

# MASTEROPPGAVE

Emnekode: BE323E

Navn / kandidatnr.: Petterøe, Michael/ 63

---

Kan en entreprenørs forventninger bidra til økt konkurranserate for aksjeselskap?

---

Dato: 29.05.2020

Totalt antall sider: 58

## Abstract

There is an increasing focus on the transition in the Norwegian economy from oil and gas operations to other sources of income for the national economy. As one of the focus areas for several sources of income for Norway are entrepreneurs who are willing to take a personal risk to build their own business and eventually create jobs for others.

Statistics show that only 27% of all start-ups are still active after five years.

There are many reasons for the low percentage for surviving the first five years, and in this paper I have looked more closely at the contractor's own expectations and whether it can increase the high bankruptcy rate. This thesis is limited to focus on Norwegian stock company (AS) as businessform.

The thesis question is as followed:

«Can an entrepreneurs expectations contribute in an increase of bankruptcy rate for Norwegian companies».

The theoretical elements show that motivation and expectations are well connected, and that results and rewards are influenced by, among other things, efforts, resources and degree of valence, ie how strongly one wants or needs the reward in the end. Motivational theory show that there are a number of needs that must be met as physiological and safety needs in order to maintain the same level of motivation, and thus expectation of what one is working on.

In this study, a qualitative approach was chosen in interviews of six entrepreneurs who have started their business relatively recently.

The empirical findings show that there are high expectations among start-up entrepreneurs for their own business, but that there are not necessarily unrealistic expectations.

What this sttudy does not address is what happens if there are deviations from actual operations in relation to one's own expectations, what then happens with the motivation and further operation. This may be interesting to further study over a longer period of time with the same entrepreneurs, but not suitable for this task from a time perspective.

The results of the survey show that there is a clear possibility that contractors' expectations can contribute to a higher bankruptcy rate for companies, but that further research must be done on whether it actually contributes to an increased bankruptcy rate by following the

contractors over a longer time perspective, which focuses on efforts, and motivation for entrepreneurs if results is weaker or better than the expectations.

## Sammendrag

Det blir stadig mer fokus på omstilling i norsk økonomi fra olje- og gassvirksomhet til andre inntektskilder for nasjonaløkonomien. Som en av fokusområdene for flere inntektskilder for Norge er entreprenører som er villig til å ta privat risiko for å bygge opp egen virksomhet og etter hvert skape arbeidsplasser for andre.

Statistikk viser at kun 27% av alle nyoppstartede virksomheter er fortsatt aktive etter fem år.

Det er mange grunner til den lave prosentandelen som overlever de første fem år, og jeg har i denne oppgaven sett nærmere på entreprenørens egne forventninger og om det kan påvirke økt konkursrate, og undersøkelsen begrenses til aksjeselskap som selskapsform.

Problemstillingen er utformet som følger:

«Kan en entreprenørs forventninger bidra til økt konkursrate for aksjeselskap».

De teoretiske momentene viser at motivasjon og forventninger hører godt sammen, og at resultat og belønning påvirkes av blant annet innsats, ressurser og grad av valens, altså hvor sterkt man ønsker eller har behov for belønningen til slutt. Motivasjon og behovsteori viser at det er en rekke behov man må dekke som fysiologiske og sikkerhetsmessige behov for å kunne opprettholde samme grad av motivasjon, og dermed forventning til det man jobber med.

I denne undersøkelsen er det valgt en kvalitativ tilnærming ved intervjuer av seks entreprenører som relativt nylig har startet sin virksomhet.

De empiriske funnene viser at det er høye forventninger blant nystartede entreprenører til egen virksomhet, men at det ikke nødvendigvis er urealistiske forventninger.

Det undersøkelsen ikke tar for seg er hva som skjer om det er avvik fra faktisk drift i forhold til egne forventninger, hva som da skjer med motivasjonen og videre drift. Dette kan være interessant å undersøke over lengre tid med samme intervjuobjekter, men ikke i et tidsperspektiv som egner seg for denne oppgaven.

Resultatet av undersøkelsen viser at det er klar mulighet for at entreprenørers forventninger kan bidra til økt konkursrate for aksjeselskap, men at det må forskes videre på om det faktisk bidrar til økt konkursrate ved å følge entreprenørene over et lenger tidsperspektiv hvor det fokuseres på blant annet innsats og motivasjon om resultater er svakere enn forventninger.

## Innholdsfortegnelse

Abstract.....	i
Sammendrag.....	iii
Figuroversikt.....	v
Introduksjon.....	1
Bakgrunn.....	1
Problemstilling/formål.....	2
Strukturen i oppgaven.....	3
Teoretiske momenter.....	4
Statistikk.....	4
Teori.....	5
Entreprenøren.....	5
Entreprenørskapsprosessen.....	7
Statlige tiltak for entreprenørskap.....	10
Motivasjon.....	12
Forventninger.....	15
Relevant litteratur.....	17
Metode.....	18
Forskningsstrategi og design.....	18
Utvalg og datainnsamlingsteknikk.....	20
Utvalgstrategi og størrelse.....	20
Rekruttering av informanter.....	22
Behandling av data.....	23
Gjennomføring av dataanalysen.....	24
Validitet og reliabilitet.....	26
Min rolle som forsker.....	27
Refleksjon over valgt design og metode.....	27
Etiske problemstillinger.....	28
Funn.....	30
Entreprenøren.....	30
Entreprenørskapsprosessen.....	32
Motivasjon.....	34
Forventninger.....	35

Oppsummering Funn .....	38
Analyse .....	39
Entreprenøren .....	39
Entreprenørskapsprosessen .....	40
Motivasjon .....	42
Forventninger .....	43
Konklusjon .....	46
Litteraturliste .....	49
Vedlegg .....	51

## Figuroversikt

Figur 1:	Landaus klassifisering av entreprenørtyper	s. 5
Figur 2:	Ramme for ideplattformen	s. 8
Figur 3:	Maslows behovsteori og organisasjonsmessige faktorer som motiverer	s. 12
Figur 4:	De sentrale elementer i forventningsteori	s. 14
Figur 5:	Motivasjonsformel i forventningsteori	s. 15
Figur 6:	Sammenligning av oppgavens intervjuobjekter og teoretiske gjennomsnitt	s.37

## **Introduksjon**

I denne delen av oppgaven skal jeg presentere oppgavens problemstilling. Det vil bli forklart kort om bakgrunnen for dette temaet, og hvorfor problemstillingen er relevant å forske på. Avgrensinger av forskningsområdet vil bli sammenfattet, sammen med en kort beskrivelse av oppgavens videre struktur.

## **Bakgrunn**

Norsk økonomi har i lang tid basert seg på inntekter fra olje- og gassindustrien. Fra funnet av Ekofisk i 1969 til i dag har denne sektoren bidratt til arbeidsplasser og en nasjonal økonomi Norge aldri kunne sett for seg, og Norge blir stadig omtalt som et av verdens rikeste land. Av disse inntektene har vi nytt godt av et sterkt etablert velferdssamfunn hvor politikere på tvers av partier er enige om de største sakene og generell retning for Norges fremtid. Valgkampanjer i Norge kan handle om små fanesaker, og minimale endringer i det store nasjonale bildet for å lokke velgere, men generelt er det bred enighet om Norges utvikling videre.

De siste årene er fremtidsutsiktene for olje- og gassindustrien blitt mindre positive, og det er mye fokus i media og blant politikere om at Norge må omstille seg og skape nye, eller mer inntekter fra andre næringer. Miljøfokus er sterkere enn noen gang, og for første gang har vi et norsk politisk parti av en viss størrelse som ønsker å utfase og legge ned hele olje- og gassindustrien. På Miljøpartiet de grønnes hjemmesider kan vi lese at de har som politisk mål å utfase petroleumsvirksomheten over en 15 års periode, (MDG, 2020).

Også statsminister Erna Solberg har uttalt i sin tale til finansnæringens dag at olje- og gassindustrien etter hvert vil avta og at vi er under en omstilling, samtidig som Norge har et næringsliv vi kan være stolte av og som ikke hadde vært mulig uten privat kapital og risiko for å skape nye arbeidsplasser. (Solberg, Erna, 2019)

Norges fremtid ser ut til å være mer avhengig av innovasjon, entreprenørskap, og grundere som er villig til å satse privat kapital for å skape nye arbeidsplasser og økonomisk vekst. En grunder som går til det steg å risikere private midler, er selvsagt en person eller flere, som har stor tro på sitt prosjekt og forventninger om fremtidig økonomisk gevinst.

Samtidig vil en grunder som lykkes bidra i samfunnet både lokalt og nasjonalt ved å skape arbeidsplasser, og betale skatter og avgifter som følger med det å drive en virksomhet.

Det finnes flere organisasjoner, forum, nettverk, og investorer som ønsker å bidra til at en grunder skal lykkes med sitt prosjekt, og den norske regjering ved næringsminister Torbjørn Røe Isaksen uttalte i en pressemelding at det settes av fem millioner kroner til forskning på innovasjon og entreprenørskap for å sikre et bærekraftig samfunn med god grunder-politikk. (Pressemelding, 2018).

Det er mange derimot utfordringer i det å starte egen virksomhet, og ifølge Statistisk sentralbyrå er det kun 27% av alle nyetablerte selskap som overlever, eller fortsatt er aktive etter 5 år. Og etter første fulle driftsår er det kun 46,2% som fortsatt er aktive. (SSB, 2018).

### ***Problemstilling/formål***

I denne oppgaven sees det nærmere på hvorfor overlevelsesraten til nyetableringer er så lav. Da det kan være mange ulike grunner til den svake overlevelsesstatistikken vil oppgaven begrense seg til fokus på gründerens forventninger og optimisme rundt eget prosjekt, og om det er sammenheng mellom gründerens forventninger og det faktum at veldig mange virksomheter går konkurs i tidlig fase. Det vil altså fokuseres på om det kan være en sammenheng mellom entreprenørenes forventninger og redusert overlevelsesrate for nyetablerte virksomheter. Oppgaven vil basere seg på aksjeselskap som bedriftsform.

### **Problemstillingen vil være:**

Kan en entreprenørers forventninger bidra til økt konkursrate for aksjeselskap?

### **Forskningsspørsmålene vil være:**

- Har grundere for store forventninger om belønning i eget prosjekt i forhold til virkeligheten?
- Og bidrar gründerens forventninger til å redusere overlevelsesraten til nyetablerte virksomheter?



### *Strukturen i oppgaven*

Denne oppgaven er delt inn i syv deler som jeg vil kort sammenfatte her for å forenkle leseropplevelsen av oppgaven.

- Introduksjon.  
Her er en beskrivelse av bakgrunnen for oppgaven, aktualisering av problemstillingen samt presentasjon av oppgavens problemstilling og begrensninger.
- Teoretiske momenter.  
Her vil jeg legge frem aktuell litteratur og statistikk som er ment å gå i dybden på problemstillingen med avgrensningene som er gitt.
- Metode.  
I denne delen av oppgaven vil det presenteres valg av forskningsstrategi og design, samt en beskrivelse av datainnsamlingstaktikk og utvalg strategi.
- Funn.  
En presentasjon av hovedfunn og fellestrekk av den empiriske undersøkelsen med en struktur som best mulig kan relateres til de teoretiske momentene.
- Analyse.  
I analysekapittelet vil funn knyttes sammen med teori i samme struktur som de teoretiske momentene og funn for å forenkle sammenligningene. Drøfting av funn mot teori.
- Konklusjon.  
En oppsummering av de viktigste drøftingspunktene og svar på problemstillingen.
- Litteraturliste.  
Oversikt over referanser benyttet i oppgaven..

## **Teoretiske momenter**

I denne delen av oppgaven vil det bli belyst om de teoretiske momenter innenfor forskningsområdet, og en oppsummering av de mest sentrale kildene til informasjon om emnet.

### ***Statistikk***

Temaet i denne oppgaven dreier seg om virksomheters mulighet for overlevelse, og entreprenørens forventninger til eget prosjekt, samt sammenhengen mellom disse.

Statistisk sentralbyrå har gode statistikker på antall konkurser, og overlevelsesrate for nyetablerte virksomheter, men det er mindre spesifikk forskning på hvorfor.

Som nevnt viser statistikken at overlevelsesraten til nyetablerte virksomheter er 27% etter fem års drift. Dette gjelder for alle registrerte virksomheter. Aksjeselskap er ifølge statistikken mest overlevelsesdyktig hvor rett i underkant av 49% av aksjeselskap fortsatt er i drift etter fem driftsår. (SSB, 2016).

Dette betyr at ca. annethvert aksjeselskap, og ca. tre fjerdedeler av alle virksomheter går konkurs, eller avvikles innen en fem-års periode.

Statistikk fra Statistisk sentralbyrå og andre kilder vil være vesentlig i forskningen, og oppdaterte statistikker slippes underveis slik at man kan følge utviklingen sammen med forskningen.

En undersøkelse fra MMI viser at ca. 12% av alle som drømmer om å starte for seg selv faktisk gjør det. Av disse er 28% kvinner og 72% menn. Den gjennomsnittlige grunder er en mann i 40 årene, hvor ca. tre av fire, eller ca 75% ikke innehar formell høyere utdanning.

Av de som faktisk starter opp for seg selv ser man at kun 1,8% har lyktes og skape vekst etter 10 år. (Erichsen, Solberg, Stiklestad, 2018, s. 361)

## Teori

### Entreprenøren

Entreprenørens samfunnsrolle er avgjørende for å opprettholde og utvikle samfunnsøkonomien og statlig velferd. Skal Norge klare å bli mindre oljeavhengig kreves det at entreprenører med sin risikovillighet bidrar til suksessfulle bedrifter som skaper sysselsetting og økonomisk vekst både regionalt, nasjonalt og internasjonalt.

(Erichsen, Solberg, Stiklestad, 2018, s. 360)

Entreprenører omtales ofte som grundere, og vi har hørt uttrykk som det å være en «grundertype». I dette uttrykket ligger det at man har en personlighet egnet til å være entreprenør. Om entreprenørskap innbefatter en viss personlighet er en kontroversiell diskusjon, men Erichsen, Solberg, og Stiklestad har referert til en modell av Wickham som forsøker å beskrive ulike entreprenørtyper uten å gå inn på personlighetstrekk. (Erichsen, Solberg, Stiklestad, 2018, s. 362).



Figur 1. Landaus klassifisering av entreprenørtyper (Wickham 2006, s. 36)

I denne figuren beskrives den optimale entreprenøren å være en med stor evne til å bære risiko, samtidig som graden av innovasjon også er høy. En entreprenør er altså ifølge

Wickholm en eller flere personer som driver med nyskaping og utvikling og er villig til å ta risikoen for å oppnå suksess. Har man samme holdning til risiko som en entreprenør, men lav grad av innovasjon og nyskaping er man ifølge figuren en gambler. En gambler kan eksemplifiseres som en grunder som går inn i et marked som allerede er godt etablert som for eksempel en frisørsalong, men tar risikoen og «gambler» på at hans tjenester er såpass gode at kundene vil foretrekke hans tjenester.

En konsoliderer er en som møter økt etterspørsel med sine tjenester som for eksempel en regnskapsfører i et område med stor grad av nyetablerte forretninger. Her er det et økende behov for tjenestene, hvor både risiko og nyskaping er lav.

Så har man, ifølge Wickham, de som i stor grad ønsker å bidra med nyskaping og innovasjon, men ikke tør ta risikoen som medfølger. De blir her klassifisert som «drømmere». I denne kategorien kan man sitte med gode ideer og tanker, men aldri ta steget til å starte for seg selv. Eventuelt selge ideen til andre som er villig til å ta risikoen. (Erichsen, Solberg, Stiklestad, 2018, s. 363).

### *Entreprenørskapsprosessen*

Entreprenørskapsprosessen består av en idefase – utviklingsfase – og oppstartsfase, hvor idefase vises å være en fase entreprenører ikke fokuserer nok på. Det meste av fokuset handler om selve utviklingsfasen, og oppstartsfasen blir også underfokusert ved at entreprenører ikke planlegger frem i tid. (Erichsen, Solberg, Stiklestad, 2018, s. 365).

Det sentrale i idefasen er at man tidlig tydeliggjør hva slags type virksomhet arbeidet skal lede frem til. Man må kommunisere med sine potensielle kunder og klargjøre ideen tydelig for å få en respons. For lite konkretisering av en ide er vanlig og gjør det vanskelig å kommunisere ut til sine kunder.

Forretningsideen må defineres og tydeliggjøres i denne fasen av utviklingen.

En av årsakene til den høye konkursraten de første fem leveår for en bedrift blir nevnt som manglende bearbeiding og testing av ideen bak virksomheten i idefasen (Erichsen, Solberg, Stiklestad, 2018, s. 365).

Klofsten har utviklet en ramme for denne fasen av entreprenørskapsprosessen som han kaller for ideplattformen. Denne rammen kan benyttes som et hjelpemiddel for å måle risiko, samt utvikle aktiviteter i oppstarten av en virksomhet (Klofsten, 2009, s 77)

Idetype	Karakter	Kommersialiserings- potensial	Forretningsrisiko	Aktivitet mot ideplattformen
Teknisk drevet ide	Teknisk løsning søker behov. «student ideen»	Middels høyt potensial for kommersialisering, styrt av samhandling med kunden. Kort til middels lang utviklingsperiode før kommersialisering.	Middels høy til høy risiko. Kanskje kunder overhodet ikke eksisterer.	Tidlig kommunikasjon mot potensiell kundegruppe. Ut og treffe kunden så tidlig som mulig.
Utp prøvd ide	Teknisk løsning og behov eksisterer. «Knoppskyting fra eksisterende virksomhet»	Høyt tidlig potensial for kommersialisering. Kort tid frem til kommersialisering.	Lav kommersiell risiko. Kunder eksisterer allerede.	Bygg videre på kunderelasjoner som eksisterer. Verdi i eksisterende kundedatabase.
Upr prøvd ide	Teknisk løsning og behov savnes.	Lavt til middels potensial for kommersialisering. Lang utviklingsperiode frem til kommersialisering.	Høy kommersiell risiko. Usikkert om det finnes behov, og om potensielle kunder overhodet eksisterer.	Videreutvikle ideen innenfor «det hjemlige miljø», og etablere kontakt med mulige allianse- og kundemiljøer.
Behovsdrevet ide	Behov søker teknisk og/eller kunnskapsbasert løsning. «Den medisinske ideen»	Middels til høyt potensial for kommersialisering. Middels til lang periode for utvikling og uttesting før kommersialisering.	Middels høy til høy kommersiell risiko. Teknisk løsning lar seg kanskje ikke utvikle.	Etablere strategisk samarbeid med pilotkunder i utviklingen. /bedrift eller organisasjon)

Figur 2. Ramme for ideplattformen (Klofsten, 2009 s. 77)

Utviklingsfasen blir beskrevet som en sentral fase hvor analyse, kommunikasjon, syntese, og handling er svært relevant. (Erichsen, Solberg, Stiklestad, 2018, s. 370).

Analyse er innhenting og bearbeiding av informasjon som er innhentet i idefasen, og ferdigstille dette arbeidet inn i forretningsplanen.

Kommunikasjon er relevant med tanke på å samle støtte til virksomheten, og foreta grundigere interessentanalyser som inkluderer alt fra kunder og leverandører, til andre aktører som kommune og investorer avhengig av hva virksomheten skal drive med.

Syntese handler om å se det store bildet i virksomheten. Benytte seg av mulighetene og utvikle strategien for konseptet og målet som sørger for suksess.

Til slutt gjenstår handling som dreier seg om å definere prosjekter og mål, som beskriver hvordan denne bedriften skal handle for å oppnå suksess. Dette er en viktig del for alle nye virksomheter, men kanskje spesielt for de som søker investorer til sitt prosjekt, da det i detalj beskrives hva og hvordan virksomheten skal lykkes. (Erichsen, Solberg, Stiklestad, 2018, s. 370-371).

Kommersialiseringsfasen er også et punkt som gjerne er underfokusert da fokuset ofte ligger i det å komme i gang, og planleggingen fremover på selve utviklingen og hvordan man kommer videre ikke vies mye tanke. Det å gå fra forretningsplanen til operativ virksomhet handler mye om å rette fokus på videre utvikling og fremtidig vekst (Erichsen, Solberg, Stiklestad, 2018, s. 386).

### ***Statlige tiltak for entreprenørskap***

Når man starter opp en ny virksomhet er det mye man trenger hjelp til, med mindre man starter opp etter forespørsel for å dekke et bestemt behov.

Det er en rekke offentlige tiltak for å hjelpe nye entreprenører i oppstartsfasen så godt som mulig, og man ser både lokalt og nasjonalt nytteverdien av nye suksessfulle entreprenører som bidrar med arbeidsplasser og økonomisk vekst.

På Altinn.no finnes det en rekke tiltak man kan søke seg frem til, og for nyetableringer uten en bestemt bransje kommer det opp 27 ulike støtteordninger man kan benytte seg av.

Er man arbeidsledig eller i arbeidsavklaring når man starter opp sin virksomhet kan man søke finansiell støtte privat fra NAV som gjør at man beholder dagpenger i en oppstartsperiode. (Altinn.no, støtteordninger, 2020)

Innovasjon Norge kan bidra med innovasjonslån i en oppstartsperiode, men betingelsene for hvem som kan søke utelater store deler av Norges nyetablerte virksomheter, som for eksempel tradisjonell varehandel, håndverkere, eller andre virksomheter med et begrenset geografisk område nedslagsfelt. (Innovasjon Norge, innovasjonslån, 2020).

Har man planer om å operere lokalt, og gjerne da i distriktene er det mulig å søke støtte hos KNF (Kommunale/Regionale Næringsfond). Listen over kommuner/regioner som er innenfor i denne støtteordningen blir pålagt å rapportere til det kommunale/regionale næringsfond, samt at midlene kan kreves tilbake om tilskuddet viser seg være i brudd med EØS avtalen. (Lovdata, Forskrift om virkeområdet for distriktsrettet investeringsstøtte og regional transportstøtte, 2014).

Innovasjon Norge tilbyr entreprenører i oppstartsfasen også kurs, mentorprogram, og rådgivning i tillegg til finansiell støtte.

Det viktigste for mange i oppstartsfasen kan være å bygge nettverk og relasjoner til både potensielle kunder og investorer. Dette er muligheter man kan benytte seg av hos blant andre Innovasjon Norge. (Innovasjon Norge, startup extreme, 2020)

Altinn.no viser til fallgruver ved etablering og drift av nye virksomheter og har noen linjer med advarsler om for optimistiske budsjetter, overvurdering av markedet, og viktigheten av god økonomistyring. (altinn.no, 2018).



Advarslene er korte og presise, men det er usikkert om en for optimistisk entreprenør, selv etter å ha lest disse advarslene, selv forstår at budsjettet er for optimistisk, eller markedet overvurdert.

Regjeringens grunder plan vil legge til rette for enklere forhold for entreprenører som velger å starte for seg selv.

Blant annet skal det legges til rette for mindre administrasjon ved enklere rapporteringer, og enklere tilgang til internasjonale markeder. Det skal også legges mer vekt på entreprenørskap i utdanningssystemet. (Regjeringens grunder plan, 2015).

Det er mindre fokus på etterutdanning og opplæring underveis, eller etter oppstart, og da 71% av de som velger å starte virksomhet er uten høyere utdanning (Erichsen, Solberg, Stiklestad, 2018) vil entreprenørskap i utdanningssystemet treffe en liten andel av aktive grundere.

Det er ellers lite å spore om realisme og forventninger til nyetablerte virksomheter, og denne forskningen vil vise om det er behov for andre type tiltak ovenfor nyetablert som hjelper de til å forvente realistisk, uten å drepe grunder viljen og optimismen.

## ***Motivasjon***

Motivasjon kan defineres som en indre tilstand som forårsaker, styrer, og opprettholder atferd. (Huseby, Gjørund, Nordheim, 2016 s. 176).

Motivasjon er et bredt spekter som tolkes ulikt av personer avhengig av situasjonen man befinner seg i.

I studier om motivasjon har behovsteori tradisjonelt vært sentralt. Maslows motivasjonsteori er blant den mest refererte og diskuterte teorien innenfor organisasjonslitteraturen.

Maslow teori baserer seg på at alle mennesker har fem grunnleggende behov:

1. Fysiologiske behov
2. Sikkerhetsbehov
3. Sosiale behov
4. Behov for anerkjennelse
5. behov for selvrealisering

Fysiologiske behov kan dekke banale ting som søvn, sult og annet livsnødvendige behov.

Når det gjelder sikkerhetsbehovet er det noe bredere, men kan omfatte fysisk og psykisk sikkerhet. Sosiale behov kan være vennskap, familie og generell tilhørighet i samfunn eller grupper. Behov for anerkjennelse kan komme i form av status og prestisje, og til slutt behovet for selvrealisering som handler om hvorvidt man får utbyttet sine ressurser og realisert sitt potensial (Jacobsen, Thorsvik, 2007 s. 221).

Disse fem behovene er strukturert ut fra et organisatorisk nivå, og det er forsøkt finne en sammenheng mellom Maslows behovsteori og organisasjonsmessige faktorer.

Maslows Behovsnivå	Organisasjonsmessige faktorer som motiverer	Behovstilfredstillelse
Fysiologiske Behov	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Lønn</li> <li>- Arbeidstidsbestemmelser</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Materielle goder</li> <li>- Balanse mellom arbeid og fritid</li> </ul>
Sikkerhetsbehov	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Arbeidsforhold</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Fast ansettelse og sikker arbeidsplass</li> </ul>
Sosiale Behov	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Arbeidsgrupper</li> <li>- Medarbeiderorientert ledelse</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tilhørighet</li> </ul>
Behov for anerkjennelse	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tilbakemelding på arbeid</li> <li>- Tittel og posisjon</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Status og prestisje</li> </ul>
Behov for selvrealisering	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Utfordrende oppgaver</li> <li>- Mulighet til å være kreativ og til å gjøre ting bedre</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Personlig utvikling</li> <li>- Avansement</li> <li>- Gleden av å prestere</li> </ul>

Figur 3. Sammenheng mellom Maslows behovsteori og organisasjonsmessige faktorer som motiverer (Jacobsen, Thorsvik, 2007 s. 222).

Maslows behovsteori mottar kritikk for blant annet upresise behovskategorier, og det faktum at Maslow mener behovene er inndelt i en hierarkisk fordeling med logikken av at et behov på et høyere nivå ikke vil påvirke atferden før behovet på et lavere nivå er tilfredsstilt.

David McClelland argumenterer derimot for at behovene er ordnet langs et kontinuum, og at det er mulig å bevege seg i mellom behovene om man for eksempel ikke lykkes å tilfredsstille bestemte behov. For enkelte kan behov for sosial tilhørighet og samhandling med andre være en viktigere faktor for motivasjon til adferd, selv om ikke sikkerhetsbehov er tilfredsstilt. (Jacobsen, Thorsvik, 2007 s. 222)

McClelland argumenterer dessuten for at alle mennesker handler ut fra tre grunnbehov.

- 1- Behov for Makt
- 2- Behov for tilhørighet
- 3- Behov for prestasjoner

Forskning viser at behovet for makt kjennetegnes ved at disse personene er opptatt av å påvirke og kontrollere personer, og situasjoner. Disse sikter gjerne mot lederposisjoner og blir tiltrukket av prestisje og status. De er ofte flinke til å kommunisere og utadvendte i forsamlinger.

Personer som har et grunnleggende behov for tilhørighet viser ofte en sterkere tendens enn andre til å ville bli godt likt, og søker vennskap og sosiale grupper. De kan være mer hjelpsomme og opptre gjerne slik man tenker er sosialt akseptert, og unngår ofte konflikter. Dette behovet er knyttet til Maslows sosiale behov.

De med høyt prestasjonsbehov er ofte kreative og har et ønske om å gjøre noe bedre. De søker etter utfordringer og er tiltrukket av situasjoner der de må ta personlig ansvar for å løse problemer. De setter seg krevende, men realistiske mål og er svært fokusert på å oppnå resultater. De kan være analytiske av natur, og unngår for store risikoer.

Dette behovet er sterkt knyttet til Maslows behov for status og prestisje og behovet for selvrealisering (Jacobsen, Thorsvik, 2007 s. 223)

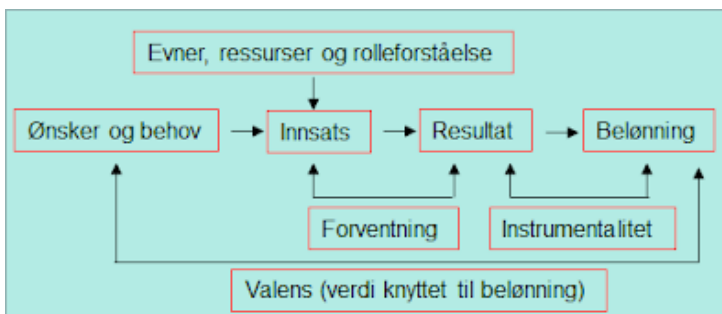
## Forventninger

«Forventninger er antakelser vi har på forhånd om sammenhenger mellom egenskaper, hendelser, aktiviteter og utfall» (Supphellen, Thorbjørnsen, Troye, 2014 s.23).

Ingen bedrifter kan overleve uten inntekter. Forutsetningen for å generere inntekter er at nok kunder foretrekker bedriftens produkter eller tjenester fremfor andre alternativ. For at kunden skal foretrekke disse produktene eller tjenestene, må forventet verdi være høyere enn alternativet, eller oppfattet kostnad lavere (Supphellen, Thorbjørnsen, Troye, 2014 s. 21).

I forventningsteori antas det at motivasjon samt vilje til å legge inn innsatsen som trengs er når noen ser muligheter, eller forventer at noe man ønsker seg sterkt nok kan bli en realitet. Forventninger er sterkt knyttet til resultatet av hva man gjør, og man må verdsette målet av handlingene. Belønningen av innsatsen og oppnådd mål er innfridd forventning, og dermed også suksess. (Jacobsen, Thorsvik, 2007 s. 224)

De sentrale elementene i forventningsteori er illustrert med en figur av Jacobsen og Thorsvik.



Figur 4. De sentrale elementer i forventningsteori (Jacobsen, Thorsvik, 2007 s. 224)

Som figuren viser er et hovedelement at belønning er noe man ønsker seg og har behov for.

Ordet «valens» beskriver styrken i ønsket eller behovet for personen og verdsetting av belønningen som følger. Altså i hvor stor grad ønsket eller behovet om en belønning er.

Denne figuren (figur 4) viser også at det må være en sammenheng mellom innsatsen som blir lagt ned og resultatet man oppnår, og at man må tro at man faktisk når resultatet som gir belønning. Det er dette som er forventning.

Figuren viser samtidig at det ikke nødvendigvis kun er innsats og ønsker som skal til for å oppnå ønsket resultat. Innsatsen er også påvirket av personens evner, ressurser og rolleforståelse.

Det kan godt være at en entreprenør ikke har evnen, eller ressursene som skal til for å nå resultatet som utløser belønningen. Eller at man har høy valens, men vanskeligheter for tro at man klarer å legge inn innsatsen som trengs, og dermed ha en rolleforståelse med for lave forventninger (Jacobsen, Thorsvik, 2007 s. 225).

Figuren viser også «instrumentalitet», som er en beskrivelse av at personen må tro på at oppnådd resultat faktisk fører til de ønskede belønningene. Som et eksempel kan det vises til kopling mellom prestasjon og lønn. For å bedre prestasjoner/innsats må det oppfattes en klar instrumental sammenheng mellom innsats og lønn, eller som vist i figuren, sammenheng mellom oppnådd prestasjon ved hjelp av høy valens og innsats, og belønningen som i eksempelet kan være høyere lønn.

Forventningsteori bygger på en motivasjonsformel som viser at valens og instrumentalitet står i et multiplikativt forhold til hverandre, og er det som skaper motivasjon og forventninger om belønning (Jacobsen, Thorsvik, 2007 s. 225).

Valens (verdi knyttet til belønning)	X	Instrumentalitet (forventning om at det man gjør, vil føre til en belønning)	=	Motivasjon
--	---	--	---	------------

Figur 5 Motivasjonsformel i forventningsteori (Jacobsen, Thorsvik, 2007 s. 225).

Sammenhengen i motivasjonsformelen viser at det er nødvendig å verdsette resultatet og få alle involvert til å slutte opp under organisasjonens visjon og mål for å oppnå høy valens, fremfor kun å jobbe mot økt innsats for å nå resultatet og belønningen (Jacobsen, Thorsvik, 2007 s. 226).

### ***Relevant litteratur***

I denne oppgaven er det hovedsakelig benyttet litteratur fra MBA studiet ved Nord Universitet og annen relevant litteratur utover pensum inkludert diverse artikler og faglige nettsider.

Under følger en oversikt over de mest sentrale kildene benyttet.

- Ledelse i små og mellomstore bedrifter, 2018, Erichsen, Solberg, og Stiklestad.
- Markedsføring – verdibasert forventningsledelse, 2014, Supphellen, Thorbjørnsen, og Troye.
- Hvordan organisasjoner fungerer, 2013, Jacobsen og Thorsvik.
- Statistisk sentralbyrå
- Altinn.no
- Regjeringens grunder plan
- Diverse artikler og nyhetsbildet.

## **Metode**

I denne delen av oppgaven går jeg gjennom valg av forskningsstrategi og design. Jeg vil gå gjennom datainnsamlingsteknikk og utvalg. Deretter vil jeg forklare litt hvordan jeg ser for meg å behandle innsamlet data, og gjennomføring av selve analysen av data. I tillegg vil jeg reflektere over min rolle som forsker, og gå gjennom etiske problemstillinger.

### ***Forskningsstrategi og design***

Når det skal gjennomføres en undersøkelse er det mange overveielser og valg som må tas i tidlig fase. Hvem og hva skal undersøkes, og hvordan undersøkelsen skal gjennomføres er det som betegnes som forskningsdesign. (Johannessen, Tufte, Christoffersen, 2016).

Kvantitativ design kjennetegnes ved at man undersøker ulike variabler som kan klassifiseres i forskjellige målenivåer hos de enhetene som undersøkes. (Johannessen, Tufte, Christoffersen, 2016).

Oppgavens problemstilling går ut på å undersøke hvorvidt entreprenører har for store forventninger til eget prosjekt, og om entreprenørens forventninger bidrar til økt konkursrate for aksjeselskap.

Første del av problemstillingen kan være målbar som tall om man karakteriserer forventninger hos entreprenøren som for eksempel omsetning og/eller resultat i en gitt periode.

I et slikt tilfellet vil det være mulig å foreta en kvantitativ undersøkelsesform hvor man utarbeider et spørreskjema med direkte spørsmål om forventet omsetning, og forventet resultat hos nyetablerte selskap, for deretter å sammenligne svarene med regnskapstall for første driftsår, eventuelt over flere år.

Gitt denne oppgavens tidshorizont vil en slik kvantitativ undersøkelse enten føre til at man må ha et utvalg som ble etablert for en tid tilbake, eller utvide tidshorizonten på oppgaven.



Velger man et utvalg av virksomheter som ble etablert i år 2017, for å kunne sammenligne med tall som slippes i 2019 (gjeldende for første fulle driftsår 2018) vil det være en erfaringsbasert risiko hvor entreprenørene av erfaring vil justere sine svar angående forventninger i oppstart basert på allerede opplevd drift.

Ved å velge et utvalg av nyetablerte virksomheter i år 2018, vil man i noe mindre grad fortsatt ha samme risiko da man allerede vil være godt inn i 2019/2020 før undersøkelsen tar plass. I tillegg vil de faktiske resultatene ikke være tilgjengelig før høsten 2020, som vil føre til en utvidelse av undersøkelsens tidshorison.

Kvalitativ design kjennetegnes ved at forskeren er mindre opptatt av årsakssammenhenger og mer opptatt av å forstå eller beskrive hvordan mennesker oppfatter verden og hvilke relasjoner som betyr noe for oss. (Johannessen, Tufte, Christoffersen, 2016).

I denne oppgaven vil det bli lagt vekt på entreprenørenes erfaringer for å forsøke å finne ut om entreprenørenes forventninger i oppstarten er realistiske, og om det kan være en sammenheng mellom entreprenørenes forventninger og lav overlevelsesrate blant oppstartsbedrifter.

Forventninger er et relativt begrep, og et mål på forventning vil være erfaringsbasert og variabelt avhengig av hvem man spør.

Det er da naturlig å benytte seg av kvalitativ metode med et fenomenologisk design.

Fenomenologisk design brukes for å studere verden slik den blir oppfattet. Man vil utforske og beskrive mennesker og deres erfaringer med og forståelse av et fenomen. Det er viktig å merke seg at ett og samme fenomen oppleves individuelt ut fra hver persons interesse, bakgrunn, og forståelse. (Johannessen, Tufte, Christoffersen, 2016).

Denne forskningen på bakgrunn av ovennevnte argumenter og problemstilling være en kvalitativ undersøkelse med fenomenologisk design.

## *Utvalg og datainnsamlingsteknikk*

### *Utvalgstrategi og størrelse*

Å velge ut hvem som skal være med i en undersøkelse er en viktig del i all samfunnsforskning. (Johannessen, Tufte, Christoffersen, 2016).

Når vi benytter kvalitative metoder, ønsker vi å komme nær innpå personer i den målgruppen vi er interessert i å vite mer om. (Johannessen, Tufte, Christoffersen, 2016).

Utvalg av enheter vil i stor grad bestemme hvilken informasjon vi får inn. Derfor skal vi være oppmerksomme på hvem og hva vi undersøker (Jacobsen, 2005)

Når det gjelder utvalgsstrategi vil denne oppgaven være avhengig av å finne et utvalg av nyetablerte, eller relativt nyetablerte entreprenører. Det vil også være aktuelt med eksperter innenfor oppstartsbedrifter og finansiering av disse for å kunne sammenligne svar fra entreprenørene mot svarene fra de som jobber med å hjelpe de i gang.

Det vil være viktig med erfaringer fra de nyetablerte entreprenørene, og det vil ikke vektlegges for mange andre demografiske kriterier.

Denne oppgaven vil derfor bære preg av et homogent utvalg hvor jeg forsøker å rekruttere personer som har erfaring innenfor nyetablerte virksomheter, og gjerne også er nyetablert selv.

Et homogent utvalg av informanter basert på nyetableringer som feller varians vil hjelpe denne oppgaven å finne sentrale poenger med felles og ulike erfaringer innenfor problemstillingens formulering. Informantenes erfaringer blir her antatt å ha høyere verdi for oppgaven enn andre demografiske variabler. Derimot kan det være interessant å rekruttere i ulike geografiske områder for å eventuelt kunne avdekke noe om entreprenørenes forventninger i forhold til geografi og markedssituasjon.

Utvalgets størrelse kan være vanskelig å anslå på forhånd i en kvalitativ undersøkelse.

En tommelfingerregel er at utvalget skal være stort nok til å kunne belyse vår problemstilling. Det vil si at antallet vil være avhengig av kvaliteten på intervjuene som gjennomføres. (Johannessen, Tufte, Christoffersen, 2016).

I denne oppgaven vil jeg anslå at et utvalg av fra fem til ti entreprenører vil være nok til å belyse problemstillingen i forhold til oppgavens størrelse.

Entreprenørene vil kunne ha mye ulike erfaringer, og ulik informasjon slik at man vil være avhengig av flere kandidater for å kunne finne fellestrekk og informasjon som kan belyse problemstillingen.

Som datainnsamlingsteknikk vil jeg i denne oppgaven benytte kvalitativt intervju. Denne teknikken benyttes for å kunne samle inn mye informasjon om erfaringer, med minst mulig påvirkning av svarene i form av alternativer eller ledende spørsmål.

Det åpne individuelle intervjuet egner seg godt under forutsetningene om at relativt få enheter undersøkes, og når vi er interessert i hva det enkelte individ sier, og i tillegg når vi er interessert i hvordan den enkelte fortolker og legger mening i et spesifikt fenomen (Jacobsen, 2005).

Intervjuene vil bli utført en-til-en da det praktisk vil være vanskelig med gruppeintervjuer, samtidig som det er personlige erfaringer uten påvirkning fra andre som er interessant for oppgaven.

Da jeg har erfart at entreprenører generelt liker å diskutere egen bransje, og egne prosjekter vil det være hensiktsmessig med et semi-strukturert intervju for å holde samtalen innenfor temaet.

Min utvalgsstrategi vil derfor være et homogent utvalg av entreprenører med erfaring innenfor nyetableringer, gjerne nylig, og eventuelt en ekspert på feltet som jobber med disse. Av demografiske forhold kan det være aktuelt å variere geografiske tilknytninger blant entreprenørene, men det har ikke stor betydning for oppgavens problemstilling.

Utvalgsstørrelsen vil være fra fem til ti entreprenører med nylig erfaring fra nyetableringer.

Datainnsamlingsteknikken vil være en-til-en semi-strukturert kvalitativt individuelt intervju.

### ***Rekruttering av informanter***

Rekruttering av entreprenører vil bli gjort gjennom en blanding av personlig rekruttering hvor informantene blir søkt opp fra oversikten over nyetablerte virksomheter i Brønnøysund registrene, og «på stedet rekruttering» hvor man rekrutterer og utfører intervjuet samtidig.

Rekrutteringen av entreprenører vil foregå på telefon fra lister hentet fra Brønnøysund registrene. Som et alternativ vil det bli rekruttert informanter basert på eget nettverk og forbindelser innen relevant tema.

Ved å rekruttere fra telefon får man rask tilgang til informanter, og både tidsmessig og økonomisk vil det være en fordel med denne fremgangsmåten.

Ulempen med telefonrekruttering er at man automatisk konkurrerer med et antall andre telefonoperatører og selgere, slik at rekrutteringsprosessen kan ta noe tid. Man må derfor ringe et ukjent antall informanter for å få samtykke i den utvalgsstørrelsen man trenger i undersøkelsen.

I telefonsamtalen vil man enten booke et tidspunkt for intervjuet med kandidaten, eller utføre intervjuet direkte om informanten har tid på stedet.

Rekruttering gjennom nettverk og forbindelser vil også skje over telefon, men man utelukker konkurransehensynet fra andre telefonoperatører ved at man har en personlig forbindelse.

Eventuell rekruttering av eksperter vil også foregå via telefon, eller epost. Her vil fremgangsmåten tilpasses informanten og mest sannsynlig ikke foregå direkte på telefon. Booke et møte til intervju vil være mer sannsynlig, og selve intervjuet kan foregå på telefon, eller ved oppmøte på ekspertens kontorer.

Grunnlaget for en liten endring i fremgangsmåten for å rekruttere eksperter og entreprenører er basert på at det er færre eksperter å intervju enn nyetablerte entreprenører.

### *Behandling av data*

Det er ulike måter å dokumentere et intervju på. Jeg vil her beskrive hvordan jeg planlegger å dokumentere og behandle informasjonen jeg mottar fra intervjuene.

Under selve intervjuet vil jeg, med tillatelse fra informanten, og tilgang på riktig utstyr ta opptak av selve samtalen, og samtidig notere ned aktuelle stikkord som er av spesiell interesse.

Skulle informanten motsette seg opptak av samtalen eller om riktig utstyr ikke er tilgjengelig, vil jeg forholde meg til egne notater fra intervjuet. Intervjuobjektet må da godkjenne notatene etter fullført intervju.

Før selve intervjuet vil jeg sørge for at alt av utstyr er tilgjengelig og i orden, som for eksempel diktafonutstyr til opptak, samt mulighet for å ta notater er tilstede. Intervjuet bør gjennomføres et sted man kan være uforstyrret og uten for mye støy.

Etter intervjuet vil informasjonen som er mottatt bli transkribert fra opptak til tekst. Intervjuet vil bli transkribert i sin helhet, eller med fulle avsnitt om det skulle være mye unødvendig informasjon i opptaket. Uansett vil teksten være ordrett fra opptaket uten rom for tolkninger eller bearbeiding av intervjuene. Eventuelt vil de skriftlige svarene bli godkjent som korrekte svar av intervjuobjektet om mangel på diktafonutstyr er tilstede.

Det er viktig å behandle data fortrolig, slik at opptak vil bli slettet etter å ha blitt transkribert til tekstformat, og tekstformatet vil bli lagret og merket med tid, sted, og informantnummer. Det vil være passordbeskyttelse på alle filer som blir lagret.

Ved å ha hele intervjuet i tekstform, kan man søke opp emner, stikkord, eller annen relevant informasjon, og på en enklere måte finne fellesnevner i de ulike intervjuene i

analyseprosessen. Det finnes også databehandlingsprogram som kan hjelpe til med å effektivisere denne prosessen enda bedre, og som vil kunne benyttes.

Datamaterialet forventes å bli stort, og mye tekst som skal behandles. Det vil derfor være fordelaktig å organisere data på best mulig vis etter hva som skal analyseres, og samtidig redusere data etter hensiktsmessighet.

Med et semi-strukturert intervju vil det være mulig med en kategorisk inndeling av data etter spørsmål, eller setninger/meninger som vil være av interesse å sammenligne med andre.

All data som innhentes vil behandles med fortrolighet, og uten tilgang for andre.

### ***Gjennomføring av dataanalysen***

I fenomenologisk metode er det vanlig å analysere meningsinnhold. Forskeren er opptatt av innholdet i datamaterialet, for eksempel hva en informant forteller i et intervju. Forskeren leser datamaterialet fortolkende, og ønsker å forstå den dypere mening i en persons erfaringer. (Johannessen, Tufte, Christoffersen, 2016)

Å analysere åpne spørsmål kan ikke behandles statistisk, i alle fall ikke før vi har omdannet dem til faste svaralternativ (Jacobsen, 2005).

I min dataanalyse vil jeg benytte meg av fire hovedfaser.

1. I denne fasen av dataanalysen vil jeg gå gjennom hele materialet og danne meg et helhetsbilde av innholdet. Det blir viktig å ikke studere for mye detaljer i denne fasen, men samtidig notere meg hovedelementene intervjuene har gitt. Det kan for eksempel være erfaringer som går igjen i flere intervjuer, refleksjoner over hva de savnet i oppstarten i forhold til hjelpemidler, eller annen vesentlig informasjon som vil komme til nytte i analysen.  
Samtidig i denne fasen blir det viktig å redusere innholdet i datamengden ved å ta bort irrelevant informasjon.

2. I denne fasen vil jeg gå gjennom den forhåpentligvis reduserte datamengden, og forsøke skille ut det som er relevant for problemstillingen. Dette blir en mer nøyaktig gjennomgang av datamaterialet hvor målet er å finne frem til, merke av, og kategorisere relevant informasjon. Dette kalles også for koding av materialet og gjøres for å kunne identifisere de relevante poengene og sammenligne svar på en enklere måte (Johannessen, Tufte, Christoffersen, 2016).

Denne fasen kan gjøres gjentatte ganger og vil være en tidkrevende prosess.

Kategorier vil igjen få sine underkategorier, samtidig som man ikke vil stykke opp selve innholdet i teksten til å bli tatt ut av kontekst. Det er viktig i kodeprosessen at man ikke nødvendigvis kun koder, eller merker ord, og setninger som gjentar seg, men at man koder innholdet i det som har blitt sagt.

3. Med avslutningen i fase 2, beveger jeg meg over i fase 3 hvor det gjelder å få tak i meningen bak kodingene som ble gjort i fase 2. Dette kalles også for kondensering (Johannessen, Tufte, Christoffersen, 2016). Her ser man på innholdet i kodingen som allerede er blitt gjort for å se på muligheten for å slå sammen koder, underkategorisere meninger og innhold for derfra å sammenfatte en mer sammenhengende analyse av teksten man har bearbeidet.

4. I denne fasen vil jeg se på materialet som er bearbeidet og sammenligne med det originale materialet for å kontrollere at inntrykket som kommer frem etter koding fortsatt er det samme inntrykket som før man startet prosessen. Dette er et kontrollpunkt for å se at man har kodet riktig, eller om noe har blitt slått sammen feil i kondenseringen. I denne fasen kan det være at tidligere koding må endres, eller legges til. Hensikten i denne fasen er å kontrollere, og samtidig se etter sammenhenger som ikke er direkte synlige fra tidligere koding (Johannessen, Tufte, Christoffersen, 2016).

### ***Validitet og reliabilitet***

I kvalitative undersøkelser som intervju er det ofte vanskelig å si mye om reliabilitet til undersøkelsen da datainnsamlingen er basert på samtaler mellom forsker og informant. Som forsker i denne type datainnsamling er det vanskelig for andre å kontrollere eller duplisere dataen som blir innhentet.

Oppgaven vil derimot inneholde en detaljert og åpen fremstilling av fremgangsmåten under hele prosessen som vil kunne bidra til styrket reliabilitet.

Validitet i kvalitative undersøkelser dreier seg om i hvilken grad fremgangsmåten og funn reflekterer formålet med studien og representerer virkeligheten. Også kalt intern validitet. (Johannessen, Tufte, Christoffersen, 2016).

For å øke intern validitet er det mulig å kontrollere sine funn med informantene for å få en bekreftelse på resultatene.

Det vil også være viktig å bruke nok tid på å sette seg inn i problemstillingen og temaet slik at forsker blir godt kjent med fenomenet han skal forske på.

Ekstern validitet, også kalt overførbarhet handler om å kunne overføre resultatet av forskningsprosjektet til andre lignende fenomener (Johannessen, Tufte, Christoffersen, 2016).

Avhengig av funn i forskningen kan denne oppgaven ha overførbarhet til andre fenomener innen blant annet idrett, og frafall av aktive medlemmer, som et eksempel. Forventninger til seg selv i forhold til faktisk resultat og frafall på grunn av dette kan relateres til andre bransjer enn næringslivet.



### ***Min rolle som forsker***

I min rolle som forsker er det viktig å være kjent med seg selv. Sine styrker og svakheter. Som tidligere telefonselger er min umiddelbare tanke at telefonintervju og eventuelt møtebooking av informanter skal gå veldig fint. Samtidig må man ta et steg tilbake og tenke over formålet med samtalen. Her skal jeg ikke veilede, eller påvirke informanten til å gi meg informasjon jeg vil ha, men ha en objektiv holdning og la informanten snakke fritt om temaene som blir diskutert.

I en slik samtale med fremmede informanter er det fort gjort å gå inn i tidligere erfart salgsmodus og ubevisst påvirke informantens svar. Da må man forberede seg godt til intervjuet både med tanke på selve spørsmålene og samtalen, men også egen rolle slik at man unngår eventuell påvirkning.

En objektiv holdning er viktig å beholde gjennom hele prosessen, og unngå forutinntatte antagelser om fenomenet som skal forskes på.

Jeg er positiv til rollen som forsker på dette prosjektet, men må samtidig være klar over at mangel på erfaring fra tidligere forskningsprosjekt samt erfaring fra salg, gjør at jeg hele tiden må forberede meg godt før datainnsamlingen, samt jobbe kontinuerlig med materialet i etterkant for å sørge for å beholde meningen i informasjonen som blir gitt.

### ***Refleksjon over valgt design og metode***

Jeg føler valgt design og metode sammenfaller godt med problemstillingen som er utformet. Det er samtidig helt kritisk at intervjuguiden utformes korrekt slik at man faktisk undersøker det som skal undersøkes, og at man får svar på de spørsmålene som er i problemstillingen.

I et kvalitativt intervju betyr det at man må lede samtalen, samtidig som man ikke kontrollerer samtalen. Det kan være en krevende prosess både teknisk og tidsmessig.

En fenomenologisk tilnærming føler jeg er et godt design når man skal undersøke opplevelser, erfaringer, og forventninger i et kvalitativt design. Også med tanke på tidsperspektiv og økonomiske aspekter vil denne forskningsstrategien passe godt.

Det er noen ulemper med metoden som er valgt, blant annet ved at jeg ikke på ordentlig vis får mulighet til å legitimere oppgaven, eller meg selv som forsker via telefon. Jeg har ikke anledning til å vise legitimasjon eller annen relevant informasjon for å skape tillit og trygghet for informantene. Og ved at jeg som totalt fremmed søker kontakt via telefon er det en mulighet for at informanter holder tilbake informasjon som ville vært relevant for oppgaven. Kanskje vil bruk av eget nettverk og forbindelser føre til en høyere grad av legitimering av meg som forsker, og oppgavens natur.

### *Etiske problemstillinger*

Etikk dreier seg først og fremst om forholdet til mennesker, det vil si spørsmålet om hva vi kan og ikke kan gjøre mot hverandre. Men etikk er ikke bare avgrenset til handlinger. Mange av de måtene mennesker kan påvirke hverandre direkte eller indirekte, reiser etiske spørsmål (Johannessen, Tufte, Christoffersen, 2016).

I denne forskningsoppgaven vil det være involvering av mennesker, som da naturlig reiser etiske spørsmål.

I kontakt med informantene er det derfor viktig at spørsmålene som stilles er relevant for oppgaven, men ikke av for nærgående og sensitiv art slik at informanten føler seg utilpass med å svare.

I denne oppgaven vil det bli spørsmål om forventninger, ressurser og realisme, og det er spesielt viktig at spørsmål og samtalen utarter seg på en slik måte at informanten ikke føler seg dum, eller blir pinlig berørt om forventninger ikke stod i stil med virkeligheten.

I selve intervjuene er det viktig at informanten kjenner til og føler seg trygg på at all fremstilling av informasjon i oppgaven gjøres anonymisert, og at informanten selv har kontroll på hvilken informasjon han eller hun ønsker å gi.

Den nasjonale forskningsetiske komite for samfunnsvitenskap og humaniora har vedtatt forskningsetiske retningslinjer som innebærer blant annet at den som spørres om å delta, den som deltar, eller den som tidligere har deltatt i en undersøkelse skal kunne bestemme over sin

egen deltakelse. Vedkommende skal gi frivillig samtykke til å delta, og ha mulighet til å trekke seg når som helst (Johannessen, Tufte, Christoffersen, 2016).

Min forskning innebærer ingen sensitive personopplysninger. Alle informanter blir anonymisert i oppgaven, og om det skulle være personopplysning av mindre sensitiv art som navn eller lignende vil disse bli behandlet manuelt, og det er derfor ikke melde- eller konsesjonspliktig informasjon.

## **Funn**

I dette kapittelet vil jeg legge frem empiriske funn gjort gjennom intervjuer av entreprenører innen nyoppstartede virksomheter.

Jeg vil legge frem funnene kategorisk etter samme form som intervjuguide og teori, og forsøke å samle de mest vesentlige funnene i hver kategori.

Det ble intervjuet seks entreprenører i et forsøk på å belyse problemstillingen «kan en entreprenørs forventninger bidra til økt konkursrate for aksjeselskap?». Det var dessverre ingen av de forespurte ekspertene som sa seg villig til å delta i undersøkelsen

## ***Entreprenøren***

Av entreprenørene som ble intervjuet var fem av de menn, og en dame. Alderen varierer fra 30 år og opp til 53 år. I gjennomsnitt var alderen 38 år.

På spørsmål om utdanningsnivå kom det frem at to av de seks hadde høyere utdanning, og at utdanningen de hadde var samsvarende med bransjen og virksomheten de jobbet i.

Bransjene som ble representert tilhørte telefonsalg, film og reklame produksjon, forsikringsvirksomhet, salg og montering av dører og vinduer, og omsorgstjenester.

Av de ulike entreprenørene var det lite eller ingen innovasjon og nyskaping, og de opererer alle i et eksisterende marked med flere konkurrenter og i et velkjent marked.

*«Jeg opererer i en bransje som er litt spesiell. Det krever innovasjon og nyskaping i hvert produkt, men samtidig er det ikke innovasjon vi driver med.» - Intervjuobjekt 2.*

En av intervjuobjektene i film- og reklameproduksjon viser til at graden av innovasjon i produktene må være høy, men at ideen og tankene bak selve produktet ikke er noen nyskaping. Svært mange benytter seg av film- og reklameproduksjon, og svært mange tilbyr dette, men for å skille seg ut og nå nedslagsfeltet man ønsker å nå må man tenke nytt og

produsere noe unikt for hver kunde. På den måten er det en viss form for innovasjon i virksomheten.

Likevel er graden av innovasjon og/eller nyskaping lav blant representantene i utvalget.

*«Jeg har en oppdragsgiver, og det er staten»* - intervjuobjekt 5.

Det kommer frem av intervjuene at to av de seks intervjuobjektene har faste, eller relativt faste kunder. Det var for øvrig også de samme to som hadde høyere utdanning.

De resterende intervjuobjektene hadde et mer åpent marked og konkurrerte om kundene på lik linje med konkurrentene.

En av de to hadde kommunen som sin eneste faste oppdragsgiver på kontrakt, mens den andre hadde en «club» som er en form for sammenslåing av maritime ansvarsforsikringer hvor de deler på byrden ved store forsikringssaker.

En «club» har en liste med korrespondenter rundt om i verden, og det er ofte like mye geografisk som kvaliteten på arbeidet som bestemmer om man får et oppdrag, selv om dårlig kvalitet på rapporter og utført arbeid selvsagt ville påvirket fremtidige oppdrag.

*«Jeg kan ta meg en fridag, men da tjener jeg ingen penger den dagen»* - intervjuobjekt 4.

formaterte: Skrift: Kursiv

To av intervjuobjektene jobber innen telemarketing/telefonsalg og markedsføring. En av de har en fast kunde hvor virksomheten står for salget av tjenestene/produktet til den kunden. Den andre startet sin egen nettkatalog og selger inn kunder/annonser til sin egenproduserte katalog, og forholder seg dermed kun til seg selv.

Felles for de begge er at de jobber på provisjon, men en av de har også produkt- og utviklingsansvar, samt høyere kostnader i forbindelse med drift, enn den som kun selger på provisjon for sin kunde.

Fellestegnene for disse entreprenørene er at de opererer i velkjente markedsområder med liten grad av innovasjon og nyskaping.

Bransjen virksomhetene opererer under varierer i stor grad mellom de ulike intervjuobjektene, men de har alle valgt å starte opp egen virksomhet i sine bransjer.

### ***Entreprenørskapsprosessen***

*«Jeg hadde jobbet med dette i flere år da jeg bestemte meg for at dette kunne jeg gjøre på egenhånd»* - Intervjuobjekt nr. 4.

I idefasen av virksomhetene viser det seg et fellestrekk blant alle intervjuobjektene. De har alle en form for erfaring eller bakgrunn fra bransjen de opererer i fra tidligere.

To av intervjuobjektene startet opp sin virksomhet etter å ha arbeidet i samme bransje som ansatt tidligere, og vurdert det som mer lønnsomt å drive for seg selv. Disse intervjuobjektene opererer interessant nok også i samme bransje innen salg og markedsføring.

En annen av intervjuobjektene startet i samarbeid med tidligere arbeidsgiver som en forlengelse av tjenestetilbudet de allerede hadde. På grunn av mulig interessekonflikt i enkeltsaker så de seg nødt til å skille tjenestene i ulike selskap. Og det samme kan sies om det tredje intervjuobjektet som valgte å leie seg inn til tidligere arbeidsgiver i kommunen for blant annet økt fleksibilitet.

Hos de andre intervjuobjektene kom ideen for oppstart på bakgrunn av behovet for å drive selvstendig med noe de hadde erfaring fra, og «friheten» ved å være sin egen sjef. De mener de så et behov for deres tjenester, og samtidig at deres produkter kunne være bedre enn eksisterende marked.

*«Jeg gjorde ikke mye forarbeid. Man trenger et produkt og en telefon også er man klar»* - Intervjuobjekt nr. 4.

På spørsmål om forarbeid og forberedelser til oppstart spriker svarene noe. Noen av intervjuobjektene var klar på at de ikke hadde gjort mye forarbeid, da det ikke krevde så mye å starte opp annet enn litt utstyr og startkapital. Men i samtalen kommer det frem at

forarbeidet faktisk er gjort over flere år med erfaring fra egen bransje. Det følte det kanskje ikke som direkte forarbeid til oppstart av egen virksomhet, men faktisk var det likevel en grundig markedsanalyse hvor man daglig har hatt kontakt med kunder, oppfattet markedsbehovet og bestemt seg for å satse på sin egen del av markedsandeler. Selve driften av virksomheten var ikke like krevende i form av avhengighet av leverandører og logistikk eller annet som kan ta mye tid å perfektionere, men analysen i forarbeidet var gjort grundig gjennom erfaringer.

Andre intervjuobjekter har gjort mer systematisk arbeid i sin utviklingsfase ved å legge opp for logistikk med leverandører og kunder, samle inn informasjon om produkter de skal selge, samt kommunikasjon og markedsføring før selve oppstarten.

Et av intervjuobjektene satt opp en nettside for reklamefilmer med referanser på tidligere oppdrag via annet selskap, og bestemte seg for å opprette nytt nisjeselskap på bakgrunn av kundekontakt oppnådd via markedsføring av ny nettside.

Økonomisk hadde fem av de seks intervjuobjektene en eller annen form for økonomisk budsjett i forberedelsene til oppstart. Noen mer detaljert enn andre ut fra beskrivelsen som ble gitt, men de hadde alle et ønske om økonomisk vinning og et verktøy som budsjettet er til for å kontrollere underveis. Den siste hadde ikke behov for budsjett da han var kjent med de faste kostnadene som ikke var variable, og kun fokuserte på inntektssiden.

*«Jeg har fått økonomisk støtte av familien, eller investorene mine som jeg også kaller de».* – Intervjuobjekt nr. 2.

Alle intervjuobjektene besitter gode ressurser i form av erfaring og kjennskap til markedet de opererer innunder, og virker således å inneha de meste av ressursene de mener det er behov for på egenhånd.

Av økonomiske ytelser er det kun en av de seks spurte som har søkt om støtte via et offentlig eller private støtteordninger for nyoppstartede bedrifter, og den søknaden ble avslått.

Av økonomiske støtteordninger for de som har hatt behov for det har det vært i form av lån, eller investeringer fra nære relasjoner.

Av mer operasjonelle ressurser har det også blitt benyttet et internt nettverk, men mer perifert enn ved direkte økonomisk støtte. Dette kommer frem i form av kontakter til utenlandske

leverandører, håndverkere man har kjennskap til fra tidligere, eller tilgang til bemanning ved høykonjunkturer i oppdragsmengde.

Av eksterne ressurser er det i hovedsak en utvidelse av kontakter via eget nettverk som dermed også etter hvert inngår i nettverket de har bygget opp. Bortsett fra det naturlige som banker for å opprette konto, regnskapsfører for å holde orden i regnskapet og andre vesentlige tjenester man benytter seg av, men som ikke direkte har innvirkning på virksomheten.

### **Motivasjon**

*«Jeg hadde et ønske om å være min egen sjef og samtidig øke inntekten»*

Motivasjonen for å starte egen virksomhet er veldig personlig. Det som går igjen av denne undersøkelsen er det økonomiske aspektet. Samtlige hadde motivasjon om å tjene penger på egenhånd, og alle hadde budsjettert med overskudd første fulle driftsår.

Samtidig ser jeg av svarene som ble gitt at behovet for å være egen sjef, styre sin egen arbeidsdag og «friheten» det gir veier tungt for å ta steget og satse på egen virksomhet fremfor å være ansatt i et mer etablert selskap.

Lønn og fortjeneste er altså det som motiverer mest hos intervjuobjektene i denne undersøkelsen, selv om det også er andre motivasjonsfaktorer som blir nevnt.

*«De fleste heier på meg og ønsker at jeg skal lykkes, men man kjenner også at enkelte kanskje håper man ikke skal klare det» - Intervjuobjekt nr.3.*

Det kommer frem av intervjuene at janteloven er noe de føler henger høyt, og ved å starte en virksomhet i samme bransje som andre sier man egentlig høyt at man er bedre enn andre. Det kan bli godt mottatt av de med samme oppfatning og i nær omgangskrets, men misforstått og dårlig mottatt av konkurrenter og enkeltpersoner.

Alle intervjuobjektene føler støtte og positive tanker om virksomheten i sin nærmeste omgangskrets, men flere av de mener også at noen ønsker at de «skal gå på trynet» som ble sagt i et av intervjuene.



Status ved å drive egen virksomhet kommer først når man har lykket, og ikke i oppstartsfasen. I hvert fall utenfor den nærmeste omgangskretsen, kommer det frem av intervjuene, da ingen føler noe økt prestisje eller status i det å starte opp en virksomhet.

*«Hovedmålet er å kunne leve av noe jeg liker å holde på med».* – Intervjuobjekt nr. 2.

I løpet av intervjuene med de ulike representantene kom det frem at hovedmålet med virksomheten er å kunne ha det som fulltidsjobb og skape noe stabilt og varig.

Beløp ble aldri nevnt av noen av kandidatene, men ord som «rikdom», «millionær», eller andre ord relatert til drømmer mange har økonomisk, ble aldri nevnt selv om økonomi må kunne inkluderes som et hovedmål i form av nødvendighet ved å skape noe varig, stabilt, og som man kan leve av.

Det kommer også frem i samtalen at det å skape noe, og bygge opp noe som også andre kan leve av i form av ansettelser i virksomheten står høyt i fokus.

### ***Forventninger***

*«Jeg forventer å selge mye og få mange kunder»* - Intervjuobjekt nr. 6.

Økonomiske mål er ofte satt i et budsjett som man sammenligner resultatene med etter visse perioder. Økonomiske forventninger er derfor ofte et skriftlig satt mål som er med i forretningsplanen, og som justeres fra år til år avhengig av erfaring, utvikling, og videre forventninger.

Samtlige av intervjuobjektene i denne undersøkelsen forventet overskudd og positivt resultat første fulle driftsår.

Bransjene intervjuobjektene jobber i, samt deres erfaring fra tidligere arbeid i samme bransje bidrar til den positive økonomiske forventningen allerede etter ett år. Det er ikke veldig store investeringer som må på plass for å starte opp for noen av dem, og de har alle et kundegrunnlag fra oppstarten.

Risikoen for spesielt to av intervjuobjektene må sees å være lavere enn de øvrige, da en av de har en kommunal fast kunde og den andre er en forlengelse av tidligere arbeidsgivers arbeid med støtteordninger fra arbeidsgiver. De har dermed også nådd sine mål ved at de kan leve av virksomheten, men er samtidig mer begrenset i form av å være sin egen sjef og friheten som medfølger.

For de de andre fire representantene er de ikke i mål når det kommer til å kunne leve av virksomheten på det nivået de ønsker.

Uavhengig av bransje og kundegrunnlag i oppstarten er de alle positive til økonomien og utviklingen i oppstarten av virksomheten.

*«Om målet er å tjene en million kroner er det bare å la pengene stå i banken og rente seg om man har nok ressurser, man får aldri nok ressurser.» - Intervjuobjekt nr. 3.*

Virksomhetene hos samtlige av intervjuobjektene er små selskap med ingen eller få ansatte, sett bort fra dem selv. Når det diskuteres ressurser går samtalen raskt over på økonomiske ressurser hos de fleste av representantene. Av økonomiske ressurser har samtlige skutt inn minimumskravet til egenkapital i selskapene, 30.000 kroner. Men kun tre av de har ikke tilført mer likviditetskapital senere. Altså økonomisk tilførsel som ikke påvirker egenkapitalen, men et rent likviditetstilskudd i form av lån eller forskuddsbetalinger.

Av de som har tilført mer likviditetskapital har alle fått tilførselen privat, fra arbeidsgiver, familie, eller oppdragsgiver.

Samtalen vris så over til andre former for ressurser, og felles for de alle er at de føler de har nok faglig ressurser, eller evner til å utføre arbeidet slik volumet er i tidsrommet intervjuene ble foretatt. Skulle volumet eller etterspørselen øke vil det være behov for fler ansatte hos fem av intervjuobjektene.

På spørsmål om hvor lang tid de hadde bruk til å tenke på virksomheten før den startet var det en av representantene som hadde tenkt tanken om egen virksomhet i ca. 2 år før oppstart, og en annen som hadde tenkt tanken ca. 1 år før oppstart.

Ellers var det en representant som ikke hadde tenkt tanken før tilbudet ble foreslått bare få måneder før virksomheten ble startet, og øvrige representanter hadde tenkt på ideen om å starte egen virksomhet tre til seks måneder før oppstart.

Nå ble det nevnt av noen av representantene at de har tenkt tanken om å drive for seg selv i mange år, men for akkurat denne virksomheten de nå driver var det kortere tid fra tanke til handling.

«Jeg legger ned mye tid i virksomheten, men det føles sjeldent som jobb» - intervjuobjekt nr. 2.

Av intervjuobjektene er det to som jobber normal arbeidstid fra mandag til fredag, og dermed ikke legger inn ekstra innsats i virksomheten enn en vanlig arbeidstaker.

Intervjuobjekt nr. 2 viser til en arbeidsmengde tidsmessig som hadde vært langt over det lovlige i henhold til arbeidsmiljøloven. I følge representanten jobbes det dag og natt ved behov for å ferdigstille prosjekter, samt utvikle virksomheten videre. Det går veldig mye tid i virksomheten og de ulike prosjektene, samt leie inn statister, utstyr og andre ting det er behov for som de ikke selv disponerer.

Selv om det går veldig mye tid til virksomheten har ikke representanten følelse av at all tid går med til jobb. Det forklares med at det er en interesse og hobby, i tillegg til jobb som gjør at det kan legges ned en slik type innsats.

Felles for majoriteten av intervjuobjektene er at det totalt sett legges ned mer tid i virksomheten enn en normal 8 timers dag som ansatt.

Samtlige av de spurte har også satt bort det meste av administrasjonsarbeidet som omhandler blant annet regnskap, omsetningsoppgaver, A-melding og lignende slik at de kan fokusere mest mulig på selve driften av virksomheten.

### ***Oppsummering Funn***

I dette avsnittet følger en kort oppsummering i korte setninger eller stikkordsform for å oppsummere de viktigste funnene i den empiriske undersøkelsen.

Ingen av entreprenørene i undersøkelsen drev med nyskaping og/eller innovasjon.

Samtlige entreprenører hadde erfaring innenfor fagområdet/bransjen de valgte å starte egen virksomhet.

Fem av seks intervjuobjekter startet virksomheten på bakgrunn av egenerfart behovsanalyse, og mente de kunne tilby bedre produkter/tjenester enn konkurrentene i markedet.

Den viktigste delen av forarbeidet utført før oppstart av virksomheten kom i form av egen erfaring som ansatt i samme bransje.

Fem av seks av intervjuobjektene hadde et budsjett i mer eller mindre avansert form.

Av ressurser mener intervju kandidatene de selv er deres viktigste ressurs. Nære relasjoner har også bidratt med støtte økonomisk i flere av tilfellene, og ingen har mottatt ekstern støtte økonomisk utenfor eget nettverk. Eget nettverk blir også nevnt som en viktig ressurs.

Hovedmotivasjon for å starte virksomheten er økonomisk vinning. Det blir også nevnt som motivasjon at man kan styre egen hverdag og være sin egen sjef.

Hovedmålet med virksomheten personlig var hovedsakelig økt inntjening, og skape et varig og stabilt levebrød.

Ingen av intervjuobjektene følte sosial status som en motivasjonsfaktor, og beskrev det med at dette eventuelt kommer senere ved oppnådd suksess.

Samtlige av intervju kandidatene forventet positivt resultat første driftsår.

Det legges hovedsakelig inn mer tid i virksomheten enn ved å være ansatt.

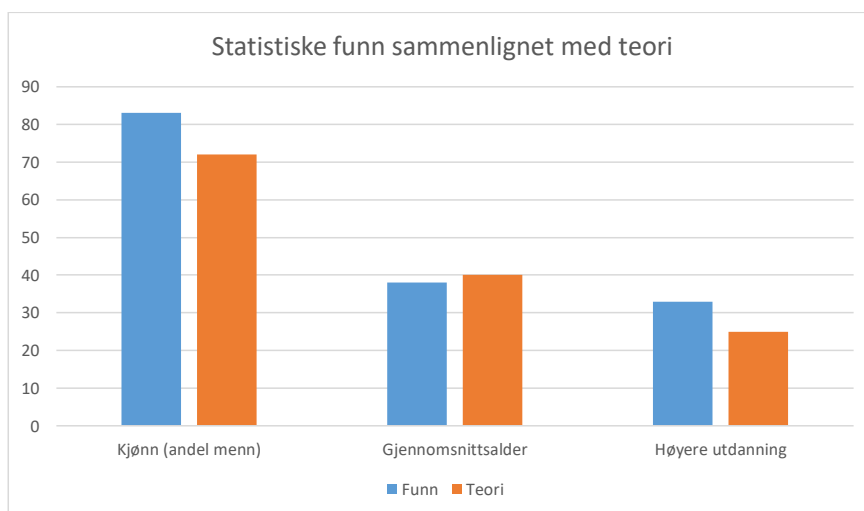
## Analyse

I dette kapitlet vil jeg analysere funn gjort gjennom undersøkelsen og knytte opp mot teorien på feltet. Strukturen i kapitlet er av samme oppbygging som teori og funn for å forsøke å forenkle sammenhengen mellom teori og empiriske funn.

### *Entreprenøren*

Mine intervjuobjekter bestod av ca. 17% kvinner og 83% menn. Gjennomsnittsalderen var 38 år, og ca. 33% hadde høyere utdanning.

Sammenlignet med statistikken fra MMI hvor 28% var kvinner og 72% menn, den gjennomsnittlige grunder var en mann i 40 årene, og hvor ca. tre av fire ikke innehar formell høyere utdanninge (Erichsen, Solberg, Stiklestad, 2018, s. 361).



Figur 6. Statistisk sammenligning av oppgavens intervjuobjekter og teoretiske gjennomsnitt.

Som vi kan se av figur 5 ovenfor er intervjuobjektene i denne oppgaven tilnærmet lik den typiske grunder basert på statistikk fra MMI.

Man kan argumentere for at utvalget i undersøkelsen er et representativt utvalg av entreprenører i Norge.

Det kommer frem i undersøkelsen at ingen av entreprenørene i undersøkelsen driver med innovasjon og nyskaping. De opererer alle i bransjer som er relativt godt etablerte med mange konkurrenter, og er avhengig av å skille seg ut på andre måter som for eksempel bedre tjenester eller produkter, lavere pris eller annet som skaper økt nytteverdi for kundene.

Skal vi kategorisere disse entreprenørene etter «Landaus klassifisering av entreprenørtyper» som vist i figur 1. vil vi kunne argumentere for at disse tilhører i kategorien «gambler», som beskrives som en entreprenørtype som er villig til å ta risiko i et etablert marked og satse eller «gamble» på at deres tjenester/produkter er bedre enn konkurrentene.

Det kan også argumenteres for at to av intervjuobjektene i denne undersøkelsen passer bedre under kategorien «konsoliderer» da de har basert virksomheten sin på etterspørsel fra andre i form av kommunale tjenester og tidligere arbeidsgiver.

Risikoen ved å drive for seg selv er likevel fortsatt tilstede, og skulle kontrakten med kommune eller støtte fra tidligere arbeidsgiver stoppe opp, vil risikoen være desto høyere da de ikke har andre bein å stå på for å generere inntekt til virksomheten.

### ***Entreprenørskapsprosessen***

Idefasen i entreprenørskapsprosessen er en fase hvor ideen skal testes, klargjøres og defineres. Dette skal være en fase av entreprenørskapsprosessen som det legges for lite vekt på blant nystartede entreprenører (Erichsen, Solberg, Stiklestad, 2018, s. 365). I denne undersøkelsen kan det virke som det ikke er lagt veldig mye ressurser i idefasen, men samtidig med bakgrunn i erfaring fra samme bransje og kjennskap til eksisterende målgrupper kan vi fastslå at forarbeidet for virksomheten har blitt utført over en lang periode.

Det er lite innovasjon og nyskaping blant intervjuobjektene, og vi kan, muligens med ett unntak, fastslå at ide typen til entreprenørene i undersøkelsen kan kategoriseres som utprøvde ideer om vi benytter Kloftstens ramme for ideplattform.

De har alle tekniske løsninger på plass, og behovet eksisterer ettersom de selv har jobbet med dette tidligere som ansatte i annen virksomhet. Og som Kloftsten beskriver det kan vi kalle det «knoppskyting fra eksisterende virksomhet» (Kloftsen, 2009 s. 77).

I så måte vil det si at potensialet for kommersialisering er høyt og det er lav forretningsrisiko i og med at kundene allerede eksisterer. Det er derimot ikke gitt at kundene vil velge deres virksomhet, men det er muligheter for å bygge videre på tidligere kunderelasjoner og ta med seg erfaringer fra samme kundesegment som de har jobbet mot i lengre tid.

Økonomisk er det blitt utarbeidet budsjetter i mer eller mindre grad hos samtlige entreprenører, og det kan være vanskelig å sette opp et budsjett for første driftsår i en virksomhet da et godt budsjett ofte er erfaringsbasert. I denne oppgaven hadde det vært interessant å sammenligne faktiske tall mot forventede resultater, men på grunn av oppgavens tidsomfang og utsatte frister for levering av årsregnskap som følge av covid-19 pandemien lar det seg ikke gjennomføre.

Det viser seg gjennom denne undersøkelsen at det er utført utvikling av forretningsideen gjennom egne erfaringer og uoffisielle analyser av markedet, men det er likevel en underfokuseret fase som følge av at intervjuobjektene ikke føler å ha gjort noen spesielle grunnarbeider i idefasen.

Selve utviklingsfasen er der det er blitt lagt mest innsats i form av produktutvikling, tjenester som tilbys samt det å finansiere prosjektene. Kommunikasjon og syntese, som handler om å se det store bildet har de fokusert på, og hos enkelte av intervjuobjektene har det også blitt hentet inn eksterne finansielle midler fra investorer. Ingen av intervjuobjektene har benyttet seg av eksterne investorer eller statlige støtteordninger, men hentet finansiering fra eget nettverk og familie. Det er opprettet kontakter med leverandører, regnskapsførere, banker og alt det praktiske som må til for å kunne drive operativt.

Kommersialiseringsfasen, som er den operative fasen i virksomheten får jeg inntrykk av gjennom samtalen at det forventes at det skal gå bra, og at driften slik den driftes i dag skal

bidra til vekst. Denne fasen kan også virke noe underfokuset ved at det ikke er klare planer på hvordan vekst skal fremmes, men forventning om vekst er definitivt til stede.

Disse fokusområdene samstemmer godt med Erichsen, Solberg, og Stiklestads beskrivelse om at idefasen og kommersialiseringsfasen ofte er underfokuset, mens hovedfokuset ligger i utviklingsfasen (Erichsen, Solberg, Stiklestad, 2018).

### ***Motivasjon***

Når det kommer til motivasjon for å starte egen virksomhet er det tydelig at økonomisk gevinst er en av hovedfaktorene som motiverer til å ta steget og faktisk handle på ideen om egen virksomhet.

Alle hadde forventninger om overskudd allerede i første fulle driftsår, og et mål om å skape noe varig og stabilt over tid.

Det ble nevnt i samtalen at prestisje og status ved å drive egen virksomhet først kommer når man har lyktes i å utvikle virksomheten til noe stabilt og trygt.

Her argumenterer funnene i undersøkelsen for Maslows behovsteori, og den hierarkiske fordelingen med logikken at et behov på et høyere nivå ikke vil påvirke atferden før behovet på et lavere nivå er tilfredsstilt.

Lønn og økonomi ble nevnt som en hovedmotivasjon for å starte egen virksomhet, noe som i Maslows behovsteori kan knyttes opp mot Fysiologiske behov, og som er den første av behovene man ønsker tilfredsstilt.

Det ble deretter nevnt stabilitet og varighet, som vil si at man ønsker en langsiktighet og trygghet i virksomheten, slik at økonomien er stabil og arbeidsplassen trygg både for seg selv og eventuelle ansatte på et senere tidspunkt. Dette er det andre behovet i Maslows behovsteori, nemlig sikkerhetsbehovet.

Samtidig ser vi at det i undersøkelsen viser til at prestisje og status i det å drive egen virksomhet enda ikke er noen stor motivasjonsfaktor, og det vises til at dette først kommer når man har lyktes i sin virksomhet.



Altså argumenteres det for at Fysiologiske behov, og Sikkerhetsbehov kommer før Behov for anerkjennelse, nettopp i en hierarkisks oppsett.

Samtidig svarer ikke undersøkelsen på om behov for selvrealisering eller behov for anerkjennelse kommer før behovet for sosiale behov og tilhørighet, slik at man ikke kan avskrive David McClellands argumenterer for at behovene er ordnet langs et kontinuum, og at det er mulig å bevege seg i mellom behovene om for eksempel man ikke lykkes i å tilfredsstille bestemte behov. For enkelte kan behov for sosial tilhørighet og samhandling med andre være en viktigere faktor for motivasjon for adferd, selv om ikke sikkerhetsbehov er tilfredsstilt. (Javobsen, Thorsvik, 2007 s. 222).

Motivasjon kan defineres som en indre tilstand som forårsaker, styrer, og opprettholder atferd. (Huseby, Gjørund, Nordheim, 2016 s. 176).

I denne undersøkelsen viser det seg at fysiologiske behov som økonomi/lønn og sikkerhetsbehov i form av stabilitet og varighet er de viktigste motivasjonsfaktorene for å starte egen virksomhet, og som også er de to første behovene som man ifølge Maslow er nødt til å dekke før man eventuelt skaper ny motivasjon i form av sosiale behov, behov for anerkjennelse, og behov for selvrealisering.

Motivasjon for å opprettholde atferd vil altså måtte endres over tid, og være oppnåelig for at man skal kunne lykkes med å opprettholde adferden som skal til for å utvikle virksomheten.

### ***Forventninger***

Forventninger har vi tidligere definert som antagelser vi har på forhånd om sammenhenger mellom egenskaper, hendelser, aktiviteter og utfall (Supphellen, Thorbjørnsen, troye, 2014 s. 23).

I denne undersøkelsen har vi sett at motivasjonen for å starte egen virksomhet hovedsakelig baserer seg på fysiologiske behov som lønn og økonomisk gevinst, og sikkerhetsbehov som stabilitet og varighet i arbeidet.

Når det gjelder forventningene, er det tydelig at alle entreprenørene i denne undersøkelsen er svært positiv til at deres egenskaper, aktiviteter og hendelser skal føre til et utfall som gir nettopp økonomisk gevinst og stabilitet.

Når man tar steget og starter egen virksomhet, vil det være en med en positivitet, motivasjon og forventning om å lykkes. Det må antas å være svært få tilfeller, om noen, hvor forventningen til egen virksomhet vil være å tape penger, eller en forventning om å ikke lykkes.

I samtalen med intervjuobjektene angående ressurser viser de fleste til at de har de ressursene de trenger for å kunne utvikle virksomheten videre slik de ønsker, selv om man aldri kan få nok ressurser. De viser til egen erfaring som sin viktigste ressurs, sammen med nettverk for økonomisk, moralsk, og driftsmessig støtte.

Tidsmessig bruker de fleste av intervjuobjektene mer tid i sin egen virksomhet enn da de var ansatt i annen bedrift. Graden av innsats virker å være høy som resulterer i at tiden lagt ned i virksomheten ikke kjennes som en påkjenning for entreprenørene i undersøkelsen.

Det kan fastslås at forventningene antas å være realistiske for samtlige intervjuobjekter, noe som fører til økt motivasjon, innsats, og tro på at innsatsen som legges ned vil gi ønsket resultat og belønning.

I henhold til de sentrale elementer i forventningsteori av Jacobsen, og Thorsvik er motivasjon og vilje til å legge inn innsatsen som trengs når man forventer at noe man ønsker seg sterkt nok kan bli en realitet. (Jacobsen, Thorsvik, 2007 s. 224).

Entreprenørens valens, altså styrken i ønsket eller behovet for å nå et resultat eller belønning er ikke forsøkt målt i denne undersøkelsen. Derimot kan vi fastslå at entreprenørene mener å ha både evner og ressurser nok til å legge ned innsatsen som trengs for å nå resultatet om suksess, og belønningen som i første omgang dekker de fysiologiske- og sikkerhetsmessige behov.

Når det gjelder instrumentalitet, som beskriver entreprenørens tro på at oppnådd resultat vil føre til ønsket belønning, eller forventning om at det man gjør faktisk vil lede til belønningen/målet som er satt, er det klart med de høye forventningene og positive utsiktene at de er overbevist om at egne handlinger vil føre til belønning.

Jacobsen og Thorsvik viser til en motivasjonsformel som sier at:

Valens x Instrumentalitet = Motivasjon. (Jacobsen Thorsvik, 2007 s. 225)

Denne undersøkelsen viser stor grad av instrumentalitet og motivasjon, noe som forteller oss, uten å ha undersøkt graden av valens, at valensens også er positiv.

Denne undersøkelsen viser altså at forventninger og motivasjonen i arbeidet som gjøres i oppstarten av en virksomhet er utelukkende positiv, med målsetting om å skape noe varig og stabilt over lengre tid.

Statistisk sett er minst tre av disse entreprenørene i overkant forventningsfulle, da kun 49% av alle aksjeselskap er aktive etter fem års drift (SSB, 2016).

Forventningene om utvikling og fremtiden til virksomheten til entreprenørene samstemmer ikke med statistikk over overlevelsesraten til aksjeselskap etter 5 års drift.

Med et lengre tidsperspektiv på oppgaven kunne det være interessant og sammenligne offentlige regnskapstall med oppgitt forventning om positivt resultat første driftsår.

Hva skjer med motivasjon, innsats og forventning når hendelser bryter med det som er forventet? I løpet av de første driftsårene til en ny virksomhet vil det mest sannsynlig være ytterst sjeldent at alt går som forventet. Det vil være utfordringer av ulik art enten internt i selskapet, eller skapt av ytre påvirkninger.

Denne undersøkelsen ser ikke på hvordan entreprenører håndterer brudd i forventninger og hva som skjer videre når man må tilpasse seg endringer på veien mot resultatet som gir belønningen man ønsker, eller om valens eller hvor sterkt ønsket om belønningen reduseres i motgang. Dette er på grunn av undersøkelsens tidsmessige perspektiv.

Det denne undersøkelsen viser er at det er lite forventninger til fremtidig motgang og utfordringer utenfor generelle utfordringer knyttet til normal drift.

Samtidig er det vanskelig å forutse hvilke problemer som kan dukke opp, og man blir nødt til å fokusere på en retning fri for de store utfordringene frem til problemene dukker opp og eventuelle endringer kreves.

## Konklusjon

Jeg har i denne undersøkelsen forsøkt å se nærmere på om entreprenørers forventninger kan bidra til økt konkursrate for aksjeselskap. Ved å belyse denne problemstillingen kan det tilrettelegges tiltak annet enn økonomisk bistand som bidrar til å redusere konkursraten for aksjeselskap, som vil være en samfunnsmessig gevinst ved at fler lykkes og bidrar til omstillingen fra en nasjonaløkonomi basert hovedsakelig på olje- og gass industrien.

Forskningsspørsmålene som er ment å bidra til å avklare denne problemstillingen er formulert som følger:

- Har grundere for store forventninger om belønning i eget prosjekt i forhold til virkeligheten?
- Og bidrar gründerens forventninger til å redusere overlevelseshraten til nyetablerte virksomheter?

Konklusjonen baserer seg på kvalitative intervjuer med seks informanter som passer godt med målgruppen det ønskes å se nærmere på, og er dermed med på å gi en indikasjon på forskningsspørsmålet selv om det muligens ikke kan generaliseres til en hel populasjon av nystartede entreprenører.

Jeg mener informantene representerer flertallet av norskregistrerte aksjeselskap hvor de driver små virksomheter med få ansatte, og ikke nødvendigvis er på jakt etter eksterne investorer eller større investeringer.

Undersøkelsen viser at forventninger om belønning i eget prosjekt er realistiske ved at de ønsker å tilfredsstille fysiologiske- og sikkerhetsmessige behov som hovedmål for virksomheten. Det er ingenting som tilsier på at målsettingen om resultat og belønning er satt for høyt i forhold til realistiske forventninger, og innsatsen som legges ned for å nå målene, samt motivasjonen og ressursene virker å være tilstrekkelig for å kunne nå disse målene basert på samtaler med intervjuobjektene og egne betraktninger på hva som må kunne ansees som realistisk og urealistisk. Basert på disse betraktningene kan vi svare på første del av forskningsspørsmålet som er:

Har grundere for store forventninger om belønning i eget prosjekt i forhold til virkeligheten?

Konklusjonen på dette spørsmålet må med begrunnelsen ovenfor være nei.

Undersøkelsen viser også at økonomiske forventninger til egen virksomhet er utelukkende positiv, og det er forventet positive resultater allerede første fulle driftsår. Det er ikke i denne undersøkelsen stor nok tidsramme til å sammenligne økonomiske forventninger med faktiske resultater. Sammenligner vi derimot svarene fra intervjuobjektene med offentlig statistikk er det avvik i forhold forventede og faktiske resultater på et lengre perspektiv over fem år med 51%.

Det kommer ikke frem i denne undersøkelsen hvordan entreprenører handler, eller hvordan motivasjon og instrumentalitet ved brudd på egne forventninger påvirkes, men for høye forventninger til eget prosjekt i den grad at det ikke forventes motgang eller utfordringer i spesiell grad kan bidra til redusert motivasjon og instrumentalitet. Undersøkelsen viser at det fokuseres lite på eventuelle avvik fra opprinnelige forventninger, men ikke om det er positivt med et målrettet fokus, eller hvordan entreprenørene hadde handlet i en slik situasjon.

Så til forskningsspørsmål nummer to hvor det blir spurt om:

Bidrar gründerens forventninger til å redusere overlevelsesraten til nyetablerte virksomheter?

Konklusjonen her er uklar, men gitt at det med «forventninger» menes at det ikke på noen måte forventes avvik fra opprinnelig plan, kan helt klart gründerens forventninger bidra til redusert overlevelsesrate til nyetablerte virksomheter.

Gitt at forventningene forblir uendret ved motgang, men handlingene frem til målet endres er det ikke klart at gründerens forventninger bidrar til redusert overlevelsesrate for nyetablerte virksomheter.

Så til oppgavens problemstilling:

Kan en entreprenørs forventninger bidra til økt konkursrate for aksjeselskap?

Det kommer frem av undersøkelsen at entreprenører av nystartede virksomheter har realistiske forventninger med tanke på resultat og belønning. Det som er uklart i denne undersøkelsen er i hvilken grad avvik av plan, eller opprinnelige forventninger håndteres.

Forventninger er antagelser vi har på forhånd om sammenhenger mellom egenskaper, hendelser, aktiviteter og utfall.

Om aktiviteter forblir uendret uavhengig av hendelser som kan påvirke utfallet må konklusjonen på spørsmålet bli ja.

Entreprenørers forventninger kan bidra til økt konkursrate for aksjeselskap.

Det kreves derimot mer forskning for å bestemme om forventninger faktisk bidrar til økt konkursrate eller om det bare kan gjøre det som denne oppgaven har tatt for seg.

Det ville vært interessant med en undersøkelse som forsker på motivasjon og forventninger hos entreprenører som har levert faktiske resultater som er svakere enn forventet, og sett påvirkningen av blant annet valens, innsats og instrumentalitet.

## Litteraturliste

- Asbjørn Johannesen, Per Arne Tufte, Line Christoffersen, Introduksjon til samfunnsvitenskapelig metode, 5 utgave. 2016, abstrakt forlag.
- Erichsen, Solberg, Stiklestad: Ledelse i små og mellomstore bedrifter, 2018, 2. utgave, Fagbokforlaget.
- Huseby, Gjøvsund, Nordheim: Psykologi 1, mennesket i utvikling, 2016, Cappelen Damm
- Jacobsen, Dag Ingvar: Hvordan gjennomføre undersøkelser, 2005 2. utgave, Høyskoleforlaget.
- Jacobsen, Thorsvik: Hvordan organisasjoner fungerer, 2007, 3. utgave, Fagbokforlaget.
- Klofsten, M. 2009. Affarsplattformen: Entreprenøren och foretagets första år. 3 utg. SNS Forlag.
- Suppehellen, Thorbjørnsen, Troye: Markedsføringsledelse, verdibasert forventningsledelse, 2014, Fagbokforlaget.
- Wickham, Phillip: Strategic Entrepreneurship , 4. utgave, 2016, Pearson education Limited
- Altinn.no, 2018: <https://www.altinn.no/starte-og-drive/starte/for-oppstart/unnga-fallgruvene/>
- Altinn.no, 2020: <https://www.altinn.no/starte-og-drive/stotteordninger/?filter=d1-14235>
- Innovasjon Norge, innovasjonslån, 2020: <https://www.innovasjon norge.no/no/tjenester/innovasjon-og-utvikling/finansiering-for-innovasjon-og-utvikling/innovasjonslan/>

- Innovasjon Norge, Startup extreme, 2020:  
<https://www.innovasjon norge.no/no/tjenester/oppstart-av-bedrift/kurs-og-arrangementer-for-oppstart-av-bedrift/startup-extreme/>
- Lovdata, Forskrift om virkeområdet for distriktsrettet investeringsstøtte og regional transportstøtte, 2014: <https://lovdata.no/dokument/SF/forskrift/2014-06-17-807?q=transportst%C3%B8tte>
- MDG, 2020:  
[https://www.mdg.no/utfasing\\_av\\_oljen](https://www.mdg.no/utfasing_av_oljen)
- Pressemelding, 2018:  
<https://www.regjeringen.no/no/aktuelt/vil-forske-pa-grundere/id2620269/>
- Regjeringens grunder plan, 2015:  
[https://www.regjeringen.no/contentassets/05f1305cb2a94a379ff48c2f2c60d688/grunderplan\\_2015.pdf](https://www.regjeringen.no/contentassets/05f1305cb2a94a379ff48c2f2c60d688/grunderplan_2015.pdf)
- Solberg, Erna, 2019  
<https://www.regjeringen.no/no/aktuelt/finansnaringens-dag/id2639508/>
- SSB, 2018:  
<https://www.ssb.no/virksomheter-foretak-og-regnskap/statistikker/fordem>
- SSB, 2016:  
<https://www.ssb.no/virksomheter-foretak-og-regnskap/artikler-og-publikasjoner/aksjeselskaper-mest-overlevelsesdyktige>



## **Vedlegg**

### Intervjuguide entreprenører

Disse spørsmålene er veiledende, og målet er å få til en sammenhengende samtale med intervjuobjektet. Alle spørsmål kan blir fulgt opp med oppfølgingsspørsmål som:

- Hva mener du med det?
- Kan du utdype det?
- Hvorfor det?
- Vil du si noe mer om det?

#### **Introduksjon.**

1: Introduksjon av meg selv, formålet med samtalen og informasjon om anonymitet.

#### **Entreprenøren.**

2: Kan du fortelle kort om deg selv og din bakgrunn?

3: Kan du fortelle litt om virksomheten din?

#### **Entreprenørskapsprosessen.**

4: Hvordan fikk du ideen om å starte opp denne virksomheten?

5: Hva gjorde du av jobb i forkant av oppstarten av virksomheten?

6: Har noen bidratt med noen form av ressurser til oppstarten annet enn deg selv?

**Motivasjon.**

- 7: Hva ønsket du å oppnå med å starte denne virksomheten personlig?
- 8: Hva tror du andre personer i din omgangskrets tenker om virksomheten?
- 9: Hva er hovedmålet med virksomheten?

**Forventninger.**

- 10: Hva er dine økonomiske forventninger til denne virksomheten?
- 11: Føler du at du har alt du trenger for å oppnå målsettingen i form av ressurser?
- 12: Har du tenkt lenge på denne virksomheten før du satset?
- 13: Hvor mye innsats legges ned av deg personlig for å oppnå målene for virksomheten?