireras av hans styrka till idériedom och att

---

<sup>66</sup> Nilsson, 2003 s. 29

<sup>67</sup> Landström, 2005 s. 64

se möjligheter. Däremot hos Mikael har det inte funnits någon stark förebild som har visat sig ha haft en betydande påverkan, för att kunna se möjligheten mot entreprenörskap.

När entreprenören väljer att förverkliga sina intentioner om att driva eget företag möts denne första oftast av pessimistiska reaktioner från omgivningen.<sup>68</sup> Detta är något som vi uppfattade under intervjuerna att alla våra entreprenörer har fått erfara på ett eller annat sätt. Som Per säger:

*”Hela paletten där, från negativt till positivt.”*

Johannisson anser att många entreprenörer som är nyetablerade blir kritiskt granskad och möts ofta av oförstånd av utomstående ända tills det blir plötslig framgång eller misslyckande av initiativet. Jacobsson menar att det är en av entreprenörens styrkor att denne vågar satsa ändå trots att andra säger att marknaden är övermättad.<sup>69</sup> Av de entreprenörer som vi har träffat var det endast Andreas som kände av en sådan kritik utifrån marknaden, då de kontakter som han hade inom branschen innan han startade Jamback, hade en negativ inställning till hans nyetablering. Andreas fick höra liksom Jacobsson säger att marknaden var mättad och att det var dumdrigt att starta något med så många etablerade konkurrenter. Men Andreas uttrycker sig:

*” vill man göra något får man satsa på det utifrån vad man själv känner, och inte bara se motgångar”.*

### 5.3 Nätverk

Livet handlar hela tiden om olika relationer. Man kan se både i privatlivet och i yrkeslivet att de är uppbyggda kring, stöds av och är inriktade på relationer. Det kan vara exempelvis med enskilda individer, grupper samt medlemmar i organisationer. Dessa relationer eller nätverk som en individ skapar under utvecklingen av livet är även grundläggande för entreprenörens framgång.

*” via sina relationer hanterar man sin frihet och sina utmaningar som människa, som person. Man är något och någon via sina relationer man existerar i och genom sitt personliga nätverk.”*<sup>70</sup>

För de flesta av de entreprenörer som vi träffade var det mycket deras kontakter och existerande intresse som gjorde att de fortsatte in i den entreprenöriella banan. Genom Andreas intresse för snowboard fick han kontakt med skidbacken Kungsberget och under hans studietid tog han åt sig och utförde gratis uppdrag åt dem. Dessa uppdrag fortsatte han med efter studierna, men då mot betalning. Idag är Kungsberget Andreas största kund i företaget. Även Anna-Karin utförde uppdrag under sin studietid, men åt Högskolan. Två av hennes dåvarande kompisar som hon umgicks med, såg potentialen i arbetena som hon gjorde, och stöttade Anna –Karin till att välja en inriktning mot den entreprenöriella banan.

---

<sup>68</sup> Johannisson, 1992 s. 109

<sup>69</sup> Johannisson, 1992 s. 109, s. 123, som refererar till Jacobsson.

<sup>70</sup> Johannisson, 1992 s. 55-60

Dessa två entreprenörer är mycket väl medveten, som många andra entreprenörer är, om betydelsen av att utnyttja sitt sociala nätverk. De menar som Johannisson, att skaffa sig bra ”ambassadörer” som ger vitsord om deras kunnande och att de finns ute på marknaden, är en mycket viktig del i processen.<sup>71</sup> Mikael visar dock att det går att lyckas även utan att ha så många ambassadörer och relationer till personer som har anknytning till entreprenörskap, samt erfarenhet då han påvisar att detta saknades inom hans nätverk vid hans process mot entreprenörskap.

Per känner att det är den starka relationen till hans studiekompis som har lett honom in på den entreprenöriella banan. Han menar att det var hos sin kamrat som idéerna om att etablera en verksamhet fanns från början, och det i sin tur påverkade Per till att anta samma inriktning. De nätverk som individen har sägs vara minst lika viktigt som det finansiella kapitalet när de väljer att bli entreprenör, eftersom de innehåller både kunskap och erfarenheter.<sup>72</sup> Detta är något som vi har fått en uppfattning om att det har haft stor betydelse allra helst för Lena som säger att hon har använt sig mycket av sina kontakter från tidigare arbetserfarenheter inom restaurangbranschen när hon valde att bli egen företagare.

Men å andra sidan, om man ser till helheten av våra entreprenörer är det övervägande som saknar ett stort kapital av erfarenhet genom sina tidigare arbeten, då de inte har varit ute på arbetsmarkanden så länge för att skaffa sig ett sådant kapital som Johannisson menar.

Något som Lena däremot tar upp som hon kände att hon saknade under vissa tider av etableringsprocessen var stödet och uppskattningen från vänner ifrån hennes nätverk. För närstående personer till entreprenören brukar även få agera som stöd för dem när deras självförtroende och drivkraft tryter<sup>73</sup>.

Som vi har diskuterat ovan så är entreprenörens nätverk med olika relationer och kontaktnät viktiga för entreprenörens kreativitet och drivkraft till att starta eget. I deras omgivning finner man utrymme för stabilitet, förändring samt stöd och möjligheter. Entreprenören får möjligheten till att testa sin verklighetsbild i förhållande till andra, och genom tryggheten som entreprenören får ger det dem mod att våga skapa och utveckla något nytt.<sup>74</sup> För alla entreprenörer som vi har intervjuat har drivhusets stöd och hjälp betytt mycket. För vissa har det varit den största påverkande faktorn till entreprenörskap. För både Mikael och Anna-Karins del så skapades tankarna om entreprenörskap genom Drivhusets påverkande med deras stöd till exempelvis om bidrag, och rådgivning. Detta gjorde att de såg sina chanser och möjligheter. Som Anna - Karin poängterade:

*”Antingen är man hemma och bli hemmafru eller så agerar man och tar chansen”*

Mikael tror faktiskt inte att han hade etablerat en verksamhet utan Drivhusets inblandning. Andreas däremot som redan hade intentionen och vilja att starta något eget innan han fick kontakt med Drivhuset, kände dock ändå att inblandningen med dem förstärkte hans drivkraft och vilja att inrikta sig mot ett entreprenöriellt alternativ. Per upplevde förutom Drivhusets stöd och deras kreativa atmosfär att de tillhandahöll en betydelsefull information och kunskap. Per och Lena poängterade att förutom Drivhusets stöd och

---

<sup>71</sup> Johannisson, 1992 s. 55-60

<sup>72</sup> Johannisson, 1992 s. 55-60

<sup>73</sup> Johannisson, 1992 s. 55-60

<sup>74</sup> Johannisson, 1992 s. 130-131

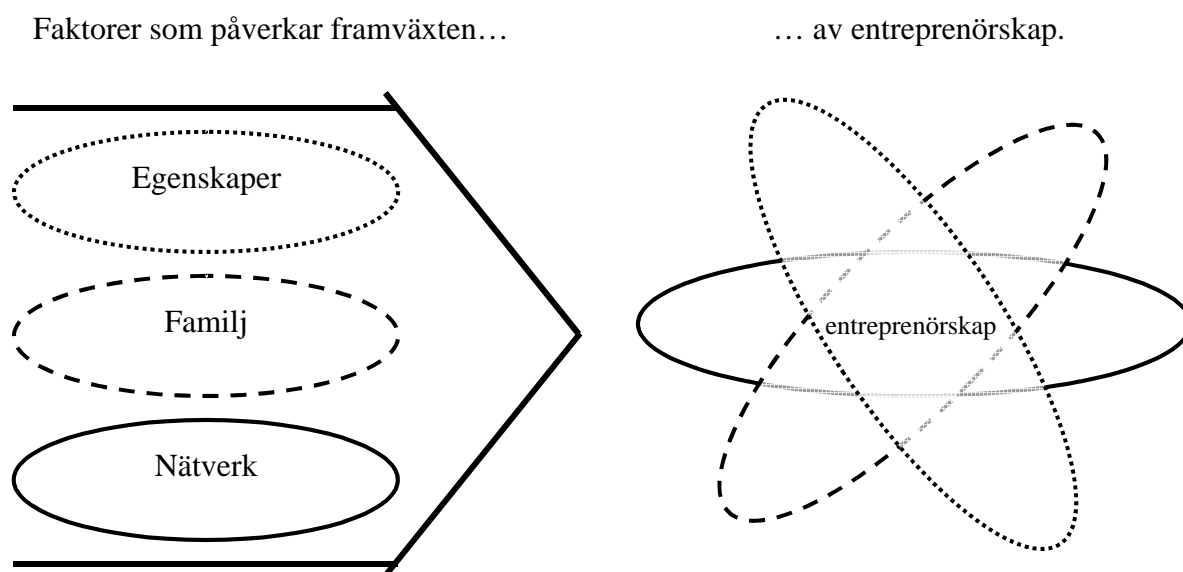
## ANALYS

---

kreativa atmosfär, så tillhandahöll de en väldigt betydande kunskap och information som enligt dem behövs vid en etablering. Lena ser att det är lite Drivhusets förtjänst att hennes senaste verksamhet etablerades genom den coaching hon fick.

## 6. SLUTSATS

Vi har utvecklat en modell som ska förklara och förtydliga resultatet av vår studie dvs. vilka faktorer som påverkar framväxten av entreprenörskapet. Modellens beståndsdelar kommer ifrån vår teorisyntes, och är samma tre som har genomsyrat hela uppsatsen nämligen entreprenörens egenskaper, familjens påverkan och nätverk.



Figur 3 Källa: egen modell

Studien visar att dessa tre faktorer sammantaget framkallar intentionen om skapandet mot entreprenörskap och att delarnas påverkan på individen inte behöver vara av samma omfattning, utan att vissa delar kan ha större påverkan, medan andra har mindre betydelse. Detta innebär t.ex. att familjens påverkan hos vissa individer kan spela en mindre betydande roll för framväxten av entreprenörskap, medan det för andra kan vara helt avgörande för utvecklandet av entreprenörskap. Hos vissa entreprenörer finns inte ens alla faktorer representerade men individen kan ändå bedriva framgångsrikt entreprenörskap. Vi har av den anledningen valt att modifiera modellens utformning från teorisyntesen genom att ta bort den inbördes rangordningen av faktorernas uppkomst för att den ska överensstämma med slutresultatet. Eftersom empirin visar att inte alla faktorer behöver vara representerade finns det ju heller inget skäl att arrangera dem i någon speciell ordning. Ett exempel på detta från empirin är Micke hos vilken endast nätverket kan anses vara den faktor som givit upphov till entreprenörskap. Kontentan av empiri- och teori materialet är att sannolikheten är större att utveckla entreprenörskap ju fler faktorer som är uppfyllda även om framgångsrikt entreprenörskap går att uppnå utan dessa faktors inblandning. Oavsett om det är en, två eller tre av dessa faktorer som kombineras, ger resultatet ändå upphov till skapandet i form av entreprenörskap.

## SLUTSATS

---

Studien utgår ifrån Drivhusets miljö och modellen appliceras därför med fördel på miljöer under liknande förhållanden men kan även användas utanför dessa. Miljöer i Drivhusets omgivning kan betraktas som särskilt öppna och kreativa vilket också förstärks i och med att de personer som söker sig dit i regel är studenter som många gånger saknar anställning och som därför är öppna för tanken att starta eget företag.



### EGNA REFLEKTIONER

Innan vi började läsa kursen Entreprenörskap C II visste vi knappt vad entreprenörskap innebar. Efter att vi nu har fördjupat oss inom ämnet dels genom kursen och dels genom uppsatsen har vi en mer mångfasetterad bild av vad entreprenörskapet står för. Vi upplever det som att entreprenörskap kan gestalta sig i många olika former men nyckelbegrepp som kännetecknar entreprenörskap för oss är drivkraft, idériakedom, självständighet, måttlig riskbenägenhet och mod att våga bryta mönster.

Vi är av den uppfattningen att entreprenörskap kan läras ut och att entreprenör inte är något man nödvändigtvis måste födas till. Men vi tror dock att vissa personliga egenskaper gör att en del människor har ett slags försprång till att utveckla entreprenörskap. Vi tycker att detta har utformat sig hos våra intervjuade entreprenörer genom att vissa av dem har utvecklat entreprenörskapet mer av en tillfällighet medan det för andra förefallit mer naturligt. För de entreprenörer som valt den entreprenöriella banan mer av en slump har resan kanske varit mer omvälvande än för de som initiativet legat mer naturligt hos.

Något som vi anser känneteckna entreprenören är att denna ändå vågar ta steget. Det optimistiska modet kommer oftast från en övertygelse om att man ändå har en bra affärsidé. Vi menar vidare att drivkraften, som ofta anses karaktärisera entreprenörskapet, har sitt ursprung i denna övertygelse och att det därför är av största vikt att entreprenören satsar på något som denne själv tror på och som han kan stå för. Detta har vi mött hos alla våra entreprenörer och vi tror att det varit en bidragande orsak till deras framgång.

# KÄLLFÖRTECKNING

## Publicerade källor

- Bjerke, B. (2005), *Förklara eller förstå entreprenörskap?*, Studentlitteratur, Lund.
- Carlsson, B. (1996), *Kvalitativa forskningsmetoder*, Liber AB, Falköping
- Eriksson, L-T & Wiedersheim-Paul, F. (1999), *Att utreda, forska och rapportera*, Liber ekonomi, Malmö.
- Gartner, W.B. (1985), *A conceptual framework for describing the phenomenon of new venture creation*. *Academy of Management Review*, 10, 696-706.
- Johannisson, B. (2005), *Entreprenörskapets väsen*, Studentlitteratur, Lund.
- Johannisson, B. (1992), *Entreprenörskap på Svenska*, Almqvist & Wiksell Ekonomiförlagen, Malmö.
- Landström, H. (2005), *Entreprenörskapets rötter*, Studentlitteratur, Lund.
- Lantz, A. (1993), *Intervjumetodik*, Studentlitteratur, Lund
- Lundblad, N & Vejbrink, K. (1998), *I huvudet på en skapare*, institutet för personal & företagsutveckling, Uppsala
- Nilsson, N. (2003), *Entreprenörens blick*, Högskolan i Kalmar
- Patel, R. & Davidson, B. (2003) *Forskningsmetodikens grunder*, Studentlitteratur, Lund
- Shane, S. (2003) *A general theory of Entrepreneurship – The Individual- Opportunity Nexus*. Edward Elgar Publishing Limited.
- Trost, J. (2005), *Kvalitativa intervjuer*, Studentlitteratur, Lund
- Trostek, W (2000), *små företagande- att starta och driva företag*, Bonniers utbildning, Stockholm
- Yrjönheikki K, & Åström, J, (2004), *Studier i entreprenörskap..vad hände sen?*, Högskolan i Gävle

### **Artiklar/Elektroniska källor**

Gustavsson, *vem som helst kan bli entreprenör*, [www.esbri.se/artikel\\_visa.asp?id=273](http://www.esbri.se/artikel_visa.asp?id=273) ,  
Publicerat 2004-11-19, Hämtat 2006-06-01.

Karlén, Å. *Entreprenören är frukten av en livslång läsprocess*,  
[www.esbri.se/artikel\\_visa.asp?id=339](http://www.esbri.se/artikel_visa.asp?id=339), Publicerat 2005-06-08, Hämtat 2006-06-01.

Sätre Åhlander, A-M, *ett arbetsliv i förändring – strukturomvandling, glesbygden och  
välfärdssamhället*, [www.arbetslivsinstitutet.se/pdf/030901\\_satre.pdf](http://www.arbetslivsinstitutet.se/pdf/030901_satre.pdf), Hämtat 2006-05-24.

## Bilaga 1 – Intervjuguide

Intervjuerna inleddes med en presentation av författarna, därefter berättades uppsatsens ämnet och inriktningen, samt hur tillvägagångssättet under intervjun var upplagt.

Nedan är den översikt av de områden vi valde att beröra under intervjuerna med våra entreprenörer, inom de tre teman som vi har valt:

### *Entreprenörens egenskaper:*

- ❖ Personlighet
- ❖ Erfarenheter
- ❖ Skolan/utbildning

### *Familjens påverkan:*

- ❖ Familjen
- ❖ Barndomen
- ❖ Förebilder

### *Nätverk:*

- ❖ Vänner
- ❖ Stöd
- ❖ Nätverk