



Högskolan Trollhättan/Uddevalla  
Institutionen för arbete, ekonomi och hälsa

# Sveriges tillväxt genom småföretag

~ En studie om Sveriges tillväxt genom anställning i småföretag ~

**Sweden's growth through small firms**

~A study about Sweden's growth through employment in small firms ~

C-uppsats Hösten 2003

Entreprenörskap och företagsutveckling

Mattias Bratt 801024

Elizabeth Grandén 781213

Handledare: Elisabeth Jansson

Examinator: Göran Hedlund

2003-12-17

## **Förord**

När vi började med denna uppsats var vårt syfte att öka förståelsen för entreprenörens vilja och möjlighet att tillmötesgå statens önskan om tillväxt. Desto mer vi studera kring ämnet desto mer frågor dök det upp om hur staten hade tänkt lösa detta problem.

Vi vill tacka de entreprenörer som har tagit sin tid att ställa upp på intervju. Vi är tacksamma över den information Ni har gett oss. Utan intervjuerna och Era erfarenheter hade vi inte kunnat få en verklighetssyn på ämnet.

Vi vill tacka vår handledare, Elisabeth Jansson, för alla synpunkter och goda råd du givit oss under arbetets gång. Slutligen vill vi tacka alla Er som har agerat som bollblank, tack för Ert engagemang!

Uddevalla, december 2003

---

Mattias Bratt

---

Elisabeth Grandén

## Sammanfattning

Tillväxt är något som för tillfället diskuteras flitigt bland politiker och näringsliv. Sverige har under en lång tid haft en stark tillväxt då främst inom industrin. Tillväxten har under denna tid gått hand i hand med den svenska välfärden. Under de senaste åren har denna tillväxt börjat avta. Regeringen anser att genom tillväxt i småföretag skall denna dystra trend vändas så att tillväxten återigen blir stark och den svenska välfärden ökas.

Grunden i detta arbete har varit den teori vi har tagit del av. Teorin har varit litteratur om tillväxt både i företaget som för hela nationen. Vi har även studerat litteratur om entreprenörskap för att få en ökad förståelse för hur entreprenören i småföretaget förhåller sig till tillväxt. Ett antal intervjuer med entreprenörer som har startat egna företag har lett fram till en tolkning av hur entreprenören i det lilla företaget ser på tillväxtdebatten och vad de anser vara lösningen på tillväxtproblemet.

Dessa studier och undersökningar har lett fram till att vi har kunnat ställa samman våra egna åsikter samt tänkbara lösningar på problemet.

Genom undersökningen har vi kommit fram till att småföretagarna upplever sin situation som svår. Förståelsen för småföretagare måste öka hos politikerna för att de skall kunna bidra till tillväxten. Som det är för tillfället känner småföretagarna att ingen lyssnar på vad de har att säga. Genom mer bidrag och hjälp till de företag som vill expandera sin verksamhet anser vi att det är fullt möjligt att vända trenden. Ansvar för småföretagens tillväxt tror vi måste flyttas ner till lokal nivå dvs. politiker måste få ökat ansvar för tillväxten i varje kommun.

## **Abstract**

Growth is something that is extensively discussed at the moment among politicians and trade and industry. Sweden has had a strong growth under a long period of time, mainly among the industry. The growth has during this time walked hand in hand with the Swedish welfare. During the last years has this growth started to decrease. The government's opinion is that growth in small firms is what will turn this descending trend around so that the growth will be strong again and the Swedish welfare will be increased.

This study is based on theory. The theory has been literature about growth, both in business as well as for the nation. We have also studied literature about entrepreneurship to reach an increased understanding about how the entrepreneur in the small firms has experience to growth. Interviews with a number of entrepreneurs, which have started an own business, have generated in an interpretation about the situation for the entrepreneur in the small firm. We have also taken part in their opinions and solutions of the problem of growth. These studies have led to a summary of our own opinions and possible solutions.

Through the study we have come to the conclusion that the situation for the small firms is rough. The understanding for the entrepreneurs has to increase among the politicians for them to contribute to the growth. At the moment the small firms feel neglected. Through contribution and help to the firms who wishes to expand their business we think that it is possible to turn the trend around. Our opinion is that the responsibility for the growth of small firm's needs to be transferred to a local level, that is the politicians in every municipality must take responsibility for the growth.

# Innehållsförteckning

<b>1. INLEDNING.....</b>	<b>1</b>
1.1 PROBLEMDISKUSSION .....	2
1.2 SYFTE.....	3
1.3 AVGRÄNSNINGAR .....	3
<b>2. METOD .....</b>	<b>4</b>
2.1 VETENSKAPLIGT SYNSÄTT .....	4
2.1.1 <i>Positivism</i> .....	5
2.1.2 <i>Hermeneutik</i> .....	5
2.2 VAL AV METOD .....	6
2.2.1 <i>Arbetets struktur</i> .....	7
2.2.2 <i>Praktiskt tillvägagångssätt</i> .....	7
2.2.4 <i>Intervjuer</i> .....	9
2.2.5 <i>Validitet</i> .....	10
2.3 UPPSATSENS FORTSÄTTA KAPITEL INDELNING .....	11
<b>3. TEORI.....</b>	<b>12</b>
3.1 INLEDNING .....	12
3.1.1 <i>Entreprenörskapens historik</i> .....	12
3.2 OLIKA DEFINITIONER AV EN ENTREPRENÖR .....	15
3.2.1 <i>Bjerkes definition</i> .....	15
3.2.2 <i>Schumpeters definition</i> .....	16
3.2.3 <i>Davidssons definition</i> .....	17
3.3 ENTREPRENÖREN .....	18
3.3.1 <i>Entreprenörens karaktär</i> .....	18
3.3.2 <i>Entreprenörens visioner och risker</i> .....	20
3.3.3 <i>Den entreprenöriella processen</i> .....	21
3.4 SVENSK TILLVÄXTHISTORIA .....	22
3.4.1 <i>Företagstillväxt</i> .....	26
3.4.2 <i>Tillväxtfaktorer</i> .....	27
3.4.3 <i>Tillväxtambitioner</i> .....	28
3.5 TILLVÄXTDEBATTEN .....	31
3.5.1 <i>Regeringens mål för ökad tillväxt</i> .....	32
3.6 ARBETSRÄTTEN .....	35
<b>4. INTERVJUER.....</b>	<b>38</b>
4.1 INLEDNING .....	38
4.2 DRIVKRAFTER .....	38
4.3 ANSTÄLLNING AV PERSONAL .....	39
4.4 HINDER VID ANSTÄLLNING.....	40
4.5 FRAMTIDEN FÖR FÖRETAGET OCH DESS TILLVÄXT .....	41
4.6 FÖRÄNDRING AV SYFTET MED FÖRETAGANDET .....	43
<b>5. SLUTDISKUSSION.....</b>	<b>47</b>
5.1 INLEDNING .....	47
5.2 DRIVKRAFTER .....	47
5.3 ANSTÄLLNING.....	48
5.4 FRAMTIDEN .....	49
5.5 REFLEKTIONER ÖVER UPPSATSEN .....	50
5.6 FÖRSLAG TILL VIDARE ARBETE .....	51
<b>REFERENSER.....</b>	<b>52</b>

---

## Innehållsförteckning

---

<i>Figur 1. Arbetets struktur</i> .....	7
<i>Figur 2. Uppsatsens tillvägagångssätt</i> .....	8
<i>Figur 3. Sveriges tillväxt jämfört med andra OECD länders tillväxt</i> .....	25
<i>Figur 4. Bestämningfaktorer för tillväxt i små företag</i> .....	28

### **BILAGOR**

- Bilaga 1 Kreugerkraschen
- Bilaga 2 Intervjufrågor
- Bilaga 3 Jantelagen

## 1. Inledning

I dag diskuteras mycket om ett lands tillväxt och om hur entreprenörskap i form av nya och växande företag skall skapa detta. En allt mer tilltagande diskussion om ämnet har gjort oss intresserade av problemet. Startandet av nya företag har minskat samtidigt som tillväxten i Sverige har avtagit och detta har orsakat en stor debatt om hur landet ska öka tillväxten. På 70-talet låg Sverige i toppen av "välfärdslistan"<sup>1</sup>. Idag ligger Sverige på 17:e plats, (Karlén, Åse Esbri.se).

Enligt många forskare och företagsledare så är lösningen på Sveriges tillväxtproblem en ökning av entreprenöriell verksamhet, (Karlén, Åse Esbri.se). Tillväxten kan ökas genom att starta nya företag samt att öka entreprenörskapet i befintliga företag så de blir lönsammare genom ökad omsättning, (Landström, 1999).

Under kursen "teori och perspektiv" fick vi ta del av en arbetsrapport (2001) där Ewa Fredriksdotter Larsson hade studerat beslutfattandet bland företagare på landsbygden. I studien kunde vi läsa att det var ganska många företag som inte ville växa vilket vi tyckte var intressant eftersom vi hade hört och läst att Sveriges regering ville att just småföretagarna skulle "få Sverige på fötter" igen.

Vi har studerat ekonomi vid Högskolan Trollhättan/Uddevalla med inriktning entreprenörskap under ca två och ett halvt år. Vi har under den här tiden studerat olika synvinklar på entreprenörskap. Många forskare har försökt definiera ämnet och det finns många olika definitioner, t.ex. företagsutveckling, innovation och eget företagande, (Bjerke, 1989). Entreprenörskap för oss är *förnyelse*. Med detta menar vi att det är viktigt att ett företag utvecklas och försöker hitta nya vägar oavsett om företaget är nystartat eller etablerat. Med utveckling menar vi t ex. att lansera nya produkter, lansera produkter på nya marknader eller driva ett företag på ett *nytt* organisationiskt sätt. Den rådande tillväxtdiskussionen har gjort att vi har valt att inrikta oss på entreprenörer som har startat ett eget företag och inte har mer än tio anställda. Anledningen till valet småföretagare beror på att över 90 % av alla företag i Sverige är just småföretag och därav den största gruppen av entreprenörer, (Gratzer, 1998). Vi kommer vi att definiera entreprenörer som företagare och vice versa. Denna diskussion har fått oss att fundera

---

<sup>1</sup> En lista som jämför alla världens länders BNP per capita

på varför vissa personer väljer att utveckla sitt företag och andra väljer att "nöja" sig med den nuvarande storleken på sitt företag?

## 1.1 Problemdiskussion

Under senare år har det diskuterats i Sverige varför startandet av nya företag har minskat jämfört med andra länder. Vad detta beror på finns det ingen enhetlig förklaring till utan det förekommer flera olika teorier. En av dessa teorier grundar sig på de kulturella skillnader som finns mellan olika länder, (Delmar och Davidsson, 2000).

Sverige har flera olika regleringar av arbetsförhållanden som kan vara en orsak till att företag inte vill expandera sin verksamhet. Då tänker vi bl.a. på arbetsrätten med tyngdpunkt på anställningsförhållandet. De anställningsförhållanden som råder i Sverige i dag tror vi kan vara en anledning till att arbetsgivare inte anställer mer personal, det kanske är allt för dyrt med arbetsgivaravgifter och liknande eller för krångligt med pappersarbetet som tillkommer vid anställning av personal? En annan orsak till detta kan också vara att människor i Sverige bryr sig om vad andra tycker och tänker vilket vi grundar vi på den s.k. Jantelagen<sup>2</sup>. Denna Jantelag handlar om att en person inte skall tro att den är bättre än andra eller sticka ut från mängden. Detta tror vi kan leda till att folk är rädda för att misslyckas efter att de har anställt personal eftersom i ett enmansföretag får ägaren själv stå för förlusten, men däremot om ett företag har anställda så drabbas även de i form av uppsägning.

Sveriges problem är att regeringen vill att småföretagen skall växa för att det i sin tur leder till tillväxt för Sverige som nation. Tillväxt i företag kan t.ex. vara ökad omsättning, uppköp av andra företag och anställning av personal. Då ett företag väljer att anställa bidrar det till att staten får in kapital i form av skatter och avgifter. Detta kapital bidrar i sin tur till nationens tillväxt, (Gandemo, 1996). Ur ett historiskt perspektiv (1930-2003) har den svenska staten haft mycket kapital. Stora förändringar i infrastrukturen samt en hög nivå av export bidrog till den goda tillväxten. Detta har dock förändrats från början av 90-talet fram tills idag, (Landström, 1999). Den svenska välfärden är idag inte som den tidigare har varit. Vad kan denna försämrade tillväxt bero på?

---

<sup>2</sup> Se bilaga 3



Som tidigare nämnts vill staten att småföretagen ska öka den svenska tillväxten. Vi anser att om denna tillväxt ska kunna ske måste det även finnas en vilja hos småföretagarna att växa.

Vår frågeställning blir då:

- Har småföretagen möjlighet och viljan att tillmötesgå regeringens önskan om att växa genom att anställa personal och på det viset öka Sveriges tillväxt och vad tycker småföretagarna att regeringen kan göra för att företagen skall växa?

## **1.2 Syfte**

Syftet med vår undersökning är att vi skall öka förståelsen för småföretagens vilja och möjligheter till att tillmötesgå statens önskan om tillväxt genom anställning.

## **1.3 Avgränsningar**

Den första avgränsningen som vi har gjort i vårt arbete är att vi har valt att definiera småföretag som ett företag med upp till tio anställda. Den andra avgränsningen är vår definition av företagstillväxt. Vår definition av tillväxt är att företaget växer genom att de anställer personal. Denna definition har vi gjort därför att vi anser att nyanställningar är en central fråga i tillväxtdebatten.

## 2. Metod

Metoddelen i studien är till för att öka läsarens förståelse för hur och varför studien är uppbyggd på det sätt vi har valt och hur vi har gått tillväga för att lösa vår uppgift.

Detta innefattar vårt vetenskapliga synsätt, val av metod och hur datasamlingen har gått tillväga.

### 2.1 Vetenskapligt synsätt

*”Kunskapsteori (epistemologi) är läran om kunskapers uppkomst, art, deras relation till verkligheten och riktighet m.m. Frågor om vad som verkligen finns (ontologi) och kunskapsteorier går i varandra” (Wallén, 1996, s. 12)*

En människas referensram är en persons bakgrund av värderingar, erfarenheter och föreställningar utefter vad personen upplever och tolkar nya upplevelser, (Eriksson & Wiedersheim-Paul, 1997).

Dessa värderingar och erfarenheter anser vi att ha fått bl.a. av våra föräldrar som i sin tur har fått sin referensram från sina föräldrar men vi har även påverkats av tidigare studier och upplevelser i livet. Dessa faktorer har påverkat den syn vi har på världen idag. Det är detta vetenskapsteorin kallar *ontologi*. Vår erfarenhet har vi bl.a. fått från de kurser vi läst vid Högskolan Trollhättan/Uddevalle, utöver detta har vi även påverkats av medias bild av småföretagare och politikerns syn på tillväxtproblemet. Detta är alltså vår ontologi.

Hartman (1998) skriver i boken ”Vetenskapligt tänkande” om kunskapsteori, som ibland kallas *epistemologi*, att det handlar om mänsklig kunskap och att kunskapsteorin ligger till grund för vetenskapsteori och metodteori. I kunskapsteoretiska problem kan vi oftast utgå från att vi ”vet” något. Vi *vet* att om vi går in i en vägg så gör det ont, därför undviker vi att göra det. När vi säger att vi vet något har vi en uppfattning om vad kunskap är. Oftast när vi frågar någon hur de vet att det är så förutsätter vi att personen kan visa att kraven på kunskap är uppfyllda. Epistemologin i de intervjuer vi avser att utföra är att företagarna har kunskap om att driva ett företag och företagstillväxt.

De vetenskapliga synsätten brukar delas in i två huvudriktningar – positivism och hermeneutik.

### **2.1.1        *Positivism***

Positivismen har en naturvetenskaplig inriktning där man tror på en absolut kunskap. Denna kunskap kan endast tas in genom det vi kan iakttaga med våra sinnen och det som vi kan räkna ut med vår logik. Denna kunskap skall sedan säkerställas med en stark rimlig sannolikhet. För att kunna dra slutsatser skall kunskapen logiskt analyseras. En positivist tar ställning till en iakttagelse först efter att den har undersökt och granskat alla omständigheter kring iakttagelsen, (Thurén, 1991).

### **2.1.2        *Hermeneutik***

Hermeneutik handlar om människors förståelse för andra människor. Forskaren försöker tolka människor i olika situationer genom introspektion och empati dvs. att en människa kan se in i sig själv och på det sättet förstå andras känslor och upplevelser. Hermeneutiken kan översättas till tolkningslära, (Thurén, 1991). För att förstå någon annan människas situation och problem behöver forskaren veta något om problemet innan. Detta är det som kallas för *förförståelse*. Relevanta frågeställningar skapas genom denna förförståelse som genom en studie besvarar våra frågor som vi sedan tolkar vilket leder till ökad förståelse. Detta leder i sin tur till nya frågor och en ny förförståelse för ett nytt ämne.

Frågorna i intervjuerna kommer att vara utformade så att svaren skall vara möjliga att tolka ur ett hermeneutiskt synsätt dvs. vi kommer att tolka svaren utifrån oss själva och våra egna värderingar och erfarenheter.

Det positivistiska synsättet tror vi är fullt möjligt att använda i en studie av detta slag. Genom diagram och dylikt skulle det vara möjligt att visa hur det ser ut gällande t ex. anställandefrekvens vilket vore typiskt för ett positivistiskt synsätt. Detta är vi dock inte intresserade av utan vi vill koncentrera oss på hur företagarna *upplever* sin situation vid anställning av personal och på det viset tolka hur deras situation är dvs. en mer hermeneutisk inriktning.

En del rapporter och undersökningar som vi kommer att studera är i sig av positivistiskt slag. Med detta menar vi att dessa undersökningar är gjorda för att få fram statistiska data men vår tolkning av denna data tolkar vi utifrån den tidigare studerade litteraturen, egna värderingar och åsikter.

## 2.2 Val av metod

Vid undersökningar finns det två olika sorters metoder, kvantitativ och kvalitativ.

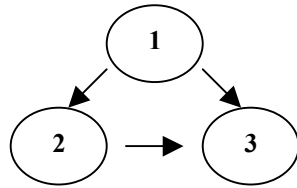
*”Kvantitativ inriktade forskare samlar in fakta och studerar relationer mellan olika uppsättningar av fakta.... Forskare som anammar ett kvalitativt perspektiv är mer intresserade av att ta reda på hur människor upplever sin värld” (Bell, 1995, s 13)*

I undersökningar där det används olika sorters matematiska mätningar och som leder till numeriska observationer används en kvantitativ metod. Detta kan vara test, prov, enkäter och frågeformulär m.m. (Backman, 1998). Denna metod används oftast inom ett positivistiskt synsätt där test, prov och liknande kommer till användning för att analysera och göra logiska tolkningar.

En kvalitativ metod i en undersökning kännetecknas av att det inte används siffror och statistik. Metoden i en kvalitativ undersökning utgår istället utifrån skrivna eller verbala formuleringar. Det instrument som används är det traditionella ”ordet”, (Backman, 1998). Vår tolkning av den kvalitativa metoden har med hermeneutiken att göra. Att göra intervjuer där det talade ordet är det viktigaste instrumentet gör att det skapas en förståelse för de objekt man studerar vilket är hermeneutikens grund.

Vi har valt att tillämpa den kvalitativa metoden i vårt arbete då vi använder oss av en tolkande ansats som är tillämpbar inom hermeneutiken. Eftersom vi har valt att utföra djupintervjuer passar den kvalitativa metoden bäst.

### 2.2.1 *Arbetets struktur*



Figur 1. Arbetets struktur

Med denna modell avser vi att förtydliga arbetets uppbyggnad.

Denna del grundar sig på de funderingar och teorier som ligger till grund för det ämne vi valt att studera. Eftersom vi tidigare har studerat olika perspektiv av entreprenörskap har vi valt att fördjupa oss i frågan om hur tillväxt skapas genom anställning i småföretag. Ju mer vi har studerat kring entreprenörskap desto mer funderingar har vi fått.

Genom att göra en problemanalys och formulera ett syfte har vi ställt upp frågor kring ämnet som vi har som målsättning att hitta svar på och därigenom få en djupare förståelse för ämnet.

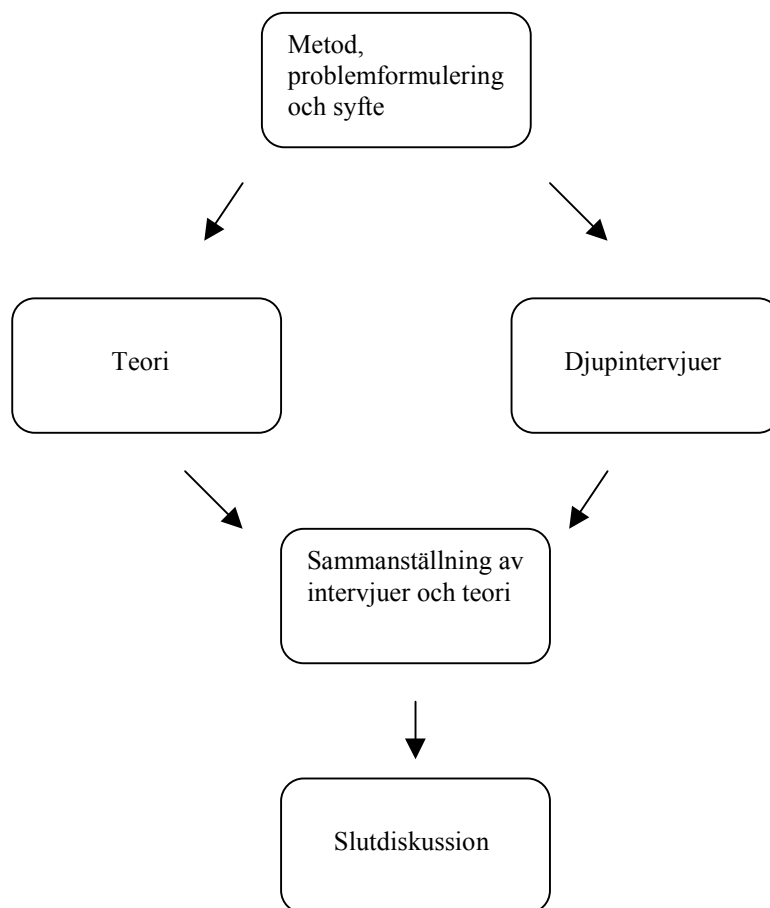
Den empiriska undersökningen består av intervjuer med fem entreprenörer. Dessa personer kommer att vara från olika branscher. Det kommer att vara personer som har anställda, vill anställa eller har haft anställda. Vi kommer att studera litteratur och vetenskapliga artiklar för att få en djupare förståelse för ämnet. Intervjuerna och litteraturen kommer att ligga till grund för de tolkningar vi senare kommer att föra en slutdiskussion om.

### 2.2.2 *Praktiskt tillvägagångssätt*

Efter att ha definierat vårt undersökningsproblem och formulerat ett syfte studerade vi olika metoder och vetenskapliga ansatser. För att hitta lämpliga teorier studerade vi lämplig litteratur och utformade intervjufrågor. Under två veckors tid intervjuade vi utvalda personer för att öka vår kunskap om problemet. Vi har valt att göra djupintervjuer med entreprenörer som har startat ett företag själv. Detta har vi gjort för att vi anser att det kan vara mer entreprenöriellt att starta ett företag ensam än om det

hade varit flera grundare. Detta gör att det blir lättare för oss i intervjusyfte att hitta den person som är entreprenöriell. Om det finns flera grundare av företaget är det möjligt att den person vi intervjuar inte är den entreprenöriella utan bara en person som har bidragit med kapital eller kunskap.

I vår studie använde vi oss av en kvalitativ metod. Detta på grund av att den grundar sig på studier av människors handlingar, tankar och känslor. Våra intervjufrågor var därför utformade för att få kvalitativa svar. På detta sätt kunde vi sedan få en ökad förståelse för vad det är som gör att de studerade människorna handlar på de sätt de gör. Litteraturen och intervjuerna har sedan sammanställts för att slutligen tolkas och kring denna slutsats har vi fört en slutdiskussion.



Figur 2. Uppsatsens tillvägagångssätt

### **2.2.3 Metoder vid datainsamling**

Tillsammans med litteratur och artiklar i ämnet om tillväxt i småföretag samt ett antal intervjuer har vi försökt att svara på de frågeställningar vi har ställt upp.

Den information som används i en studie kan vara av två olika slag, sekundär och primär.

Sekundär information innebär att det är en källa som bygger på något som tidigare har ägt rum, att det tidigare har varit en primär källa t ex. litteratur eller tidigare gjorda studier, (Bell, 1995). En primär källa är således information som är tillgänglig under arbetets gång. En primär källa kan vara intervjuer, olika observationer och mätningar m.m.(Bell, 1995). I vårt arbete är de primära källorna de intervjuer som har ägt rum.

### **2.2.4 Intervjuer**

Intervjuerna var djupgående med frågor där den intervjuade hade möjlighet att prata "fritt". Individerna som intervjuades var personer som har eller har haft företag med anställda. För att intervjudelen av studien inte skulle bli alltför omfattande intervjuade vi fem personer. Detta antal ansåg vi vara tillräckligt för att vi skulle hitta den information som behövdes för att svara på våra frågeställningar.

De individer som vi valde att intervjua var personer som vi tidigare har kommit i kontakt med på ett eller annat sätt och kände därför till att de skulle passa in i studien. Dock kände vi inte till deras åsikter kring ämnet innan intervjuerna skedde.

Intervjuerna skedde där personerna själva ansåg var lämpligt, detta för att de inte skulle hamna i en miljö där de inte trivdes. I en miljö där personen inte trivs tror vi att svaren inte skulle bli av den kvalitet vi sökte. (Vi tror heller inte att en studie enbart baserad på sekundär data kan ge oss en tydlig bild över ämnet därav valde vi att utföra intervjuer). Under intervjuerna ställde en av oss frågorna och den andra lyssnade för att kunna fylla på med följdfrågor. Under intervjuerna använde vi oss av en diktafon. Därefter skrev vi ut intervjuerna ordagrant för att underlätta arbetet med tolkning och slutdiskussion.

Vi har valt att låta de intervjuade vara anonyma i sammanställningen (kapitel 4) eftersom önskemål om detta har framkommit under intervjuerna från vissa entreprenörer.

Intervjuer har genomförts med följande entreprenörer:

- Katarina Kardos (informatör och reklamkommunikatör)
- Jessika Lilliesköld (nagelteknolog)
- Krister Johansson (restaurangägare)
- Sven Bratt (husförsäljare)
- Magnus Gregart (bokhandlare)

### 2.2.5 *Validitet*

Att en undersökning har en hög validitet innebär att undersökningen verkligen tar upp det som i grunden var ämnat att undersökas dvs. att det som undersöks är relevant information för att komma fram till ett visst resultat. För att få en så hög validitet som möjligt måste intervjufrågorna vara noga genomtänkta och kontrollerade av t ex. en handledare. Personen som intervjuas måste även vara noga informerade om vad studien handlar om för att svaren skall bli så relevanta som möjligt, (Thurén, 1991).

### **Trovärdighetsdiskussion**

Vår undersökning är kvalitativ eftersom det som undersöks är människors uppfattningar vilka hela tiden förändras. Dessutom kommer vi att tolka svaren utifrån oss själva. Om någon annan gör en likadan undersökning blir tolkningen annorlunda. På grund av tidspress och svårigheter att hitta tillfällen att träffa de personer som skulle intervjuas har vi inte kunnat genomföra intervjuerna på det sätt vi från början hade tänkt. Istället för att genomföra intervjuerna med en diktafon och alltid deltaga båda två blev vi tvungna att istället genomföra ett antal intervjuer per telefon och med endast en av oss som intervjuade. Detta gör att risken ökar att svaren inte blev så utförliga som vi först hade tänkt. Vi anser dock att de sätt på vilket intervjuerna har genomförts på har gett oss den information som vi behövt för att öka förståelsen om hur situationen är för en entreprenör som är småföretagare.



## 2.3 Uppsatsens fortsatta kapitel indelning

**Kapitel 3** I teorikapitlet kommer vi att studera den debatt som regering och forskare för om tillväxtproblemet. Vi kommer även att försöka redogöra för olika definitioner av entreprenörer och göra en översikt över den entreprenöriella forskningshistoriken samt den svenska tillväxthistorien.

**Kapitel 4** I intervjukapitlet kommer vi att redovisa de intervjuer vi har gjort med fem entreprenörer. Vi kommer att försöka kartlägga den syn entreprenörerna har om tillväxt genom anställning.

**Kapitel 5** I slutdiskussionskapitlet kommer vi att ställa teori och empirin mot varandra. En diskussion kommer att föras kring den frågeställning vi valt att studera.

### 3. Teori

#### 3.1 Inledning

I denna del beskriver vi entreprenörskapsforskningens historik för att läsaren skall få en förståelse för ämnet. Vi har även valt ut tre författares definitioner på en entreprenör. Som tidigare nämnt finns det olika definitioner. Anledningen till att vi valt Bjerkes definition är för hans ”syn” på entreprenörer har funnits med i våra kursböcker under hela studietiden inom entreprenörskap. Schumpeters definition valde vi p.g.a. hans ”syn” kan ses som klassisk då forskare och författare (t.ex. Gratzner, 1998) anser att hans arbeten har varit av stor betydelse då han som nationalekonom började studera entreprenörskap redan i mitten av 50-talet. Davidssons definition har vi valt för att vi anser att han har en mer modern bild av entreprenörskap. Vidare i teoridelen presenterar vi entreprenörens karaktär där vi redogör för de olika behov, visioner, risker och processer som styr en entreprenörs beteende.

Det andra stora området i denna del är om tillväxt, både för Sverige som helhet men också för det enskilda företaget. Vi kommer även ta upp regeringens mål för ökad tillväxt både i företaget och i samhället samt några skyldigheter en arbetsgivare har gentemot en anställd.

##### 3.1.1 *Entreprenörskapens historik*

Ordet entreprenör kommer ursprungligen från det franska ordet ”entrepreneur” och uppträdde för första gången i en fransk ordbok 1437. Boken ger tre definitioner av begreppet. Det första var en person som är aktiv och som får något gjort, det andra var en person, en krigare som var villig att riskera sitt liv och sin förmögenhet. Den tredje var en person som skrev kontrakt med staten och åtog sig att utföra en handling för denna t ex. bygga en bro eller tillverka vapen, (Landström, 1999)

1729 kom verket *La science des ingenieurs* där den franske författaren Bernard F. de Belidor försökte ge begreppet en ekonomisk innebörd. Belidor definierade även han en entreprenör med någon som köpte material och liknande för att sedan sälja till ett kontrakterat pris. Det som skiljer hans definition från andras är att den även innefattar

den sociala roll som entreprenören har och visar på den motivation som driver en entreprenör, (Landström, 1999).

Första gången entreprenörskap dök upp i ekonomisk litteratur var i litteratur skriven av en irländsk författare vid namn Richard Cantillon som genom sitt verk *Nature du Commerce en General* försökte ge begreppet en mer analytisk prägel, han ville visa entreprenörens roll i den ekonomiska utvecklingen. Han betonade den risk som entreprenören tar när den köper till ett säkert pris men inte vet till vilket pris den kan sälja för p.g.a. efterfrågan. Han menade att en entreprenör alltid försöker uppnå den högsta möjliga kommersiella avkastningen. (Landström, 1999)

I boken ”Snabbmat i automat” (1998) avgränsas entreprenörer ibland mycket smalt och då betecknas bara en mycket liten del personer som genomför stora, nyskapande och historiskt viktiga ekonomiska förändringar. I bredare definitioner används begreppet synonymt med egenföretagare, (Gratzer, 1998).

Ett entreprenöriellt företag kan starta som ett småföretag, men alla företag som är små är inte entreprenöriella. Ett småföretag kan också vara en slutprodukt av en redan avlägsen entreprenöriell handling eller utgöra ett mellanstadium mellan två sådana, detta kan t ex. vara tillverkning av komponenter till mobiltelefoner, där Nokia svarar för den entreprenöriella handlingen och en underleverantör kan vara ett småföretag som tillverkar komponenterna, (Gratzer, 1998).

Den som har gjort de mest citerade verken inom entreprenörskap under 1900-talet var nationalekonomen Joseph Schumpeter. I sitt verk *History of Economic Analysis (1950)* talar han om att det i ett ekonomiskt system finns en utgångspunkt där det råder ett flöde av varor från råvaror, via produktion till konsumtion. Detta innebär även ett monetärt flöde som verkar i motsatt riktning. Detta flöde menar han är ett slutet kretslopp där säljaren av en vara senare i kretsloppet kommer att vara köparen av varor. Eftersom kretsloppet är i jämvikt kommer denna procedur att upprepa sig om och om igen. Dock kan det ske förändringar i kretsloppet. En sådan förändring kan vara nya produkter, nya produktionsmetoder, nya marknader, nya insatsvaror eller ny organisation av industrienheter och branscher. Det är i dessa förändringar entreprenören har sin roll, genom sina speciella färdigheter som företagare där han bryter mot tidigare mönster och

kommer med nya innovationer kan differentiera sig gentemot andra företag. I sina senare verk talar Schumpeter även om entreprenörer inte enbart som individer utan även som kollektiv i större företag, (Landström, 1999).

De nämnda författarna var inriktade mot entreprenörskap som en ekonomisk vetenskap. Under den senare delen av detta sekel har dock entreprenörskap mer och mer handlat om beteendevetenskap. Vetenskapen har gått från att försöka förklara entreprenörskap till att utveckla entreprenörskap. Ett exempel på detta är efterkrigstidens 50-tal där samhället var i stort behov av entreprenörer som kunde starta företag. Dessa företag skulle stimulera utvecklingen i samhället och på det sättet återuppbygga det som raserats i kriget. Syftet med forskningen var då att hitta de individer som hade entreprenöriella egenskaper. Att hitta dessa individer genom ett ekonomiskt vetenskapligt synsätt var omöjligt vilket ledde till att beteendevetenskapen kunde göra sitt intåg inom entreprenörskapsforskningen. Under 60 och 70-talet var beteendeforskning dominerande inom entreprenörskapsområdet, (Landström, 1999).

Den beteendevetenskapliga forskningen var mer fokuserad på processen om hur en individ blir socialiserad till en entreprenör. Dessa studier har visat att en individ med entreprenöriella föräldrar kommer med större sannolikhet välja ett entreprenöriellt yrke än vad en individ utan entreprenöriella föräldrar skulle göra. Av betydelse för detta val är individens självtillit. Eftersom individer som väljer entreprenöriella yrken oftast har en hög självtillit så väljer de uppgifter som de bedömer sig kunna klara av. Individer med en hög självtillit har också en högre benägenhet att starta egna företag. Detta tolkar vi som om processperspektivet är alltså att ingen föds till entreprenör, individen formas istället under sin uppväxt och uppfostran till entreprenör.

Forskning kring entreprenörskap sker och har ökat i dag. Ett exempel på detta är en undersökning vid namn "Entrepreneurship Research Consortium" (ERC – projektet). Detta projekt gick ut på att individer runt om i Europa som höll på att starta företag kartlades. Två svenska forskare som har gjort betydande studier inom entreprenörskapsområdet är Per Davidsson och Frédéric Delmar. Deras forskning har visat en individs uppfostran, utbildning och tidigare erfarenheters betydelse för en individs benägenhet att starta ett företag.

## 3.2 Olika definitioner av en entreprenör

### 3.2.1 *Bjerkes definition*

Entreprenörer kan delas in i fem olika typer beroende på arbetsområde. De fem olika typerna är intraprenör, extraprenör, novoprenör, interprenör och renovatör.

En **intraprenör** är en person som inom en befintlig verksamhet utvecklar en entreprenöriell idé. När denna idé utvecklas och genomförs inom det företag personen befinner sig i så kallas personen intraprenör. Genom att denna person stannar i företaget behåller företaget en viktig tillgång. Fördelar med intraprenörskap kan vara att personen inte behöver riskera sin egen personliga ekonomi för att förverkliga sin idé. En annan fördel är att företaget kanske når ut på nya marknader och får nya kundgrupper utan att de har behövt använda extern hjälp.

En **extraprenör** är en person som väljer att ”bryta ut” från ett företag och försöker själv realisera sin idé. Ofta leder detta till att personen konkurrerar med sin förre arbetsgivare eftersom det oftast är inom det område han tidigare har arbetat med som han får sin idé. Denna konkurrens kan bli extra hård just från den förre arbetsgivaren på grund av prestige.

En nackdel med att vara extraprenör kan vara att individen går från en fast anställning med en stadig inkomst till ett liv i stor ekonomisk ovisshet.

**Novoprenör** är en entreprenör som startar ett nytt företag som inte konkurrerar med den förre arbetsgivaren. Detta kan t ex. vara en person som arbetar som elektriker och tycker att arbetskläderna är obekväma och otympliga. Personen bestämmer sig då för att starta ett företag som tillverkar och säljer arbetskläder.

En **interprenör** kan vara en person men också ett helt företag. Interprenörskap handlar om att gå samman med andra för att kunna förverkliga olika affärsmöjligheter. Fördelar med detta kan vara att företaget får tillgång till nya marknader, företaget kan bättre utnyttja sin tillgängliga kapacitet, affärsriskerna sprids på alla involverade parter m.m.

En **renovatör** är en entreprenör som är en slags företagsräddare. Ofta handlar det om ett företag som har gått i konkurs och där personal köper företaget i hopp om att få fart på affärerna igen. För att denna förändring skall kunna kallas entreprenöriell måste något nytt tillföras, något som ger nya inkomstkällor, (Bjerke, 1989).

Dessa olika typer av entreprenörer har vi valt att redogöra, för att påvisa att det finns flera olika sorters entreprenörer och tillvägagångssätt för att vara företagare.

### 3.2.2 *Schumpeters definition*

Gratzer (1998) skriver att Schumpeter hade kanske mer än någon tidigare författare en klar uppfattning om entreprenörens ekonomiska funktion. Entreprenören sågs av honom som bäraren av ekonomisk omvandling och med funktionen att utföra innovationer, att genomföra ”nya kombinationer”. Gratzer menar att det dock ofta glöms bort att Schumpeters teori om entreprenören bara var en del av hans större teori om den ekonomiska utvecklingen.

Karl Gratzer skriver i sin bok ”Snabbmat i automat” (1998) att begreppet innovation omfattar enligt Schumpeter förändringar i ett brett perspektiv från bl.a. introduktion av nya varor, tekniska förändringar i befintliga varuproduktion, öppnande av nya marknader eller råvarukällor, nya typer av affärsorganisationer. Detta kan betecknas som ”doing things differently” i det ekonomiska livet, som skapar och förändrar världen och driver utvecklingen framåt. Den och bara den som genomför innovationen är en entreprenör enligt Schumpeter.

Vidare skriver Gratzer (1998) att Schumpeter menar att den viktigaste ”omständigheten” till innovation ger upphov till en kedjereaktion. Övriga företagare önskar få ta del av innovatörens monopolvinst. Detta tolkar Gratzer som att dessa imitatörer uppträder i ”svärmar”. Detta kan förklaras av Schumpeter med att individer med ledaregenskaper som genomför förnyelse drar med sig andra genom att utöva saker utanför sitt tilltänkta verksamhetsområde. Entreprenören undanröjer hindren inte bara för den egna verksamheten utan också för andra. Samtidigt som motståndet mot nyheten minskar, uppträder personer med företagarkompetens genom att se vinstmöjligheten aktivt. När hindren mot förändringen försvagas krävs ett mindre mått av

ledaregenskaper. De som följer efter blir allt fler men mindre kvalificerade. Slutligen är det nya ej längre någon nyhet. Gratzner menar att därför kan vi, utifrån ett schumpeterianskt perspektiv, förvänta oss att imitatorer uppträder osammanhängande och klustervis, (Gratzner, 1998).

Slutligen finns en avgörande, men sällan observerad, skillnad i hur Schumpeter själv använder begreppet innovation och entreprenör i sina tidiga och sina sena vetenskapliga arbeten. Innovation i hans tidigare arbeten framstår som någonting viktigt och historiskt betydelsefullt. I hans senare arbeten finns en diffusare tolkning om att även företagare som följer efter (dvs. imitatorer) i viss men avtagande grad är entreprenöriella, (Gratzner, 1998).

### 3.2.3 *Davidssons definition*

I ett manus som är avsett att tryckas i boken "Advances in Entrepreneurship, Firm Emergence and Growth" beskriver Davidsson entreprenörskap. Han har inte beskrivit en entreprenör utan vi tolkar det som att individen i det entreprenöriella företaget utgör hans definition av en entreprenör.

Davidsson skriver att entreprenörskap består av *ett konkurrensmässigt beteende som driver marknaden framåt*. Denna definition är delvis byggd på behov och utgång. Denna definition har han valt på grund av att den ger en tillfredställande bild av entreprenörskapet i samhället. Det placerar entreprenörskapet i ett marknadskontext och förklarar att det är leverantören och inte kunder, lagstiftare eller naturkrafter som avgör effekterna på marknaden. Delen där marknaden drivs framåt handlar om utfall, entreprenörskap förändrar marknads utfall. Om detta utfall inte förändras är det inte entreprenörskap. Entreprenörskap är introduktion av nya, förbättrade eller konkurrenskraftiga erbjudanden på en ny eller framtida marknad. När detta sker tvingar det konkurrerande företag att förbättra de produkter eller tjänster som de erbjuder på marknad. Detta gör att marknaden drivs framåt och förbättras.

Det går även att säga att entreprenörskap är *introduktion av nya ekonomiska aktiviteter* som leder till förändringar i marknads utseende. Detta kan vara helt nya marknader eller en aktivitet som förändrar en redan existerande marknad. Som exempel tar

Davidsson upp IKEA, möblerna i sig förändrades inte utan förändringen låg i arbetsfördelningen på kunder som producenter och leverantörer.

En annan definition Davidsson använder sig av är *nya konkurrentaktiviteter*. Detta är när ett nytt företag infinner sig på marknaden och lanserar en ny produkt eller när ett befintligt företag lanserar en ny produkt. Eftersom en sådan aktivitet gör att marknaden måste agera och förändra sig för att möta denna konkurrens anser Davidsson att detta är entreprenörskap.

### 3.3 Entreprenören

#### 3.3.1 *Entreprenörens karaktär*

De amerikanska forskarna David McClelland och John Atkinson har i mer än 25 år studerat vad det är som motiverar en människa. Deras forskning har lett till att de kunnat plocka ut tre olika behov som är *drivande för individens motivation*. Dessa behov har de sedan kunnat överföra till entreprenörskapsforskningen. Entreprenören har ett eller flera av dessa behov vilka är:

Behovet av att prestera något, behovet av att tillhöra någonstans och behovet av makt.

**Behovet av att prestera något** är ett behov som finns hos de flesta entreprenörer. Människor med detta behov söker upp utmanande och konkurrerande situationer och sätter där upp realistiska mål. Dessa mål är oftast av påtagligt individuell art. Psykologer tror att det är just detta behov som gör att vissa väljer att starta och bygga upp nya företag.

Den individ som har behovet att prestera något karakteriseras även av andra egenskaper: *Tävlrar mot en självpålagd standard* - Detta är när individen försöker göra bättre ifrån sig än vad den tidigare har gjort, individen tävlar mot sig själv.

*Letar efter unika resultat* - Individen försöker använda sig av unika metoder för att få unika resultat och på det sättet utmärkas personligen.

*Använder feedback* - Individen tycker om att höra hur bra och duktig han är och söker upp situationer där detta är möjligt.

*Planerar för att övervinna hinder* - Individen planerar noga inför framtida hinder och blockeringar för att nå sina mål, (Bjerke, 1989).



Prestationsbehovet och entreprenörskap har visat sig gå hand i hand. Detta behov som oftast är en tillgång för entreprenören kan också vara en nackdel. När entreprenören skall arbeta i grupp kan det dennes oberoende vara ett hinder för att få en bra relation med gruppen. Entreprenörens höga krav på sig själv kan leda till att andra blir irriterade på grund av att de själv inte kan leva upp till entreprenörens höga krav. Entreprenörens goda självförtroende och vilja att göra saker själv i tron att det blir bättre gjort kan göra att det blir svårt att delegera beslutsfattande och arbetsuppgifter, (Bjerke, 1989).

**Behovet av att tillhöra någonstans** mynnar ut i olika tecken som individen visar upp vid detta behov.

*Intresse för att bli omtyckt och accepterad och för vänskap* - Individen har en vilja att upprätta varma och vänskapliga relationer med andra människor.

*Dragning åt sociala situationer* - Uttrycker sig ofta som en vilja att tillhöra olika sociala sammankomster såsom klubbar och föreningar.

*Oro för att avbryta en positiv personlig relation* - Uttrycks i en emotionell oro för att skiljas från någon annan och visar en önskan att återuppta nära relationer som individen haft tidigare.

*Intresse för människor i arbetssituationen* - I denna situation är det huvudsakliga intresset i affärslivet att arbeta med människor.

*Intresse för människor i situationer utanför affärslivet* - Här är huvudorsaken för deltagande i fritidsaktiviteter att individen får vara med andra människor, (Bjerke, 1989).

Behovet att tillhöra något har visat sig vara viktigare än vad forskare tidigare trott för entreprenörer. Att tillhöra grupper och liknade kan vara en bra tillgång vid t ex. uppstartande av ett företag, det blir då lättare för entreprenören att ta tag i de personliga problem som kan uppstå med personal om detta är ett behov istället för att tvång som måste göras. Entreprenören känner att den vill vara en del av gruppen som företaget innebär och bryr sig därför mer om sin personal än vad den hade gjort utan detta behov, (Bjerke, 1989).

Det finns fyra tecken som visar på ett **behov av makt** hos en individ.

*Maktintresse uttryckt som mäktiga handlingar* - Individen genomför olika handlingar för att visa sin makt. Dessa handlingar kan genomföras för att kontrollera andra individer och påverka deras beteende.

*Väcka starka känslor hos andra* - Individen skapar makt genom att framtvunga känsloreaktioner hos andra genom handlingar som väcker starka känslor såsom förtvivlan, ilska eller rädsla, (Bjerke, 1989).

*Intresse för rykte, status eller ställning* - Individen är mån om sitt rykte, status eller ställning och försöker ta reda på vad andra människor tycker om denne. Det vidtas oftast inga åtgärder för att ändra denna åsikt utan intresset ligger enbart i vad andra tycker.

*Göra bättre än någon annan* - Individen ger sig in i aktiviteter där den har en möjlighet att besegra någon annan.

Behov av makt kan för entreprenören bli ett hinder i företaget. Istället för att samarbeta och på det sättet lösa de problem som finns i företaget kan maktbehovet skapa en ovilja att släppa kontrollen och på det sättet tappa sin auktoritet. Det kan även bli så att individen riktar in sig mot statussymboler såsom lön, tjänstebil eller storlek på kontoret istället för företagets mål, (Bjerke, 1989).

### 3.3.2 *Entreprenörens visioner och risker*

Enligt Björn Bjerke är visioner en mycket viktig del i entreprenörens affärliv. Oftast är inte visionen ett visst mål eller en bild av en speciell produkt som skall utvecklas utan istället hela tillvägagångssättet för att entreprenören skall lyckas. Entreprenören bygger upp mentala modeller för hur den ska gå tillväga för att lyckas inom områden som marknadsföring, produktion eller finansiering. Denna förmåga gör att de kan se en affär i sin helhet och hur tillvägagångssättet skall bli för att affären skall kunna genomföras.

Risker och entreprenörer går hand i hand. Eftersom entreprenören oftast agerar tidigare än andra när de upptäcker en affärsmöjlighet skapar detta fler risker, dock är dessa risker noga kalkylerade för att entreprenören ska ge sig i kast med affären. Utan kontroll är det inte entreprenörskap utan mer idioti, (Bjerke, 1989).

### 3.3.3 *Den entreprenöriella processen*

Bjerke nämner i sin bok "Att skapa nya affärer" (1989) att det (förutom de entreprenöriella egenskaperna) finns fyra olika faktorer som han anser är utlösande för en person som startar ett företag eller bidrar med nya affärer på sin arbetsplats.

*Den första* är att personen är otillfredsställd med sitt nuvarande arbete. Studier har visat att det ofta är negativa orsaker som gör att en person väljer att bryta med den nuvarande situationen. Detta kan vara ett missnöje med sin arbetssituation såsom lite ansvar, dålig kontroll m.m. Många väljer då att byta arbete men några väljer i denna situation att starta ett eget företag.

*Den andra* faktorn är övertalighet. Detta kan vara personer som befinner sig mellan två arbeten, nyutexaminerade eller immigranter. Ofta startar dessa grupper företag på grund av att de inte har något annat val. Denna övertalighet råder ofta under perioder av lågkonjunkturer men det är också under dessa tider människor är som mest villiga att starta företag. Att det är många immigranter som startar företag kan ha sin förklaring i att de stöter på många hinder för att ta sig in på den nya arbetsmarknaden och bestämmer sig därför att starta eget företag.

*Tredje faktorn* är identifiering av en ny affärsmöjlighet. Det är inte bara vid negativa rubbningar en entreprenör kan stiga fram utan sker även vid positiva rubbningar. Ofta är det människor som är duktiga inom ett visst område som ser en möjlighet att kunna sköta saker på egen hand. De har kanske arbetat inom ett företag med en viss produkt men upptäcker andra behov och möjlighet för produkten vilket leder till att de startar ett eget företag ex. extraprenör.

*Den fjärde* faktorn är uppmuntran och stöd. För att entreprenören skall ta steget till att bli egenföretagare hänger till stor del på den uppmuntran den får. Om entreprenören befinner sig i ett företag och vill sluta för att starta något eget är arbetskamraternas stöd och uppmuntran ofta en viktig faktor. Stödet från hustrun eller mannen kan även det vara avgörande för om personen skall starta ett eget företag, (Bjerke, 1989).

### 3.4 Svensk tillväxthistoria

Ur ett historiskt perspektiv är entreprenörskap inte något nytt inom Svenskt näringsliv. Det Svenska industrisamhället byggdes upp av entreprenöriella verksamheter och då främst inom industrin. Företag som SKF, ASEA, Alfa - Laval, AGA och LM Ericsson är exempel som har sin grund i starkt entreprenörskap, (Landström, 1999).

#### 1930 - 1950

Den dåliga ekonomin som följde efter Kreugerkraschen<sup>3</sup> tog sig Sverige snabbt ur. Genom att Tyskland fördubblade sin import av järnmalm från Sverige kunde den negativa trenden vändas. Även pappersindustrin fick ett uppsving, detta på grund av att Storbritannien hade en ökande marknad inom detaljhandel och tidningar. Många länder drabbades hårt av den ekonomiska krisen som rådde under 30-talet, dock inte Sverige. Faktum är att under 30-talet hade Sverige ett av sina bästa årtionden någonsin i fråga om BNP och tillväxt. Detta menar många beror på den socialdemokratiska valsegern 1932. Detta är dock en diskuterad teori eftersom den Svenska ekonomin redan hade börjat sin uppgång innan socialdemokraterna kom till makten.

En annan del i framgångarna var den demografiska situationen. Under 1910-talet var födelsetalen mycket höga vilket ledde till att i mitten av 1930-talet fanns det fler 20-29 åringar än vad det har varit under hela 1900-talet. Eftersom det var under just denna tid som efterfrågan på svenska produkter var som störst gjorde antalet arbetsföra människor att Sverige kunde möta denna efterfråga. Efterfrågan på arbetskraft blev även stor på grund av den stora ombyggnaden av den svenska infrastrukturen. El-nät skulle byggas över hela landet och kraftverk skulle byggas vilket krävde stora mängder arbetskraft. Detta nya elnät gjorde att tillverksindustrin kunde spridas ut i landet och inte behövde vara centrerad till de större städerna vilket ledde till att allt fler människor kunde vara delaktiga i denna industri. Sammanfattningsvis var 1930- och 1940- talen goda år för Sverige. Under denna tid var Sverige det land med högst tillväxt i hela världen. Under slutet av 30-talet och början av 40- talet sjönk dock tillväxten och andra länder som t ex. Japan klättrade uppåt på tillväxtlistan.

---

<sup>3</sup> Se bilaga 1.

När andra världskriget var över år 1945 tog tillväxten fart på nytt. Sverige hade vid denna tid en tillväxt på 5% per år vilket var en hög siffra, detta berodde på att Europa skulle återuppbyggas och Sverige som var oförstört hade en hög kapacitet till att göra detta. De industrier i Sverige som hade den högsta tillväxten var verkstadsindustrin och den kemiska industrin, dessa industrier hade en årlig tillväxt på 7%. Det var dock ett antal industrier som stagnerade såsom sågindustrin och jordbruket, men eftersom de företag som hade hög tillväxt ökade mer än vad de andra sjönk så steg den totala tillväxten i landet, (Schön, 2000).

### **1950-1970**

Under en 20 års period under åren 1950 till 1970 upplevde västvärlden en ekonomisk nivå som var högre än någonsin tidigare. Tillväxten i industriländerna låg på 4% per år i genomsnitt. Den förändring av levnadsstandard som skedde under denna tid var något som aldrig tidigare skett. Kylskåp, stereoanläggningar och liknande som ansågs som standard under 70- talet hade bara något årtionde tidigare ansetts som lyx som endast en mycket liten del av befolkningen hade tillgång till.

Den uppdelning som skedde i västvärlden mellan öst och väst gjorde att länderna inom respektive del kunde öka samarbetet med varandra. För Västeuropa och då även Sverige innebar detta att det blev en friare marknad som stod under ledning av USA.

I Europa skapades ett program för en friare handel mellan länderna. Detta program utmynnade i Europeiska Ekonomiska Gemenskapen (EEG). Inom denna gemenskap slöts ett avtal om en tullunion som fick namnet EFTA vilket Sverige tillsammans med Danmark, Norge, Storbritannien, Portugal, Schweiz och Österrike anslöts till.

En annan del av de institutionella förändringarna var att statsmakterna fick mer inflytande vilket hade varit ett krav för den fria marknaden. Detta var tydligt i Sverige där speciellt den offentliga sektorns beslut om utbyggnad av infrastrukturen var en stor del av tillväxten.

Det som var gemensamt för industriländerna var att de alla försökte hålla en hög och jämn tillväxt med en hög sysselsättning samtidigt som inflationen skulle vara låg och på en gemensam nivå för länderna.

Det teknologiska gapet som tidigare hade funnits mellan USA och övriga länder kunde under denna tid minska. Europa som tidigare hade haft krig och inte kunnat utveckla sin teknik på samma sätt som USA kunde nu lägga mer resurser på tekniken. Mellan 1950 och 1973 var Europas produktivitetsökning nästan dubbelt så hög som i USA. Att det fanns ett stort utbud av de två produktionsfaktorerna arbete och kapital var en förutsättning för att tillväxten skulle kunna ta fart. Den arbetskraft som behövdes i industrin och tjänstesektorn kom från landsbygden som snabbt avfolkades vilket ledde till att arbetskraften inom jordbruket minskade.

Även en stor arbetsinvandring tog fart och till Sverige kom mycket folk från södra och sydöstra Europa tillsammans med människor från de Skandinaviska länderna.

Det ökade behovet av mer komplexa kunskaper inom samhället gjorde att utbildning blev allt viktigare. De höga födelsetalen efter andra världskriget gjorde att konkurrensen om arbeten ökade och de s.k. fyrtilialisterna behövde utbilda sig för att kunna konkurrera på arbetsmarknaden.

Under denna period minskade hushållsarbetarna med 500 000 personer, detta var lika många som började arbeta inom den offentliga sektorn. Eftersom arbetet inom den offentliga sektorn värderades tre till fyra gånger högre än vad hushållsarbete gjorde vilket hade en stor inverkan på den kraftiga höjningen av BNP under denna tid.

Exporten blev en mycket viktig del för Sverige. Från år 1950 fram till år 1970 växte den svenska exportvolymen fyra gånger från vad den varit i början av 50-talet. Skogsindustrin och gruvindustrierna var de som exporterade mest och stod för hela två tredjedelar av den totala exporten.

De stora födelsetalen under 40-talet och den brist på byggmaterial som rådde under de båda världskrigen gjorde att Sverige var i stort behov av att bygga bostäder. Det bestämdes att en miljon bostäder skulle byggas under en tioårsperiod. Byggandet av bostäder hade tidigare skötts av byggmästarföretag på ett hantverkarmässigt sätt, nu blev byggandet allt mer automatiserat och allt fler stora företag såsom Skanska och JM-bygg blev inblandade i tillverkningen, (Schön, 2000).

### 1975-2003

Tiden från 1970-talet har ansetts som den tredje industriella revolutionen, detta på grund av att under denna tid liksom de tidigare revolutionerna skedde innovationer inom kraftöverföring och kommunikation. På 1700-talet var det ångmaskinen, på 1800-talet var det motorerna och på 1900-talet var det mikroprocessorn. Från slutet av 70-talet växte elektronikbranschen kraftigt och de företag som gett sig in i branschen växte snabbt. Tack vare den nya tekniken kunde nya branscher dyka upp såsom TV-satteliter, datorer, kommunikation m.m. Även biotekniken fick sitt stora genombrott tack vare den nya tekniken. Denna förnyelse har varit så omfattande att det började talas om en ny ekonomi. Denna ekonomi har andra principer än den gamla industriella ekonomin. Materiellt kapital såsom maskiner och byggnader har fått en allt mindre betydelse. I den nya ekonomin är det de immateriella tillgångarna i form av kunskap som är av vikt. Den produktivitetssökning som tidigare funnits började i mitten av 70-talet att minska, (Schön, 2000).

Denna tid var en omvandlingens tid för Sverige. Från att ha varit ett av de högst rankade industriländerna i början av 70-talet var Sverige det land som uppvisade lägst tillväxt av alla industriländer under tiden mellan slutet av 70-talet till 90-talet början. Orsaker till detta är ur ett ekonomiskt perspektiv en felande ekonomisk politik. Från 70-talet höjdes skatterna, lönespridningen minskade och rörligheten på arbetsmarknaden minskade. Dessutom blev vissa verksamheter statligt subventionerade vilket ledde till att företag trängdes ut från marknaden, vilket ledde till en minskad tillväxt av nystartade företag, (Schön, 2000).

Denna minskning av tillväxt i jämförelse med andra industriländer visas tydligt av Magnus Henrekson i boken *Tillväxtföretagen* (1991) genom denna tabell gjord av National Accounts:

### 1970-98

	<b>BNP</b>	<b>BNP per capita</b>
<b>Sverige</b>	<b>1,7</b>	<b>1,3</b>
<b>OECD</b>	<b>2,7</b>	<b>1,9</b>
<b>OECD Europa</b>	<b>2,4</b>	<b>1,8</b>

Figur 3. Sveriges tillväxt jämfört med andra OECD länders tillväxt.

*(National Accounts 1960-1997 Vol. 1, 1999; OECD, Main Economic Indicators, februari 2000. OECD är en organisation för ekonomiskt samarbete och utveckling)*

1970 var Sverige det land som hade den fjärde högsta genomsnittsinkomsten av OECD-länderna. 1990 låg Sverige på en nionde plats och 1998 intog Sverige 18:e plats.

Under denna period har Sverige haft en hög grad av sysselsättning, 1990 hade Sverige den högsta sysselsättningen av alla OECD länderna, dock sjönk sysselsättningen under resten av 90-talet med tio procent och i början av 2000-talet var Sverige omsprunget av ett flertal OECD länder. En annan skillnad mellan Sverige och andra länder har varit och är att Sverige inte har någon tillväxt inom den privata sektorn, utan har istället haft nästan all sin sysselsättningsökning inom den offentliga sektorn, (Landström, 1999)

### **3.4.1 Företagstillväxt**

Under senare år har såväl forskare, politiker och olika beslutsfattare i samhället visat ett stort intresse för tillväxt i småföretag och deras betydelse för en nations tillväxt. I småföretag kan tillväxten ses som ”kontinuerligt” entreprenörskap. Problemet är att det är tydligt att småföretagen inte står för någon större del av tillväxten och sysselsättningen i samhället. Det har visat sig att de flesta småföretag startas som små företag och fortsätter att vara så. Småföretagen vill inte växa, (Landström, 1999).

Genom forskning av Delmar och Davidsson (1998) där de har analyserat den mest expansiva tiondelen av de svenska småföretagen har de kunnat ta fram ett antal tillväxtmönster för denna sortens företag. Första gruppen av företag är de som har en stabil försäljningstillväxt. Kännetecknen för denna grupp är att de visar hög försäljningstillväxt som sker under lång tid fast tillväxten i antal anställda är begränsad. Andelen av företag i denna grupp var 9,8 %.

I den andra gruppen befinner sig de företag som köper upp andra företag och på det viset skapar tillväxt. I denna grupp befinner sig 9,3 % av de totala företagen.

Den tredje gruppen innehåller företag där tillväxten sker genom anställning. 17,3 % av de tillfrågade företagen befann sig inom denna grupp.

I den fjärde gruppen fanns de företag som kännetecknas av att de har en kraftig tillväxt under något enstaka år men kan sedan inte behålla denna tillväxt. 11,3 % av företagen var av denna sorts företag.



19,4 % av företagen var de som hade den största tillväxten av alla tillfrågade företag både i försäljning och i anställningstillväxt, s.k. supertillväxtföretag.

Grupp nummer sex är de företag som liksom grupp nummer två har en stabil tillväxt, dock är skillnaden att dessa företag inte köper upp andra företag utan istället växer på egen hand. 19,5 % av företagen tillhör den sjätte gruppen.

Oregelbunden försäljningstillväxt hade 13,3 % av företagen. Dessa företag hade en oregelbunden tillväxt och hade en högre försäljningstillväxt än anställningstillväxt, (Landström, 1999).

### **3.4.2 Tillväxtfaktorer**

Tre huvudkomponenter som har sammanställts av Landström (1999) sammanfattar de orsaker som leder till ett småföretags tillväxt: entreprenören i företaget, företagets karaktär och företagets strategi.

Entreprenörer som vill att företaget skall växa kommer med större sannolikhet att lyckas med detta än entreprenörer som tvingas till att starta företag p.g.a. t ex. arbetslöshet.

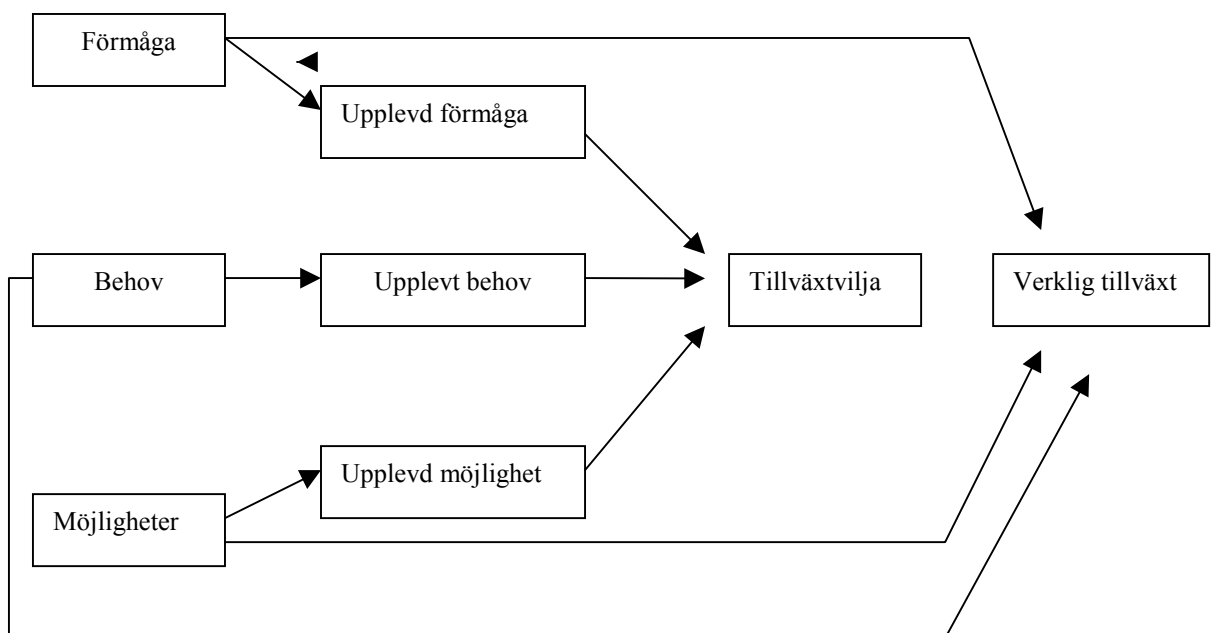
Även en hög utbildning och tidigare ledarerfarenheter gör att det råder större sannolikhet att företaget skall få en positiv tillväxt. Om det är flera personer som startar företaget ihop ökar även detta chanserna till tillväxt, (Landström, 1999).

Om företaget är litet och ungt växer det oftast i en högre takt än vad större, etablerade företag gör. Detta är dock något som skiljer sig mycket åt mellan olika branscher. Vilken bolagsform företaget har kan även det göra en skillnad, företag med ett begränsat ägaransvar såsom ett aktiebolag växer oftast snabbare än vad andra företag gör, (Landström, 1999).

Strategin har visat sig skilja mellan småföretag som har en snabb tillväxt och de som inte har det. Företag med hög tillväxt tar gärna in externa ägare som har kapital och kompetens att dela med sig av. De delegerar även beslut på icke ägande ledare i företaget. Introduktionen är en viktig del för småföretagen med hög tillväxt, en stark fokusering mot en nisch, segment eller liknande är utmärkande för dessa företag, (Landström, 1999).

### 3.4.3 Tillväxtambitioner

I Per Davidssons studie *Continued Entrepreneurship and small Firm Growth (1989)* framgår det att de flesta småföretag inte har någon större kontinuerlig entreprenörskap såsom innovationer eller att de hittar nya marknader och nya affärsmöjligheter. Trots detta växer de ändå, vilket han förklarar med tre olika faktorer. Dessa är: företagarens förmåga, behovet av förändring och de yttre förutsättningarna (möjligheter). Den uppfattning av dessa faktorer som företagaren har är vad som skapar en tillväxtvilja och som i sin tur leder till företagets verkliga tillväxt.



Figur 4. Bestämningfaktorer för tillväxt i små företag  
(källa: Davidsson, 1989)

Bilden illustrerar behovens inverkan på viljan till tillväxt.

Den viktigaste faktorn av de tre är *behovet av att förändra sig*. Detta visar sig genom att det är de yngsta och minsta företagen som är mest tillväxtbenägna, det är även dessa företag som behöver tillväxt för att kunna överleva. Faktorerna förmåga och möjligheter d.v.s. företagarens utbildning och tidigare erfarenheter visade sig inte vara avgörande för attityden till tillväxt. En erfaren företagare är inte mer positiv till tillväxt än vad en ung och oerfaren företagare är. Det som dock skiljer sig mellan en ung och oerfaren företagare är att den som är erfaren lättare kan se möjligheter till tillväxt och hur

företaget skall gå tillväga för att utnyttja dessa möjligheter. Studien har även visat att viljan hos entreprenören med företaget har att göra med hur de anställdas välbefinnande påverkas. Politiken för småföretagare bör bedrivas så att den riktar in sig på specifika företag som vill växa istället för generella åtgärder som riktar sig till alla småföretag, detta för att få en mer effektiv politik för småföretagen. Politiken bör även uppmuntra unga företagare att växa i sin företagsamhet, de yngre har öppnare värderingar och attityder och är mer objektiva i sitt behov av att klara sig på marknaden, (Landström, 1999).

Småföretagen är viktiga i Sverige eftersom de är så många i förhållande till de stora företagen. En vanlig process är att företag föds, lever och dör små, och det är inget fel i det menar Davidsson eftersom de flesta affärsidéer ändå inte har någon tillväxtpotential. Det finns företag som kan men inte vill växa. Det är detta ”problem” samhället ska koncentrera sig på. Anledningen till att de inte vill växa kan vara att de är osäkra på vad som kommer att hända med företaget. Davidsson menar att det råder ingen tvekan om att företag förändras när de blir större men frågan är bara hur. Ovisshet kan skapa ett tillväxtdilemma. Arbetssituationen förändras för företagaren genom tillväxt vilket leder till att företagaren måste ta ställning till hur den ska hantera situationen. Tillväxt genom att anställa personal kan leda till t.ex. ökad eller minskad kontroll, lättare eller svårare att hålla hög kvalitet. Företagare kan både vinna och förlora på expansionen, vilket är ett dilemma. Enligt Davidsson är inte tillväxt alltid i linje med en företagares personliga mål, men genom att hjälpa företagarna att bli lönsamma så kommer tillväxten av sig själv, (Entré nr ¾ 2003).

Ewa Fredriksdotter Larsson, filosofie licentiat i psykologi vid Göteborgs universitet, menar att det startas få företag i Sverige idag. Istället finns tecken på att allt fler vill vara löneanställda. Hon menar också att de flesta nystartande småföretag är inte intresserade av att växa. Hon har i sin licentiatuppsats kommit fram till att småföretagare använder sig av extern hjälp vid beslutsfattandet men att det inte handlar så mycket om experthjälp, (Entré nr 3/2002).

Larsson menar att småföretag har färre fasta rutiner än stora företag. Småföretag tar ofta råd från familjen, grannar och vänner. En annan fråga hon ställer i sin studie är om företag planerar att expandera sin verksamhet? Det verkar som att många småföretag har andra mål med sitt företagande tycker Larsson. Merparten av ensamföretagare vill

fortsätta att just vara ensamma. Deras mål är inte att skapa ett stort växande företag utan istället värderar de saker som att bestämma över sig själva, arbeta nära hemmet eller få mer fritid. Larsson anser att den här typen av livsstilsmål är snarare defensiva än expansiva, (Gustafsson, 2002).

En nybliven företagare kanske kan tänka sig att anställa någon inom släkten. Inställningen skiljer sig något beroende på företagets storlek. Ewa Larsson menar att det är lättare att fortsätta växa för dem som redan har några anställda. Vidare i studien har hon kommit fram till att få inte vill starta egna företag utan hoppas på att andra gör det och att de därmed kan få anställning i de företagen som startas, (Gustafsson, 2002).

Ytterligare studier har gjorts inom entreprenörsforskningen. Stefan Fölster (2000) som är docent i nationalekonomi har gjort en studie där han diskuterar sambandet mellan företagande och sysselsättningens påverkan på tillväxt. Han talar om att ett nytt företag eller en ny produkt skapar en efterfrågan som tidigare inte fanns. Detta kan öka sysselsättningen men behöver inte göra detta. En ny produkt som gör att företaget behöver öka sin kapacitet kan ske genom rationalisering av produktionen och kan då istället minska sysselsättningen. En ny produkts efterfrågan kan ske på bekostnad av andra produkter och ökar då inte heller sysselsättningen.

Att empiriskt undersöka sambandet mellan egenföretagande och sysselsättning anser Fölster var svårt. Han menar att det är lätt att jämföra sysselsättningsgrad i olika regioner, ett exempel är Gnosjö där arbetslösheten låg runt en procent under hela 1990 – talet. Han frågar sig dock om det inte lika gärna kan vara så att en hög sysselsättning leder till mer egenföretagare eller att vissa regioner har bättre ekonomiska förutsättningar än andra såsom näringsstruktur för egenföretagare och för sysselsättning. För att få svar på detta genomförde Stefan Fölster år 2000 en undersökning där han jämförde olika regioner och deras grad av företagande och sysselsättning och genom att använda sig av olika statistiska korrigeringar kunde han komma fram till ett långsiktigt orsakssamband mellan företagande och sysselsättning. De resultat han fick fram av undersökningen var bl.a. att för varje anställd som går från anställning till egenföretagare ökar på sikt anställningsgraden med 1,3 %. Undersökningen visade även att ett egenföretagande har störst sysselsättningseffekt efter två till fyra år. Detta på grund av att det tar ungefär denna tid innan ett nystartat företag har kommit upp i den

produktionsnivå där de kan anställa. Han pekar även på Per Davidsson och Frédéric Delmars forskning där de visar på att ”det är genom etablering och måttlig tillväxt av stora mängder unga företag som merparten av genuint ny sysselsättning skapas”, (Fölster, 2000)

Hur situationen för småföretag skall bli bättre i Sverige har Fölster ett antal förslag till: Det första är att svenska företag måste engagera sig mer i samhället. Här jämför han med USA där företagen är mycket mer involverade i vad som händer i samhället såsom i politiska frågor och donationer till investeringar som skall förbättra samhället. Ett annat förslag han har är att innovationsgraden måste öka i den offentliga sektorn. Få sektorer är så stela som den offentliga sektorn och gör det därför svårt för människor i denna sektor att vara innovativa, (Fölster, 2000). Per Davidsson som är verksam inom samma område som Fölster tar upp ytterligare argument om hur tillväxt kan skapas. Han menar att om näringslivsutvecklare och konsulter försökte hjälpa till med lönsamheten i företag skulle Sverige få mer företag med eget kapital och självförtroende att satsa på expansion, (Karlén, Åse Esbri.se).

### **3.5 Tillväxtdebatten**

Forskare menar att det är entreprenörerna och småföretagarna som ska utveckla den framtida tillväxten. Att de nya och små företagen är viktiga för att skapa nya jobb har såväl svensk som internationell forskning visat. Frågan är om entreprenörerna vill och kan uppfylla politikernas och samhällets önskan om tillväxt? Forskare som Per Davidsson menar att genom de studier och forskning som gjorts vill inte många entreprenörer se sina företag växa, (Entré nr 3/4 2003).

Varför situationen är som den är idag finns det många olika åsikter om. Vissa forskare skyller på regeringen som genom olika lagar har gjort att företagen måste lägga ner allt mer tid och kapital på att miljöanpassa sina produkter och processer, att det är allt för komplicerade patent och konkurrenslagar som hindrar att ett företag tar för stor del av en marknad så att det inte längre finns någon anledning för ett företag att utveckla sig. En annan åsikt är att det saknas ekonomisk förnyelse, att det finns en inbyggd kontroll och standardisering i näringslivet vilket leder till låga priser på produkter men en

enhetlighet bland företagen där det inte går att hitta företag som skiljer sig från mängden och som kan föra utvecklingen framåt, (Bjerke, 1989).

### **3.5.1 Regeringens mål för ökad tillväxt**

#### **Inledning**

Ökat företagande är av stor betydelse för den svenska tillväxten och sysselsättningen. Regeringen arbetar med att utveckla gynnsamma förutsättningar för företagandet, både för att öka nyföretagandet och för att få redan etablerade företag att växa.

Näringsdepartementet är det departement som ansvarar för bl.a. frågor kring näringslivsutveckling som t.ex. arbetsmarknaden. Näringsminister Leif Pagrotsky är statsråd i regeringen med ansvar för de näringspolitiska frågor.

#### **Näringsdepartementet**

Näringsdepartementet arbetar med att främja utvecklingen av företag, regioner och individer på arbetsmarknaden. Näringsdepartementets uppgifter omfattar många olika politiska områden som är avgörande för att Sverige ska ha en uthållig och stark tillväxt, låg arbetslöshet och hög sysselsättning. Några av dessa områden är arbetslivspolitik och näringspolitik. Näringsdepartementet arbetar sammanhållet och långsiktigt med en rad sakområden som alla ska bidra till att skapa tillväxt och nya jobb. Tillväxt ger förutsättningar för ökade resurser till välfärden, (Näringsdepartementet, 2003).

#### **Arbetslivspolitikens inriktning och mål**

Arbetslivspolitik ska bidra till en bra arbetsmiljö, flexibel arbetsorganisation, delaktighet och inflytande för arbetstagarna, trygghet i anställningen och livslångt lärande.

De ska arbeta för att alla ska ha ett bra arbetsliv med bra arbetsvillkor som fungerar. Arbetslivspolitik handlar om att ha ett helhetsperspektiv och att samverka mellan de olika verksamhetsområdena inom arbetslivspolitik fungerar. Deras inriktning är att åstadkomma ett hållbart arbetsliv som skapar förutsättningar för hög sysselsättning och en stabil, hög och hållbar tillväxt och ett konkurrenskraftigt näringsliv. Näringsdepartementet menar att ”utmaningen ligger i att förena individens rättigheter,

trygghet och kompetensutveckling med den förnyelse och utvecklingskraft som krävs för hållbar ekonomisk tillväxt.” (Näringsdepartementet, 2003).

### **Näringspolitikens inriktning och mål**

Regeringen menar att Sverige behöver fler och växande företag. En positiv och öppen attityd till företagare och företagsamhet är grunden för landets välfärd. Förutsättningarna för att människor ska kunna omsätta sina idéer och drömmar i konkreta företag måste därför bli bättre. ”Att driva företag ska vara ett lika självklart val som att vara en engagerad och initiativrik anställd.” Målet för näringspolitik är att främja en hållbar ekonomisk tillväxt och en ökad sysselsättning genom fler och växande företag. Det som är grundläggande för att främja tillväxten är att få en ökad ekonomisk aktivitet genom fler företag som växer, detta gäller både i Sverige och i Europa. Tillväxten är en förutsättning för att ta hand om och utveckla arbetstillfällena och välfärd, (Näringsdepartementet, 2003).

Regeringen har därför beslutat att satsa på ett entreprenörskapsprogram som bl.a. ska stimulera ungdomar att utveckla nya idéer och öka intresset för och kunskaperna om företagande. För att uppmuntra entreprenörskap, bidra till positiva attityder till entreprenörskap och företagande samt för att öka nyföretagandet har regeringen avsatt 12 miljoner kronor under tre år (2002-2004). Detta har gjorts för att dra upp riktlinjerna för ett nationellt program för entreprenörskap. Särskild hänsyn ska tas till behovet av attitydfrämjande åtgärder hos ungdomar och ett ökat entreprenöriellt förhållningssätt bland ungdomar, (Näringsdepartementet, 2003)

Magnus Aronsson (vd Esbri) håller med om att för att få fler människor att starta, driva och låta sina företag växa krävs förändring i regelsystem och skatter. Han pekar också på betydelsen av förebilder. Ungdomar måste se entreprenörer som förebilder om de i framtiden ska våga ta steget och själva bli entreprenörer, (Entré nr 3/4 2003).

Regeringen stöttar försöksverksamhet med kommunala entreprenörskaps- och teknikskolor för att stimulera ungdomars intresse för entreprenörskap och teknik. Tanken är att dessa ska skapa en ny rekryteringsbas för utbildning av tekniker och naturvetare av båda könen. Från och med 2002 utvecklas konceptet i Norrköping och Örebro, och under 2003 kommer andra orter att ingå i försöksverksamheten.

NUTEK<sup>4</sup> har beviljats 25 miljoner kronor för att under perioden 2002-2004 genomföra ett program för att långsiktigt stärka lokal näringslivsutveckling. Syftet är att öka kommunernas förutsättningar att på ett kvalitativt och strategiskt sätt arbeta med näringslivsutveckling.

Tillväxt kan skapas av människors arbete, och tillväxtpolitik måste handla om att skapa så goda förutsättningar som möjligt för detta arbete. Exempel på förutsättningar för människors arbete är ett väl utbyggt transport- och kommunikationssystem och en rikstäckande digital infrastruktur. Andra förutsättningar är stabila spelregler för företagsamheten, goda arbetsmiljöer, kreativa forskningsmiljöer, åtgärder för att bryta fördomar och diskriminering i arbetslivet och sunda konkurrensförhållanden, som inte utestänger nya aktörer och nya idéer, (Näringsdepartementet, 2003).

### **Finansieringsformer**

Staten har bildat ALMI företagspartner AB. ALMI finns i varje län och hjälper små företag att ta tillvara på tillväxtmöjligheterna. En av anledningarna till att staten har bildat detta bolag är för att de menar att små företag<sup>5</sup> blir allt oftare utsatta för ökad konkurrens i en omvärld som snabbt förändras. Staten menar att företagen inte har tid till att ”lyfta blicken” och se de nya möjligheterna i framtiden. På ALMI arbetar ca 500 företagsrådgivare som på riksdagens uppdrag arbetar direkt med företag som vill och kan växa och med personer som vill starta eget, (Almi 2003).

*”Vårt mål är att flera ska få möjlighet att starta eget företag, att fler innovationer ska kommersialiseras och att fler företag ska få möjlighet att växa och utvecklas.”, (Almi 2003).*

Innovatörer, nya företag och etablerade företag som vill utvecklas kan ha svårt att få ihop tillräckligt med kapital på marknaden. En av ALMI:s uppgifter är att finansiera dessa företagare. Men för att ALMI ska kunna vara med och ge lån måste det finnas goda möjligheter till långsiktigt hållbar lönsamhet i den satsning som planeras. För

---

<sup>4</sup> Verket för näringslivsutveckling

<sup>5</sup> Små och medelstora företag är enligt EU:s definition, företag med färre än 250 anställda



ALMI är de viktigaste faktorerna bärkraften i affärsidén och entreprenörens förmåga att utveckla affärsidén. ALMI menar att de tar en riskvillig finansiering och med anledning av det tar de ut en ränta som är högre än den genomsnittliga bankräntan. ALMI:s övergripande mål är att främja utveckling av konkurrenskraftiga små och medelstora företag och stimulera nyföretagandet i syfte att skapa tillväxt och förnyelse i svenskt näringsliv. ALMI menar att de är kanalen för samhällets insatser med syfte att främja näringslivets tillväxt, som riktar sig till någon av ALMI:s målgrupper. ALMI:s ambition är att ha en samordnande roll för regionala aktörer som verkar med syftet att främja näringslivets tillväxt.

Det finns även andra finansieringsformer som företagen kan använda sig av. I en undersökning gjord av Olofsson & Berggren (1998) visar det sig att banken är den vanligaste externa finansiären. Ca 50 % av undersökningens företag hade sökt finansiering hos banken. Av dessa 50 % stod tillverkande företag för 58%, jämfört med 41% av uppdragsföretagen (antal undersökta företag var 253-282 st). Finansiering hade även sökts hos ALMI och NUTEK som stod för ca 20-30% av de undersökta företagens finansieringsval. Några få företag hade valt andra typer av finansiering som hos Industrifonden och riskkapitalbolag, (Olofsson & Berggren, 1998).

### **3.6 Arbetsrätten**

Här har vi valt att redogöra för några skyldigheter som en arbetsgivare har gentemot en arbetstagare. Arbetsrätten har lagar och kollektivavtal att rätta sig efter, dessa kollektivavtal kan skilja sig beroende på de olika fackliga organisationerna. Därför har vi valt att beskriva en övergripande "bild" över de olika skyldigheterna. En förutsättning är att den enskilda firman måste ändra bolagsform för att kunna anställa.

Inom juridiken och arbetsrätten finns lagar och paragrafer bl.a. Medbestämmandelagen (MBL) och Lagen om anställningsskydd (LAS) som företag måste anpassa sig till. Olika tvister som rör arbetsgivare och arbetstagare tas upp i Arbetsdomstolen. Även om det finns lagar så menar författarna i boken "Affärsjuridik" (1999) att de olika fall som tas upp i domstolen är olika p.g.a. att det är olika förutsättningar från fall till fall, (Kjellström, Mörnlid & Nordensvärd, 1999).

Inom arbetsrätten finns ett begrepp som heter **primär förhandlingsskyldighet**. Den innebär att arbetsgivaren är tvungen att innan han beslutar om viktigare förändringar av sin verksamhet ska arbetsgivaren förhandla med fackliga organisationer som arbetsgivaren har kollektivavtal med. En förändring kan vara nedläggning av en avdelning eller införande av ny teknik som kommer att förändra de anställdas arbetsvillkor. Enligt (MBL) är arbetsgivaren skyldig till denna förhandling, (Kjellström, Mörnlid & Nordensvärd, 1999).

Kritik har riktats mot denna förhandlingsskyldighet enligt författarna till boken "Affärsjuridik" (1999). De menar att denna skyldighet kallas ibland för "tuta-lagen". Detta med anledning till att arbetsgivaren ska i första hand förhandla med fackliga organisationer på lokal nivå. Om de inte kommer överens ska förhandling fortsätta på central nivå. Kommer de inte överens på den nivån så har arbetsgivaren fullgjort sin förhandlingsplikt och kan därmed utföra sin förändring även om de inte har kommit överens. Med detta menar författarna att arbetsgivaren "bara tutar" innan han kör över arbetstagarna. Arbetsgivaren är skyldig att förhandla med *alla* fackliga organisationer som är representerade på hans företag. Ett byggföretag kan ex. ha kontorsanställda och byggnanställda och de har olika kollektivavtal. Det är även arbetsgivarens skyldighet att ta initiativet till förhandling. Skulle inte arbetsgivaren förhandla så blir han skadeståndsskyldig, (Glavå, 2001).

En arbetsgivare har även en informationsskyldighet som innebär att han måste informera de fackliga organisationerna om företagets produktion och dess utveckling. Arbetsgivaren är även skyldig att informera om företagets ekonomi och personalpolitik, (Kjellström, Mörnlid & Nordensvärd, 1999).

### **Anställningens upphörande**

Mats Glavå skriver i sin bok "Arbetsrätt" (2001) att en av de största myterna är att företag tror att det är svårt att säga upp anställda när de väl har anställt dem tillsvidare. Genom att sprida bilden om att det är närmast omöjligt att säga upp anställda har de lyckats skrämna upp småföretagare (och politiker) och därmed bidragit till att minska intresset för nyanställningar, (Glavå, 2001).

Fram till 1974 hade arbetsgivaren rätt att säga upp en arbetstagare på vilken grund som helst. Denna otrygghet för arbetstagaren avskaffades och istället infördes en ny lag,

LAS. Numera krävs det ”saklig grund” för att säga upp en anställd. Begreppet saklig grund kan delas in i två grupper, arbetsbrist och personliga förhållanden.

Arbetsbrist är alltid att betrakta som saklig grund för uppsägning. Arbetsgivaren måste däremot följa turordningsregeln. Den innebär att den person arbetsgivaren anställde sist är den som först får sluta sin anställning hos arbetsgivaren. Det finns dock ett undantag i denna regel. Om ett företag har mindre än 10 anställda kan arbetsgivaren undanta två personer i turordningen, som han anser vara av särskild betydelse för den fortsatta verksamheten. En uppsagd person kan ha företrädesrätt till återanställning inom en period på nio månader, (Malmström, Agell, 2001).

De personliga förhållandena är svåra att beskriva. Det kan t.ex. vara upprepad olovlig frånvaro och där den anstälde kan ha fått tidigare varningar om detta. Våld och stöld är ytterligare exempel på saklig grund. Det är viktigt att skilja mellan uppsägning och avsked. Det som utmärker avsked är att det inte krävs någon uppsägningstid vilket det krävs vid uppsägning. Avsked sker när en arbetstagare grovt har åsidosatt sina åligganden mot arbetsgivaren, (Glavå, 2001).

### **Sjuklön**

I lagen om sjuklön gäller att arbetsgivaren är skyldig att betala ut en sjuklön motsvarande 80% av anställningsförmånerna under en sjuklöneperiod om 21 kalenderdagar. Därefter betalar försäkringskassan ut sjukpenning, (Försäkringskassan, 2003)

## 4. Intervjuer

### 4.1 Inledning

I denna del redogör vi för hur de tillfrågade företagen har svarat på våra frågor<sup>6</sup>.

Svaren på de frågor vi har ställt har vi sammanställt så att de olika personernas åsikter kommer fram utan hänsyn till vem som har sagt vad.

Företagsformerna de intervjuade personerna har är två enskilda firmor och tre aktiebolag. Antal anställda har varierat från inga anställda till sex stycken. En av entreprenörerna har under ett års tid försökt hitta en lämplig medarbetare.

De branscher de intervjuade är verksamma inom är reklam, restaurang, bygg, nagelvård och bokhandelsbranschen.

De olika utbildningar de intervjuade har är:

- Fyrårig teknisk utbildning till ingenjör vid Aschbergsgymnasiet.
- Diplomerad informatör och utbildad reklamkommunikatör. Denna utbildning är införskaffad på RMI – bergskolan som idag heter Bergs skola för reklam och kommunikation.
- En teknisk utbildning från gymnasiet och 80 poäng i ekonomi vid Högskolan i Trollhättan/Uddevalla.
- Civilekonomutbildning vid Karlstads universitet.
- Fritidspedagog vid Umeå universitet.

### 4.2 Drivkrafter

På frågan om vilka drivkrafter företagen hade för att starta företag fick vi en rad olika orsaker:

- Spänning
- Frihet
- Uppskattning
- Fria arbetstider
- Pengar
- Stark tro på sin idé

---

<sup>6</sup> Se bilaga 2

**Spänning** i att starta ett företag innebar att se hur långt det gick att driva en affärsidé, att se vart gränsen gick för ens egen förmåga. En av företagarna var först med sin verksamhet i den stad denne bodde i och såg möjligheten att vara först.

**Frihet** som drivkraft var att själv kunna bestämma när och hur arbetet skulle ske, att slippa jobbiga och dåliga chefer och istället sköta arbetet själv. Att uppnå en intention, ett tillstånd av frihet.

**Uppskattning** för det arbete som denne gör. Som anställd i ett företag märks ofta inte det som görs bra vilket blir krävande efter en tid eftersom de som inte gör ett lika bra arbete ändå får samma lön och förmåner. Som anställd är man mer som en ”bricka i spelet”.

**Fria arbetstider** var en av företagarnas främsta drivkraft. Att själv kunna bestämma under vilka arbetstider personen skall arbeta och under vilken säsong på året.

**Pengar** som en lockelse. Pengar var inte den främsta drivkraften hos någon, dock ansåg ett flertal att detta var något som alltid lockade och en viktig del i att de startade ett företag.

**Stark tro på sin idé.** När arbetsförmedlingens personal som hjälpt företagaren att komma igång inte trodde på dennes idé blev företagaren ”sporrad” att verkligen genomföra den idéen. Företagaren ville verkligen visa att det var en bransch som skulle bli stor i framtiden.

### 4.3 Anställning av personal

Frågan om varför de har anställt personal gav även det ett flertal olika anledningar:

- Öka omsättningen
- Mer tid
- Kvalificerad
- Underlag
- Kompensation

Med **ökad omsättning** menade den tillfrågade att det fanns en möjlighet att öka omsättningen i företaget vid anställning. Företaget hade nått en gräns för hur hög omsättningen kunde vara med endast en person i företaget och det enda sättet att komma förbi denna gräns var att anställa.

**Mer tid** innebar att företagaren kände att tiden inte räckte till för att kunna tacka ja till de uppdrag som erbjöds av kunder. Efter att ha anställt kunde företagaren rikta in sig på de större och viktigare uppdragen men även tacka ja till de mindre. En av tillfrågade har inga anställda men menar att om denne skulle anställa skulle en av anledningarna vara mer tid. Med mer tid menar företagaren möjlighet att arbeta lite mindre och ägna mer tid åt fritid. Det måste alltid finnas någon på arbetsplatsen för företagets fortlevnad, då företagaren lever på fasta kunder dvs. det går inte att ha verksamheten stängd under en längre tid.

Att vara för **kvalificerad** för att ta alla uppdrag hänger ihop med mer tid eftersom företagaren kunde låta de anställda ägna sig åt de mindre och inte så avancerade uppdragen.

**Underlag** hade att göra med att det fanns tillräckligt med efterfrågan på det som företaget hade att erbjuda för att anställning var möjlig.

Med **Komplettering** menade företagaren att om denne skulle anställa personal var det en person som kunde de saker som företagaren själv inte kunde. På det sättet blev företagaren kompletterad för sina svagheter.

#### 4.4 Hinder vid anställning

Hinder med anställning ansåg de tillfrågade vara:

- Stress
- Tid
- Ansvar
- Facket
- Oflexibilitet
- Sjukförsäkring och sociala avgifter
- Anställningsvillkor

Nackdelar med att anställa personal är att det finns alltid en viss **stress** att de anställda måste vara sysselsatta, annars är de bara en kostnad för företaget. Det är även stressigt om det går dåligt för företaget och det krävs uppsägning av de anställda för att företaget skall överleva. Företagaren menar att det blir ganska starka relationer med personalen i ett litet företag vilket gör att det blir mer personligt när företagaren blir tvungen att säga upp en anställd. Även om tanken med att anställa personal var att slippa att göra allt

själv menar en av företagarna att det slutade ofta med att denne ändå fick göra sakerna själv på grund av att resultatet av de anställdas arbete inte var tillräckligt bra. Att behöva övervaka personalen är inget som är roligt men kan dock bli nödvändigt, något som både tar tid och ork.

**Tid** är ett annat hinder som en av företagarna känner inför att anställa personal. Att ta hand om allt pappersarbete som följer med anställning tar tid vilket företagaren oftast inte har.

Med anställda följer mycket **ansvar**, företaget skall tjäna så pass mycket att personalen får lön och de måste ha arbetsuppgifter som är meningsfulla för företaget.

**Facket** tycker en av företagarna har varit ett hinder som innan anställning var mycket trevliga och tillmötesgående men som efter anställning har blivit allt mer krävande. Detta har gjort att företagaren idag inte är med i någon arbetsgivarorganisation och inte gärna anställer någon mer.

Det skapas även en **oflexibilitet** för företagaren vid anställning, man blir låst i sitt agerande – en rädsla att stå med kostnader utan intäkter. Företagaren kan även bli låst genom att de anställda inte delar de mål och visioner ägaren har. Om de anställda strävar mot ett annat håll blir det svårt för företaget att utvecklas.

**Sjukkassa och andra sociala avgifter** är ytterligare en orsak att en egen företagare tvekar i sina funderingar om att anställa eller inte eftersom denne får betala för ”ogjort arbete”.

**Anställningsvillkoren** som en företagare funderar på baseras på att grundlönen är låg och provisionsbaserad. Detta anser företagaren vara ett krav för att den anställde ska känna sig motiverad till att själv ta initiativ till att vara sysselsatt. Det är viktigt att hitta rätt person som dels är lika motiverad och som godtar löneformen.

#### **4.5 Framtiden för företaget och dess tillväxt**

Om framtiden för företaget och dess tillväxtmöjligheter tyckte företagarna:

En av företagarna menar att det fortfarande finns en vilja till att företaget skall växa, men detta skall i så fall ske i samarbete med andra företag. Företagare behöver inte alltid anställa personer för att skapa tillväxt i samhället utan det går att skapa denna tillväxt genom samarbete. Genom att anlita personer när ett arbete skall utföras behöver inte anställning äga rum.

I framtiden vill en av de tillfrågade inte ha några anställda över huvudtaget, detta på grund av att det är allt för krävande i en liten verksamhet. Istället tror företagaren mer på att samarbeta i nätverk med andra företag. Genom att samarbeta med andra enmansföretag går det att garantera att det arbete som är utfört för kunden alltid är av företagets bästa möjliga kvalitet. När en anställd utför ett arbete ger den oftast inte 100%. Samarbetar enmansföretag istället med varandra delar de synen på att kunden alltid är det viktigaste. Företagaren tycker att anställda har oftast inte denna inställning till sitt arbete.

Samma företagare tror att det finns en liten möjlighet till anställning av personal i framtiden. Denna möjlighet är om företaget fick ett projekt under en lång tid där det fanns en garanterad inkomst under denna tid, då skulle denne kanske våga anställa någon mer. Som företagaren ser det nu är det alltför osäkert att anställa, ekonomin i samhället är allt för osäker för tillfället för att en anställning skulle vara aktuell.

En företagare menar att företaget gärna kan växa på alla sätt, dock skall alla i företaget vara med på denna tillväxt. Att som ägare av företaget ensamt fatta beslut om expansion är inte en bra väg att gå eftersom sådana beslut kommer att påverka alla i företaget. Om man tillsammans med sin personal väljer att expandera kommer inte nyanställning vara något större problem. Har ett företag anställt en gång ansåg företagaren att det inte var några större problem att anställa igen, den rädsla som följer med att våga anställa för första gången kommer att vara borta nästa gång det blir aktuellt med anställning. Företagaren diskuterade även att om företaget har få anställda kan de få aktier i företaget vilket i sin tur leder till att den anställde får ett personligt intresse av att företaget går bra.

En annan av de tillfrågade tyckte att storleken på företaget var fullt tillräckligt som det är. Entreprenören menar att om företaget börjar gå dåligt så går det ”snabbare åt skogen” om företaget har många anställda.

En av företagarna har stora planer och idéer för sin verksamhet men har inte bestämt sig för vilken av idéerna denne ska välja. En av idéerna är att expandera till en större lokal som kan vara placerad i utkanten av stan då företaget anses vara så väletablerat att företaget inte behöver ha en lokal i centrum längre. I denna lokal skulle även andra verksamhetsområden i samma bransch finnas. Allt skulle finnas under samma tak. En



annan fundering är att köpa upp det grossistföretag som denne använder sig av idag. En av anledningarna till detta är att företagaren anser att det missköts och att det skulle kunna skötas mycket effektivare och lönsammare. Vidare finns idéer om att starta ett café eller en butik som denne öppnar tillsammans med en vän och driver det samtidigt med sitt nuvarande företag. Företagaren kan även tänka sig anställa så många att denne inte behöver arbeta själv utan kan fungera som en slags arbetsledare och sköta det praktiska.

#### **4.6 Förändring av syftet med företagandet**

Vid frågan om företagarnas syfte har förändrats under den tid de har drivit företaget svarade de:

En av företagarna svarade att syftet med företagandet har alltid varit en sorts nyfikenhet, att se hur långt företaget kan gå. Pengar har också alltid varit ett syfte med företagandet just för att pengar är en förutsättning för att företaget skall växa och uppnå denna frihet. Denna nyfikenhet försvinner dock sakteliga under åren och det uppstår en sorts mättnad. Från att nyfikenheten var den största anledningen till företagandet är det istället pengarna som idag är drivkraften.

En annan tillfrågad svarade att syftet med företagandet inte har förändrats utan fortfarande var att kunna bestämma över sig själv, dock har själva inställningen till företagandet förändrats en del under åren. Företagaren har blivit allt mer cynisk till andra människor och företag. Denne menar att det inte går att lita på någon inom företagsvärlden.

En av företagarna svarade att syftet med företaget som tidigare hade varit frihet hade bara ökat under årens lopp. Vidare menar en av företagarna att målet var först att ha arbete så att man klarade sig men det fanns alltid en vilja att hela tiden göra nya saker och utvecklas. Företagaren vill inte ”nöja sig med sin situation”. Nu är målet att expandera genom att anställa och ev. starta ytterligare ett företag inom en annan bransch.

#### 4.7 Skall småföretag ”rädda” Sverige?

Om den debatt som råder bland politiker och näringslivstoppar att småföretagarna skall ”rädda” Sveriges ekonomi tyckte de tillfrågade:

Den debatt som idag förs om småföretag kan den tillfrågade företagaren hålla med om till viss mån, eftersom nästan alla stora företag började som små företag så kan det nog stämma att det är de små företagen som skall rädda Sverige. Dock tycker företagaren att mer information om de risker som finns borde ges till de som funderar på att starta ett eget företag. Det är ingen ”dans på rosor” och om det ”går åt skogen” med företaget så blir det ofta rejält.

Vidare anser en annan av de tillfrågade bara vara tomma ord, företagaren tycker inte att det finns någonting som tyder på detta och har aldrig stött på något som skulle förändra situationen för småföretag. Företagaren är och har varit medlem i olika sorters företagsföreningar under sin tid som företagare. Detta är dock ett forum som entreprenören allt mer har börjat tvivla på. Denne anser att den enda gång dessa föreningar får uppmärksamhet är när något stort företag är inblandad. I Göteborg där företaget är aktivt är det Volvo som styr och ställer, detta genom dels att de får mycket uppmärksamhet i media men också på grund av att det är så många företag som är kopplade till Volvo på ett eller annat sätt. Dessutom är det oftast ganska dyrt att bli medlem i en företagsförening vilket gör att många småföretag inte har råd med det.

Företagaren tycker dock att det finns mycket aktiviteter bland småföretagen som går ut på att förändra situationen för dessa företag, problemet är att som tidigare sagt, ”det är endast när de stora företagen deltar som politiker och media lyssnar”.

En annan åsikt från en av de tillfrågade är att om det skall bli lättare för småföretagen så måste mer kapital frigöras. Genom sänkta skatter för småföretagen kommer kapital snabbare i omlopp än om det först skall betalas in till staten som sedan skall fördela det. Företagaren tycker att det ibland kan vara jobbigt att ha anställda. Om en anställd är sjuk betyder det att småföretagaren måste minska sin lön för att verksamheten skall gå runt. Entreprenören tycker även att folk har det allt för bra när de istället för att arbeta kan välja att ”stämpla”, här jämförs med andra länder som saknar det sociala skyddsnät som vi i Sverige har och som har en mycket högre grad av småföretagande.

En annan åsikt angående Sveriges tillväxt är att det måste bli mer bidrag till de företag som exporterar eftersom detta skulle öka inflödet av kapital i Sverige.

En av de tillfrågade menar att hela samhället måste samarbeta om det skall vara småföretagen som skall rädda ekonomin. Det som politikerna säger finns det ingen förankring till i verkligheten. Samtidigt som politikerna lägger över ansvaret på småföretagarna så motverkar dom samtidigt småföretagarna genom t ex. det nya belåningssystemet hos bankerna som kommer att införas i början av år 2004. Detta system innebär att ett företag som tidigare kunde belåna 70 % av sitt lager inte kommer att kunna belåna mer än 30 % med det nya systemet vilket definitivt inte gynnar småföretagare.

Företagaren menar att det finns mycket som politikerna kunde göra för att underlätta för småföretagen, att ge skattelättnader eller kompetenshjälp är något som sker allt för lite. Även undervisningen om att starta företag är allt för dålig på dagens högskolor. Den litteratur och det som lärarna försöker lära ut fungerar inte i praktiken. Mer kompetens bland småföretagen skulle leda till att de kan ägna mer tid till företagets kärnverksamhet och inte så mycket till att sköta olika sorters administrativa uppgifter.

Något som en av de intervjuade ansåg vara ett stort problem för företagare är att då de väljer att starta ett företag ställs de plötsligt oerhörda krav vilka t ex. kan vara:

- Hålla sig uppdaterad på nya lagar och regler
- Vara administratör
- Ha en hög kompetens
- Vidarutbilda sig samtidigt som man arbetar
- Vara en god ledare och kunna personalpsykologi
- Kunna förhandla med myndigheter

En företagare anser att det inte ställs samma krav på någon annan grupp i samhället och företagaren frågar sig då om vart kan man då få hjälp om frågor och funderingar dyker upp? De organisationer som finns idag som är till för att "hjälpa" småföretagare kräver oftast att företaget uppfyller vissa kriterier för att ens få hjälp.

En av företagarna påpekar också att staten bör göra något åt skatter och avgifter för småföretagare. Denne menar att momsens "äter upp" så stor del av intäkterna.

Företagaren hade kunnat få in mer intäkter om momsens hade varit lägre, för då hade det varit möjligt att ha samma priser men mer intäktsmarginal. Det borde även inte vara samma avgifter för stora företag som för små företag. Hade inte avgifterna varit så höga hade företagaren anställt för längesedan. Företagare borde få bidrag till t.ex. de två första anställningarna.

## **5. Slutdiskussion**

### **5.1 Inledning**

I detta avsnitt kommer vi att redogöra för vad vi har kommit fram till. Detta gör vi genom att ställa den teori vi har studerat mot entreprenörernas åsikter som kommit fram under intervjuerna. Vi kommer även att försöka svara på vår frågeställning och därigenom uppnå syftet med detta arbete.

Vi kommer inte att diskutera den teori som inte går att knyta an till den empiriska undersökningen. Den teori som inte kommer att diskuteras anser vi dock har varit nödvändig för att få ett underlag för att kunna genomföra den empiriska undersökningen. Vi anser även att all teori har varit nödvändig för att läsaren ska ha möjlighet att förstå vårt tankesätt och resonemang genom hela arbetet.

De intervjuer vi har genomfört har varit med entreprenörer i olika branscher. Detta har i slutdiskussionen gjort att vi inte kan dra några generella slutsatser och en del teori kan därför jämföras med en enskild entreprenörs syn på ämnet. Vi förstår dock att fem småföretagare inte kan svara för alla småföretagare även om de hade varit i samma bransch. Eftersom vi använder oss av det tolkande synsättet är vårt syfte att öka vår förståelse för småföretagares situation.

### **5.2 Drivkrafter**

Anledningarna eller drivkrafterna till att de intervjuade entreprenörerna startade företag stämmer väl överens med de utlösande faktorer till eget företagande som Björn Bjerke (1989) skriver om. Den utlösande faktorn att individen är otillfredsställd med sitt nuvarande arbete och då bestämmer sig för att starta ett eget företag stämmer bra in på ett flertal av entreprenörerna.

Faktorn att individen ser en affärsmöjlighet ansåg vi stämde in på några av entreprenörerna. De kände att det fanns en möjlighet till att själva kunna utföra det arbete de tidigare hade utfört åt en arbetsgivare. Det fanns även representanter bland entreprenörerna för Bjerkes faktor om att företagandet kan komma från övertalighet.

Drivkrafterna tror vi dock är lika många som det finns företagare. Eftersom alla har olika tidigare erfarenheter och värderingar tror vi inte att det är möjligt att kategorisera drivkrafterna. Pengar var inte en huvudsaklig drivkraft för någon av de intervjuade entreprenörerna, dock ansåg allihop att pengar var en förutsättning för att den verkliga drivkraften skulle kunna existera. Utan pengar går det inte att ha långa semestrar eller att helt kunna bestämma när och hur företaget skall vara verksamt.

Drivkrafternas betydelse för egenföretagandet tror vi har en mycket stor betydelse. Utan en drivkraft för företagandet blir det nog lätt att entreprenören tröttnar innan företaget har kommit någon vart.

### **5.3 Anställning**

Anställning av personal är ett stort steg för ett litet företag. Plötsligt tillkommer en rad olika skyldigheter såsom arbetsgivaravgifter, sjukförsäkring och skyldigheter mot fackliga organisationer. Utöver dessa skyldigheter finns även det ansvar för personalen som tillkommer med anställning. I ett litet företag blir det ofta en stark relationen mellan företagaren och de anställda, en relation som kan bli mycket jobbig om företaget börjar gå dåligt. Vi tror att det är just den känslomässiga biten som kan vara det svåra när en småföretagare har anställda. Då en småföretagare och en anställd arbetar tillsammans lär de känna varandra väl och vid ev. uppsägning kan det kännas som ett misslyckade från arbetsgivarens sida. I Ewa Larssons studie (2001) nämns att en nybliven företagare kan tänka sig anställa någon i släkten. Detta diskuterade även en av entreprenörerna då denne hellre anställer någon han känner inom bekantskapskretsen. Detta anser vi har sina för och nackdelar. Fördelen kan vara att företagaren vet hur personen är och kan samarbeta med denne. Nackdelen kan vara att den anställda inte tar sitt arbete seriöst och tror att denne kan göra lite som han själv vill. Vi tror att i ett litet företag kommer den anställda och ägaren varandra väldigt nära så det blir samma sak som om denne hade anställt någon han redan kände. En annan entreprenör lade vikten vid att hitta en anställd som hade liknade engagemang och denne menade då att motivationen ökade för att företaget skulle gå bra.

Anledningen till att de intervjuade entreprenörerna hade anställt personal var skiftande. En av de intervjuade anställd på grund av att det fanns en möjlighet att öka intäkterna i företaget och få företaget att växa. En annan svarade att genom att anställa friställs tid som kan användas till ledighet.

Dessa anledningar tror vi nog har en stark koppling till vilka entreprenörens anledningar är med sitt företagande. Om anledningen är att se hur långt det går att driva en affärsidé kommer nog anställning av personal naturligt. Är anledningen istället att uppnå frihet kan det räcka att företaget går runt och då blir anställning mindre aktuellt.

Alla de intervjuade företagarna var överens om att anställning var något som är mycket jobbigt. Några av företagarna menade till och med att de aldrig skulle anställa någon mer gång. De 21 sjukdagar där arbetsgivaren måste betala sjuklön är en stor kostnad om företaget bara har en anställd, för ett företag som precis går runt kan detta vara ödesdigert.

#### **5.4 Framtiden**

Landström (1999) talar om att småföretag kan växa, bara de vill.

Flera av de intervjuade entreprenörerna svarade att de kunde tänka sig att växa om möjligheterna fanns. Problemet är att det finns så många hinder såsom olika skatter och avgifter för företagen att de inte kan växa. Ett flertal av företagarna talade istället om att samarbeta med andra företag i s.k. nätverk. Detta kan säkert vara bra för den enskilde företagaren eftersom alla inblandade är måna om att resultatet blir så bra som möjligt, dock tror vi att det inte genererar några nya arbetstillfällen eftersom anställning inte sker.

Vi tror inte att lösningen är att få människor att starta företag genom t ex. bidrag utan de skall ges till företag som vill växa och därmed kan ha råd att anställa. Detta för att systemet ej skall utnyttjas av dem som startar företag endast för att komma åt bidrag.

Slutligen kan vi sammanfatta svaret på vår frågeställning om småföretagens möjlighet och viljan att tillmötesgå regeringens önskan om att växa genom att anställa personal och på det viset öka Sveriges tillväxt. I dagens läge tror vi inte att småföretagen kan tillmötesgå statens önskan. Detta grundar vi på de hinder småföretagarna ser vid anställning. Däremot tror vi att det finns en vilja bland småföretagarna att växa om förutsättningarna ändras.

Vi anser att någon måste ta det första initiativet för att få igång tillväxten. Detta anser vi är statens uppgift då vi tycker att småföretagarna har det svårt som det är. Om staten väljer att sänka arbetsgivaravgifterna kommer de att få in mindre kapital från företagen,

dock tror vi att detta skulle leda till att företagen vågar anställa mer vilket kan leda till minskad arbetslöshet. Samhällets kostnader för de arbetslösa skulle då minska. Ett alternativ till detta är att staten ger ett bidrag för den första personen företaget anställer. Även i detta fall kommer staten få en ekonomisk förlust i början, dock tror vi som en av de intervjuade att har företaget anställt en gång blir det lättare att anställa igen. Vi tror att det i många fall handlar om en mental spärr som försvinner efter första anställningen. Genom bidrag tror vi att det kan vara lättare att komma förbi denna mentala spärr och ”våga” anställa fler. Om företagaren anställer ytterligare en person kommer pengarna tillbaka till staten i form av arbetsgivaravgifter.

En ytterligare åsikt är att en del av ansvaret för tillväxt skall läggas på kommunal nivå istället för nationell nivå. Om kommunerna själva får ta ställning till hur tillväxtpolitiken skall skötas i varje kommun tror vi att politikerna får en bättre insyn i småföretagarnas situation och kan då eventuellt hjälpa och underlätta för dem. På detta sätt tror vi att kommunerna själv får ta ställning till hur de vill bidra till tillväxt i samhället. Genom att t.ex. lägga arbetsgivaravgifterna på kommunal nivå liksom dagens kommunalskatt, kan kommunerna själva välja avgiftens storlek alternativt ge bidrag till detta. Kommunerna kan då själva avgöra hur de ska främja entreprenörskapet i respektive kommun t ex genom utbildningar eller bidrag till småföretag. Kontentan av det hela är att de bidrag och skattelättnader staten ger till en början tror vi att staten kommer att få igen genom ökad anställning.

## **5.5 Reflektioner över uppsatsen**

Under dessa sju veckor som vi har skrivit denna uppsats har vi stött på vissa motgångar. Dessa motgångar har varit svårigheter att få passande tider för möten med de entreprenörer vi har intervjuat. Även svårigheter att hitta passande litteratur då de har varit utlånade. Eftersom intervjuerna sammanställdes och tolkades sent under uppsatsens gång har vi upptäckt andra områden som vi hade velat studera ytterligare. Mer teori kring politikernas ansvar skulle ha varit av stort intresse. En intervju med en politiker på kommunal nivå hade gjort att vi kunnat belysa problemet från båda parter. Vi tror även att de åsikter vi har kring tillväxtproblemet hade haft mer substans om en sådan intervju hade genomförts.



Kanske borde vi även ha intervjuat fem entreprenörer inom samma bransch, på det sättet hade vi kunnat jämföra entreprenörernas olika svar och fått mer substans i svaren.

### **5.6 Förslag till vidare arbete**

Om en fortsatt studie inom ämnet skulle äga rum tycker vi att en sammanställning av politikernas och småföretagares åsikter om tillväxtproblem hade varit av stort intresse. Därefter jämföra dessa och därigenom få en djupare förståelse för problemet. Vi tycker även att en studie med småföretagare i olika branscher hade varit lämplig att genomföra. Detta hade kanske resulterat i att olika branscher har olika problem med tillväxt och behöver därför olika sorters hjälp och stöd.

## Referenser

Agell, Anders & Malmström, Åke (2001). *Civilrätt*. Malmö: Liber ekonomi.

Almi (2003). Tillgänglig: <[www.almi.se/almi\\_fakta.html](http://www.almi.se/almi_fakta.html) (2003-02-07)>.

Aronsson, Magnus (2003) *Att växa eller inte växa – det är frågan*. Entré ¾ 2003.

Backman, Jarl (1998). *Rapporter och uppsatser*. Lund: studentlitteratur.

Bell, Judith (1995). *Introduktion till forskningsmetodik*. Lund: studentlitteratur.

Bjerke, Björn (1989). *Att skapa nya affärer*. Lund: Studentlitteratur.

Davidsson, Per (2003) *Advances in Entrepreneurship, Firm and Growth* Opublicerat manuskript. Jönköpings International business school.

Delmar, Frédéric & Davidsson, Per (2000). *Where do they come from? Prevalence and characteristics of nascent entrepreneurs*.

Eriksson, Lars Torsten & Finn Wiedersheim-Paul. (1997) *Att utreda, forska och rapportera*, Stockholm : Liber ekonomi.

Fredriksson Larsson, Ewa (2001). *Hur ofta fattar du beslut?: Om målbilder och beslut hos företagare och chefer*. Högskolan Trollhättan/Uddevalla. Arbetsrapport 01:02.

Fölster, Stefan (2000). *Företagarens återkomst, den nya ekonomin och det entreprenanta samhället*. Stockholm: SNS Förlag.

Försäkringskassan (2003). *Vid sjukdom* [Elektronisk] Tillgänglig: <[www.forsakringskassan.se](http://www.forsakringskassan.se)> [2003-12-02].

Gandemo, Bertil (1996). *Tillväxt och förändring*. I Johannisson, Bengt, Leif, Lindmark (red.) *Företag Företagare Företagsamhet*. Lund: Studentlitteratur.

Glavå, Mats (2001). *Arbetsrätt*. Lund: Studentlitteratur.

Gratzer, Karl (1998). *Snabbmat i automat, småföretagandets villkor*. Stockholm: SNS Förlag.

Gustafsson, Johan (2002). *Soloföretagen vill vara solo*. Entré nr:3 2002.

Henrekson, Magnus (2001). *Institutionella förutsättningar för entreprenörskap och företagstillväxt*. I Davidsson, Per, Delmar, Frédéric & Wiklund, Johan (red.) *Tillväxtföretagen i Sverige*. Stockholm SNS Förlag.

Karlén, Åse (2003). *Framgång och fall skapar svensk tillväxt*. [Elektronisk] *Esbri* Tillgänglig: <[www.esbri.se](http://www.esbri.se)> [2003-10-27].

Karlén, Åse (2003). *Kollektiv kraft i småföretagen – men de flesta vi inte bli stora*. [Elektronisk] *Esbri* Tillgänglig: <[www.esbri.se](http://www.esbri.se)> [2003-09-26].

Kjellström, Anders, Mörnad & Nordensvärd, Lennart (1998) *Affärsjuridik*. Lund: Studentlitteratur.

Landström, Hans (1999). *Entreprenörskapets rötter*. Lund: studentlitteratur

Många företag vill inte bli stora (2003). *Entré* ¾ 2003.

Näringsdepartementet (2003) Tillgänglig:  
<<http://www.naring.regeringen.se/fragor/index.htm>> [2003-11-23]

Olofsson, Christer & Berggren, Björn (1998) *De mindre företagens finansiella villkor: En replikstudie*. Uppsala, Centrum för entreprenörskap och företagsutveckling i Uppsala. Arbetsrapport nr 1998:102.

Sandemose, Aksel. *En flykting korsar sitt spår* Tillgänglig:  
<http://www.bankrattsforeningen.org.se/jante.html> [2003-12-05]

Schön, Lennart (2000). *En modern svensk ekonomisk historia, tillväxt och omvandling under två sekel*. Stockholm: SNS Förlag.

Thurén, Torsten (1991). *Vetenskapsteori för nybörjare*. Stockholm: Liber AB.

Wallén, Göran (1996). *Vetenskapsteori och forskningsmetodik*. Lund: Studentlitteratur.

## **Bilaga 1. Kreugerkraschen**

I slutet av 20- talet och början av 30-talet var det en entreprenör som dock nästan fick hela den svenska ekonomin på fall. Ivar Kreuger hade gjort en entreprenöriell karriär inom tändsticksbranschen och ansågs vid denna tid som en av världens ledande finansmän. Hans verksamhet stod för en mycket stor export från Sverige vilket hade inbringat mycket pengar till den svenska ekonomin. Börskraschen i USA gjorde dock att Kreuger fick problem. Kreuger hade skaffat sina största tillgångar genom statliga lån, dessa pengar ville staten nu ha tillbaka. Detta löste han genom kortfristiga lån hos svenska och utländska banker, en metod som gjorde att även de svenska bankerna drogs in i Kreugers exporter. När då de utländska bankerna ville ha tillbaka sina pengar blev Kreuger allt mer beroende av de svenska bankerna. I början av 1932 uppgick Kreugers skuld till de svenska bankerna till 800 miljoner kronor vilket motsvarade halva den svenska statsskulden eller 10 % av BNP. När det även framkom att Kreuger tagit stora lån hos utländska banker som han aldrig redovisat insåg den dåvarande statsministern att något måste göras. Riksbanken och ett antal av de större affärsbankerna kunde låna ut pengar för att lösa situationen, villkoret var dock att en genomgång av hela Kreugers verksamhet genomfördes. Detta blev för mycket för Kreuger som tog sitt liv i Paris den 12 mars 1932, (Schön, 2000).

## Bilaga 2. Intervjufrågor

*Tack för att Ni vill ställa upp för en intervju inför vår C-uppsats. Syftet med uppsatsen är att studera tillväxtfrågan i småföretag. Vi har valt att titta närmare på expansion genom anställning av personal.*

*"I dagens läge diskuteras det mycket om ett lands tillväxt och om hur entreprenörer skall skapa detta. Startandet av nya företag har minskat i Sverige och detta har orsakat en stor debatt om hur landet skall öka tillväxten. Enligt forskare och företagsledare så är lösningen på Sveriges tillväxtproblemet en ökning av entreprenöriell verksamhet. Tillväxten kan ökas genom att starta nya företag samt att öka entreprenörskapet i befintliga företag så de blir lönsammare." (citrat ur vår uppsats)*

Frågor:

- Vad är det för företag Ni driver? (juridiskform, antal anställda, bransch, utbildning m.m.)
- Varför startade Ni företaget? Vilka drivkrafter hade Ni?
- Om Ni har anställt personal, vad var anledningen till detta?
- Vilka hinder eller möjligheter stötte Ni på vid anställning av personal? (anställningsvillkor, lönsamhet, kvalitetsökning/minskning, rekryteringssvårigheter, tillgång på kompetent personal m.m.)
- Om Ni inte har anställt personal, av vilken anledning har detta inte skett? (byråkrati, lagar, minskad kontroll, inget behov m.m.)
- Hur ser Ni på framtiden för ert företag? Vill Ni att företaget skall växa och i så fall varför/varför inte?
- Om Ni vill växa och tillväxt i omsättning kräver nyanställning, vad anser du om att ta steget att anställa personal/utöka personalantalet?
- Vad är syftet med ert företagande? (tjäna pengar, kunna göra det man tycker är roligt, m.m.) Har ert syfte och mål ändrats under åren som företagare?
- Vad anser Ni om den rådande debatten om att småföretag skall "rädda" Sveriges ekonomi?

*"95 procent av landets företag har färre än 10 anställda. Du som entreprenör i ett litet företag kan bidra till att skapa tillväxt på bred front. Samtidigt är det just små företag som upplever mest problem med krångliga regler och tung byråkrati" (Bosse Ringholm, finansminister och Leif Pagrotsky, näringsminister i ett brevutskick till företagare i Sverige den 4 feb 2003)*

### **Bilaga 3. Jantelagen**

Du skall icke tro, att du är något.

Du skall icke tro att du är klokare än vi.

Du skall icke tro att du är bättre än vi.

Du skall icke tro att du vet mer än vi.

Du skall icke tro att du är förmer än vi.

Du skall icke tro att du duger något till.

Du skall icke skratta åt oss.

Du skall icke tro att någon bryr sig om dig.

Du skall icke tro att du kan lära oss något.

Ur "En flykting korsar sitt spår" av den norske författaren Aksel Sandemose (1899-1965)

*<http://www.bankrattsforeningen.org.se/jante.html>*