

EN INSTITUTIONEL ANALYSE AF ENTREPRENØRERS VÆKSTINTENTIONER

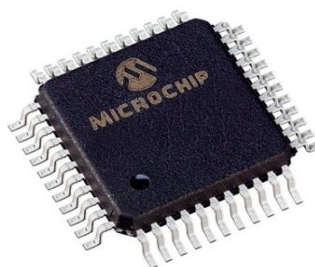
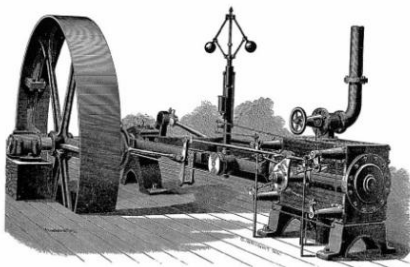
En undersøgelse foretaget blandt medlemmer af DI's Iværksætterordning

**Speciale ved institut for Statskundskab
Københavns Universitet**

Udarbejdet af: Erik Alexander Severinsen Ulrich

Under vejledning af: Peter Nedergaard

Sommer 2011



Indholdsfortegnelse

INDHOLDSFORTEGNELSE	2
FORKORTELSER:	5
ENGLISH ABSTRACT	6
1. INDLEDNING	7
1.1. Erhvervspolitisk kontekst.....	10
1.2. Forforståelse.....	11
1.3. Specialets opbygning	12
2. KONTEKST, BEGREBSAFKLARING OG AFGRÆNSNING.....	14
2.1. Kontekst: Staten udvikler sig til en økonomisk aktør	14
2.1.1. Den moderne stats rolle i økonomien.....	15
2.2. Begrebet – Entreprenøren	16
2.2.1. Hvad motiverer Entreprenøren?	19
2.2.2. Den entreprenante handling.....	20
2.3. Empirisk afgrænsning	21
2.4. Opsummering.....	22
3. VIDENSKABSTEORI, UNDERSØGELSESDSIGN OG METODE.....	23
3.1. Specialets videnskabsteoretiske perspektiv.....	23
3.2. Undersøgelsesdesign og teoretisk opbygning	25
3.2.1. DI som datakilde	26
3.3. Metode.....	27
3.3.1. Reliabilitet – konsistens i målingerne	28
3.3.2. Målingsvaliditet.....	28
3.3.3. Generaliserbarhed	29
3.3.4. Svar bias	33

3.3.5. Selve spørgeskemaundersøgelsen og anvendt statistik.....	33
3.4. Opsummering	34
4. TEORIENS KERNE – INSTITUTIONER, BARRIERER OG INTENTIONER.....	36
4.1. Entreprenøren i normalvidenskaben	36
4.1.1. Normalvidenskabens setup.....	37
4.2. En institutionel tilgang til forståelse af entreprenøren	38
4.2.1. Institutionel teori	39
4.2.2. Formelle institutioner – definition af erhvervspolitiske faktorer.....	40
4.2.3. Uformelle institutioner – definition af værdier.....	41
4.2.4. Individets handlen – to konkurrerende hypoteser	42
4.2.5. Fra institutioner over intentioner til fremtidig vækst	43
4.3. Opsummering	44
5. OPERATIONALISERING AF VÆKSTINTENTIONER	45
5.1. Antallet af ansatte	45
5.1.1. Måling af antal ansatte	46
5.1.2. Uddelegering – en del af en virksomheds størrelse	49
5.2. Opsummering vækstintentioner	53
6. UNDERSØGELSE AF ERHVERVSPOLITISKE FAKTORER	54
6.1. Porters Diamant	54
6.2. Porters diamant - teori eller model.....	55
6.2.1. Faktorbetingelser	57
6.2.2. Opsummering af faktorbetingelser	68
6.2.3. Markedsmålsætninger	69
6.2.4. Incitamentstrukturer	72
6.3. Hvilke faktorer opfatter entreprenørerne som relevante vækstbarrierer?	75
7. PÅVIRKER OPFATTELSEN AF DET ERHVERVSPOLITISKE MILJØ VÆKSTINTENTIONERNE?	77

8. UNDERSØGELSE AF VÆRDIERS BETYDNING FOR VÆKSTINTENTIONER....	81
8.1. Kultur, værdier og vækst	81
8.1.1. En normalvidenskabelig forståelse af værdiers betydning	84
8.1.2. En alternativ forståelse af værdiers betydning	85
8.1.3. Værdier som mål.....	85
8.2. Hofstedes 4 dimensioner – operationalisering af værdier.....	86
8.2.1. Påvirker undgåelse af usikkerhed vækstintentioner?	88
8.2.2. Påvirker maskulinitet/konkurrencementalitet vækstintentioner?	93
8.2.3. Påvirker magtdistance vækstintentioner?	96
8.2.4. Påvirker individualisme vækstintentioner?.....	99
8.3. Har værdier betydning for vækstintentioner?.....	104
9. KONKLUSION OG PERSPEKTIVERING	106
10. REFERENCER.....	109
BILAG A	124
BILAG B	143
BILAG C.....	150

Forkortelser:

AMKOM	Arbejdsmarkedskommissionen
APS	GEM's Adult Population Survey
DI	Det tidligere Dansk Industri
DST	Danmarks Statistik
DØR	Det Økonomiske Råd
EBST	Erhvervs- og Byggestyrelsen
GEM	Global Entrepreneurship Monitor Group
KMO	Kaiser-Meyer-Olkin - mål for om en stikprøve er tilstrækkelig til konstruktionen af et givent indeks
K-S	Kolmogorov-Smirnov test for normalfordeling
K-W	Kruskal-Wallis signifikans test
M-W	Mann-Whitney signifikans test
OECD	Organisation for Economic Co-operation and Development
OEM	Økonomi- og Erhvervsministeriet
S	Socialdemokratiet
SBA	Small Business Administration
SF	Socialistisk Folkeparti
SMV	Små og Mellemstore Virksomheder
TFP	Total Faktor Produktivitet
VK-regeringen	Regeringen formet af Venstre og Det Konservative Folkeparti (2001-2011)
VSM	Value Survey Module - Geert Hofstedes løbende undersøgelser af kultur

English Abstract

Economic growth is a major theme on the political agenda. Despite considerable debate on how to ensure the future growth and prosperity of Denmark, there is a general agreement that increased growth among emerging entrepreneurial companies will contribute to the economic prosperity of society. Despite being placed in one of the world's best business environments, Danish entrepreneurial companies grow only half as much as their American colleagues. This thesis aims to investigate this apparent paradox. The overall hypothesis is that the growth of entrepreneurial companies is not restricted by economic conditions or policies, but rather limited by the entrepreneurs' own intentions and wishes for growth. My purpose is to investigate which factors entrepreneurs perceive as growth barriers, but also to explore whether their perceptions of growth barriers and norms/values affect their growth intentions.

The entrepreneur is defined as an actor through an emphasis on his function as an innovator who combines existing factors of production into new and more efficient production methods, or invents new products. His actions are thereby directly related to economic growth and prosperity, making the issue central in a political context. I propose a theoretical framework consisting of institutional theory, assuming that norms and values form the background for a given individual's rational exploitation of formal institutions. This framework is subsequently elaborated on and operationalized as business environmental factors and values, respectively.

To address these questions, a survey is conducted. This is based on a questionnaire sent to entrepreneurs within the Confederation of Danish Industry. The analysis of this survey concludes that respondents generally don't find considerable growth barriers in Denmark. However, a few factors are considered as problematic in relation to the growth of entrepreneurial companies, namely income taxes, and finding qualified employees and funding. There was no relationship between entrepreneurs' perceptions of the business environment and their growth intentions. This indicates that entrepreneurs' growth intentions are influenced by other, more informal institutions.

In the analysis of the effect of norms/values on growth intentions, research on the motives and driving forces of entrepreneurs is compared with Geert Hofstede's model on cultural dimensions. This leads to the operationalization of norms and values within Hofstede's four cultural dimensions. The analysis of the relationship between norms/values and growth intentions indicates that a wish for lower power distance, a higher tolerance of uncertainty, and a highly competitive mentality can have a positive effect on growth intentions. In addition, there are indications that entrepreneurs with a lower degree of individualism have higher growth intentions.

Those findings indicate, that making it easier to run a business in Denmark won't necessarily increase growth among entrepreneurial companies unless more informal institutions are taken into account as well.

1. Indledning

Vækst, vækst og mere vækst – det er stort set hvad den politiske debat har handlet om, siden den danske økonomi kom ud af den økonomiske og finansielle krise 2008-2009¹. Vækstdagsordenen blev for alvor introduceret ved Venstres landsmøde i november 2009, hvor statsminister Lars Løkke Rasmussen lancerede ti mål for Danmark. Blandt andet skal Danmark være et af verdens 10 rigeste lande og være i top 3 hvad angår andelen af vækstiværksættere.

Målsætningerne, som også er blevet gentaget i regeringens mål for forhandlingerne om en økonomisk plan for Danmark frem mod 2020, relaterer sig til en række konkrete udfordringer, som Danmark står overfor.

OECD forudsiger, at Danmark får den næstlaveste vækst indenfor OECD frem mod 2025 (OECD 2010b:230). Det Økonomiske Råd (DØR) kan konstatere, at Danmark har haft en lavere vækst i produktiviteten siden midthalvfemserne end de lande, man normalt sammenligner sig med. Yderligere forudsiges de danske statsfinanser at generere underskud de næste 10 år på grund af øget statsligt forbrug og en stigende andel af danskere, der går på pension og derfor står uden for arbejdsstyrken (DØR 2010b:1-24; DØR 2010a:204). I forlængelse af disse problemstillinger sakker dansk erhvervsliv bagud, når det gælder antallet af vækstvirksomheder og væksten i disse virksomheder. Ifølge Erhvervs og Byggestyrelsens (EBST) iværksætterindeks² skal antallet af vækstvirksomheder i Danmark øges med ca. 50% fra 601 til 891, og den enkelte virksomheds beskæftigelse øges med yderligere 50% for at have samme vækst i virksomhederne som i USA (EBST 2009:59-60).

Både til højre og til venstre i folketingsalen er politikerne enige om, at den danske økonomi står overfor massive problemer. De er imidlertid langt fra enige om, hvordan man skal løse problemerne. De politiske partier har således i en lind strøm offentliggjort en lang række forslag til, hvordan væksten skal komme tilbage til Danmark. De største lanceringer har blandt andet været VK regeringens vækstforum, S og SF's "Fair Løsning" og finansloven for 2011 (Regeringen 2009; Regeringen 2010b; Socialdemokraterne & SF 2010a; SF 2011).

¹ I skrivende stund er der tal fra Danmarks Statistik, der indikerer, at Danmark muligvis er tilbage i recession. Krisen kan derfor ikke helt siges at være overstået for Danmarks vedkommende (DST 2011).

² EBST baserer analysen på tal, der strækker sig fra 2002 til 2005, hvilket er en relativt kort periode, men dog alligevel giver et billede af udviklingen i danske virksomheder sammenlignet med udlandet.

På trods af den politiske uenighed blandt partierne om hvordan væksten opnås, er der dog enighed om, hvorfra væksten skal komme. Især nystartede virksomheder nævnes som dem, der skal sikre velfærdssamfundet fremover (Regeringen 2010b; Socialdemokraterne & SF 2010a). Jeg skal ikke komme nærmere ind på de konkrete forslag men blot konstatere, at nystartede virksomheder anses af centrale politiske aktører for at være kimen til fornyet vækst og en øget beskæftigelse.

Specialet her problematiserer ikke målsætningerne om forøget velstand gennem vækst i nystartede virksomheder. Det er empirisk vist, at vækst i nystartede virksomheder bidrager substantielt til økonomisk vækst (Audretsch & Thurik 2001; Ács & Varga 2005; Wennekers *et al.* 2005). Specialet problematiserer imidlertid, at partierne generelt kun fokuserer på såkaldte ydre rammevilkår i denne henseende. Eksempler på dette er bl.a. regelforenklingsindsatsen, forslag om straksafskrivninger, forbedringer af infrastruktur eller bedre uddannelser (Regeringen 2010b; Erhvervs- & Selskabsstyrelsen 2011; Regeringen 2011; Socialdemokraterne & SF 2011). Forslag der alle antager, at hvis man gør det nemmere at drive virksomhed, så kommer væksten helt af sig selv.

Dette fokus afspejler også den gængse forskning indenfor entrepreneurship, der primært undersøger sammenhængen mellem overordnede rammevilkår og f.eks. etableringsraterne (Acs & Szerb 2010; Bosma & Levie 2010; Kelley *et al.* 2010). Specialets problematisering af denne tilgang bygger på, at flere internationale undersøgelser peger på Danmark som et af verdens bedste lande at oprette og drive virksomhed i. Dermed adresserer de politiske forslag nogle forhold, hvor Danmark i forvejen burde være verdensførende.

Det amerikanske "Small Business Administration"³ (SBA), har således undersøgt forholdene for entreprenører i USA og sammenholdt dette med forholdene i 71 lande. I rapporten kommer de frem til, at Danmark er det bedste sted i verden at være entreprenør (Acs & Szerb 2010). I forlængelse af denne konklusion ligger Verdensbankens rangering af Danmark som det 6. letteste land at drive virksomhed i, mens Danmark ifølge Heritage Foundations indeks over økonomisk frihed placerer sig som det 8. mest økonomisk frie land i verden (Foundation 2011; Verdensbanken 2011).

Tager man de ovenstående undersøgelser for pålydende, så burde alle forudsætninger for at nå øget vækst og velstand allerede være til stede. Så hvordan kan Danmark have 2/3 så

³ Small Business Administration er et regeringsorgan i USA, der yder lån og rådgivning til nystartede virksomheder. SBA blev grundlagt i 1953 og har fire hovedfunktioner. 1) yde adgang til kapital lige fra mikrolån til venture capital. 2) uddannelse, information og teknisk assistance til entreprenører. 3) formidling og indgåelse af kontrakter mellem staten og SMV'er. (SBA 2011)

mange vækstvirksomheder, der kun vokser 2/3 af de amerikanske og verdens næstlaveste vækstforudsigelser, når vi har verdens bedste miljø for entreprenører?

Dette misforhold har fostret ideen om, at der må findes en forklaring, der ikke placerer sig på et overordnet makroplan men en forklaring, der skal findes på mikroniveau hos den enkelte entreprenør. Den undersøgelse, der kommer tættest på at undersøge entreprenøren på mikroniveau, er Global Entrepreneurship Monitor Group's (GEM) årlige undersøgelse af entreprenørers vækstforventninger over en femårig periode. Det har for mig imidlertid ikke været muligt at finde undersøgelser af, hvilke overordnede intentioner entreprenørerne har for deres virksomheder. Dette er i min optik en mangel, da en forståelse af entreprenørernes overordnede vækstintentioner vil give en dybere forståelse af entreprenøren, som en del af samfundet og kan være med til at forklare den diskrepans, der er fremlagt ovenfor. Overordnede *vækstintentioner* skal forstås som entreprenørens idealstørrelse på sin virksomhed, altså hvilken totalvækst eller virksomhedsstørrelse han⁴ vil arbejde for at opnå. En diskussion af forskellen mellem GEM's og specialets måder at forstå vækst på findes i afsnit 5.

Logisk kan man argumentere for, at hvis entreprenørerne ikke ønsker vækst, så vil det heller ikke ske. Politiske tiltag, der kun fokuserer på de ydre omstændigheder ved at drive virksomhed og ikke de personlige målsætninger, vil derfor givetvis kunne forbedre driften men ikke nødvendigvis antallet af vækstvirksomheder eller væksten i dem.

Dette politiske fokus på omstændighederne ved at drive virksomhed, gør det interessant at undersøge, hvordan entreprenørerne selv opfatter deres vækstvilkår og hvad der påvirker deres vækstintentioner. Derfor opstiller jeg følgende problemformulering med tre sideordnede spørgsmål:

- S1: I hvilken grad opfatter entreprenører, at specifikke erhvervspolitiske faktorer er relevante vækstbarrierer for deres virksomhed?
- S2: Kan der findes en sammenhæng mellem entreprenørens opfattelse af det erhvervspolitiske miljø/vilkår og hans vækstintentioner?
- S3: Kan der findes en sammenhæng mellem entreprenørens normer/værdier og hans vækstintentioner?

⁴ Igennem specialet vil entreprenører blive omtalt i hankøn med mindre der er tale om en specifik kvindelig entreprenør. Dette er blot en praktiks foranstaltning.

Specialets overordnede tese er, at vækstbegrænsningerne ikke ligger i de ydre erhvervspolitiske vilkår men snarere i entreprenørernes vækstintentioner.

Formålet med specialet er altså at skabe klarhed omkring, hvorvidt entreprenørerne opfatter, at kvaliteten af en række faktorer begrænser væksten i deres virksomheder. Yderligere er det at finde ud af om entreprenørernes vækstintentioner afspejler deres opfattelse af erhvervspolitiske miljø (rammevilkår) og deres normer/værdier. Problemformuleringens fokus på både rammevilkår og værdier afspejler en klassisk politologisk debat om, hvad der påvirker individers handlinger. Denne debat, der står mellem en rationel økonomisk institutionel skole og en sociologisk institutionel skole diskuteres og defineres i afsnit 4.2.2.

For nuværende defineres institutioner, som et begreb, der omfatter både formelle (f.eks. love) og uformelle (f.eks. normer) regler, der sætter rammerne for individers handlinger (North 1996 (1990):4).

De nævnte sammenhænge er interessante at undersøge, fordi det kan bidrage til en dybere forståelse af, hvilke faktorer der har en betydning for dannelsen af entreprenørernes vækstintentioner. Entreprenørers vækstintentioner er dermed det centrale koncept, der ønskes undersøgt.

For at se specialet i konteksten af den aktuelle økonomiske situation følger her en kort gennemgang af centrale forslag som forskellige aktører er kommet med, som svar på de ovenfor nævnte problemstillinger.

1.1. Erhvervspolitisk kontekst

Som allerede nævnt er der på sigt et øget pres på arbejdsudbuddet på grund af en aldrende befolkning. Dette stiller dels større krav til arbejdsmarkedsreformer men også større krav til produktiviteten af arbejdsstyrken. De reformer, der især peges på i forhold til arbejdsmarkedet, er bl.a. afskaffelse af efterlønnen og forhøjet pensionsalder (DØR 2010b:2, 159-160). I tillæg til disse reformer har DI⁵ bl.a. peget på en reform af førtidspensionen, der i dag tildeles tidsubegrænset, samt en reform af skattesystemet således at man sænker den højeste marginalskat (DI 2010b; DI 2010a). Uden reformer forventer DØR, at underskuddet på de offentlige finanser frem mod 2020 vil være på mellem 4 og 2% af BNP om året (DØR 2010b:131).

⁵ Det tidligere Dansk Industri

En faktor, der yderligere er sat i spil er erhvervsstøtten, som flere partier ønsker omstruktureret. Erhvervsstøtten har traditionelt udgjort mellem 1 og 1,5% af BNP, og i 2010 svarede det til 23 mia. kr. inklusive både direkte og indirekte støtteordninger⁶ (OEM 2010:20-43). Ud af disse 23 mia. går ca. 3,5 mia. til forskningsprojekter og samarbejder mellem offentlige og private institutioner, hvilket også omfatter støtte til entreprenører. Yderligere går ca. 450 mio. til støtte af mindre virksomheder og entreprenører, mens 95 mio. af disse kun går til entreprenører. Støtten til entreprenører uddeles som bevillinger fra forskellige fonde (30 mio.), eksportstøtte/eksportrådgivning (20 mio.) og rådgivning hos de regionale væksthuse (40 mio.), samt andre aktiviteter (OEM 2010). S har fremført, at man vil gøre ordningerne mere smidige og nemmere for mindre virksomheder at bruge (Børsen 3.8.2010). Liberal Alliance har på den anden side fremført et argument om, at man med fordel kunne fjerne støtten helt og til gengæld skære i selskabsskatten (Monberg 2011). De to partiers forskellige syn på erhvervsstøtten afspejler en central debat som nedenstående afsnit blandt andet handler om.

I et speciale som dette, hvor fokus og konklusioner nemt kan blive beskyldt for at være ideologisk baserede, er det rimeligt at informere læseren om forfatterens normative ståsted. Følgende afsnit skal således også redegøre for min forforståelse af problemstillingen.

1.2. Forforståelse

Min personlige forforståelse af entreprenører kommer fra mit arbejde med netop entreprenører i DI. Det er gennem dette arbejde, at jeg har fundet interesse for emnet, og derfra inspirationen til dette speciale er kommet. Det er således arbejdet i DI, der har ansporet mig til at opstille specialets overordnede tese, som er fremkommet gennem uformelle samtaler med dels ansatte i DI men også entreprenører tilknyttet DI. Det er derfor mit klare indtryk, at den primære vækstbarriere for entreprenørerne set med et samfundsøkonomisk perspektiv er deres vækstintentioner.

Det er også mit arbejde i DI, der har givet mig adgang til det data, som jeg anvender i dette speciale. Man kan i den sammenhæng argumentere for, at jeg kan have en rolle som delta-gende observatør, og at jeg gennem mit arbejde i DI vil have mulighed for at påvirke udfaldet af undersøgelsen (Elklit & Jensen 2010:139-142). Jeg vil imidlertid argumentere for, at

⁶ Direkte støtteordninger er f.eks. tilskud til ansættelsen af en akademiker, eller tilskud til højteknologisk aktivitet i virksomheden. Indirekte støtteordninger finansieres gennem skattesystemet, typisk vil det være skatterabatter, som virksomheden kan opnå ved at investere i specifikke aktiviteter (OEM 2010).

såfremt der opstår en bias i undersøgelsens resultater, må den fremkomme på grund af DI og ikke mit personlige virke. En diskussion af bias i undersøgelsen diskuteres i afsnit 3.3.4.

Specialets problemstilling peger yderligere i retning af en meget central erhvervspolitisk diskussion mellem to ”skoler”. På den ene side er der den dirigistiske, der mener, at staten kan udvælge nogle få brancher eller virksomheder, som man ønsker at støtte, fordi man tror, de har potentiale til at få en betydelig produktion og eksport. På den anden side er der den liberale skole, der mener, at man skal sørge for, at de generelle vilkår er bedst mulige, og ellers lade markedet bestemme hvilke virksomheder, der skal overleve. Spændet mellem en dirigistisk og liberal tilgang kan opfattes som et spændingsfelt og er således ikke et spørgsmål om enten eller; man kan godt være mere eller mindre liberal eller dirigistisk (Sidenius 1989).

I dette spændingsfelt placerer jeg mig i den liberale del af spektret. Måltrettet statsstøtte af specifikke virksomheder kan efter min opfattelse let blive en byrde for skatteyderne, hvis den pågældende virksomhed eller branche ikke viser sig at leve op til de forventninger, man havde til at starte med.

Næste afsnit har til formål at introducere specialets opbygning.

1.3. Specialets opbygning

Indledningen efterfølges af et afsnit, der har til formål, at relatere entreprenørens aktiviteter til den økonomiske og politiske dagsorden og dermed argumentere for specialets politologiske relevans. Dette afsnit efterfølges af en begrebsafklaring og afgrænsning af specialets fokus, hvor entreprenøren defineres som aktør. Dernæst bliver der redegjort for afgrænsningen af specialet til kun at handle om entreprenøren selv og ikke dennes omgivelser.

Disse introducerende afsnit efterfølges af et videnskabsteoretisk og metodisk afsnit, hvor der redegøres for det videnskabsteoretiske perspektiv, analyseniveau, undersøgelsesdesign og metode. Dette afsnit er placeret før det teoretiske afsnit for at give en naturlig sammenhæng mellem den teoretiske ramme, operationaliseringen og testen af problemformuleringens spørgsmål.

Efter det metodiske afsnit introduceres den institutionelle analyseramme, der efterfølgende operationaliseres ved hjælp af henholdsvis økonomisk/business litteratur og sociologisk litteratur. I forbindelse med operationaliseringen undersøges det korresponderende spørgsmål fra problemformuleringen, og der gøres rede for indeksskonstruktioner og tests

af sammenhænge mellem relevante variable. Resultaterne fra analyserne diskuteres i et efterfølgende afsnit og sammenfattes i konklusionen.

I den afsluttende perspektivering relateres resultaterne til den førte erhvervspolitik, og der diskuteres, om der kan foreslås nye tilgange til studier af entreprenørers vækstintentioner.

2. Kontekst, begrebsafklaring og afgrænsning

For at retfærdiggøre mit virksomheds- og økonomifokus i et politologisk speciale følger her en kort gennemgang af, hvordan statens rolle har ændret sig i forhold til økonomien over tid. Formålet er dels at placere specialet indenfor en politologisk ramme, men også at kortlægge, hvordan den moderne stat ikke kun beskæftiger sig med sikkerhed og suverænitets-hævdelse, men også har en reel interesse i befolkningens økonomiske velstand.

2.1. Kontekst: Staten udvikler sig til en økonomisk aktør

Statens rolle overfor sine borgere har ændret sig markant gennem tiden. Den klassiske statsopfattelse ser staten som vogter af lov og orden samt beskytter af sine borgere mod fremmede magter (Knudsen 2004:198; Held 2005:73). Denne på sin vis minimalstatsopfattelse udbygges i oplysningstiden af Thomas Hobbes (1588-1679) og John Locke (1632-1704) ved introduktionen af det frie individ, der gennem en grundlov kan sikres mod overgreb fra stat, kirke og andre individer. Denne klassiske liberalistiske tradition introducerer bl.a. begreberne frihed (fra trældom) og ejendomsret (Held 2005:74). Det er disse tanker der, er starten på det, man kan kalde den liberale retsstat, og som i flere sammenhænge ses som fundamentet for den moderne statsopfattelse og i sidste ende liberalt demokrati (Pridham 2000:249).

Langsomt udvikler statens rolle sig fra at være en passiv beskytter til at være en aktiv aktør overfor det enkelte individ. I en økonomisk sammenhæng er det imidlertid først ved slutningen af 1700-tallet, at der formuleres en systematisk sammenhæng mellem statens handlinger og individets økonomiske forhold (Hollander 1927:172; Viner 1927:213; Nauze 1937; Irwin 1991). Det dominerende handelsparadigme på det tidspunkt var merkantilismen, der anså det økonomiske system som et nul sums spil, hvilket betyder, at den eneste måde at blive rigere på er ved at gøre en anden fattigere. Blandt andre Adam Smith argumenterede mod denne opfattelse af rigdom men også mod den statslige indblanding i markedet og de monopolvirksomheder som den merkantilistiske politik medførte (Smith 1776:226-227,253-255; Irwin 1991:1299; Glassford 2004:133). Smith argumenterede, at den statslige monopolisering var en byrde for skatteborgeren, der dels skulle betale en højere pris for produkterne pga. manglende konkurrence, men også gennem skatterne skulle betale for den militære beskyttelse af handelskompagnierne (Glassford 2004:134). Man kan med nogen rimelighed sige, at det er Adam Smiths tanker om de frie markedskræfter og kritik af statsstøttede monopoler, der systematisk sætter statens handlinger i relation til den enkelte

borgers økonomiske forhold, og i det hele taget indstifter politisk økonomi som en videnskabelig disciplin i den angelsaksiske del af verden (Rashid 1990).

I starten af 1900-tallet centrerer debatten om statsintervention i forbindelse med den store depression, hvor arbejdsløsheden var på 20-25%. Debatten illustreres bedst ved den teoretiske argumentation mellem økonomerne John Maynard Keynes og Frederick Hayek. Keynes argumenterede, at staten ved at øge mængden af valuta i samfundet, kunne øge efterspørgselen og dermed nedbringe arbejdsløsheden. Hayek argumenterede derimod, at en ekspansiv økonomisk politik ville øge inflationen og dermed sænke reallønnen. Da Hayek antager en lav grad af mobilitet i arbejdsstyrken, ville denne udvikling blot føre til arbejdsløshed i brancher, der producerer maskiner (Hayek 1939; Cochran & Glahe 1994; De Vecchi 2006). Målet her er ikke at gå ind i argumentationen mellem Keynes og Hayek, men blot at illustrere at på trods af uenigheder om, hvad en ekspansiv økonomisk politik vil medføre, er de begge optaget af det samme fænomen, arbejdsløshed. Forslagene til hvordan problemet løses er forskellige, men fælles hos Keynes og Hayek er, at de relaterer statens handlinger til hvordan økonomien udvikler sig. Altså får staten langsomt en mere central rolle i forhold til økonomien og det enkelte individ.

Nedenstående afsnit har til formål at tage debatten op til nutiden.

2.1.1. Den moderne stats rolle i økonomien

Efter anden verdenskrig og som følge af velfærdsstatens indtog har Keynes' makroøkonomiske perspektiv været det dominerende paradigme for mange vestlige staters økonomiske politik (Mankiw 1989:39; Fligstein 2001). Statens opgave i forhold til borgeren er derfor ikke længere kun et spørgsmål om fysisk beskyttelse, men også et spørgsmål om økonomisk velbefindende og dermed økonomisk vækst (Evans 1995:6). Man kan derfor sige, at den gængse forståelse af politisk økonomi ikke længere er et spørgsmål om *hvor meget* staten skal blande sig i markedet, men om *hvordan* staten skal blande sig (Evans 1995:10; Salter & Lund 2003:9).

Meget tyder på, at statens opstilling af institutionelle rammer for økonomisk aktivitet har en stor betydning for produktiviteten. Disse institutionelle rammer er blandt andet retssikkerhed (herunder privat ejendomsret), stabile offentlige finanser og bekæmpelse af korruption (Hall & Jones 1999). Grundlæggende antager dette speciale, at staters ageren har en betydelig indflydelse på de rammer, som økonomiske aktører agerer indenfor. Det accepteres endvidere, at den politiske beslutningsproces ikke kan determinere alle forhold, men at de har en vis indflydelse herpå (Porter 1990 (1998):620; Hall & Jones 1999; Gilpin 2001:18).

I stil med Keyneses makroøkonomiske perspektiv, fokuserer den dominerende retning indenfor studiet af entrepreneurship på at forklare forskelle i etableringsrater, vækstrater, konkurser med mere ved at studere overordnede mål for erhvervsmiljøet. (Stel *et al.* 2005; Audretsch *et al.* 2006; Roberts & Easley 2009; Kelley *et al.* 2010; Leitch *et al.* 2010). I modsætning til denne tilgang har der også været foretaget enkelte undersøgelser af hvordan entreprenører selv opfatter deres vækstvilkår i specifikke lande. Disse undersøgelser har primært været fokuseret på det tidligere Østeuropa, hvor spørgsmål som retssikkerhed og politiske magtkampe har udgjort store problemer for de mindre virksomheder (Bohata & Mládek 1999; Pissarides 1999; Hashi 2001). Begge af disse traditioner fokuserer imidlertid meget entydigt på økonomiske forhold, hvilket er blevet udfordret af en sociologisk/psykologisk tradition, der også betragter entreprenøren som en social aktør og ikke kun en økonomisk (Hornday & Bunker 1970; McClelland & Burnham 1976; De Vries 1977; Schere 1982; Manimala 1992; Tiessen 1997). Specialets tilgang skal ses i forlængelse af de to sidstnævnte studier, hvilket også vil blive uddybet løbende.

Af ovenstående gennemgang kan det ses, at staten som aktør gennem historien har udviklet sig til også at have en direkte rolle i forhold til borgernes økonomiske forhold. Det er derfor i et politologisk speciale interessant og relevant at undersøge, hvordan entreprenører opfatter deres vækstmuligheder samt at undersøge hvordan formelle såvel som uformelle institutioner påvirker entreprenørernes intentioner om vækst.

Nedenstående afsnit har til formål at introducere entreprenøren som specialets analyseobjekt samt sætte den entreprenante aktivitet i forhold til økonomisk aktivitet. Entreprenøren er det mest centrale begreb i problemformuleringen og behandles derfor nu. De øvrige centrale begreber i problemformuleringen: vækstintentioner, erhvervspolitiske faktorer samt værdier vil blive behandlet og defineret løbende som de anvendes aktivt.

2.2. Begrebet - Entreprenøren

Opfindelsen af begrebet ”entreprenør” tilskrives ofte den irsk-franske økonom Richard Cantillon, der i 1755 post mortem udgav værket *Essai sur la Nature du Commerce en Général* (Cantillon 1755). I denne klassiske økonomiske forståelse af entreprenøren falder rollen som kapitalist og grundlægger af en virksomhed sammen. Denne antagelse medfører, at den entreprenante handling indeholder en høj grad af risiko for det enkelte individ (Kalantaridis 2004:18-20). I modsætning til denne opfattelse af entreprenøren udskiller

Joseph Schumpeter⁷ den kapitalistiske rolle fra den entreprenante i sit værk ”Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung”⁸. Dermed reducerer Schumpeter også den risiko, der er for entreprenøren i at starte en ny virksomhed (Schumpeter 1911 (2008):137; Kalantaridis 2004:20). Entreprenøren bliver hos Schumpeter til en agent, der gennem andres midler (kapitalisternes) søger at skabe det, Schumpeter kalder et privat kongedømme. Det er kun i det specialtilfælde, hvor entreprenøren selv har kapital til virksomheden, at entreprenøren bliver kapitalist (Schumpeter 1911 (2008):137). Schumpeters adskillelse af den entreprenante handling og risiko skal imidlertid kun ses i forhold til den konkrete kapital, der er investeret (Schumpeter 1911 (2008):137). Schumpeters perspektiv tager dermed ikke højde for, at entreprenøren også bærer en risiko i forhold til brugen af personlige ressourcer i opstarten af en virksomhed. Spørgsmålet om ”opportunity costs” er således fraværende i Schumpeters perspektiv, når det gælder entreprenørens tidsinvestering. Opportunity costs skal forstås som de gevinster, man eventuelt kunne have opnået ved at foretage sig noget andet (Pindyck & Rubinfeld 2005:214).

På dansk bruger man ofte ordene entreprenør og iværksætter i flæng, hvilket man kan argumentere for ikke er hensigtsmæssigt. Det kan siges, at iværksætterbegrebet er mere bredt og betegner alle personer, der starter en ny virksomhed mens entreprenørbegrebet er mere abstrakt og betegner en proces omfattet af innovation og usikkerhed⁹ (Michelsen 1992:8). I princippet er jeg enig med Michelsens betragtning, og jeg vil i dette speciale bruge betegnelsen entreprenør for at indikere, at jeg netop henviser til denne tekniske og usikkerhedsbetonede proces.

Ved en entreprenør skal der forstås en person, der udfører en ny kombination af produktionsfaktorerne også kaldet innovation¹⁰, hvilket ifølge Schumpeter kan ske på fem forskellige måder listet i Figur 1 (Schumpeter 1911 (2008):74).

⁷ Joseph Schumpeter er især kendt for begrebet ”kreativ destruktion”, hvilket er det centrale koncept bag Schumpeters forståelse af den entreprenante proces (Elliott 2008).

⁸ The Theory of Economic Development

⁹ Usikkerhed skal ikke forstås som det samme som risiko. Usikkerhed henviser til et spørgsmål om forudsigelighed, mens risiko henviser til et spørgsmål om økonomisk tab og gevinst. I princippet kan man sige, at risiko indeholde en del usikkerhed, mens usikkerhed ikke nødvendigvis indeholder en risiko. Risikoen der er forbundet med den entreprenante handling (opportunity cost) relaterer sig til spørgsmålet om, hvorvidt du kunne have fået et bedre udbytte ved at foretage dig noget andet.

¹⁰ Der er indenfor specialets rammer ikke mulighed for at diskutere innovation som begreb og hvordan det opstår i den enkelte virksomhed. For en diskussion af begrebet og kilderne til innovation se Peter Drucker, (1998) The Discipline of Innovation, Harvard Business Review Vol. 76 issue 6(Drucker 1998), og Richard R. Nelson og Sidney Winter (1977) In search of useful theory of innovation, Research Policy Vol. 6 issue 1 (Nelson & Winter 1977).

Entreprenøren:

- 1 ... tilfører markedet et nyt produkt som forbrugerne ikke er familiære med
- 2 ... introducerer en ny produktionsmetode, der endnu ikke er blevet testet af eksisterende producenter
- 3 ... udnytter et nyt marked
- 4 ... sikrer adgangen til et nyt råmateriale
- 5 ... reorganiserer en industri, f.eks. ved opnåelse eller nedbrydning af et monopol

Figur 1: Schumpeters fem måder en entreprenør kan kombinere produktionsfaktorerne på (Schumpeter 1911 (2008):66).

Ud fra Schumpeters definition af entreprenøren, er funktionen som innovator ikke forbeholdt nye virksomheder, den entreprenante proces kan således også forekomme i etablerede virksomheder, essensen er blot, at en ny viden om et marked, produktionsmåde etc. anvendes kommercielt (Schumpeter 1911 (2008):78-79; Schumpeter 1942 (2010)). Problemformuleringens indsnævring til kun at fokusere på nye virksomheder skal derfor ses som et forsøg på at begrænse analyseområdet snarere end et udtryk for, at kun nye virksomheder bidrager til økonomisk udvikling.

Økonomisk udvikling skal ifølge Schumpeter forstås som produktet af innovative processer. Da et fællestræk for de fleste nye virksomheder er, at de alle i en vis udstrækning bygger på ny viden, kan man sige at denne type virksomheder alle repræsenterer muligheden for økonomisk vækst (Schumpeter 1942 (2010):71-75; Kirzner 1979; Audretsch & Thurik 2001). Forskning viser endvidere, at nyere og entreprenante virksomheder i høj grad har en positiv rolle i økonomisk udvikling (Chandler & Hikino 1990; Kalantaridis 2004:11; Ács & Varga 2005; Stel *et al.* 2005; Wennekers *et al.* 2005; Audretsch *et al.* 2006; Acs & Szerb 2007:109; Audretsch 2007; Acs *et al.* 2009:8).

Når problemformuleringen så alligevel fokuserer på entreprenørernes intentioner om udvikling og dermed indikerer, at mindre ikke nødvendigvis er bedst, så er det fordi, det antages, at innovation ikke er nok, men at der er behov for et større organisatorisk apparat for at kunne udnytte "det nye" optimalt (Chandler 1992; Acs & Szerb 2007:110-111; Baumol *et al.* 2009:32).

2.2.1. Hvad motiverer Entreprenøren?

I en klassisk økonomisk tilgang vil den alt overskyggende motivationsfaktor for en entreprenør være generering af profit (Kalantaridis 2004:5-6). Den grundlæggende motivationsfaktor for entreprenøren skal i dette speciale imidlertid ikke kun ses som et mål om økonomisk profit, men i et bredere perspektiv:

...”There is the dream and the will to found a private kingdom, usually, though not necessarily, also a dynasty. The modern world really does not know any such positions, but what may be attained by industrial or commercial success is still the nearest approach to medieval lordship possible to modern man.” (Schumpeter 1911 (2008):93).

Det er kort sagt ”the sensation of power and independence”, der ifølge Schumpeter motiverer entreprenøren til sine handlinger (Schumpeter 1911 (2008):93). Schumpeter skriver videre:

”There is the will to conquer: The impulse to fight, to prove oneself superior to others, to succeed for the sake, not of the fruits of success, but of success itself.”

Slutteligt er det glæden ved at skabe og få ting gjort, udøve sit potentiale – og udfordre de forhindringer man møder, der driver entreprenøren til skabelsen af dette private kongedømme (Schumpeter 1911 (2008):93; Michelsen 1992:28). Schumpeters måde at se entreprenørens incitamenter på er dermed mere dybdegående end f.eks. klassisk økonomisk teori, hvor al handlen ses i lyset af opnåelsen af økonomiske gevinster (Elliott 2008:xxi). Schumpeters perspektiv anvendes også i sociologiske og psykologiske studier af entreprenørernes motiver, hvor der identificeres faktorer som risikovillighed, magt, søgen efter autonomi, behov for anerkendelse, tolerance af tvetydighed og selvsikkerhed. Disse motivationsfaktorer er blot de mest hyppigt rapporterede; for en komplet liste af motivationsfaktorer se (Manimala 1992:479). Schumpeters måde at anskue entreprenøren på, flugter således med et bredere sociologisk/psykologisk perspektiv, hvilket gør selve den entreprenante handling mere kompleks og nuanceret end blot et spørgsmål om en økonomisk cost-benefit analyse. Dette skal imidlertid ikke forstås sådan, at profit ikke betyder noget. Det er muligheden for profit, der gør det muligt for entreprenøren at overbevise kapitalisten om, at denne vil få sine penge forrentet godt, hvis han investerer i entreprenørens virksomhed. Muligheden for opnåelsen af profit er altså den faktor, der gør opnåelsen af de øvrige motiver mulig (Schumpeter 1911 (2008):65-74; Kirzner 1997:67; Elliott 2008:xx).

2.2.2. Den entreprenante handling

Selve handlingen for at opnå dette Schumpeterske kongerige forudsætter, at en lang række faktorer er til stede. I første omgang er det imidlertid konkret viden og kapital, der kræves. Viden skal forstås i en meget bred forstand, dels kræver realiseringen af en privat virksomhed en viden om, hvordan man opretter den, men det kræver også, at man har en viden omkring lige præcis den branche, produkt og marked, som den pågældende virksomhed skal drives omkring (Hayek 1945; Shane 2000). Viden inkluderer her:

“not only knowledge in the strict philosophical sense, but also beliefs, expectations, and even speculations and guesses, to the extent that people’s actions can be recognized as the consistent expression of these” (Kirzner 1979:140).

Som konsekvens af denne definition af viden anerkendes det, at individer har meget forskellige former for viden og dermed også meget forskellige forudsætninger for at skabe dette Schumpeterske kongerige. Disse forudsætninger dannes bl.a. gennem overbevisninger (beliefs), der i videste forstand også inkluderer værdier og normer. Værdier og normer kan siges, at påvirke individers handlen ved at forme grundridset af entreprenørens forståelsesramme af, hvad der er rigtigt og forkert i en given kontekst (Schumpeter 1911 (2008):91; Højrup 1983:20-21; Kalantaridis 2004:3). En nærmere definition af værdier kan findes i afsnit 4.2.3.

Man kan som Schumpeter diskutere, i hvor høj grad værdier betyder noget for entreprenøren – da entreprenørens funktion, både i økonomien og i moralsk, kulturel og social kontekst er at bryde det etablerede ned og skabe ny mening (Schumpeter 1911 (2008):91). Men selv om Schumpeter kan have ret i denne betragtning, ændrer det i mit perspektiv ikke ved, at det i første omgang er den specifikke økonomiske og moralske kontekst, som entreprenøren befinder sig i, der inspirerer ham til at bryde den ned. På den måde kan man sige, at institutionerne bliver et redskab for entreprenøren til at skabe noget nyt (Fine & Kleinman 1979; Granovetter 1985:486; Kalantaridis 2004:2).

I ovenstående afsnit har jeg defineret entreprenøren som en økonomisk aktør, der ved hjælp af andres kapital skaber nye kombinationer af produktionsfaktorerne og tilføjer markedet nye produkter eller produktionsformer. Derudover har jeg redegjort for forskellige perspektiver for hvilke motiver, entreprenører har for deres entreprenante handlinger samt forudsætningerne for deres handling.

Følgende afsnit har til formål at argumentere for specialets empiriske afgrænsning.

2.3. Empirisk afgrænsning

I det foregående afsnit definerede jeg analyseobjektet ”entreprenøren”. I det følgende afsnit vil jeg argumentere for afgrænsningen af det empiriske fokus til dels kun at omfatte entreprenøren selv og ikke dennes organisation.

Problemformuleringens specifikke afgrænsning til kun at ville undersøge entreprenørens vækstintentioner afgrænser specialet fra at undersøge, hvilke organisatoriske beslutninger entreprenøren træffer. Virksomheden som organisation bliver derfor behandlet som en ”black box”, hvor den eneste åbning ind til organisationen er undersøgelsen af ejerens vækstintentioner, opfattelse af vækstbarrierer og værdier. Denne afgrænsning betyder imidlertid også, at analysen kommer til at negligere de valg, entreprenøren løbende træffer, og som uvægerligt vil influere organisationens fremadrettede virke (Greiner 1972 (1998)). Dette betyder, at specialet ikke kan sige noget om konkret ageren. Til gengæld kan specialet sige noget om, hvordan entreprenøren opfatter sine rammer for at handle, hvilket er det første skridt til selve handlingen (Ajzen 1991).

Fravalget af at undersøge de institutionelle forholds påvirkning af organisatorisk handlen skal ses som et ønske om at holde fokus på de politiske og værdibaserede forhold frem for virksomhederne. Selvom det kan siges, at hele virksomheden påvirkes af samfundet, er det i udgangspunktet altid ejeren af virksomheden, der må agere i forhold til denne indflydelse (Weick 1969; Dimaggio & Powell 1983; Scott 1998). Derfor er det også ejerens vurdering af omgivelserne, der bestemmer, hvordan virksomheden skal udvikle sig. Det er også ud fra denne logik, at problemformuleringen fokuserer på entreprenøren som første led ind til virksomheden.

En undersøgelse af virksomheders udvikling er også fravalgt ud fra et metodisk perspektiv, da en sådan undersøgelse ville kræve, at der skulle foretages flere målinger over længere tid. Et sådant design ville være nødvendigt for at kunne registrere variation i både perceptioner og performance. Alternativet til et longitudinalt design kan f.eks. være et internationalt komparativt design. Et eksempel på et sådan er Hall og Jones’ undersøgelse af, hvorfor forskellige stater har forskellig produktivitet, og hvordan dette relaterer sig til det institutionelle miljø (Hall & Jones 1999). I princippet ville denne tilgang også kunne bruges i dette speciale, hvis fokus var på institutioners generelle påvirkning af produktivitet. Specialets intention om at undersøge institutioners påvirkning på individniveau, frem for i en overordnet forstand, gør imidlertid denne fremgangsmåde mindre relevant.

I forlængelse af afgrænsningen til kun at analysere entreprenøren selv er der også en afgrænsning fra at analysere dennes personlige baggrund. Entreprenørens miljø, forstået som

dennes personlige livshistorie, opvækst eller specifikke inspirationskilder, bliver ikke undersøgt i dette speciale. Der er naturligvis en del forklaringskraft, der går tabt ved ikke at tage disse forhold med i analysen, da opvækst er en stor inspirationskilde i det hele taget (Højrup 1983). Fokus for dette speciale er imidlertid ikke, hvordan den enkeltes værdier opstår, men i hvor høj grad de påvirker vækstintentionerne.

2.4. Opsummering

Set i et historisk perspektiv, har staten udviklet sig til at have en direkte rolle i forhold til borgernes økonomiske forhold. Derudover er entreprenøren introduceret som specialets analyseobjekt samt sat i relation til økonomisk velstand. Denne relation gør entreprenøren relevant som analyseobjekt i et politologisk speciale, da entreprenant aktivitet er med til at skabe bedre økonomiske forhold for borgerne. Derudover er det vist, at entreprenører ikke kun er motiveret af økonomisk profit, men at andre forhold som selvstændighed også spiller ind. Yderligere er der argumenteret for specialets afgrænsning til kun at fokusere på entreprenøren selv, samt ikke at studere virksomhedernes konkrete udvikling.

Da det er min opfattelse, at specialets videnskabsteoretiske og metodiske baggrund er grundlæggende for at kunne følge specialets perspektiv, følger her en gennemgang af disse aspekter. Formålet er at introducere læseren til specialets opfattelse af, hvordan man kan tilgå ”viden” og hvilke metoder man kan anvende for at undersøge verden.

3. Videnskabsteori, undersøgelsesdesign og metode

Målet for dette speciale er at leve op til 4 generiske kriterier for, hvad ”god forskning” bør indeholde. Det vil sige, at der stræbes efter at efterleve:

- 1) Kravet om målingsvaliditet, at man faktisk måler det, man påstår at måle.
- 2) Korrekt specifikation af den teoretiske model. Konkret vil det sige en specificering af, hvordan institutioner, som de er operationaliseret i dette speciale, teoretisk påvirker vækstintentionerne.
- 3) Reliabilitet, målingerne skal være nøjagtige og pålidelige. Konkret vil det sige, at den måde institutioner og intentioner måles på skal kunne give et konsistent resultat.
- 4) Generaliserbarhed, at resultaterne af undersøgelsen kan generaliseres til en bredere kontekst (Andersen 2010).

Først vil der blive præsenteret specialets videnskabsteoretiske perspektiv, hvor der diskuteres hvilket niveau (mikro/makro), undersøgelsen befinder sig på samt spørgsmålene om eksistensen af en objektiv sandhed, og hvordan entreprenørerne antages at erkende verden. Dernæst følger en gennemgang af undersøgelsesdesignet fulgt op af en diskussion af den anvendte metode.

3.1. Specialets videnskabsteoretiske perspektiv

Den konventionelle tilgang til at diskutere videnskabsteori kredser omkring, hvorvidt sociale fænomener eksisterer uafhængigt af aktørerne (ontologi), samt i hvilken grad disse sociale fænomener kan studeres uafhængigt af aktørerne (epistemologi) (Fuglsang & Olsen 2004:30).

Specialet indtager i denne diskussion en position, der antager, at der findes en objektiv virkelighed, men at forskellige individer har forskellige forudsætninger for at opfatte denne virkelighed og dermed fortolker den forskelligt. Videnskabsteoretisk kan det altså siges, at specialet placerer sig i midterfeltet mellem det strengt objektivistiske og strengt socialkonstruktivistiske. Således anses det ikke for muligt, at undersøge den objektive virkelighed adskilt fra individet, da selv forskerens forforståelse vil influere opfattelsen af det objektive (Von Mises 1949:20-22; Rizzo 1982:58). Den Østrigske skole for eksempel forklarer denne forskellighed i opfattelse af verden gennem en uensartet distribution af viden mellem individer, en tilgang dette speciale også indtager (Hayek 1945; Kirzner 1979; Shane 2000).

Det antages, at alle økonomiske og politiske fænomener er konsekvenser af individers handlinger, men det accepteres også, at individers handlinger påvirkes af disse konsekven-

ser. Dermed opstår et system af handling og feedback, der placerer individet i en "context of ongoing social meanings" (Boettke & Storr 2002:170-171). Mekanismen medfører, at opfattelsen af verden hele tiden kan forandres, uden at verden nødvendigvis forandres i sin substans. Da problemformuleringens formål er at undersøge, hvordan opfattelsen af det erhvervspolitiske miljø influerer vækstintentioner, har denne antagelse implikationer for muligheden for at opnå reliabilitet i undersøgelsen. Dette vil blive diskuteret i afsnit 3.3.1. For at forstå forandringer i samfundet er det derfor essentielt at forstå individets ageren og handlingsrationaler (Zouache 2008:106; Vengsgaard 2010:113). En nærmere diskussion af handlingsrationalet findes i afsnit 4.2.

Der er i specialet en overordnet accept af, at entreprenørernes kontekst altid vil påvirke deres vækstintentioner. Men hvordan og i hvor høj grad konteksten gør det, afhænger af entreprenørens opfattelse af den. Vækstintentionerne dannes dermed i en kontekst af social mening, hvilket tilfører specialets ontologi et socialkonstruktivistisk element. Dog antages det, at disse sociale konstruktioner, såsom værdier og vækstintentioner, er så faste/objektive konstruktioner, at de epistemologisk kan undersøges positivistisk/objektivt (Wendt 1992:397).

Det anses altså, at det er gennem en forforståelse, at man er i stand til at erkende verdenen. Dette udgangspunkt flugter med Karl Poppers kritiske rationalisme, hvor man gennem eksisterende teorier og viden opstiller hypoteser, som man via empiriske tests forsøger at falsificere (Gilje & Grimen 2004:74-90; Koch 2004:82; Klemmensen *et al.* 2010:23-24; Vengsgaard 2010). Falsifikationsprincippet, der er et centralt princip i den kritiske rationalisme betyder, at målet for hypotesetesten er, at modbevise dens udsagn, for på den måde at finde ud af, hvor teorien ikke gælder. Det overordnede mål er, at komme tættere på den objektive sandhed ved konstant at udsætte teorierne for stadig sværere tests (Vengsgaard 2010:98). Specialets konkrete tilgang er imidlertid en viderefortolkning af den kritiske rationalisme, der er foretaget af Imre Lakatos. Lakatos så Poppers meget strenge princip om falsifikation som uforeneligt med den reelle videnskabelige praksis, fordi der for stort set alle teorier kan findes eksempler, der falder udenfor teoriens forklaringsfelt (Gilje & Grimen 2004:92). Lakatos føjer et ekstra kriterium til falsifikationen ved at stille det op som konkurrencen mellem to teorier. En teori er ifølge Lakatos kun falsificeret, hvis dens rival kan forklare de samme sammenhænge samt forudsige fænomener, som den oprindelige teori ikke kunne forudsige. Lakatos tilfører dermed et element af teoribygning, hvilket han gør ved at integrere Poppers rationalistiske falsifikationsprincip og Thomas Kuhns ide om konkurrerende paradigmer og normalvidenskab (Collin 2010:127). Et paradigme skal forstås som "et antal principper og teoretiske antagelser indenfor et videnskabeligt forsknings-

felt, som deles af hele det forskerfællesskab, der beskæftiger sig med feltet, og derved styrer den videnskabelige udvikling i feltet.” (Collin 2010:119). Normalvidenskab skal forstås som den vidensproduktion, der foregår, så længe et givent paradigme anses for at være det ”rigtige” (Collin 2010:122). Lakatos forener de to videnskabsteoretiske retninger ved at opstille princippet om forskningsprogrammer. Et forskningsprogram er overordnet set en serie af beslægtede teorier, hvor den nyeste teori bygger på forudgående teorier i et forsøg på at gøre forståelsen af det empiriske fænomen bedre (Collin 2010:127). Selve forskningsprogrammet består af tre delelementer:

- 1) En hård kerne af centrale og grundlæggende antagelser, der ifølge Lakatos er beskyttet mod empiriske tests. I dette speciale eksemplificeret gennem antagelsen om, at institutionelle forhold har betydning for individers handlinger. Dette er en antagelse, der ikke sættes spørgsmålstegn ved på trods af, at der i naturvidenskaben findes alternative forklaringsmetoder for hvordan mennesker agerer.
- 2) En slagplan der fortæller, hvordan man kan videreudvikle forståelsen af empiriske fænomener. Her er dette eksemplificeret gennem problematiseringen af den konventionelle måde at undersøge entrepreneurship på.
- 3) Et beskyttende bælte af hjælpe-teorier, der konkretiserer forudsigelser på baggrund af den hårde kerne og hjælper til at forstå specifikke fænomener (Gilje & Grimen 2004:94). I dette speciale sker det ved en konkret operationalisering af henholdsvis erhvervspolitiske og værdimæssige faktorer.

Med baggrund i specialets videnskabsteoretiske baggrund følger her specialets konkrete undersøgelsesdesign.

3.2. Undersøgelsesdesign og teoretisk opbygning

Et undersøgelsesdesign skal forstås som den strategi, der anvendes for at belyse en problemstilling empirisk (Andersen *et al.* 2010). Her anvendes et såkaldt krydssektionelt design, hvilket betyder, at man undersøger en række enheder (entreprenører) på samme historiske tidspunkt. Målet med dette setup er, at undersøge entreprenørernes variation på en række faktorer, samt kortlægge om der kan findes en sammenhæng mellem faktorerne (Bryman 2004:41). I forlængelse af specialets afgrænsning giver dette undersøgelsesdesign ikke mulighed for at undersøge hverken entreprenørernes organisatoriske udvikling eller deres baggrund. Undersøgelsen af disse to aspekter havde krævet anvendelsen af henholdsvis et longitudinalt design eller et case studie. Et longitudinalt design ville skulle løbe over flere år med adskillige målinger på de enkelte entreprenørers udvikling, hvilket specialets rammer

ikke tillader. Fravalget af case studiet skal ses ud fra et ønske om at kunne generalisere specialets konklusioner. Dette betyder dog også, at der mistes en dybdeforståelse af emnet, hvilket er diskuteret i afsnit 2.3. (Gerring 2004).

Som beskrevet ovenfor tilslutter dette speciale sig det videnskabsteoretiske perspektiv lanceret af Imre Lakatos. Det er derfor intentionen at opstille en teoretisk kerne bestående af institutionel teori, der kan forklare individers sociale ageren på et overordnet plan, dette gøres i afsnit 4. Den teoretiske kerne operationaliseres efterfølgende i afsnit 6 og 8 ved hjælp af teorier, der konkret beskæftiger sig med erhvervspolitiske og værdimæssige forhold. Dette niveau svarer til Lakatos hjælpe teorier, der er med til at forklare og konkretisere sammenhængen mellem institutioner og intentioner. Ud fra disse hjælpe teorier deduceres en række hypoteser, der er med til at operationalisere erhvervspolitiske og værdimæssige forhold, således at entreprenørernes svarafgivelser kan kvantificeres og testes (Klemmensen *et al.* 2010:32-33).

3.2.1. DI som datakilde

Ud fra operationaliseringen har jeg genereret et spørgeskema, og sendt det ud til en række entreprenører. I den forbindelse havde det været bedst og mest videnskabeligt, at sende undersøgelsen ud til et tilfældigt udvalgt repræsentativt udsnit af entreprenører i Danmark. En sådan proces havde imidlertid været meget dyr.¹¹ Jeg har derfor valgt at bruge DI som gatekeeper til min empiri (Harrits *et al.* 2010:167). Entreprenørerne tilknyttet DI er alle tilknyttet DI's specielle iværksætterordning¹², der indeholder 279 entreprenører fra forskellige dele af landet og brancher. Brugen af DI som gatekeeper giver, som illustreret i afsnit 3.3.3. problemer med generaliserbarheden og kan siges at indeholde risiko for en selektions bias i stikprøven. Denne bias er diskuteret i afsnit 3.3.4.

DI's ordning henvender sig primært til entreprenører, der har intentioner om at agere som arbejdsgivere, hvilket implicit indeholder en intention om at skabe arbejdspladser og udvide virksomheden. Man må derfor forvente, at relativt mange har høje vækstintentioner (DI 2011). Ordningen som entreprenørerne er medlemmer af indeholder ikke et program som de skal igennem og ligeledes foregår al rådgivning på entreprenørens eget initiativ. Det kan

¹¹ Et udtræk af nystartede virksomheder fra CVR registret ville ikke kunne garantere et repræsentativt udsnit af entreprenører. Yderligere ville et udtræk på 10% af virksomheder, der er etableret mellem 2006 og 2011 koste i omegnen af 40.000 kr.

¹² DI's brug af ordet iværksætter refererer til det samme begreb som jeg anvender ordet entreprenør omkring. Der er derfor ikke nogen indholdsmæssig forskel på "Iværksætterordningen" og entreprenører.

dermed ikke siges, at entreprenørerne ikke er farvede af at være medlemmer af DI, men kommunikationen til entreprenørerne adskiller sig ikke fra den almindelige kommunikation der kommer fra DI.

3.3. Metode

Som indikeret ovenfor er der valgt en kvantitativ metode for dataindsamlingen. Valget af en kvantitativ metode betyder ikke, at dette er den eneste måde at undersøge problemformuleringen på. En kvalitativ tilgang kunne f.eks. have bidraget med en dybere forståelse af, hvordan entreprenørens miljø, opvækst etc., påvirker den enkelte til at starte sin virksomhed og dennes vækstintentioner. Valget af den kvantitative metode skal ses i lyset af, at det havde krævet mange ressourcer at interviewe nok entreprenører til at kunne finde tendenser mellem de undersøgte faktorer. Problemformuleringens pointering af, dels i hvor høj grad en faktor opfattes som en vækstbarriere og dels sammenhængen mellem denne opfattelse og vækstintentioner, kræver en vis volumen i antallet af besvarelser/interviews. Det konkrete metodevalg gør, at man mister historien, der ligger bag faktorerne, til gengæld for at opnå en direkte måling af specifikke faktoreres indflydelse på vækstintentioner. Dette er en typisk diskussion i socialvidenskaben, der ikke nødvendigvis behøver at ende med, at man kun vælger den ene metode, men at man lader de to metoder supplere hinanden, en såkaldt triangulering (Bryman 2004:275). Da formålet med specialet er, at undersøge i hvor høj grad en faktor påvirker en anden, og derudover har en ambition om at kunne generalisere til en bredere kontekst, vurderes det imidlertid, at undersøgelsens metode er egnet til at svare på problemformuleringen (Bryman 2004:76-77).

Da specialet ikke søger en dybere undersøgelse af kausaliteten mellem institutioner og intentioner gennem primærdata, er det essentielt at denne sammenhæng sandsynliggøres gennem sekundære datakilder/litteratur. Sandsynliggørelsen af denne sammenhæng er for søgt givet i afsnit 4.2.

Som allerede indikeret har specialet en ambition om at kunne leve op til forskningskriterierne om reliabilitet (konsistens i målingerne), målingsvaliditet og generaliserbarhed. Nedenstående afsnit har til formål at diskutere disse tre kriterier i forhold til specialets undersøgelse.

3.3.1. Reliabilitet - konsistens i målingerne

Med udgangspunkt i diskussionen af specialets videnskabsteoretiske baggrund følger her en diskussion af mulighederne for at opnå konsistens i målingerne.

Den videnskabelige målsætning om reliabilitet ifølge Andersen (2010) forudsætter en antagelse om, at der er en konkret sandhed, som alle kan opfatte på den samme måde og at et givent redskab eller mål, hvis det blot er konstrueret på den rigtige måde, vil være i stand til at give det samme mål af denne objektive sandhed fra måling til måling (Andersen 2010:101). Med en anerkendelse af at individer har forskellige forudsætninger for at opfatte de samme ting, virker idealet om reliabilitet svært at opnå. Dette skyldes, at en høj grad af reliabilitet forudsætter at ”det målte ikke ændrer sig” (Andersen 2010:101). Som problemformuleringen lægger op til, så er der en ambition om at måle på, hvordan entreprenørerne opfatter forskellige erhvervspolitiske faktorer samt at måle på deres værdier. Givet entreprenørernes forskellige forudsætninger for at svare på disse spørgsmål kan det argumenteres, at det der måles faktisk ændrer sig fra entreprenør til entreprenør. Dermed umuliggøres principielt kravet om, at det samme spørgsmål skal give det samme resultat ved gentagende målinger. Det er altså forventeligt, at data vil indeholde det, som Andersen (2010) kalder tilfældige fejl. Ser man på reliabilitet, som Hellevik (2002) forstår det, relaterer begrebet sig nærmere til selve den fysiske indsamling og behandling af data, og om denne proces er gjort nøjagtigt og ensartet (Hellevik 2002:53). I den sammenhæng bliver bl.a. udformningen af spørgsmålene i spørgeskemaet relevante og om hvert spørgsmål kan fortolkes forskelligt fra respondent til respondent. Denne problemstilling vil der blive kommenteret og diskuteret løbende.

3.3.2. Målingsvaliditet

Målsætningen om validitet, er ligesom reliabilitet centralt for at have troværdigt data. Validitet omhandler spørgsmålet om hvorvidt der er overensstemmelse mellem det teoretiske begreb og operationaliseringen (Hellevik 2002:53). Der vil løbende blive taget stilling til overensstemmelsen mellem det pågældende teoretiske begreb og den konkrete operationalisering i gennemgangen af de enkelte besvarelser. Det skal imidlertid på forhånd bemærkes, at der i en række spørgsmål er lavet en afvejning, hvor det konkrete spørgsmål er blevet simplificeret, således at det har været relevant for flest muligt og gjort spørgeskemaet lettere at besvare (Hellevik 2002:53). Således er f.eks. spørgsmålet omkring infrastruktur ikke specificeret ud som omhandlende vejnet, jernbane, lufthavn, etc. Dette gør, at infrastruktur forbliver en overordnet teoretisk faktor. Der er altså høj validitet da operationalise-

ring og begreb er det samme. Til gengæld kan infrastruktur tolkes forskelligt fra respondent til respondent, hvilket svækker reliabiliteten og gør, at der kun kan konkluderes meget overordnet omkring infrastruktur.

For at styrke målingsvaliditeten i forhold til operationaliseringen af værdier, trækker jeg på allerede publicerede undersøgelser i udvælgelsen af relevante spørgsmål. Således henter jeg dels spørgsmål fra Geert Hofstedes "Value Survey Module" (VSM), samt fra et studie foretaget i Tyrkiet af værdiers betydning for virksomheders evne til at innovere (Cakar & Erturk 2010; Hofstede 2011). En nærmere specificering af kilder og spørgsmålene vil løbende blive gennemgået og diskuteret.

3.3.3. Generaliserbarhed

Et andet centralt forskningskriterium er ønsket om at kunne generalisere undersøgelsens konklusion til en bredere kontekst (Andersen 2010:105). Der er således en ambition om at kunne finde en generel tendens og sandsynliggøre, at denne sammenhæng også gælder for andre entreprenører. Den individualistiske tilgang betyder, at der ikke er en ambition om generaliserende at sige, at danske entreprenører er noget specifikt. En sådan konklusion ville heller ikke være mulig, da der under alle omstændigheder kun kan generaliseres til den gruppe, som stikprøven er taget fra. Derimod er der en ambition om at sige, at danske entreprenører, der opfatter deres vilkår "sådan", har en tendens til at have "disse" vækstintentioner.

Nedenstående afsnit har til formål, at sammenligne stikprøven med "normalpopulationen" af entreprenører på en række områder.

3.3.3.1. Karakteristik af de målte virksomheder

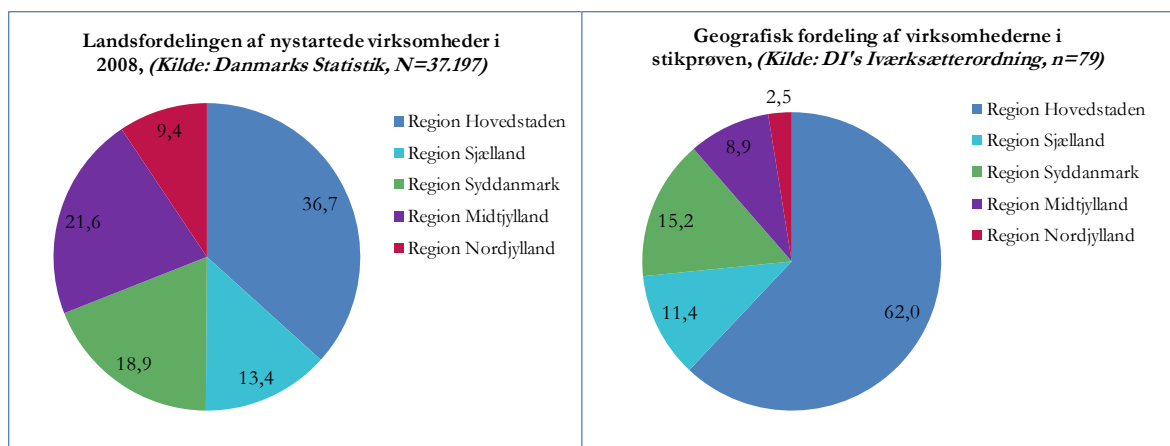
På trods af at de undersøgte entreprenører er medlemmer af DI, afspejler de ikke den almindelige medlemskreds. Hvor DI's "normale" medlemmer overvejende er produktionsvirksomheder, så er hovedparten af entreprenørerne i DI enten beskæftigede indenfor IT/softwareudvikling (24%) eller vidensservice (49%). En sammenligning med tallene på landsplan følger senere i afsnittet. Kønsfordelingen i stikprøven er 79% mænd og 21% kvinder, hvilket svarer til fordelingen på nationalt plan (EBST 2010b).

Til forskel fra det nationale plan er der ikke nævneværdig forskel på uddannelsesniveaue for mænd og kvinder i stikprøven. Henholdsvis 64% mænd og 68% kvinder i stikprøven har en lang videregående uddannelse; på nationalt plan er denne fordeling henholdsvis 26

og 35% (EBST 2010b). På trods af den proklamerede individualistiske tilgang kan jeg ikke undgå at hæfte specifikke antagelser på specifikke grupper. I den sammenhæng antager jeg, at en faktor som uddannelse har en indflydelse på, hvordan man opfatter sine omgivelser, og at denne forskel kan generaliseres mellem specifikke uddannelsesgrupper. Dette skal ikke forstås som, at en uddannelse er bedre end en anden, men ses som en konstatering af, at der er forskel. Derfor vil jeg også tillade mig at slutte, at stikprøven i forhold til uddannelse ikke er repræsentativ for "normalbefolkningen" af entreprenører.

Der er ikke nogen tilgængelig opgørelse over aldersfordelingen på entreprenører i Danmark. Der er imidlertid i undersøgelsen blevet spurgt til entreprenørernes fødselsår og deres alder er udregnet ved at trække 2011 fra fødselsåret. Aldersfordelingen svinger mellem 20 og 67 år. Gennemsnitsalderen i stikprøven er 45 år og 68% (+/- 1 standardafvigelse) er mellem 35 og 55 år gamle. Aldersfordelingen viser ikke noget i sig selv men indikerer dog, at der er tale om entreprenører med erfaring fra enten tidligere jobs eller andre virksomhedsstarter.

Entreprenørerne i stikprøven placerer sig geografisk primært omkring København (62%), hvilket kan ses af nedenstående cirkeldiagram (Figur 2). Dette kan forklares ved, at en stor del af det tilbud entreprenørerne får fra DI er, at de kan deltage i DI's kurser og arrangementer. Dette gør ordningen mere attraktiv for entreprenører lokaliseret tæt på København. Den geografiske skævvridning gør, at forholdene i København bliver meget dominerende for resultaterne, og gør undersøgelsen mindre repræsentativ i forhold til entreprenører generelt.



Figur 2: Diagrammer over den geografiske placering af nystartede virksomheder, henholdsvis på landsplan (tv) og i stikprøven (th). (Kilder: Danmarks Statistik og DI's Iværksætterordning)

Sammenlignes branchefordelingen for nystartede virksomheder på landsplan med stikprøvens (Figur 3) kan man se, at stikprøven på en række brancher ikke afspejler landsfordelingen. For at gøre brug af DI's iværksætterordning er det et krav til entreprenørerne, at de enten har en fuldtidsansat medarbejder eller er to ejere i virksomheden. Derfor sammenlignes branchefordelingen med virksomheder med mere end en ansat. Danmarks Statistiks statistikbank gør det muligt at filtrere virksomheder uden ansatte fra. For at undgå udsving for enkelte år er det valgt at sammenligne stikprøven med en samlet fordeling for virksomheder etableret mellem 2004 og 2008. Ud af de i alt 175.698 virksomheder, der er etableret i dette tidsrum, har 143.815 (81%) ikke nogen ansatte. Dette indskrænker den population som undersøgelsen i givet fald skulle kunne generalisere til.

Ser man videre på branchefordelingen for stikprøven, kan det ses, at der er en stor overrepræsentation af vidensservice og IT virksomheder. Fra Figur 3 kan man se, at branchefordelingen i stikprøven er domineret af vidensservice og IT. Fra fordelingen kan man se, at 10% af de nye virksomheder på landsplan er indenfor vidensservice, mens det i stikprøven er ca. 5 gange så mange. I forhold til IT og kommunikationsbranchen er der samme tendens, hvor andelen også er ca. fem gange højere i stikprøven end på landsplan. Denne skævvridning kan delvist forklares ud fra den geografiske spredning. Her kan man se at 26% af de nystartede virksomheder i hovedstadsområdet i 2008 var indenfor erhvervsservice mens 56% af alle IT virksomheder placerer sig i Hovedstadsregionen (DST 2008). Dette viser, at stikprøvens repræsentativitet i forhold til brancher er reduceret til at være koncentreret omkring såkaldte videnstunge brancher. Virksomhederne indenfor vidensservice i stikprøven dækker over både managementkonsulenter, rådgivende ingeniører og teknisk/naturvidenskabelig forskning. På samme måde dækker informations og kommunikationsbranchen over både IT konsulenter og softwareudviklere. Vægten på det vidensbaserede hos entreprenørerne understreges endvidere af deres uddannelsesniveau, der som nævnt generelt er højt.

Procentuel opgørelse af branchefordelingen på landsplan for virksomheder med en eller flere ansatte, der er etableret mellem 2004 og 2008 og i stikprøven fra DI's Iværksætterordning <i>(Kilder: Danmarks Statistik og DI's Iværksætterordning)</i>		
	Branchefordeling på landsplan (N=31.883)	Branchefordeling i stikprøve (n=79)
A Landbrug, skovbrug og fiskeri	2,4%	0,0%
B Råstofindvinding	0,1%	0,0%
C Industri	5,0%	5,1%
D Energiforsyning	0,1%	1,3%
E Vandforsyning og renovation	0,2%	0,0%
F Bygge og anlæg	14,9%	2,5%
G Handel	20,2%	12,7%
H Transport	3,7%	0,0%
I Hoteller og restauranter	8,2%	1,3%
J Information og kommunikation	5,6%	24,1%
K Finansiering og forsikring	2,3%	0,0%
L Ejendomshandel og udlejning	7,7%	0,0%
M Vidensservice	10,1%	49,2%
N Rejsebureauer, rengøring og anden operationel service	5,4%	1,3%
O Offentlig administration, undervisning og sundhed	0,1%	0,0%
P Undervisning	1,4%	0,0%
Q Sundhed og socialvæsen	4,6%	2,5%
R Kultur og fritid	2,3%	0,0%
S Andre serviceydelser m.v.	3,4%	0,0%
U Internationale organisationer og ambassader	0,0%	0,0%
X Uoplyst aktivitet	2,3%	0,0%
I alt (%)	100%	100%

Figur 3: Sammenligning af branchefordelingen på landsplan og i stikprøven. (Kilder: Danmarks Statistik og DI's Iværksætterordning)

Man kan derfor sige, at stikprøven mangler repræsentativitet for at kunne sige noget om entreprenører i Danmark generelt. Dette gør imidlertid ikke stikprøven mindre interessant, da den giver mulighed for at generalisere til entreprenører, der har aktiviteter indenfor brancher, hvor en specialiseret viden er nødvendig. Populært sagt indeholder stikprøven repræsentanter fra det, man i den politiske debat siger, at Danmark skal leve af i fremtiden – nemlig viden.

3.3.4. Svar bias

Som det fremgår af ovenstående diskussion, antages det, at den undersøgte gruppe af entreprenører er relevant for besvarelsen af problemformuleringen selvom den overordnet set ikke er repræsentativ for danske entreprenører. I og med respondenterne er medlemmer af DI, er de imidlertid også i højere grad end øvrige entreprenører eksponerede for DI's politiske kommunikation. Da DI hele tiden arbejder for at gøre erhvervslivets rammevilkår bedre, har DI ikke en politisk interesse i at kommunikere, at rammevilkårene er alt for gode. Derfor kan man forvente, at respondenterne til en vis grad er påvirkede af denne kommunikation og måske ser rammevilkårene i et mere kritisk lys. Supplerende kan man sige, at medlemmer af DI er bevidste om DI's politiske arbejde og derfor ikke har nogen egeninteresse i at skildre rammevilkårene positivt. I udformningen af spørgeskemaet er der forsøgt at tage højde for denne potentielle svar bias ved at spørge ind til vækstbarrierer i stedet for entreprenørernes tilfredshed med rammevilkårene. En faktor der også kan influere entreprenørernes svarafgivelser, kan være den kraftige medieopmærksomhed, der har været på netop forbedringen af vækstvilkår og manglende vækst. Denne opmærksomhed kan påvirke entreprenørerne til at mene, at deres rammevilkår er mindre gunstige end de reelt er (Hansen 2010:282). Som gennemgangen af data vil vise, er der en overvejende positiv indstilling til rammevilkårene, hvilket indikerer at "DI-effekten" ikke har slået igennem.

3.3.5. Selve spørgeskemaundersøgelsen og anvendt statistik

Det konstruerede spørgeskema blev, efter aftale med DI, sendt ud til medlemmerne af DI's Iværksætterordning, der indeholder 279 entreprenører. I gennemgangen af data refererer kilden "DI's Iværksætterordning" til data jeg selv har indsamlet. Af de 279 svarede 79 af entreprenørerne på spørgeskemaet, hvilket giver en svarprocent på 28%. Spørgeskemaet og invitationsteksterne til undersøgelsen kan ses i bilag A. Som det fremgår af bilag A, er hovedparten af spørgsmålene konstrueret således, at entreprenøren på en Likert-skala kan tilkendegive i hvor høj grad, han er enig eller uenig i et udsagn. Skalaen er ordinal og opdelt i fem niveauer, hvor 1 signalerer, at entreprenøren "i meget høj grad" er enig, mens 5 tilkendegiver "slet ikke enig". Skalaen er symmetrisk omkring "i nogen grad" og det antages, at der er "lige langt" mellem svarkategorierne, hvilket gør den efterfølgende indekskonstruktion mulig (Hansen 2010:292). Skalaen indeholder også en "ved ikke" kategori, fordi der kan være tilfælde, hvor en specifik faktor ikke er relevant for entreprenøren og derfor ikke kan forventes at have en holdning til denne faktor. Kombinationen af en midterkategori og en ved ikke kategori giver også mulighed for at sondre mellem de, der ikke ved noget om det, der spørges om, og de der har en "hverken eller" holdning (Hansen 2010:293-

294). Spørgsmålene er sat op i et elektronisk spørgeskemaprogram (Inquisite) og er blevet sendt ud i slutningen af januar 2011.

For at finde ud af hvilke slags tests, der kan anvendes på data, er der testet for normalfordeling og skævhed af de enkelte variable. Det kan efter disse tests sluttes, at stikprøvens fordeling på hovedparten af de anvendte faktorer ikke kan antages at være normalfordelt. Da stikprøven er relativt lille ($n=79$), kan der med god sikkerhed anvendes en statistisk test ved navn Kolmogorov-Smirnov (K-S) for normalfordeling (Field 2005:93). K-S testen tester for, om fordelingen på den pågældende variabel afviger signifikant fra en normalfordeling med samme gennemsnit og standard deviation som i stikprøven. De kørte K-S tests genererede p-værdier mellem 0,000 og 0,003, hvilket indikerer, at stikprøvefordelingen er forskellig fra en normalfordeling (Field 2005:93). Da fordelingerne i stikprøven ikke kan siges at være normalfordelte, bruges såkaldte ikke-parametriske tests, der også kaldes for forudsætningsløse tests. I testen af distributionsforskelle mellem to grupper (bivariate analyser) bruges "Mann-Whitney" (M-W) testen, mens undersøgelsen af distributionsforskelle i mere end to grupper (multivariate analyser) er baseret på "Kruskal-Wallis" (K-W) testen (Field 2005:521-525, 542-545). Ulempen ved disse tests er imidlertid, at de ikke giver mulighed for at kontrollere for 3. variable. Da p-værdier påvirkes af stikprøvens størrelse er der, på grund af den lille stikprøve, risiko for at begå såkaldte type to fejl, hvilket betyder, at man ikke afviser en forskel i fordelingerne mellem testgrupperne selvom der reelt er en forskel (Agresti & Finlay 1997:175). I testen af distributionsforskelle er der valgt et signifikansniveau på 0,05, hvilket er gjort for at minimere risikoen for at acceptere sammenhænge, der reelt ikke er der, såkaldte type et fejl. Der er således foretaget en afvejning af, at det er bedre at afvise en mulig sammenhæng frem for at acceptere en sammenhæng, der ikke er der (Agresti & Finlay 1997:173). Ud fra stikprøvens størrelse er der altså valgt nogle relativt restriktive statistiske kriterier for hvornår noget antages at være signifikant.

3.4. Opsummering

Opsummerende kan det siges, at specialets videnskabsteoretiske perspektiv anerkender eksistensen af en objektiv virkelighed, men at virkeligheden opfattes forskelligt af forskellige individer. Den teoretiske og empiriske opbygning af specialet afspejler Imre Lakatos perspektiv for teoribygning således, at der opstilles en teoretisk kerne med omkringliggende hjælpe teorier, der udsættes for empiriske tests. Dette setup anvendes i forbindelse med et krydssektionelt design, hvor data indsamles ved hjælp af et elektronisk spørgeskema. Valget

af DI som datakilde betyder, at stikprøven ikke er repræsentativ for danske entreprenører som helhed, men at den giver anledning til at undersøge overordnede tendenser.

På baggrund af den ovenstående diskussion og det videnskabsteoretiske perspektiv præsenteres specialets teoretiske kerne i det følgende afsnit. Efter præsentationen af den teoretiske kerne operationaliseres den ved hjælp af hjælpe teorier, og der testes for relevante sammenhænge.

4. Teoriens kerne - institutioner, barrierer og intentioner

Følgende afsnit har i forlængelse af Lakatos' perspektiv på teoribygning til formål at fremstille specialets teoretiske kerne, altså den rammen som analysen bevæger sig omkring. Inspirationen til den teoretiske kerne er fundet i spændet mellem business litteraturen, sociologien, økonomisk teori og politologien. Som det vil fremgå af nedenstående, har disse en overlappende forståelse af verden og kan med Lakatos' begreb siges at være beslægtede teorier. Kombinationen af de forskellige traditioner giver derfor en bred ramme for at forstå entreprenøren som aktør.

4.1. Entreprenøren i normalvidenskaben

Entreprenører har traditionelt set været et analyseobjekt som kun økonomer har været interesseret i. Af denne årsag er den typiske forståelse af entreprenøren gået gennem en stringent økonomisk analyseramme (Kalantaridis 2004:5). På trods af Schumpeters pointering af stræben og viljen til at grundlægge et personligt kongerige, forsøger han ikke at forklare, hvordan denne stræben påvirker entreprenørens handlinger videre, og hvor den kommer fra. En forklaring på denne undladelse skal ses i lyset af Schumpeters opfattelse af sig selv som økonom, og hvilken rolle økonomer efter Schumpeters opfattelse spiller i vidensproduktionen.

I Schumpeters gennemgang af økonomisk udvikling påpeger han forskellen mellem den økonomiske handling og den sociale handling:

”Social facts are, at least immediately, results of human conduct, economic facts results of economic conduct” (Schumpeter 1911 (2008):3).

I sit udgangspunkt er det sociale og det økonomiske altså adskilt. Dette illustreres endvidere af Schumpeters relativt skarpe afgrænsning af den økonomiske disciplins formål:

”When we (economists) succeed in finding a definite causal relation between two phenomena, our problem is solved if the one which plays the ”causal” role is non-economic” (Schumpeter 1911 (2008):4-5).

I Schumpeters grundlæggende syn på økonomisk handling er der derved ikke taget højde for den interaktion, der er mellem den økonomiske aktør og dennes omgivelser (Herrmann 2010). Schumpeters opfattelse af økonomisk teoris rolle er altså at afdække alt, der kan forklares med økonomiske faktorer, men at stoppe idet man når til faktorer, der ikke har økonomisk karakter.

I studiet af entreprenøren er det dog løbende blevet sådan, at også ikke-økonomiske faktorer tages i betragtning. Normalvidenskaben indenfor entrepreneurship er imidlertid stadig domineret af et fokus på det stringent økonomiske (Kalantaridis 2004:3-6).

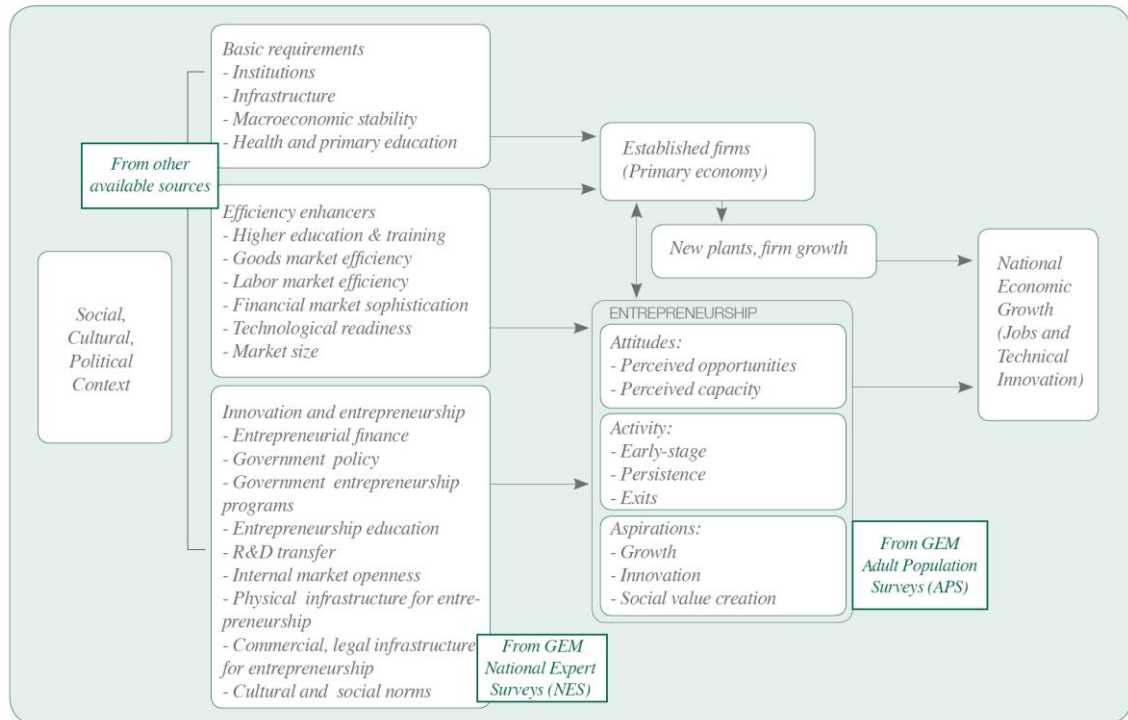
På trods af normalvidenskabens fortsatte overvejende fokus på økonomiske faktorer er flere politologer og sociologer begyndt at undersøge entreprenører i et institutionelt perspektiv for at forstå entreprenøren udover det økonomiske (Kalantaridis 2004; Herrmann 2010). Dette er også tilfældet for dette speciale. I en mere overordnet betydning anerkender dette speciale, at virksomheder udvikler sig i en kontekst, og at denne kontekst antages at have betydning for de visioner, der er indeholdt i entreprenørens mål og dermed også i organisationens rammer for vækst (Herrmann 2010).

4.1.1. Normalvidenskabens setup

Den gængse teori indenfor entrepreneurship koncentrerer sig om en lang række faktorer, der i overvejende grad er bestemt gennem den politiske proces, og som retter sig dels mod det økonomiske aspekt i at drive en virksomhed og dels mod selve den handling at etablere en virksomhed. Den største forskningsenhed, der systematisk undersøger vilkårene for entrepreneurship, er Global Entrepreneurship Monitor Group (GEM). GEM bygger deres undersøgelser over "GEM-modellen", der er gengivet i Figur 4. Modellen indeholder 19 faktorer, der alle er indeholdt i paraplybetegnelsen "Social, Cultural, and Political Context". Ud af disse 19 faktorer optræder en lang række meget specifikke politisk/økonomiske faktorer, fra infrastruktur, makroøkonomisk stabilitet over uddannelse til mulighederne for at kommercialisere forskning. Kulturelle og sociale normer optræder derimod relativt uspecificeret.

GEM's setup er at forsøge at forklare entreprenant aktivitet i de enkelte lande ud fra aggregerede data omkring kvaliteten af disse 19 faktorer; størsteparten af data omkring faktorerne hentes fra kilder som OECD og World Economic Forum (Kelley *et al.* 2010:80-83). Derudover udfører GEM hvert år to undersøgelser, dels en befolkningsundersøgelse og dels en ekspertundersøgelse (GEM 2011c; GEM 2011b). Tilsammen danner de to undersøgelser og de eksterne data et billede af det samlede miljø for entrepreneurship indenfor en stat. GEM's og flere andre undersøgelsers tilgang til studiet af entrepreneurship er altså, at man gennem aggregeret data på nationalt plan kan forklare individers ageren (Acs & Szerb 2010; OECD 2010c; Verdensbanken 2011). Udover GEM's model for at undersøge det entreprenante miljø findes der også indenfor områderne økonomisk geografi og management teorien eksempler på studier af hvilke forhold, der især medvirker til et gunstigt

erhvervsklima (Drucker 1985; Scott 2006). Der er en del overlap i de forskellige perspektiver, og GEM modellen anvendes kun her som eksempel på det dominerende paradigme indenfor forskningen i entreprenante forhold.



Figur 4: GEM modellen, der anvendes som grundlag for GEM's årlige evaluering af entreprenante forhold i en lang række lande. Modellen viser hvordan GEM ser at en række strukturelle faktorer influerer graden af entrepreneurship, og hvordan attitude, aktivitet og aspirationer er med til at skabe national økonomisk vækst og arbejdspladser. Modellen er gengivet fra (Kelley *et al.* 2010:15)

Målet for specialet er imidlertid at tage disse overordnede erhvervspolitiske forhold ned på entreprenørens niveau og undersøge, om de konkrete forhold i Danmark har en betydning for dennes vækstintention. Hvis dette ikke er tilfældet, må det antages, at konventionel politisk tænkning om, at en forbedring af erhvervsvilkårene nødvendigvis vil medføre øget vækst, må revurderes og eventuelt suppleres af andre initiativer. For at retfærdiggøre dette perspektiv teoretisk følger her en alternativ tilgang til forståelsen af entreprenøren.

4.2. En institutionel tilgang til forståelse af entreprenøren

Den første forudsætning for at skabe vækst i en virksomhed er, at der er en vilje til vækst blandt ejerne af virksomheden. Intentioner om vækst er imidlertid ikke et generelt ønske blandt virksomhedsejere i små og mellemstore virksomheder. Den generelle betragtning i

businesslitteraturen og specifikke studier fra Norge og Canada viser, at mange entreprenører slet ikke ønsker vækst men er godt tilfredse med deres virksomhed, som den er (Bennedsen 19. januar 2011; Kolvereid 1992; Cliff 1998; Doern 2009:284). I undersøgelsen af vækstbarrierer er det derfor nødvendigt at tage i betragtning, om entreprenøren overhovedet ønsker vækst i et eller andet omfang (Doern 2009:284).

I forlængelse af denne diskussion foreslår Rachel Doern i sin artikel fra 2009, at intentioner om vækst ikke kun er et spørgsmål om personlige mål, men også er et produkt af det institutionelle miljø, der omgiver entreprenøren (Doern 2009:293). Det foreslås, at der er en vekselvirkning mellem de intentioner, man har for sin virksomhed, de vækstbarrierer man opfatter, og så de handlinger man i sidste ende udfører. Alle disse delelementer er igen påvirket af det institutionelle miljø, der omgiver entreprenøren. Man kan således sige, at det institutionelle miljø placerer sig som en bagvedliggende faktor, der former entreprenørens intentioner, opfattelsen af barrierer og adfærd (Doern 2009:293). Denne betragtning bakkes op af artiklen ”The evolution of growth intentions”, der bemærker, at ikke kun individuelle faktorer, men også organisatoriske og kontekstuelle faktorer har betydning for vækstintentioner (Dutta & Thornhill 2008:311).

I relation til den konkrete danske kontekst er det altså ikke nok, at man har verdens bedste vækstvilkår på papiret, hvis ejerne af virksomhederne selv er af den opfattelse, at man ikke kan opnå vækst i det givne miljø. Viljen i sig selv og en positiv opfattelse af ens rammevilkår er imidlertid heller ikke nok. Den positive opfattelse skal også afspejle reelt gode institutionelle vilkår (Weick 1969; Dutta & Thornhill 2008:310).

Rachel Doerns ramme for forståelsen af entreprenøren er meget omfattende og inkluderer også adfærd. Som argumenteret for tidligere er aspektet adfærd ikke en del af specialet, hvilket er en mangel, da man mister indsigten i, hvordan erfaringerne fra konkret ageren videre påvirker intentioner og opfattelsen af barrierer. Fravalget af dette er imidlertid et spørgsmål om tid, da det havde givet et mere dynamisk billede af dannelsen af entreprenørens intentioner.

4.2.1. Institutionel teori

På trods af at Doerns model intuitivt forklarer, hvordan man kan forstå opfattede barrierer blandt entreprenører, så mangler der i fremstillingen af modellen en klar definition af, hvad der menes med det ”institutionelle miljø”. En nærmere definition af dette delelement er nødvendig for at have en konkret og defineret analyseramme. I den følgende afklaring vil der kun blive fokuseret på opfattede barrierer, intentioner, og institutioner.

Den bagvedliggende faktor i Doerns model, der så at sige omkranser både intentioner, opfattede barrierer og handling, er det institutionelle miljø. Fra præsentationen af modellen kan man lede, at Doern opfatter det institutionelle miljø som bestående af psykologiske, sociologiske og økonomiske aspekter, dog uden at komme nærmere ind på hvad dette indebærer (Doern 2009:293). Følgende afsnit har til formål, dels at definere hvad der i dette speciale menes med institutionelt miljø men også at sætte Doerns model i relation til individets handlinger, og hvordan institutioner guider disse handlinger. Institutioner skal her forstås som:

”Systems of rules that structure the courses of actions that a set of actors may choose” (Scharpf 1997:38).

Institutioner anses dermed som den struktur, indenfor hvilken mellemmenneskelig interaktion foregår og inkluderer både formelle og uformelle institutioner (North 1996 (1990):4).

Set i forhold til menneskelig handling er der i den klassiske debat indenfor institutionel teori en relativt skarp opdeling mellem, om man forklarer handlinger som kalkulerende/rationelt nyttemaksimerende eller mere kulturelt betingede (Hall & Taylor 1996:939). Dette speciale vil imidlertid indtage den position, at det ikke er et spørgsmål om ”enten eller”, men at individer agerer rationelt kalkulerende indenfor deres kulturelle/kontekstuelle betingelser.

4.2.2. Formelle institutioner - definition af erhvervspolitiske faktorer

Formelle institutioner skal ses som bestående af formaliserede regler, hvilket vil sige love, bekendtgørelser, kontrakter mm. Formålet med formelle regler er typisk at reducere omkostningerne ved interaktion mellem to eller flere aktører ved at gøre aktørernes handlinger mere forudsigelige for de øvrige parter (Hall & Taylor 1996:939; North 1996 (1990):30-31).

Det antages i dette speciale, at formelle institutioner påvirker entreprenørers handlingsintentioner på to måder: 1) Dels ved at formelle institutioner dikterer hvilke handlinger, der er lovlige for entreprenøren at udføre, men også 2) ved at diktere hvilke handlinger der er lovlige for andre. De formelle institutioners regulering af andre individers handlinger kan siges at bestemme tilgængeligheden af de ressourcer, som entreprenøren har behov for i sin virksomhed, det være sig alt fra arbejdskraft til energi. Tilgængeligheden af ressourcer påvirker entreprenørens intentioner, da det antages, at han kun er i stand til at anvende de

ressourcer, der dels er tilgængelige og som han har kendskab til¹³ (Schumpeter 1911 (2008); Hayek 1945; Shane 2000).

Det er denne regulering af individers ageren, der i sidste ende kan skabe det, der i problemformuleringen kaldes ”vækstbarrierer”, altså at nogle faktorer ikke er tilstrækkeligt tilstede til, at virksomheden kan vokse. Et eksempel på en sådan vækstbarriere kan være udbuddet af arbejdskraft, hvilket har betydning for mulighederne for at hyre relevante medarbejdere. En formel institution der påvirker udbuddet af arbejdskraft ved at påvirke andre individers handlen er f.eks. bestemmelser om pensionsalderen, mens lovgivning om aktivt at hente arbejdskraft fra udlandet direkte påvirker entreprenøren.

Med udgangspunkt i ovenstående afklaring af formelle institutioner kan det siges, at der med erhvervspolitiske faktorer menes faktorer, der kan påvirkes gennem formaliserede regler, og direkte eller indirekte påvirker mængden og kvaliteten af tilgængelige ressourcer for entreprenøren.

4.2.3. Uformelle institutioner - definition af værdier

Uformelle institutioner skal på den anden side forstås som regler og konventioner, der ikke nødvendigvis er nedskrevne, men som gennem en internalisering hos individet gør det muligt for individet at agere på baggrund af dem (Berger & Luckmann 1966 (2004); Almond & Verba 1989:13; Hall & Taylor 1996:947-948; Gerring & Barresi 2009:248-249). I den sammenhæng bruges ofte termen kultur, som det overordnede begreb for det sociale, der guider individers handling normativt set. Kultur er defineret som:

”the transmission from one generation to the next, via teaching and imitation, of knowledge, values, and other factors that influence behavior” (North 1996 (1990):37).

Med værdier forstås de implicite regler, der gør at individer fra samme kulturelle kontekst er enige om, at en bestemt form for opførsel i en given situation udtrykker samfundets værdier og dermed er den ”rigtige” eller ønskværdige (Dimaggio & Powell 1983; March & Olsen 1989; Hall & Taylor 1996).

Værdier relaterer sig til vækstintentioner på den måde, at de udtrykker en ramme for korrekt social opførsel. På mikroniveau bliver den sociale norm til det, som individet finder ønskværdigt, og dermed kommer det til at danne fundamentet for dennes handlinger. Man

¹³ Innovation skal i den sammenhæng ses som en proces, hvor kendte faktorer sættes sammen til nye produkter eller nye fremstillingsmetoder (Drucker 1998).

kan sige, at de uformelle institutioner påvirker individets handlen ved at forme individets grundlæggende billede af verden og angive en korrekt måde at leve på (Højrup 1983:20-21).

For eksempel kan man sige, at hvis man kommer fra en familie, hvor det ikke er normen at være selvstændig erhvervsdrivende, så skal man bryde med nogle familienormer for at blive det. Dette brud repræsenterer også en barriere, der er bestemt af uformelle institutioner, fordi det er unormalt i den pågældende kontekst. Det ligger imidlertid udenfor dette speciales afgrænsning helt konkret at undersøge, hvordan normerne påvirker den enkeltes handlinger.

4.2.4. Individets handlen - to konkurrerende hypoteser

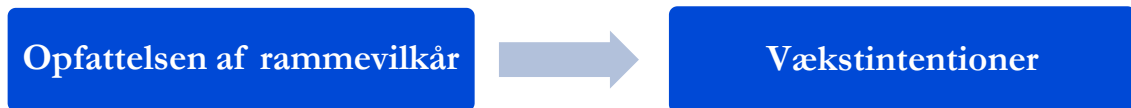
Ovenpå de to ovenstående definitioner følger her en kort opsummering af, hvordan det antages, at disse formelle og uformelle institutioner påvirker individets handlinger. Grundlæggende antages det i dette speciale, at individer med baggrund i deres kulturelle ophav og formelle rammer handler rationelt kalkulerende (Fine & Kleinman 1979; Granovetter 1985:486). Det antages, at aktørers mål og deres rationelle handlen for at opnå disse, betinges af konteksten, de befinder sig i (Scharpf 1997:37). Dermed kan målene for aktørers handlinger godt ændre sig, hvis konteksten ændrer sig, men dette er ikke ensbetydende med, at logikken (altså princippet om den rationelle kalkule) bag handlingen ændrer sig. I den forbindelse skal individets rationelle ageren forstås som dets forsøg på at opnå en bedre livssituation end udgangspunktet. En bedre livssituation kan inkludere øget økonomisk nytte såvel som social status, velbefinden, livsglæde etc.

Det antages derfor, at værdier og præferencer er relaterede men ikke overlappende størrelser. Dette skal forstås således, at værdier påvirker præferencer og handlinger, men at værdierne ikke determinerer handlingerne (Von Mises 1949:46; Boettke & Storr 2002).

Entreprenørens handlinger og opfattelse af barrierer anses altså som et produkt af både det formelle og uformelle institutionelle miljø.

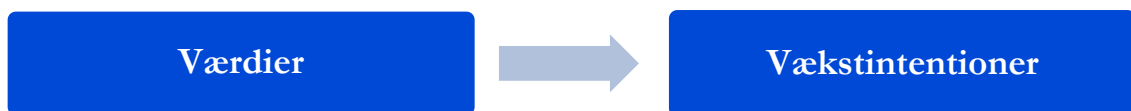
Med baggrund i en hypotetisk deduktiv metode, et ”normalvidenskabeligt” perspektiv og en antagelse om aktørens rationelle optimerende ageren, kan der opstilles følgende hypotese til hjælp for besvarelsen af problemformuleringens spørgsmål 2:

H1: Jo gunstigere entreprenøren opfatter sine rammevilkår, jo større vækstintentioner vil han have.



Yderligere kan følgende alternative hypotese opstilles på baggrund af antagelsen om, at individers kalkulerede handlen guides af deres værdier. Hypotesen har til formål, at hjælpe til besvarelsen af problemformuleringens spørgsmål 3.

H2: Der kan findes en sammenhæng mellem entreprenørernes værdier og deres vækstintentioner.



Selvom specialets fokus er på intentioner og ikke konkret handling, følger her en kort diskussion af forskning omhandlende sammenhængen mellem vækstintentioner og konkret vækst. Afsnittet har til formål at illustrere, at vækstintentioner i sig selv kan være en indikator for reel fremtidig vækst i virksomhederne.

4.2.5. Fra institutioner over intentioner til fremtidig vækst

Som også indikeret ovenfor, så er den mest fundamentale betingelse for vækst ejerens ønske om vækst. I den sammenhæng tyder meget på, at entreprenørens indledende intentioner omkring vækst og udvikling i et vist omfang har en betydelig indflydelse på virksomhedens fremtidige udvikling (Bird 1988; Davidsson 1991; Kolvereid 1992; Cooper 1993; Herron & Robinson 1993; Cliff 1998; Leitch *et al.* 2010).

Et studie fra 1991 viser, at entreprenørers intentioner om vækst i overvejende grad er determineret af deres opfattelse af deres muligheder, evner og behov. Studiet, der er foretaget blandt 400 mindre svenske virksomheder, sandsynliggør, at entreprenørens opfattelse af sin kontekst (muligheder og evner) har betydning for dannelsen af dennes vækstintentioner. Videre viser studiet også, at der kan findes en sammenhæng mellem vækstintentioner og

reel vækst (Davidsson 1991). Wiklund og Shepherd bekræfter i deres studie fra 2003 dette fund og tilføjer, at udover kausalsammenhængen mellem vækstintentioner og reel vækst, så forstærker uddannelse og erfaring chancen for opnåelse af vækst (Wiklund & Shepherd 2003).

Kausaliteten mellem intentioner og endelig vækst er dog ikke fuldkommen uomtvistelig. Et studie fra 2008 viser, at entreprenører reviderer intentioner hen ad vejen som virksomheden, markedet og konjunkturer ændrer sig. Studiet finder endvidere, at måden, hvormed intentionerne ændrer sig på, afhænger af entreprenørens kognitive stil. Entreprenører kan således deles op som analytiske og holistiske (Dutta & Thornhill 2008:311). Den analytiske entreprenør fungerer ud fra planlægning, regler og ønsker en høj grad af standardisering. Entreprenører, der fungerer efter en analytisk tilgang, er tilbøjelige til at ændre deres målsætninger inkrementelt, med små udsving. En holistisk entreprenør på den anden side er en person, der går efter intuition og improvisation, og hvor målsætningerne kan blive ændret mere drastisk (Dutta & Thornhill 2008:318-319).

Overordnet kan man sige, at der er tendenser, der tyder på, at initierende intentioner har betydning for den videre vækst i virksomheden, men at de løbende justeringer af disse intentioner afhænger af den enkelte entreprenørs kognitive stil. Der skal derfor gøres opmærksom på, at de intentioner, respondenterne giver udtryk for i undersøgelsen, ikke nødvendigvis er fuldstændig determinerende for virksomhedernes konkrete udvikling.

4.3. Opsummering

Overordnet kan man sige, at specialets analytiske ramme placerer sig udenfor den gængse normalvidenskab ved i lige grad at pointere erhvervspolitiske og værdimæssige faktorer som vigtige for entrepreneurship. Dertil kommer en aktørantagelse om, at individer er rationelle og kalkulerende, men at deres kalkulerende adfærd bygger på en normativ base, der så at sige former deres grundlæggende adfærd. Dernæst er der kort præsenteret nogle resultater fra den forskning, der beskæftiger sig med sammenhængen mellem entreprenørernes opfattelse af deres baggrund, deres vækstintentioner og deres fremtidige vækst.

Følgende afsnit har til formål, på baggrund af den ovenstående teoretiske ramme, at operationalisere dels vækstintentioner som den afhængige variabel og dels erhvervspolitiske vilkår og værdier. Løbende gennem operationaliseringen tages der stilling til validiteten og reliabiliteten i de enkelte målinger. Derudover testes der i afsnittene om erhvervspolitiske faktorer og værdier for deres respektive sammenhæng med vækstintentioner.

5. Operationalisering af vækstintentioner

Formålet med problemformuleringens spørgsmål 2 og 3 er, at teste sammenhængen mellem henholdsvis formelle og uformelle institutioner og så vækstintentioner. For at kunne måle vækstintentioner, skal begrebet operationaliseres og gøres målbart. Vækstintentioner kan omhandle mange aspekter af det at drive en virksomhed lige fra omsætning, markedsandel, til antallet af ansatte. I det følgende vil der blive forsøgt at finde et meningsfyldt mål for vækstintentioner, der både operationaliserer begrebet på en valid og pålidelig måde men også er relevant i en politisk kontekst (Hellevik 2002:51-53). Samtidigt med, at der er en intention om at finde et mål, der har politisk relevans, er der også en intention om at finde et mål, der relaterer sig til iværksætterens forestilling om, hvordan hans virksomhed skal ende med at se ud. I forlængelse af min indledende definition af vækstintentioner, som entreprenørens idealstørrelse på sin virksomhed, bliver der argumenteret for denne definition i nedenstående afsnit. Da spørgsmålet om idealstørrelse kan være abstrakt, sammenholdes svarene på dette spørgsmål med entreprenørernes forestilling om uddelegering af opgaver. Sammensætningen af disse to parametre har til formål at teste, om idealstørrelse kan antages at være et pålideligt som mål for overordnede vækstintentioner.

5.1. Antallet af ansatte

Set i en politisk kontekst relaterer ønsket om vækst i virksomheder sig oftest til et ønske om at skabe øget beskæftigelse (Birch 1987; Slomp 1996:112-113; Regeringen 2010a:13; Socialdemokraterne & SF 2010b; SF 2011). En øget beskæftigelse er godt for statskassen på flere måder. Dels har man færre udgifter til arbejdsløse, og dels får man flere skatteindtægter. En øget beskæftigelse betyder også en generelt højere levestandard, hvilket har en positiv effekt på vælgerne syn på deres politikere; det er altså også politisk opportunt at sørge for en høj beskæftigelse, således at man kan blive genvalgt! Antallet af medarbejdere, som en entreprenør ønsker at ansætte, er derfor centralt i en politisk kontekst. Det ønskede antal ansatte har imidlertid også betydning for produktiviteten som er en anden vigtig faktor.

DØR finder for eksempel, at en virksomheds Total Faktor Produktivitet (TFP) bliver større, jo større virksomheden er (DØR 2010a:269). TFP angiver, hvor god man er til at udnytte den kapital og arbejdskraft, der er til rådighed (Porter 1990 (1998):76; DØR 2010a:201). Som refereret til i indledningen er den danske produktivitet ikke steget lige så meget som udlandets, hvilket betyder, at man i Danmark har været dårligere end udlandet til at organisere de givne produktionsfaktorer (DØR 2010a:224). Helt konkret finder DØR, at virksomheder med mere end 100 ansatte, i gennemsnit har et TFP niveau, der er 4 gange høje-

re end virksomheder med 10 til 25 ansatte (DØR 2010a:269). Denne konklusion stemmer med specialets indledende antagelse om, at for at innovationen i de mindre og nystartede virksomheder kan blive brugt optimalt, så kræver det en større organisation, hvor man kan opnå en mere effektiv udnyttelse af ressourcerne (Chandler 1992; Acs & Szerb 2007:110-111; Baumol *et al.* 2009:32).

5.1.1. Måling af antal ansatte

Der kan anvendes flere forskellige måder at måle, hvilke vækstintentioner entreprenørerne har i forhold til antallet af ansatte i deres virksomhed. Eksempler på dette er bl.a. vækstraten i antal ansatte, antal ansatte om fem år eller entreprenørernes foretrukne eller idealstørrelse for deres virksomheder (Wiklund & Shepherd 2003:1927).

I GEM's årlige Adult Population Survey (APS), der er den mest omfattende undersøgelse af entreprenører på verdensplan, måles vækstintentioner gennem et spørgsmål om, hvor mange ansatte entreprenøren forventer at have om 5 år (GEM 2011a). Ved at spørge ind til entreprenørernes forventninger over en årrække tvinger man dem til at tage stilling til, hvad de realistisk set vil kunne opnå. Det er hensigtsmæssigt, når formålet er at kunne give en indikation af en konkret udvikling. I dette speciale er det imidlertid hensigten at finde ud af, hvordan de helst ser, at deres private kongerige skal se ud. I den forbindelse er der en forskel på intentioner og forventninger, da forventninger indeholder et større element af realisme end intentioner. Intentioner skal altså forstås som, "hvad kunne du godt tænke dig"? I princippet kan GEM's spørgsmål omskrives til noget lignende: "Hvor mange ansatte vurderer du, at din virksomhed kan opnå indenfor fem år, givet det marked du er i?" For at rette spørgsmålet mere mod entreprenørernes intentioner er spørgsmålet formuleret således, at entreprenøren skal forestille sig sin ideelle virksomheds størrelse. Ved at stille spørgsmål om entreprenørens idealforestilling omkring sin virksomhed bliver der i højere grad lagt vægt på entreprenørens egne aspirationer, frem for en rationel vurdering af hvad markedet kan klare. Denne måde at måle vækstintentioner på er også anvendt af Wiklund og Shepherd i deres studie fra 2003 (Wiklund & Shepherd 2003:1927). Da GEM's data er det eneste der findes, om danske entreprenørers ideer om deres virksomheders størrelse, bruges det her som referencegrundlag, på trods af at tallene ikke er direkte sammenlignelige.

	Hvormange ansatte forventer du at have om 5 år (<i>Kilde: GEM, n=598</i>)		Hvormange ansatte har din ideelle virksomhed (Spg.5)? (<i>Kilde: DI's Iværksætterordning, n=79</i>)	
Kategorier:	Antal	Procent	Antal	Procent
Op til 10 ansatte	489	82%	22	28%
Mellem 11 og 20 ansatte	47	8%	19	24%
Mellem 21 og 50 ansatte	36	6%	17	22%
Mellem 51 og 100 ansatte	12	2%	7	9%
Over 100 ansatte	14	2%	14	18%
Total	598	100%	79	100%

Kilde: DI's Iværksætterordning, n=79

Figur 5: Sammenligning af vækstforventninger for entreprenører i GEM's¹⁴ APS undersøgelse og vækstintentioner for medlemmer af DI's iværksætterordning. Det anvendte GEM data er indsamlet mellem 2001 og 2007. (*Kilder: GEM og DI's Iværksætterordning*)

Som Figur 5 ovenfor viser, er der en tendens til, at der er en mere jævn fordeling af intentionerne blandt entreprenørerne i stikprøven end i GEM's undersøgelse. Det kan således ses, at 18 procent af DI medlemmerne ønsker at have mere end 100 ansatte, mens kun 2 procent forventer at have det indenfor 5 år i GEM undersøgelsen. Forskellen kan imidlertid bero på, at entreprenørerne ikke kan forestille sig at kunne nå at få mere end 100 ansatte indenfor 5 år. Den mest markante forskel mellem de to grupper skal imidlertid ses i, at 51 procent af DI'erne ønsker en virksomhed på mindre end 20 ansatte, mens 90 procent i GEM undersøgelsen forventer at have højst 20 ansatte om fem år.

Som indikeret i afsnit 3.2.1. kunne man forvente, at DI virksomhederne generelt har høje vækstintentioner. Det kan derfor undre, at svarfordelingen har vægten på de relativt mindre virksomheder. Årsagen til dette kan måske findes i brancherelaterede forhold. En nærmere undersøgelse af dette falder imidlertid udenfor specialets afgrænsning, men kunne være interessant at undersøge i en anden sammenhæng.

På trods af, at idealstørrelse er den mest direkte måde at måle overordnede vækstintentioner på, er den ikke uden faldgrubber. Et reliabilitetsproblem ved målingen kan være, at manageren/virksomhedslederen vil have en tilbøjelighed til at afrapportere et antal af ansatte, som han selv mener af kunne overskue, en effekt der kaldes "span of control" (Urwick 1956; Greiner 1972 (1998)). En manager vil således typisk foretrække mellem fem

¹⁴ Data brugt fra GEM kan genfindes på http://gemconsortium.org/about.aspx?page=gem_datasets den pågældende variable i data sættet "GEM 2001-2007 APS Global-Individual level data" hedder tea_job5y

og syv ansatte. Dette antal kan imidlertid spænde fra 1 til 30, alt efter hvilke opgaver ansatte/underordnede varetager (Entwisle & Walton 1961; Bell 1967). En anden kritik af denne tilgang er, at entreprenørens forestilling om, hvor mange ansatte han ønsker i sin virksomhed, kan udvikle sig med virksomhedens størrelse. På grund af den relativt lille stikprøve på 79 besvarelser kan der ikke laves en regressionsanalyse af sammenhængen mellem antal ansatte nu og ønskede antal ansatte. Sammenhængen er imidlertid illustreret ved nedenstående krydstabel.

		Antal ansatte i virksomheden lige nu? (Spg.1)				
		Op til 10 ansatte	Mellem 11 og 20 ansatte	Mellem 21 og 50 ansatte	Over 100 ansatte	Total
Hvis du forestiller dig din ideelle virksomhed, hvor mange ansatte har den så? (Spg.5)	Op til 10 ansatte	35%	0%	0%	0%	28%
	Mellem 11 og 20 ansatte	29%	8%	0%	0%	24%
	Mellem 21 og 50 ansatte	24%	8%	50%	0%	22%
	Mellem 51 og 100 ansatte	5%	31%	0%	0%	9%
	Over 100 ansatte	8%	54%	50%	100%	18%
Total procent af kolonnerne (%)		100%	100%	100%	100%	100%
Total antal		63	13	2	1	79
Kilde: DI's Iværksætterordning, n=79						

Figur 6: Sammenhæng mellem nuværende størrelse på virksomheden og entreprenørens idealstørrelse. Kategorierne i spørgsmål 1 og 5 er udformet med forskellige intervaller. For at kunne sammenligne spørgsmålene er spg.1 omkodet så kategorierne afspejler intervallerne i spg.5. (Kilde DI's Iværksætterordning, n=79)

Som Figur 6 viser, er der en tendens til, at entreprenører med små virksomheder også har en mindre idealstørrelse end entreprenører med større virksomheder. Det kan dog også ses, at entreprenørerne med mellem 11 og 20 ansatte i højere grad aspirerer mod større virksomheder, hvilket kan være en indikation af, at spørgsmålet om "span of control" spiller en rolle. Det kan således spekuleres, at man efter 10 ansatte måske har krydset grænsen for den absolutte kontrol med virksomhedens drift, og at man derfor rent mentalt har accepteret at man ikke selv kan styre alt.

Accepten af ansvarsdeling kan eksempelvis ses gennem viljen til at etablere en professionel bestyrelse. Adspurgte entreprenører har intentioner om at etablere en professionel bestyrelse svarede 19%, at de allerede havde en, og 46% at de ville etablere en inden for de næste fem år som vist i Figur 7. Tabellen viser endvidere, at der er en tendens til, at jo større entreprenøren ønsker sin virksomhed, jo mere tilbøjelig er han til at ville etablere en pro-

fessionel bestyrelse. Tendensen indikerer en anerkendelse af, at entreprenørerne har brug for professionel sparring for at nå deres mål.

		Hvis du forestiller dig din ideelle virksomhed, hvor mange ansatte har den så? (Spg.5)					
		Op til 10 ansatte	Mellem 11 og 20 ansatte	Mellem 21 og 50 ansatte	Mellem 51 og 100 ansatte	Over 100 ansatte	Total
Har du intentioner om at etablere en professionel bestyrelse indenfor de næste 5 år? (Spg.10)	Har allerede en professionel bestyrelse	5%	0%	29%	57%	36%	19%
	Ja	23%	58%	53%	43%	57%	46%
	Nej	73%	42%	18%	0%	7%	35%
	Total procent af kolonnerne (%)	100%	100%	100%	100%	100%	100%
	Total antal	22	19	17	7	14	79

Kilde: DI's Iværksætterordning, n=79

Figur 7: Krydstabel over sammenhængen mellem ønsket om at etablere en professionel bestyrelse og idealstørrelsen på entreprenørernes virksomhed. Med professionel bestyrelse menes en bestyrelse, hvor 50% eller flere af medlemmerne ikke arbejder i virksomheden og får løn for deres bestyrelsesarbejde (Kilde: DI's Iværksætterordning, n=79)

5.1.2. Uddelegering - en del af en virksomheds størrelse

Som spørgsmålet omkring etableringen af en professionel bestyrelse indikerer, er der en sammenhæng mellem entreprenørernes forestillinger om idealstørrelse, og hvilken grad af sparring de ønsker. For at sikre, at entreprenørerne ikke har afgivet en vilkårlig størrelse som svar, men at det afspejler en konkret forestilling om en virksomhedsstørrelse, testes operationaliseringens reliabilitet også i forhold til uddelegering.

Delegering anses som en god kontrolvariabel, da det at forøge sin virksomheds størrelse indeholder et element af delegering og en accept af, at man ikke kan have kontrol med alle elementer af virksomhedens drift. Larry Greiner har i en artikel publiceret i Harvard Business Review udviklet en model for, hvordan man kan forstå udviklingen i en virksomhed. I den model optræder delegering som et af de første trin, som en ejer skal igennem for at udvikle virksomheden (Greiner 1972 (1998)). Baggrunden for modellen finder Greiner dels i et studie af organisatoriske forandringer publiceret i 1967 og dels i et litteraturstudie af andre publicerede undersøgelser af organisatoriske forandringer (Greiner 1967; Greiner 1972 (1998)). Behovet for delegering er udtryk for, at organisationen er blevet så omfattende, at lederen ikke selv kan overskue alle forhold (Greiner 1972 (1998):60). Spørgsmålet om i hvor høj grad, entreprenørerne ønsker at uddelegere ansvaret for daglige beslutninger om virksomhedens drift, kan derfor bruges som en indikator for hvor stor en organisation, han kan forestille sig at drive.

En måde at operationalisere delegering på kan være at spørge ind til hvilken management-funktion, entreprenøren helst vil se sig selv i. Denne operationalisering er sket gennem anvendelsen af Henry Mintzbergs fem arketyper af organisationer, som er præsenteret herunder (Mintzberg 1983). Mintzbergs organisationsformer er brugt i denne forbindelse, fordi han meget klart definerer hierarkierne i de enkelte strukturer, og derfor gør det relativt nemt at udforme et udsagn, der beskriver en delegeringssituation.

Den simple struktur er kendetegnet ved, at magten over alle procedurer er placeret hos en enkelt person. Derudover er strukturen kendetegnet ved meget lav grad af formalisering, hvorfor man skal kunne tolerere en del usikkerhed (Mintzberg 1983:158). På den anden side betyder strukturen også, at der kun er en, der formelt kan træffe en beslutning. Som leder af en virksomhed med en enkel struktur skal man have en præference for at være i direkte kontakt med sine medarbejdere. Denne præference betyder også, at de fleste kun vil kunne overskue en organisation, der er relativt lille (Entwistle & Walton 1961; Bell 1967).

Det næste niveau for organisationens størrelse går gennem introduktionen af mellemledere, hvilket både *det klassiske* og *det professionelle bureaukrati* indeholder. Den klassiske struktur er kendetegnet ved, at driften styres gennem en høj grad af standardisering. Derudover er der en klar hierarkisk fordeling, hvor der typisk praktiseres topstyring (Mintzberg 1983:166). I det professionelle bureaukrati er der også en del standardisering, men der er dog en udpræget grad af autonomi placeret hos de faglige ledere, der er eksperter på deres områder (Mintzberg 1983:192). Fælles for begge organisationstyper er, at topledelsen primært beskæftiger sig med udtænkning af langsigtede strategier, mens dag til dag beslutninger træffes af mellemlederne/faglige ledere. Der er altså en høj grad af delegering i en sådan organisation, og organisationsformen kan derfor rumme flere medarbejdere end den simple struktur.

Den største organisationsform i Mintzbergs terminologi er *den divisionaliserede struktur*. Divisionsformen betyder, at virksomheden indeholder flere ”selvstændige organisationer” og kan bedst karakteriseres som et konglomerat. Et eksempel på en sådan virksomhed er Mærsk, der bl.a. både driver shipping og olieudvinding. Organisationen kan indeholde flere medarbejdere end både den klassiske og professionelle struktur.

Den sidste af Mintzbergs fem organisationsprototyper er *adhocraciet*, der opererer på projektbasis, hvilket betyder, at der ikke er særlig mange fastansatte, men at man hele tiden konsulterer med eksterne partnere (Mintzberg 1983:254-255). Adhocraciets størrelse i forhold til de øvrige organisationstyper minder om den simple struktur, selvom antallet af ansatte kan svinge meget.

Spørgsmålet, der relaterer sig til denne operationalisering, findes i Bilag A spørgsmål 35. Formålet med spørgsmålet er gennem en beskrivelse af lederens funktion at få entreprenørerne til at vælge, hvilken funktion de helst ser sig selv i.

Selve udformningen af spørgsmålet giver imidlertid anledning til en række mulige problemer med spørgsmålets reliabilitet. Dels er der et umiddelbart overlap mellem lederens rolle i henholdsvis divisions-, professionelle og klassiske bureaukratier, hvilket gør beskrivelserne af disse relativt enslydende. For det andet er udformningen af spørgsmålet besværliggjort af, at forklaringen af lederens rolle bliver relativt lang, hvilket gør spørgsmålet tungt. Det kan altså risikeres, at entreprenørerne blot afgiver tilfældige svar på dette spørgsmål. For til en vis grad at kunne korrigere for en tilfældig svarafgivelse er spørgsmålet sat til at rotere svarkategorierne fra respondent til respondent. Dette betyder at tilfældige svar bliver fordelt jævnt over svarkategorierne og burde derfor ikke kunne skævvride resultaterne.

Endelig er der et muligt validitetsproblem i og med, at det teoretiske koncept ”en foretrukken rolle” operationaliseres ved at give et billede af hierarkiet i en stereotyp organisation. Det kan derfor argumenteres, at entreprenørens ønskede rolle i en virksomhed ikke nødvendigvis afspejles i de funktioner, der er i spørgsmålet. Derfor må der også tages forbehold for, at operationaliseringen er sket med udgangspunkt i Mintzbergs idealformer, og at der kan være mange flere måder at sætte sin virksomhed op på.

Spørgeteknisk er spørgsmålene om idealstørrelsen af virksomheden og den foretrukne organisationsform placeret i hver deres ende af spørgeskemaet. Årsagen til dette valg er at undgå, at entreprenørerne kan resonere sig frem til hvilket svar, der udtrykker mest konsistens i deres svarafgivelse (Hansen 2010:297). Det antages altså, at hvis entreprenørerne har et helstøbt billede af, hvordan deres organisation skal se ud, så vil deres svar på de to spørgsmål harmonere automatisk.

Sammenholdes svarene for idealstørrelse og foretrukne organisationsformer som gjort i Figur 8, kan man se en tendens til at jo flere ansatte, entreprenøren ønsker, jo mere kompliceret organisationsform og delegering ønsker de også. Fordelingen viser imidlertid også, at der ikke kan skelnes mellem henholdsvis den klassiske, professionelle og divisionaliserede struktur. Spørgsmålet som helhed tolkes derfor som at repræsentere ønsket om en simpel eller kompleks struktur i stedet for specifikke strukturer. Tendenserne er indrammet med rød og grøn, og det kan ses, at der er en adskillelse mellem de, der ønsker flere eller færre end tyve ansatte.

		Hvis du forestiller dig din ideelle virksomhed, hvor mange ansatte har den så? (Spg.5)					
		Op til 10 ansatte	Mellem 11 og 20 ansatte	Mellem 21 og 50 ansatte	Mellem 51 og 100 ansatte	Over 100 ansatte	Total procent af rækkerne (%)
Hvilken af de 5 følgende udsagn passer bedst til den rolle, du ønsker at have i din ideelle virksomhed? (Spg.35)	at koordinere arbejdet med eksterne eksperter i forhold til konkrete projekter. Projektlederne træffer hovedparten af alle dag til dag beslutninger (Adhoc organisationen)	8,9%	3,8%	1,3%	1,3%	0,0%	15,2%
	at træffe hovedparten af alle dag til dag beslutninger. Dit personale refererer direkte til dig, hvorefter du træffer de nødvendige beslutninger (Simpel struktur)	7,6%	6,3%	0,0%	0,0%	1,3%	15,2%
	at træffe beslutninger omkring den fremadrettede strategi. Styling sker gennem standardiseringer og delegering. Dine medarbejdere refererer til mellemledere, der sammen med dig står for de endelige dag til dag beslutninger. (Klassisk bureaukrati)	3,8%	2,5%	5,1%	3,8%	3,8%	19,0%
	at træffe beslutninger omkring den fremadrettede strategi. Dine medarbejdere refererer til fagledere, der træffer hovedparten af alle dag til dag beslutninger. (Professionelt bureaukrati)	0,0%	2,5%	2,5%	2,5%	3,8%	11,4%
	i samarbejde med en direktion, at træffe beslutninger omkring den fremadrettede strategi. Medarbejderne i din virksomhed refererer til ledelsen i de enkelte afdelinger, der træffer alle dag til dag beslutninger (Divisionsorganisationen)	2,5%	8,9%	12,7%	0,0%	8,9%	32,9%
	Andet eller ved ikke	5,1%	0,0%	0,0%	1,3%	0,0%	6,3%
	Total procent af kolonnerne (%)	27,8%	24,1%	21,5%	8,9%	17,7%	100%
Total antal		22	19	17	7	14	79

Kilde: DI's Iværksætterordning, n=79

Figur 8: Krydstabulering af sammenhængen mellem entreprenørernes idealstørrelse på deres virksomheder og uddelegeringsscenarier konstrueret ud fra Mintzbergs fem organisationsformer. Den procentuelle angivelse er taget af totalen, således har f.eks. 8,9% af respondenterne valgt en idealstørrelse på op til 10 ansatte og en rolle der minder om den i adhoc strukturen. Da data ikke er på et tilstrækkeligt målingsniveau, er der ikke foretaget nogen korrelationsanalyse. (Kilde: DI's Iværksætterordning, n=79)

5.2. Opsummering vækstintentioner

Ovenstående operationalisering af den afhængige variabel (vækstintentioner), gennem spørgsmålet omkring entreprenørernes idealstørrelse på deres virksomhed, reflekterer et relativt ”fuldstændigt” billede af, hvordan entreprenørerne forestiller sig deres virksomheder. Dette kan ses ved at ønsket om en større virksomhed også afføder ønsket om en mere overordnet position i virksomheden samt en hierarkisk organisationsform. Denne sammenhæng tyder på, at entreprenørernes svar på spørgsmålet om idealstørrelsen repræsenterer en konkret vision. Man kan derfor med nogen rimelighed sige, at operationaliseringen af vækstintentioner gennem idealstørrelse rent faktisk måler den totale vækst, entreprenørerne ønsker for deres virksomheder.

Operationaliseringen af vækstintentioner siger ikke noget om tidshorisonten, hvilket kan tolkes som en svaghed. I dette tilfælde tolkes det imidlertid som en styrke, da det fritager entreprenøren fra at tage stilling til et fremtidsperspektiv, der i bedste fald er behæftet med usikkerhed. Dermed måler spørgsmålet hvor mange, entreprenøren i det hele taget kunne tænke sig at beskæftige i stedet for en vækstrate, som han alligevel ikke kan forudsige.

Efter ovenstående operationalisering af den afhængige variabel (vækstintentioner) følger her operationaliseringen af de to uafhængige variable formelle og uformelle institutioner.

6. Undersøgelse af erhvervspolitiske faktorer

Følgende afsnit har til formål at operationalisere erhvervspolitiske faktorer. Som gennemgået i teori afsnit 4.2.1, om formelle institutioners påvirkning af individers handlinger, ses erhvervspolitiske faktorer, som faktorer, der kan påvirkes gennem formelle regler. Gennem disse regler påvirkes mængden af tilgængelige ressourcer for entreprenøren og dermed også dennes rum for rationel handle. I forlængelse af specialets videnskabsteoretiske perspektiv skal følgende afsnit derfor ses som konkretisering af den teoretiske kerne gennemgået i afsnit 4.2.1. Nedenstående teorier og empiriske undersøgelser skal derfor ses som hjælpeteorier, der har til formål at konkretisere formelle institutioner og gøre dem målbare.

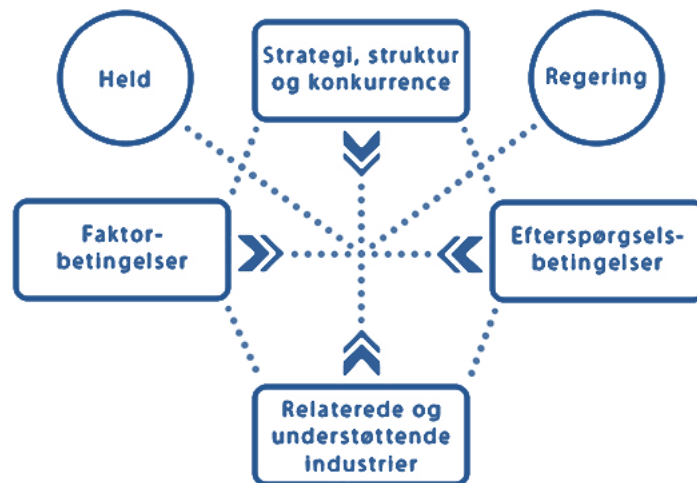
Formålet med operationaliseringen af de erhvervspolitiske faktorer er dels at kunne svare på spørgsmål et, hvilket sker i afsnit 6.3 samt at besvare spørgsmål 2, hvilket sker i afsnit 7.

Den konkrete operationalisering bygger dels på Michael Porters diamant model fra studiet ”The Competitive Advantage of Nations”, anden publiceret forskning samt undersøgelser foretaget af bl.a. GEM og OECD (Bruno & Tyebjee 1982; Birch 1987; Porter 1990 (1998); Ahmad & Hoffmann 2008; Kelley *et al.* 2010). Porters diamantmodel, som er gengivet i Figur 9, bruges som udgangspunkt for operationaliseringen, da den fremstiller en lang række af de forhold, der er indeholdt i de øvrige kilder på en visuelt systematisk måde.

Formålet er altså ud fra disse teoretiske og empiriske bidrag, at deducere sig frem til en række indikatorer, der teoretisk kan siges at afspejle erhvervsmiljøet.

6.1. Porters Diamant

Indholdet af diamantmodellen, som er illustreret i Figur 9, finder Porter gennem studiet af en række geografiske områder, som han kalder ”clusters”. Et cluster er at betegne som et ”magisk” område, hvor alle faktorer, fra innovation til infrastruktur, smelter sammen til en dynamisk og produktiv enhed (Porter 1998). Faktorerne, som behandles i de kommende afsnit, er inkorporeret i modellen, således at de passer ind i fire hovedgrupper af omstændigheder.



Figur 9: Porters Diamant illustration (betabox.dk) gengivet fra (Porter 1990 (1998))

De fire hovedkategorier 1) "Faktorbetingelser", 2) "Strategi, struktur og konkurrence", 3) "Relaterede og understøttende industrier" samt 4) "Efterspørgselsbetingelser" kan deles op i 3 mikroøkonomiske og en makroøkonomisk enhed. Det, der kaldes "Faktor betingelser", dækker primært over makroøkonomiske faktorer såsom infrastruktur, arbejdskraft, vidensniveau og finansiering (Porter 1990 (1998):74-75). De øvrige tre enheder har i høj grad mikroøkonomisk karakter og er ikke i lige så høj grad direkte påvirkelige af politiske beslutninger som faktorbetingelserne (Porter 1990 (1998):617-682). Der er imidlertid ifølge Porter en række områder, hvor en regering kan påvirke disse mikroøkonomiske kategorier på en positiv måde. Disse forslag gennemgås løbende som de behandles.

6.2. Porters diamant - teori eller model

Man kan stille spørgsmål ved, om Porters diamant er en teori, eller om det skal ses som en model. Diskussionen har betydning for operationaliseringen, fordi der i en model ikke nødvendigvis er angivet en kausalsammenhæng mellem faktorerne, mens en teori netop er "sammenhængende forklaringer på mønstre, som man observerer eller forventer at observere" (Klemmensen *et al.* 2010:25). Rachel Doerns model som gennemgås i afsnit 4.2.2 er således ikke en teori, førend der konkretiseres en forventning om, at en specifik institution påvirker entreprenøren på en specifik måde. Det samme er tilfældet for Porters diamant, der bygger på empiriske observationer af en lang række geografiske områder. Fælles for disse områder er, at ingen af dem er perfekte i samtlige af de forhold, som Porter gør gældende i sin model. I flere tilfælde er det ligefrem sub optimale forhold, der har gjort området verdensførende (Porter 1990 (1998):159; Koepp 2002). To af de forhold, Porter gør

gældende som vigtige for en god konkurrenceevne, er stærk national konkurrence og efterspørgsel på hjemmemarkedet (Porter 1990 (1998):159). Et eksempel, som Porter selv bruger, hvor disse kriterier ikke har været til stede, er Haldor Topsøe, der er verdensførende indenfor katalysatorer, der anvendes i olie og kemikalieindustrien. Porter forklarer firmaets succes med "a particularly unique factor" (Porter 1990 (1998):159). Der er i Danmark hverken stærke konkurrenter til Haldor Topsøe eller stor efterspørgsel på deres produkt. Haldor Topsøe er et eksempel, hvor Porter bliver nødt til at gå ned på individniveau - Topsøe selv (the unique factor) - for at forklare, hvorfor firmaet er blevet en succes. Eksemplet indikerer, at faktorerne i diamanten ikke nødvendigvis behøver være til stede alle steder, men at de kan have en indflydelse. Den begrænsede lovmæssighed i modellen gør den imidlertid ikke dårlig, da den giver en relativt komplet forståelse af hvilke faktorer, der kan være i spil i forhold til erhvervsklimaet.

Porters perspektiv får imidlertid karakter af en teori ved inddragelsen af "regeringen" og "held" som aktive faktorer (Porter 1990 (1998):124-130). I det følgende vil "held" ikke blive betragtet som en valid og systematisk politologisk faktor, kun regeringens rolle vil derfor blive taget i betragtning. I sin gennemgang af regeringens rolle opstiller Porter en række forslag til, hvordan en given regering kan iværksætte politikker, der kan påvirke faktorerne i en positiv retning (Porter 1990 (1998):617-682). Denne måde at opstille kausale sammenhænge mellem en faktor og en handling gør det muligt at undersøge, om entreprenørerne i første omgang opfatter den pågældende faktor som en barriere, og derefter tage stilling til hvad der i så fald skal gøres ved den.

De kommende afsnit har til formål, at operationalisere og teste om der er specifikke faktorer, som entreprenørerne opfatter som vækstbarrierer.

6.2.1. Faktorbetingelser

Kategorien Faktorbetingelser dækker over en lang række faktorer, som vist nedenfor (Porter 1990 (1998):74-75).

Porters Faktorbetingelser	
1	Arbejdskraft/human kapital
2	Fysiske ressourcer/prisen på råstoffer og land, geografisk beliggenhed
3	Videns ressourcer/videnskabelig, teknisk og markeds viden. Denne viden befinder sig hos universiteter, offentlige videnskabelige institutioner, handelsorganisationer etc
4	Kapital/likviditet og finansielle produkter
5	Infrastruktur/kvalitet og tilgængelighed af både vejnet og kommunikationsnet

Figur 10: Porters Faktorbetingelser: Fem specifikke karakteristika som Porter vurderer, har en gavnlig virkning på erhvervmiljøet (Porter 1990 (1998):74-75).

De to faktorer, der af Porter og andre især peges på i forhold til fastholdelsen af langsigtede konkurrencefordele, er menneskelige ressourcer – altså kvalitet/kvantitet af arbejdsstyrken, samt videns ressourcer, hvilket jeg kommer tilbage til i afsnit 6.2.1.3. (Porter 1990 (1998):626-637; Porter *et al.* 2001; Bosma & Levie 2010).

Porters liste af faktorer er imidlertid ikke enestående. I en opsummering af forskning indenfor entrepreneurship og hvilke faktorer, der skulle have en positiv indflydelse herpå, kommer Bruno og Tyebjee frem til nedenstående liste (Bruno & Tyebjee 1982:293-299).

Bruno og Tyebjees liste over faktorer der er fundet som gavnlige for entrepreneurship	
1	Adgangen til kapital
2	Tilstedeværelsen af erfarne entreprenører og inkubator-organisationer*
3	Teknisk uddannet arbejdskraft
4	Tilgængelighed af underleverandører
5	Favorable politiske forhold
6	Umiddelbar geografisk nærhed af universiteter
7	Tilgængelighed af landområder/kontorfaciliteter
8	Gode transportfaciliteter
9	En befolkning der er modtagelig overfor forandringer (kultur)
10	Tilgængelighed af supporterende services såsom juridisk bistand (infrastruktur)
11	Attraktive leve forhold
*En inkubator-organisation er et allerede etableret firma, der gennem forskning og udvikling er i stand til at spinde nye selskaber ud (Bruno & Tyebjee 1982:294)	

Figur 11: Bruno og Tyebjees liste over faktorer, som de i deres review af forskningen indenfor entrepreneurship finder at have en gavnlig virkning på entreprenante aktiviteter (Bruno & Tyebjee 1982).

Listen ovenfor reflekterer i store træk Porters faktorbetingelser og kan på nogle punkter siges at være en specificering af dem. Således passer f.eks. punkterne 2, 6 og 10 på det, Porter kalder viden ressourcer. Attraktive leveforhold og en befolkning, der er modtagelig overfor forandringer, er imidlertid forhold, som Porter i meget begrænset omfang inkluderer i sin model. Spørgsmålet om accept i den bredere befolkning er imidlertid både inkorporeret i GEM's og OECD's modeller, som er præsenteret i henholdsvis Figur 4 og Figur 12. En nærmere diskussion og introduktion til litteraturen omkring centrale faktorer følger i de kommende afsnit.

Determinants					
Regulatory Framework	Market Conditions	Access to Finance	R&D and Technology	Entrepreneurial Capabilities	Culture
Administrative Burdens for Entry	Anti-Trust Laws	Access to Debt Financing	R&D Investment	Training and experience of entrepreneurs	Risk Attitude in Society
Administrative Burdens for Growth	Competition	Business Angels	University/ Industry Interface	Business and Entrepreneurship Education (skills)	Attitudes Towards Entrepreneurs
Bankruptcy Regulations	Access to the Domestic Market	Access to VC	Technological Cooperation Between Firms	Entrepreneurship Infrastructure	Desire for Business Ownership
Safety, Health and Environmental Regulations	Access to Foreign Markets	Access to Other Types of Equity	Technology Diffusion	Immigration	Entrepreneurship Education (mindset)
Product Regulation	Degree of Public Involvement	Stock Markets	Broadband Access		
Labour Market Regulation	Public Procurement		Patent System; Standards		
Court & Legal Framework					
Social and Health Security					
Income taxes; Wealth/Bequest Taxes					
Business and Capital Taxes					

Figur 12: OECD's framework til undersøgelse af entreprenante forhold. Modellen afspejler i store træk GEM-modellen, der er præsenteret tidligere i specialet. Modellen er gengivet fra (Ahmad & Hoffmann 2008:20)

Man må ud fra ovenstående sige, at der er et betragteligt overlap i, hvad forskellige kilder anser for at være gunstige for erhvervsvilkårene, hvilket underbygger de enkelte faktoreres relevans.

I forlængelse af hypotese 1 må det forventes, at jo bedre entreprenørerne opfatter kvaliteten af de ovenstående faktorer, jo højere vækstintentioner må de have. Hvis ovenstående faktorer er let tilgængelige, må det ud fra en økonomisk betragtning forventes, at en entreprenør vil udnytte de forhåndenværende ressourcer til at maksimere sin egen nytte.

Nedenstående afsnit har til formål at diskutere enkelte centrale faktorer og deres konkrete operationalisering.

6.2.1.1. Arbejdskraft

En af de mest gennemgående faktorer, som kan ses i de ovennævnte studier af entreprenante forhold, er tilgængeligheden af uddannet og relevant arbejdskraft samt kapital (Bruno & Tyebjee 1982:295; Porter 1990 (1998):74; Ahmad & Hoffmann 2008:18). I det følgende vil forholdet omkring uddannet arbejdskraft blive gennemgået, mens kapital vil blive gennemgået i det efterfølgende afsnit.

Porters betragtninger om uddannelsesniveauet, og hvordan regeringer kan være med til at højne det, bygger i udpræget grad på subjektive betragtninger omkring kvaliteten af uddannelse i forskellige lande. Der er derfor ikke noget systematisk eller objektivt over de kriterier, Porter stiller op. Kriterierne virker på den ene side logiske, samtidigt med at en negation af udsagnene ikke ville give mening; på den anden side kan det diskuteres, om regeringer behøver at spille den aktive rolle som Porter foreslår.

I forhold til uddannelse pointerer Porter nødvendigheden af, at de uddannelsesmæssige standarder er høje! I den forbindelse har en regering mulighed for at fastsætte disse standarder, således at de studerende tvinges til at yde deres bedste. Forhøjede standarder for uddannelse er ifølge Porter nødvendige for at kunne fastholde konkurrenceevnen, da det øger produktiviteten af arbejdskraften (Porter 1990 (1998):628). Som nævnt kan man stille spørgsmål ved om staten behøver at regulere dette forhold og om øget konkurrence ikke af sig selv vil gøre det nødvendigt at øge standarderne? Udover nødvendigheden af højere standarder pointerer Porter vigtigheden af, at studerende undervises med et praktisk sigte, hvilket også afspejles i hans opfordring til, at der skal være respekterede alternativer til universiteterne såsom polytekniske læreanstalter/højskoler¹⁵ (Porter 1990 (1998):629).

Porters anbefalinger er især inspireret af, hvordan uddannelse er organiseret i Tyskland, Korea og Japan, der i løbet af 80'erne, hvor Porter udførte sit studie, er at betragte som succesfulde økonomier. Dette fokus kan gøre Porters anbefalinger sårbare overfor skiftende kontekster og historiske udsving. På trods af denne svaghed er pointeringen af uddannelse en central og gennemgående faktor i litteraturen, hvilket underbygger dens betydning for erhvervsmiljøet (Bruno & Tyebjee 1982; Acs & Szerb 2007; Ahmad & Hoffmann 2008; AMKOM 2009; Acs & Szerb 2010; Bosma & Levie 2010; EBST 2010a).

I forhold til arbejdskraft pointerer Porter yderligere vigtigheden af at have en immigrationspolitik, der giver mulighed for at hente højt kvalificeret arbejdskraft fra udlandet, hvilket også bakkes op af OECD (Porter 1990 (1998):630; Ahmad & Hoffmann 2008:27). I den

¹⁵ Højskoler skal her ses i relation til f.eks. Tandlægehøjskolen, KVL eller det forhenværende DTH.

demografiske kontekst, Danmark og alle andre vestlige lande kommer til at befinde sig i om få år, er netop immigrationspolitikken en måde at øge arbejdsudbuddet på men også sikre sig de bedst kvalificerede (Desai *et al.* 2004; Laudel 2005; OECD 2008b). Udenlandsk arbejdskraft er imidlertid et yderst omdiskuteret emne i nutidig dansk politik, hvor der blandt andet er store diskussioner om, hvorvidt udlændinge skal optjene ret til universelle velfærdsydelser eller ej (Jessen 2010; Hornbech 2011).

Uanset de politiske diskussioner er der meget, der tyder på, at en aktiv tiltrækning af arbejdskraft fra udlandet kan bidrage positivt til et lands økonomi. Dette kan dels ske gennem tilgang af konkret viden men også gennem en psykologisk proces hos immigranterne, hvor det at blive taget ud af deres vante omgivelser giver anledning til innovativ tænkning (Porter 1990 (1998):630; Shachar 2006; Keeley 2009:54-55).

De enkelte faktorer er operationaliseret gennem spørgsmålene 29.a-d og svarafgivelserne er gengivet her nedenfor i Figur 13.

	I hvor høj grad mener du, at følgende faktorer udgør en relevant vækstbarriere for din virksomhed? (Spg.29)			
	Muligheden for efteruddannelse (Spg.29.a).	Muligheden for at tiltrække udenlandsk arbejdskraft (Spg.29.b)	Tilgængelighed af relevant arbejdskraft (Spg.29.c)	Arbejdsstyrkens uddannelsesniveau (Spg.29.d)
I meget høj grad	8%	5%	18%	11%
I høj grad	13%	13%	28%	22%
I nogen grad	28%	20%	20%	24%
I mindre grad	23%	22%	22%	23%
Slet ikke	24%	34%	13%	15%
Ved ikke	5%	6%	0%	5%
Total (%)	100%	100%	100%	100%
Kilde: DI's Iværksætterordning, n=79				

Figur 13: Procentuel svarfordeling for spørgsmål der relaterer sig til adgangen til arbejdskraft, arbejdskraftens uddannelsesniveau og adgang til udenlandsk arbejdskraft. (Kilde: DI's Iværksætterordning, n=79)

Som der kan ses af ovenstående Figur 13, er der en tendens til at entreprenørerne ikke opfatter tilgængeligheden af efteruddannelse eller muligheden for at tiltrække udenlandsk arbejdskraft som vækstbarrierer. Til gengæld ses det også, at næsten 50% af entreprenørerne opfatter tilgængeligheden af relevant arbejdskraft som værende et vækstproblem i høj eller meget høj grad. Det kan godt undre, at entreprenørerne på den ene side opfatter tilgængeligheden af relevant arbejdskraft som et problem for deres vækst, men på den anden side

ikke ser muligheden for at tiltrække udenlandsk arbejdskraft som en barriere. Umiddelbart kan der være to forklaringer på dette. Muligvis ser entreprenørerne ikke udenlandsk arbejdskraft som relevant arbejdskraft, og derfor indgår muligheden for at tiltrække udlændinge ikke i deres planer. Den anden forklaring relaterer sig til reliabiliteten af spørgsmålet da ordet ”Mulighed” både kan fortolkes som noget der er en begrænsning men også som noget, der åbner et alternativ. Det samme er tilfældet for ”muligheden for efteruddannelse”, der pointerer at det kan lade sig gøre, men ikke spørger til om de udbud der findes er relevante eller nemme at få del i. Svarene på spørgsmålene om udenlandsk arbejdskraft og efteruddannelse kan derfor ikke tolkes entydigt og mister derfor reliabilitet.

6.2.1.2. Adgang til kapital

Som nævnt ovenfor er adgangen til arbejdskraft sammen med adgangen til kapital de to mest centrale ressourcer for entreprenant aktivitet. Kapital er her forstået som de ressourcer kapitalister investerer i virksomheder, således at entreprenøren kan købe produktionsapparater (Schumpeter 1911 (2008):95-127). Ifølge Porter har regeringen en central rolle i at sikre lave priser/renter på kapital, og dette kan gøres gennem f.eks. tvungen opsparing, sikring af overskud på statsfinanserne og tiltrækning af udenlandsk kapital (Porter 1990 (1998):638).

Da der både eksisterer et offentligt og privat marked for kapital er spørgsmålet om finansiering opdelt i flere spørgsmål. Dels spørges der til, om adgangen til finansiering udgør en vækstbarriere i det hele taget, og dels hvorvidt muligheden for offentlig medfinansiering understøtter væksten i virksomheden. Som det er vist i nedenstående Figur 14, er spørgsmålet om offentlig finansiering yderligere delt op i to kategorier: 1) Mulighederne for offentlig medfinansiering af projekter og 2) muligheden for tilskud.

	I hvor høj grad mener du, at følgende faktorer understøtter væksten i din virksomhed?		I hvor høj grad mener du, at følgende faktorer udgør en relevant vækstbarriere for din virksomhed?	
	Muligheden for offentlig medfinansiering af projekter (Spg.31.a)	Muligheden for offentlige tilskud (Spg.31.d)		Adgang til finansiering (Spg.29.h)
I meget høj grad	15%	18%	I meget høj grad	33%
I høj grad	20%	11%	I høj grad	14%
I nogen grad	24%	24%	I nogen grad	24%
I mindre grad	16%	18%	I mindre grad	16%
Slet ikke	22%	28%	Slet ikke	13%
Ved ikke	3%	1%	Ved ikke	0%
Total (%)	100%	100%	Total (%)	100%
Kilde: DI's Iværksætterordning, n=79				

Figur 14: Svarfordelingen for i forhold til finansieringsforhold. (Kilde: DI's Iværksætterordning, n=79)

Som det kan ses af Figur 14, er der en tendens til, at entreprenørerne ikke opfatter muligheden for offentlige tilskud som havende stor positiv betydning for deres vækstmuligheder. Derimod opfattes adgangen til finansiering overordnet set mere entydigt som en barriere for vækst blandt entreprenørerne. 47% mener at adgangen til finansiering i enten høj eller meget høj grad udgør en vækstbarriere. Dette resultat afspejler imidlertid en relativt almindelig tendens blandt erhvervsdrivende og kan ikke siges at være noget specielt dansk (Bohata & Mládek 1999; Pissarides 1999; Hashi 2001). Da det danske marked for risikovillig kapital er relativt lille, kan det imidlertid undre, at der ikke er flere, der mener at adgangen til finansiering er et problem (Salter & Lund 2003).

Under besvarelsen af spørgeskemaet havde entreprenørerne mulighed for at komme med uddybende bemærkninger. På spørgsmålet om offentlig medfinansiering og støtte, kan der findes to problemstillinger, som en række af entreprenørerne peger på.

1) Offentlige tilskudsordninger opfattes som svære at gennemskue. En respondent, der har angivet at offentlig støtte slet ikke understøtter væksten i hans virksomhed, uddyber sit svar med:

”Dette kan også have noget at gøre med at vi endnu ikke har sat os nok ind i det.”

En anden respondent, der har angivet at offentlig støtte i nogen grad underbygger væksten i virksomheden, kommer med denne bemærkning.

”Svært at sige med sikkerhed, da de forskellige støtteordninger er vanskelige at gennemskue.”

Slutteligt kommer en entreprenør, der har angivet at offentlige tilskud i mindre grad understøtter væksten i virksomheden med følgende uddybning:

”Tilskud, finansiering og anden konsulentbistand kan hjælpe med at stabilisere en virksomhed på kort sigt. Men på langt sigt er det stadig den danske konkurrencedygtig på et globalt marked, hvor pris er det vigtigste konkurrenceparameter, der betyder om iværksætteren overlever.”

2) En anden pointe, som en række entreprenører peger på, er mere værdipolitisk og henviser til en overbevisning om, at det er markedet, der skal bestemme, hvem der overlever. En respondent, der slet ikke mener at offentlige støtteordninger understøtter væksten i virksomheden, skriver således:

”Jeg mener ikke, at det offentlige skal støtte virksomheder. Hvis virksomhederne ikke kan løbe rundt, må de lukke.”

Yderligere peger to entreprenører på landbrugsstøtten som en støtte, der burde fjernes og ytrer yderligere en holdning til, at offentlige institutioner bør holde sig ude af det private erhvervsliv:

”Det offentlige skal ikke medfinansiere projekter. Det offentlige skal blot sørge for ordentlige rammebetingelser. Al erhvervsstøtte og landbrugsstøtte bør bortfalde og selskabsskatten bør sættes ned med min. 10%.”

”Offentlig virksomhed skal ikke beskæftige sig med privat virksomhed. Fjern tilskud til erhvervs-virksomheder! Især landbruget!”

På trods af mishaget med offentlige tilskud er der imidlertid også ønsker om, at staten i højere grad køber ind blandt mindre virksomheder. Et ønske der i princippet ikke flugter med ønsket om mindre markedsintervention. Således nævner en entreprenør ønsket om:

”At X% af det offentliges virksomheders indkøb hvert år skal øremærkes til køb hos innovative små virksomheder.”

Overordnet må man sige, at entreprenørerne i stikprøven oplever generelle problemer med finansiering, men at offentlige støttekroner ikke umiddelbart hjælper væksten i deres virksomheder. Derudover anses offentlige støttepuljer som administrativt besværlige. Der skal i den sammenhæng huskes på, at stikprøven ikke er repræsentativ for alle danske entreprenører. Der kan derfor ikke slutes, at offentlige tilskud ikke har nogen effekt, men at der er en svag tendens til, at offentlige støttekroner ikke er et vækstparameter for størstedelen af de adspurgte entreprenører.

Det vurderes yderligere, at de anvendte spørgsmål relativt tilfredsstillende indfanger entreprenørernes opfattelse af deres finansielle situation. Ud fra de skriftlige bemærkninger fra

entreprenørerne antages det også, at de er enige om hvilke bagvedliggende faktorer, der spørges ind til, altså at begrebet finansiering ikke tolkes forskelligt fra entreprenør til entreprenør. I forhold til offentlige støttekroner kan der være tale om en forskel i, hvad entreprenørerne forstår ved et offentligt tilskud eller medfinansiering. Dette kan bero på, at der er forskellige ordninger alt efter branche og forretningskoncept. Det antages imidlertid, at spørgsmålet dækker virkningen af relevante offentlige tilskud for de enkelte entreprenører.

6.2.1.3. Samarbejde med offentlige institutioner

Udover arbejdskraft og finansiering finder Porter, at en del af de mest succesfulde virksomheder i undersøgelsen havde nære kontakter til universiteter, tekniske skoler og andre offentlige videns institutioner (Porter 1990 (1998):630). Denne relation er også fundet i andre studier, hvor forskning i kommercielt relevante teknologier – og ofte i samarbejde med relevante industrier, er kilden til en høj grad af økonomisk rentabel innovation (Miner *et al.* 1994; Roberts & Eesley 2009). Porters studie afleder to mulige måder, dette kan ske på - enten ved samarbejde mellem offentlige forskningsinstitutioner og private virksomheder, eller gennem skattefordele til innovationsprojekter (Porter 1990 (1998):630, 632). Undersøgelser af bl.a. Silicon Valley¹⁶ og Route 128¹⁷ viser yderligere, at interaktionen mellem universiteter og erhvervsliv her har haft en gunstig effekt på den økonomiske udvikling (Bruno & Tyebjee 1982; Roberts & Eesley 2009). Der kan på grund af det snævre fokus på meget specifikke geografiske områder i disse undersøgelser stilles spørgsmål ved, om den identificerede tendens er generel. Det er således muligt, at øget samarbejde mellem universiteter og private virksomheder kun er gavnlige for en begrænset gruppe af virksomheder, der har tendens til at opstå omkring større universiteter. På grund af den almindelige accept af, at sådanne samarbejdsmuligheder forbedrer erhvervsklimaet, er faktoren taget med i spørgeskemaet.

Som vist i Figur 15 nedenfor er der en tendens til, at entreprenørerne ikke er af den opfattelse, at partnerskabsaftaler med offentlige institutioner kan bidrage til væksten i deres virksomhed. Det kan imidlertid også ses, at der er en mere positiv indstilling til universiteter specifikt. Denne forskel kan måske forklares med entreprenørernes brancher og personlige tilknytning til universiteterne. Fra de skriftlige uddybninger kan man imidlertid fornemme,

¹⁶ Området omkring San Francisco CA, USA tæt på institutioner som Stanford og Caltech.

¹⁷ Området omkring Cambridge MA, USA tæt på institutioner som Harvard og Massachusetts Institute of Technology.

at der er en jævn utilfredshed med offentlige institutioner blandt entreprenørerne, hvilket jeg vil vende tilbage til i afsnittet om infrastruktur her nedenfor.

	I hvor høj grad mene du, at følgende faktorer understøtter væksten i din virksomhed?	I hvor høj grad er du enig i følgende udsagn:
	Muligheden for partnerskabsaftaler med offentlige institutioner. (Spg. 31c)	Etableringen af et samarbejde med et universitet vil skabe en merværdi for min virksomhed. (Spg. 20e)
I meget høj grad	11%	14%
I høj grad	10%	27%
I nogen grad	29%	28%
I mindre grad	20%	16%
Slet ikke	27%	9%
Ved ikke	3%	6%
Total (%)	100%	100%

Kilde: DI's Iværksætterordning, n=79

Figur 15: Svarfordelingen for i hvor høj grad entreprenørerne anser, at et samarbejde med en offentlig institution eller universitet kan understøtte væksten i deres virksomhed. (Kilde: DI's Iværksætterordning, n=79)

6.2.1.4. Infrastruktur

Den traditionelle forståelse af begrebet infrastruktur henviser til vejanlæg, jernbaner, lufthavne og industrihavne, der er med til at gøre transporten af et produkt nemmere. I en mere moderne forstand indbefatter infrastruktur også informationsnetværk (Porter 1990 (1998):638). Infrastruktur er en basal del af en stats grundlag for økonomisk vækst, da en effektiv infrastruktur er med til at gøre anvendelsen af både materielle og immaterielle ressourcer mere effektiv (Munnell 1992; Florida 1995). Inklusionen af viden som en del af infrastruktur er først i løbet af de sidste 20 år blevet mainstream, hvor der er kommet en stigende forståelse af, hvordan en større grad af vidensdeling kan medvirke til økonomisk vækst (Williams & McGuire 2010; Farole *et al.* 2011; Zhao & de Pablos 2011).

Infrastruktur forstås altså her som en sammenkobling af det, Porter kalder ”Videns og supporterende ressourcer” og ”Infrastruktur”, eller det som hos Bruno og Tyebjee hedder tilgængelighed af supporterende services og gode transportmuligheder (Bruno & Tyebjee 1982:293-299; Porter 1990 (1998):75). OECD kalder dette aspekt ”Entrepreneurship Infrastructure” og definerer det som et netværk af regionale specialister og rådgivere, der kan rådgive entreprenørerne (Ahmad & Hoffmann 2008:26).

I Danmark er der en række offentlige institutioner, der er oprettet med det formål at informere entreprenører om de fleste aspekter af at drive en virksomhed. Blandt disse institutioner er bl.a. de regionale væksthuse og diverse erhvervscentre (EBST 2010c). Operationaliseringen af infrastruktur er dermed delt op i to aspekter, 1) rådgivningsinstitutioner og 2) infrastruktur forstået som veje og fysiske transportmuligheder.

Som vist på Figur 16 nedenfor, er der ikke den opfattelse blandt entreprenørerne, at kvaliteten af infrastrukturen udgør en relevant vækstbarriere. Samtidigt kan man også se, at tilgængeligheden af rådgivning fra offentlige institutioner såsom væksthuse heller ikke opfattes som at understøtte væksten i virksomhederne.

	I hvor høj grad mener du, at følgende faktorer udgør en relevant vækstbarriere for din virksomhed?	I hvor høj grad mener du, at følgende faktorer understøtter væksten i din virksomhed?
	Kvaliteten af infrastrukturen (Spg.29.g)	Muligheden for offentlig konsulenthjælp fx. væksthuse eller erhvervscentre (Spg.31b)
I meget høj grad	 6%	 11%
I høj grad	 18%	 10%
I nogen grad	 19%	 29%
I mindre grad	 25%	 20%
Slet ikke	 30%	 27%
Ved ikke	 1%	 3%
Total (%)	 100%	 100%

Kilde: DI's Iværksætterordning, n=79

Figur 16: Svarfordeling omkring kvaliteten af infrastruktur og mulighederne for offentlig konsulenthjælp. (Kilde: DI's Iværksætternetværk, n=79)

I udformningen af spørgsmålet kan det retrospektivt siges, at det er uhensigtsmæssigt ikke at definere begrebet infrastruktur i spørgsmålet som henholdsvis vejnet, telefonnet etc. Det er derfor usikkert, hvad respondenterne helt præcist har forstået med infrastruktur. En nærmere undersøgelse af den branchemæssige fordeling på spørgsmålet viser, at det især er IT virksomhederne der finder infrastrukturen utilstrækkelig, mens fordelingen er mere jævn for de øvrige brancher jf. figur 4, Bilag C. Dette indikerer måske, at f.eks. telenettet ikke har den ønskede kapacitet.

I forhold til muligheden for offentlig rådgivning, kan der i de uddybende bemærkninger, ikke umiddelbart spores en positiv indstilling, hvilket også afspejler holdningen til offentlige støtteordninger. To entreprenører beskriver det således:

”Mener ikke væksthuse kan byde ind med relevant viden og har oplevet det inden opstart af virksomhed.”

”Offentlige konsulenthuse og vækstcentre fremmer primært egne interesser og er til stor skade for virksomhedernes udvikling. De varetager ikke virksomhedernes interesser”

I alt er der fire entreprenører, der beskriver offentlige rådgiveres vidensniveau som utilstrækkeligt til at kunne rådgive virksomhederne.

Som også tidligere påpeget er denne stikprøve ikke repræsentativ for alle entreprenører, og der kan derfor ikke konkluderes, at offentligt ansatte konsulenter ikke bidrager til en øget vækst i nogen virksomheder. Det kan dog siges, at der er en tendens til, at disse services ikke opfattes som særlig bevendte.

6.2.2. Opsummering af faktorbetinger

Fra det ovenstående kan man se, at der kan spores en tendens til, at tilgængeligheden af arbejdskraft og kapital er de mest fremtrædende opfattede vækstbarrierer blandt entreprenørerne. Det kan også ses, at offentlige hjælpeprogrammer og partnerskaber ikke umiddelbart har den store betydning for majoriteten af de adspurgte entreprenører. Dog skal det tilføjes, at op mod 70% af de adspurgte entreprenører vurderer, at et samarbejde med et universitet i nogen eller højere grad vil kunne bidrage med en merværdi for virksomheden jf. Figur 15. De skriftlige bemærkninger i spørgeskemaet viser imidlertid, at entreprenørerne dels er af den opfattelse, at mindre statslig intervention er ønskelig, og at den intervention, der sker gennem erhvervsservice etc., ikke hjælper nævneværdigt til forøget vækst.

Det er imidlertid ikke kun gennem faktorbetingerne, at det antages at en regering kan påvirke virksomhederne. Under Porters behandling af ”Strategi, struktur og konkurrence” bliver der refereret til at en række aspekter af en nations organisering, der antages at have indflydelse på, hvordan virksomheder opererer, og hvordan de bliver styret. Disse aspekter er udgangspunktet for de næste afsnit.

6.2.3. Markedsmålsætninger

Porter peger på to centrale områder, hvor regeringer kan påvirke økonomisk aktivitet i en positiv retning. Disse to områder omhandler markeder/konkurrence og incitamentstrukturer overfor individer og virksomheder (Porter 1990 (1998):657-661).

6.2.3.1. Markedslige forhold

Der har i mange år været en opfattelse af, at der ikke er en tilstrækkelig konkurrence på det danske marked. Dette kan bl.a. detekteres ved, at danske forbrugere betaler markant højere priser for deres varer end europæiske forbrugere generelt (OEM 2009). Øget konkurrence er et teoretisk ønskeligt mål, fordi det antages, at en øget konkurrence vil medføre øget innovation i erhvervslivet. En sådan indsats for at øge konkurrencen kan bl.a. være strengere kontrol med karteldannelser og virksomhedssammenlægninger således, at man ikke skaber meget dominerende virksomheder på de enkelte markeder (Chandler 1997:68; McCraw 1997; Wengenroth 1997:141-142). I en dansk kontekst skal man imidlertid også tage den offentlige sektor med i betragtning. Traditionelt har offentlige institutioner haft monopol på visse services, hvilket har mindsket konkurrencen og effektiviseringen indenfor disse serviceydelser. En øget konkurrenceudsættelse af disse services vil give plads til nye virksomheder, hvilket på sigt vil gøre anvendelsen af ressourcer mere effektiv (OEM 2009). Øget konkurrence sker imidlertid ikke kun på det nationale marked.

I forhold til internationalisering pointerer Porter, at en regering aktivt skal opfordre virksomhederne til at have et internationalt perspektiv. Den teoretiske begrundelse for dette er, at internationale aktiviteter, i højere grad end nationale, udsætter virksomhederne for skærpet konkurrence, hvilket tvinger dem til at fremstille mere effektivt og dermed til at blive mere produktive. OECD fremhæver således også adgang til nationale og internationale markeder som havende en positiv effekt på det entreprenante miljø (Porter 1990 (1998); Ahmad & Hoffmann 2008).

Da det danske marked har en begrænset størrelse, er virksomhedernes mulighed for at have internationale aktiviteter vigtige for entreprenørernes vækstmuligheder overordnet set (Porter 1990 (1998):657; Schröter 1997). Det har derfor været interessant at finde ud af, dels om entreprenørerne har opfattet størrelsen på det danske marked som en væksthæmmer, men også om adgangen til internationale markeder opfattes som en barriere. Som det kan ses af Figur 17, kan det ikke spores, at de to variable entydigt opfattes som vækstbarrierer.

	I hvor høj grad mener du, at følgende faktorer udgør en relevant vækstbarriere for din virksomhed?	
	Størrelsen af det danske marked (Spg.29.f)	Adgangen til udenlandske markeder (Spg.29.k)
I meget høj grad	 15%	 20%
I høj grad	 18%	 15%
I nogen grad	 28%	 23%
I mindre grad	 25%	 20%
Slet ikke	 14%	 19%
Ved ikke	 0%	 3%
Total (%)	 100%	 100%

Kilde: DI's Iværksætterordning, n=79

Figur 17: Svarfordeling for entreprenørernes opfattelse af markedsstørrelse og adgang til udenlandske markeder som vækstbarrierer. (Kilde: DI's Iværksætterordning, n=79)

For at kontrollere for om spørgsmålet er relevant for entreprenørerne, er de også blevet spurgt om deres intentioner om eksport og etablering i udlandet. Sammenholder man disse to variable som gjort i Figur 18, kan det ses, at de entreprenører, der allerede har internationale aktiviteter, også anser adgangen til de udenlandske markeder som væksthæmmende. Derimod opfattes adgangen til udenlandske markeder ikke som en væksthæmmende faktor blandt de entreprenører, der ikke har intentioner om at have eksport. Mønsteret gentager sig, hvis man krydser ”adgangen til udenlandske markeder” med ønsket om etablering af afdelinger i udlandet. Man kan derfor sige, at adgangen til udenlandske markeder anses for at være en vækstbarriere for de entreprenører, hvor denne adgang er relevant.

		I hvor høj grad mener du, at følgende faktorer udgør en relevant vækstbarriere for din virksomhed? - Adgangen til udenlandske markeder (Spg.29k)						
		I meget høj grad	I høj grad	I nogen grad	I mindre grad	Slet ikke	Ved ikke	Total procent af rækkerne
Har du et ønske om på et tidspunkt at have eksport? (Spg.13)	Har allerede eksport	35%	19%	19%	15%	12%	0%	100%
	Ja	20%	20%	40%	17%	3%	0%	100%
	Måske	0%	14%	0%	57%	29%	0%	100%
	Nej	7%	0%	7%	13%	60%	13%	100%
	Ved ikke	0%	0%	0%	100%	0%	0%	100%
Total procent af kolonnerne (%)		20%	15%	23%	20%	19%	3%	100%
Total antal i hver kolonne		16	12	18	16	15	2	79

Kilde: DI's Iværksætterordning, n=79

Figur 18: Krydstabulering mellem hvorvidt entreprenørerne opfatter adgangen til udenlandske markeder som en væksthæmmer og deres intentioner om at indgå i internationale aktiviteter. (Kilde: DI's Iværksætterordning, n=79)

Taget ovenstående forhold i betragtning kunne det yderligere forventes, at jo større en virksomhed entreprenøren gerne ville have, jo mere ville det danske markeds størrelse anses at hæmme væksten. Der kan imidlertid ikke findes en sammenhæng mellem disse variable jf. figur 1 Bilag C. En forklaring på dette kan være, at entreprenører med større vækstintentioner allerede fra start har et internationalt fokus, hvorfor det nationale marked får mindre betydning. Tendensen kan svagt findes i data, hvor de, der har eksport, kun i nogen eller ingen grad opfatter størrelsen på det danske marked som en vækstbarriere. Omvendt finder hovedparten af de, der endnu ikke har eksport, men ønsker det på et tidspunkt, at størrelsen på det danske marked er en relevant vækstbarriere jf. figur 2 Bilag C.

En overordnet pointe, der er meget tydelig ved dette spørgsmål, er den generelle problemstilling i, at entreprenører, der ikke har mødt begrænsningerne af en given faktor, heller ikke vil opfatte den som en barriere. Med dette menes, at hvis entreprenøren f.eks. ikke har forsøgt at få en udenlandsk medarbejder til Danmark, så vil han heller ikke vide, om der er barrierer forbundet med denne proces. Dette betyder imidlertid ikke, at der ikke er nogen barrierer blot at rammerne for ageren ikke er blevet udfordret.

Yderligere opererer hovedparten af de adspurgte entreprenører indenfor brancher, hvor det er nemt at etablere en "produktion" i udlandet. Både management-konsulenter, IT-konsulenter og rådgivende ingeniører har det til fælles, at deres produktionsapparat er deres viden, og derfor kan man relativt simpelt flytte sine aktiviteter rundt i verden. Det kan der-

for antages, at de eksportproblemer, disse virksomheder især møder, drejer sig om sprog, anerkendelse af kompetencer og arbejdstilladelser. Havde stikprøven indeholdt flere produktionsvirksomheder, kunne billedet have set anderledes ud.

6.2.3.2. Internationaliseringspolitikker

I forhold til internationalisering er der en række politikker, som en regering kan anvende. Blandt disse er blandt andet oplysnings og uddannelse omkring udenlandske markeder. Derudover har blandt andet Japan og Tyskland på forskellige historiske tidspunkter haft held til gennem protektionistiske politikker, at styrke deres nationale industrier, således at de har haft en stærk position på deres hjemmemarkeder. Det er imidlertid meget omdiskuteret, om de respektive industrielle fordele er opnået på grund af eller på trods af den protektionistiske politik (Wengenroth 1997:139-151; Gilpin 2001:162-163).

Inspireret af Japans øvrige politikker for at skabe et internationalt fokus for sine virksomheder, anbefaler Porter bl.a. oprettelsen af offentlige organer, der kan supportere virksomhederne med information om udenlandske markeder m.m. (Porter 1990 (1998):657). En indsats der af flere fremhæves som en af de bærende årsager til Japans internationale succes frem for den protektionistiske politik (Morikawa 1997:326-327; Gilpin 2001:161-162).

I en dansk sammenhæng er det blandt andet Eksportrådet, der rådgiver virksomhederne omkring eksport og etablering i udlandet. Virksomhedernes brug af f.eks. eksportrådet er ikke med i undersøgelsen af entreprenørernes vækstintentioner, da skemaet ellers ville have været for langt. Der er imidlertid lavet en separat undersøgelse blandt DI's spørgepanel for Mindre og Mellemstore Virksomheder omhandlende, deres brug af og erfaringer med Eksportrådet. Undersøgelsen er foretaget blandt 749 virksomheder, og 214 har svaret. Af disse respondenter har 30 været i kontakt med eksportrådet, og 60% af disse har været tilfredse eller meget tilfredse med serviceniveauet. Dette indikerer, at når virksomhederne har brug for kontakt med Eksportrådet, så har dette organ en viden, der kan hjælpe virksomhederne.

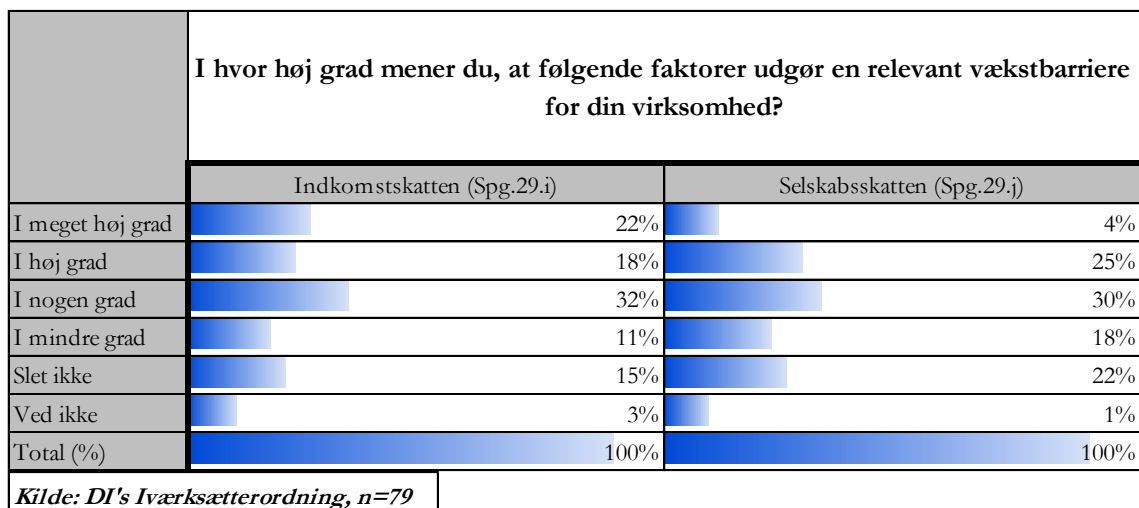
6.2.4. Incitamentstrukturer

Udover spørgsmålene om internationalisering og markedsregulering kommer Porter ind på nationale karakteristika's indflydelse på virksomheders og individers mål, og hvordan disse mål påvirker den nationale konkurrence. To parametre, der især træder frem i den teoretiske diskussion, er personskatten og selskabsskatten, der kan siges at være to direkte incitamentstrukturer (Andersen 2005; Kleven & Kreiner 2006). T. M. Andersen har for eksempel

udviklet en økonomisk model for, hvordan ”efter skat indtjening” kan have en indflydelse på individers incitamenter til både at tage en uddannelse men også til at emigrere (Andersen 2005). Derudover peger OECD på, at netop personskat og selskabsskat er de to beskatningsformer, der hæmmer væksten i virksomhederne mest, da de forringer det personlige incitament til at investere tid og penge i at udvikle virksomheden (OECD 2010a:22). Ud over de incitamentstrukturer som staten kan sætte op overfor virksomheder og individer, peger Porter også på de incitamentstrukturer, som virksomhederne kan sætte op overfor ansatte, såsom bonusordninger, resultatløn etc. (Porter 1990 (1998):113-114). I forhold til hvilke strukturer en regering kan påvirke, er det dog primært den førte skattepolitik, der er i centrum. Efter Porters opfattelse skal den førte skattepolitik være sådan indrettet, at den opmuntrer til ihærdighed og ikke fratager individet frugterne af dets indsats (Porter 1990 (1998):659). En betragtning der i dansk sammenhæng bakkes op af DØR¹⁸ og Arbejdsmarkedskommissionen (AMKOM 2009:46; DØR 2010a:8).

Entreprenørerne er således blevet spurgt, om de finder personskatten og selskabsskatten som værende relevante vækstbarrierer. Som det fremgår af Figur 19, kan man se at selskabsskatten ikke blandt de adspurgte entreprenører repræsenterer en relevant vækstbarriere; dog svarer over 50% at den i nogen eller højere grad opfattes som sådan. Et forhold man skal tage med i betragtning i forhold til selskabsskatten er, at nystartede virksomheder sjældent betaler selskabsskat fordi de ikke genererer profit de første par år. I modsætning til selskabsskatten ses indkomstskatten af 70% af entreprenørerne som i nogen eller højere grad at udgøre en vækstbarriere. Det skal igen pointeres, at stikprøven ikke er repræsentativ for alle entreprenører, og derfor ikke nødvendigvis udtrykker en generel tendens.

¹⁸ Det Økonomiske Råd



Figur 19: Fordeling af svar i forhold til om henholdsvis indkomstskat eller selskabsskat udgør en relevant vækstbarriere for entreprenørerne. (Kilde: DI's Iværksætterordning, n=79)

I relation til Porters anbefaling om, at skatten ikke må frarøve individet frugterne af sin indsats, kan man tage svarfordelingen som en indikation af, at entreprenørerne føler, at de ikke fuldt ud kan nyde den økonomiske gevinst af deres arbejde. Denne fortolkning kan ses i forlængelse af konklusionerne fra to rapporter, der konkluderer, at den høje skatteprocent i Danmark mindsker entreprenørernes incitament til at udvide deres virksomheder, og at en sænkning af skatten vil medføre øgede incitament til vækstaktiviteter (EBST 2007:63; OECD 2008a:3). På baggrund af den konkrete spørgsmålsformulering, kan der reelt ikke slutes på denne måde. Fortolkningen skal derfor blot ses som mit eget gæt på, hvad svarfordelingen afspejler.

Gennemgangen af ovenstående faktorer bygger på en litteraturgennemgang og en selektion blandt de faktorer, der er fundet hyppigst nævnt og pointeret stærkest. Det skal dog tages med i overvejelserne, at listen af gennemgåede faktorer ikke er udtømmende, men at der er forsøgt at holde fokus på de mest relevante.

Opsummerende og som svar på problemformuleringens første spørgsmål *S1* følger her en gennemgang af faktorernes betydning for væksten blandt de adspurgte entreprenører.

6.3. Hvilke faktorer opfatter entreprenørerne som relevante vækstbarrierer?

Følgende afsnit har til formål dels at opsummere den ovenstående gennemgang af, hvordan entreprenørerne opfatter deres vækstbetingelser men også mere specifikt at besvare problemformuleringens spørgsmål 1:

S1: I hvilken grad opfatter entreprenører, at specifikke erhvervspolitiske faktorer er relevante vækstbarrierer for deres virksomhed?

Ud fra gennemgangen af entreprenørernes opfattelse af deres vækstbetingelser, kan det siges, at kun meget få faktorer har slået ud som værende opfattet gennemgående negativt. De faktorer, hvor der har kunnet spores en tendens til, at der er tale om en vækstbarriere er listet i nedenstående Figur 20.

Faktorer der i nogen eller højere grad opfattes som relevante vækstbarrierer	
Tilgængeligheden af relevant arbejdskraft	
Adgang til finansiering	
Indkomstskatten	

Figur 20: Faktorer der i nogen eller højere grad opfattes som vækstbarrierer af de adspurgte entreprenører.

Af de tre nævnte faktorer, er det kun spørgsmålet omkring finansiering, der giver et relativt klart billede. Svarfordelingen i forhold til tilgængeligheden af relevant arbejdskraft og indkomstskatten er således mere jævnt spredt ud, dog med en overvægt i retning af at de opfattes som vækstbarrierer. Udover finansiering kan der altså ikke findes erhvervspolitiske faktorer, der har en entydig negativ betydning for disse entreprenører. Dette kan tolkes på flere forskellige måder, hvoraf jeg særligt vil fremhæve to.

1) Entrepenørernes tilkendegivelser indikerer, at de med deres givne vækstintentioner ikke vurderer, at der er markante vækstbarrierer i Danmark. Denne fortolkning understøttes af, at 73% af de adspurgte mener, at de politiske og økonomiske forhold i Danmark i nogen eller højere grad giver dem mulighed for at opnå deres professionelle ambitioner (Spg.32).

2) Alternativt kan besvarelsene tolkes således, at entreprenørerne endnu ikke er nået til det punkt, hvor de har oplevet, at rammevilkårene er et problem for deres vækst, og derfor har de en positiv opfattelse af disse. Denne tendens er også nævnt i gennemgangen af entreprenørernes internationale intentioner men er også fundet i publicerede studier, hvor de entreprenører, der oplever de største barrierer, også er dem, der præsterede de største

vækstrater (Doern 2009:284). Med dette in mente kan det derfor konkluderes, at de adspurgte entreprenører i overvejende grad ikke ser problemer i at opnå deres ønskede virksomhedsstørrelser. Denne konklusion stemmer også godt overens med de undersøgelser, der er refereret til i indledningen, der viser, at Danmark har et generelt godt erhvervsklima.

Som nævnt i gennemgangen ovenfor kan der spores en tendens til, at nedenstående faktorer i mindre grad udgør relevante vækstbarrierer for entreprenørerne:

Faktorer der i mindre grad opfattes som relevante vækstbarrierer	
Efteruddannelse	
Muligheden for at tiltrække udenlandsk arbejdskraft	
Arbejdsstyrkens uddannelsesniveau	
Infrastruktur	
Adgang til udenlandske markeder	
Selskabsskatten	

Figur 21: Faktorer der i mindre grad opfattes som relevante vækstbarrierer af de adspurgte entreprenører.

Det skal igen understreges, at stikprøven ikke er repræsentativ for alle entreprenører i Danmark og derfor er det meget muligt, at der blandt f.eks. produktions- eller transportvirksomheder er en meget anden opfattelse af forholdene.

De ovenfor gennemgåede faktorer udgør tilsammen det, man kan kalde entreprenørernes overordnede opfattelse af deres erhvervspolitiske miljø. For i første omgang at teste hypotese 1 og derigennem svare på problemformuleringens spørgsmål 2 samles de enkelte respondents svar til et indeks, der afspejler entreprenørernes opfattelse af deres ”samlede vækstvilkår”.

Det skal bemærkes, at entreprenørernes svar i forhold til offentlige services ikke er behandlet i ovenstående opsummering, da det fremgår, at disse i sig selv ikke kan udgøre vækstbarrierer. Derimod indgår de i nedenstående indeksskonstruktion, fordi disse services opfattes som en del af de samlede erhvervspolitiske rammer.

7. Påvirker opfattelsen af det erhvervspolitiske miljø vækstintentionerne?

Formålet med følgende afsnit er som nævnt at teste hypotese 1 for derigennem at kunne besvare problemformuleringens spørgsmål 2.

Hypotese et, der er genereret på baggrund af et økonomisk rationelt institutionelt perspektiv i afsnit 4.2.4. påstår at: Jo gunstigere entreprenøren opfatter sine rammevilkår, jo større vækstintentioner vil han have.

For at teste sammenhængen mellem opfattelsen af det erhvervspolitiske miljø og vækstintentioner konstrueres et formativt¹⁹ indeks ud af spørgsmålene 29 a-d,g-k og 31 a-d som vist nedenfor. Ved konstruktionen af indekset er det antaget, at alle faktorer betyder lige meget for vækstintentionerne og de er derfor vægtet ens. Dette repræsenterer en svaghed ved indekset pålidelighed, da det kan forventes, at betydningen af enkelte faktorer varierer mellem entreprenørerne. En tilbundsående analyse af hvilken vægtning de enkelte faktorer har for den enkelte entreprenørs vækstintentioner, ville imidlertid være alt for omfattende til dette speciale.

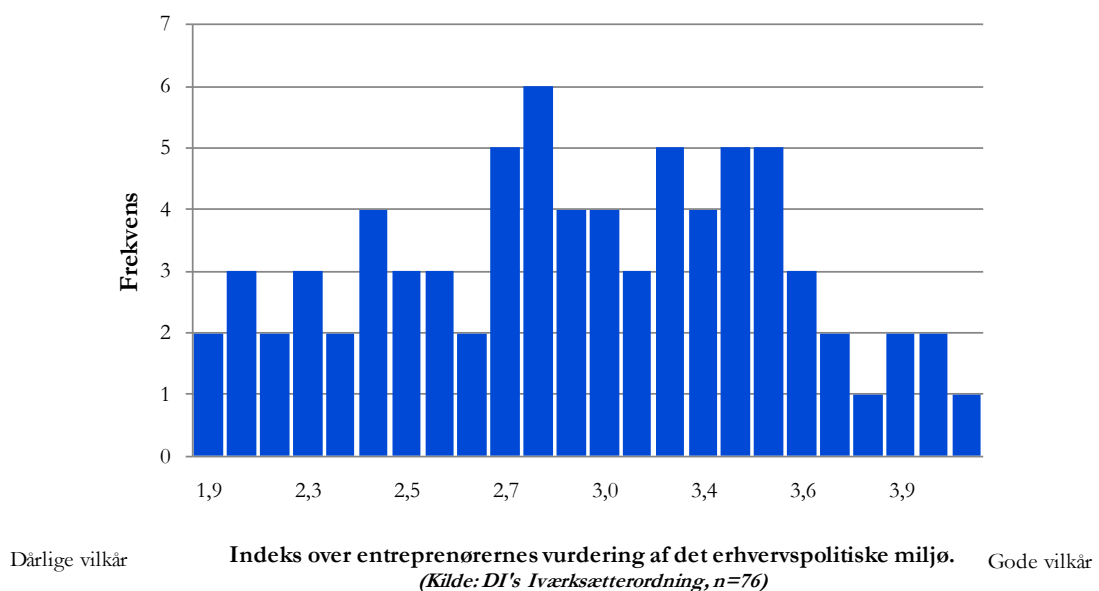
Spørgsmål der anvendes til konstruktionen af indeks over hvordan entreprenørerne opfatter deres erhvervspolitiske vilkår:	
I hvor høj grad mener du, at følgende faktorer udgør en relevant vækstbarriere for din virksomhed? (Spg.29)	
a	Muligheden for efteruddannelse af enten dig selv eller eventuelle ansatte
b	Muligheden for at tiltrække udenlandsk arbejdskraft
c	Tilgængeligheden af relevant arbejdskraft
d	Arbejdsstyrkens uddannelsesniveau
g	Kvaliteten af infrastrukturen
h	Adgang til finansiering
i	Indkomstskatten
j	Selskabsskatten
k	Adgangen til udenlandske markeder
I hvor høj grad mene du, at følgende faktorer understøtter væksten i din virksomhed? (Spg.31)	
a	Muligheden for offentlig medfinansiering af projekter
b	Muligheden for offentlig konsulenthjælp fx. væksthuse eller erhvervscentre
c	Muligheden for partnerskabsaftaler med offentlige institutioner
d	Muligheden for offentlige tilskud

Figur 22: Spørgsmål der indgår i indekset, der reflekterer entreprenørernes opfattelse af deres erhvervspolitiske miljø.

¹⁹ I konstruktionen af et formativt indeks skal der ikke udføres en analyse af samvarians, da det netop antages, at de forskellige faktorer i indekset ikke afspejler den samme bagvedliggende variabel (Petersen 2010:396).

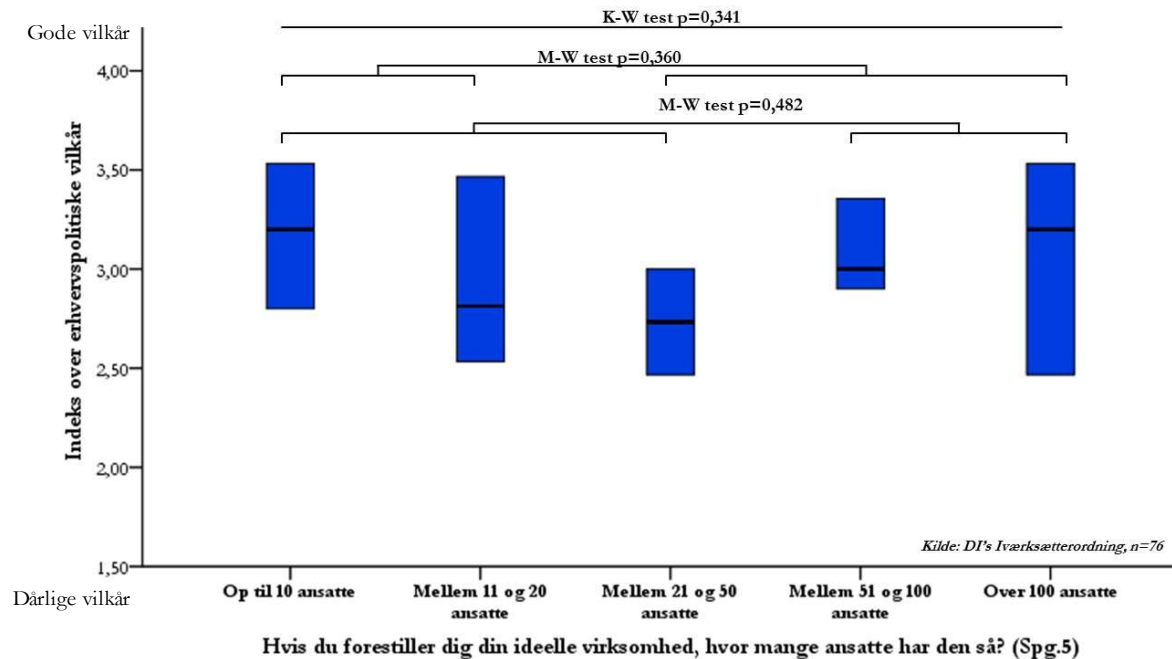
Pointen med et formativt indeks er at frembringe et samlet mål for en teoretisk konstruktion, der indeholder mange forskellige aspekter (Petersen 2010). De enkelte elementer i et formativt indeks skal gerne afdække meget forskellige aspekter af det teoretiske aspekt, i dette tilfælde entreprenørernes rammevilkår. I udvælgelsen af relevante faktorer er det derfor hensigtsmæssigt, hvis der ikke er for stort overlap i hvad de måler. I den forbindelse vurderes det, at de valgte faktorer afspejler relativt forskellige aspekter af erhvervspolitiske vilkår, hvilket også kan ses af afsnit 6. Da ”ved ikke” kategorien er taget med som en mulig svarkategori, er det nødvendigt at omkode svarene fra de respondenter, der har angivet dette svar på et spørgsmål. Da ”ved ikke”, ikke signalerer nogen stillingtagen til spørgsmålet, er en omkodning nødvendig for at disse svar ikke påvirker indeksets fordeling kunstigt. For ikke at miste for mange respondenter, anbefaler Petersen (2010), at svarkategorien ”ved ikke” tildeles gennemsnitsværdien for det pågældende spørgsmål og at respondenter med mere end 2 ”ved ikke” svar kodes ud af indekset. Denne procedure resulterer i 76 valide besvarelser. Selve indekstallet er fremkommet ved at tilskrive respondenternes svar en talværdi, lægge dem sammen for alle spørgsmålene, og derefter tage gennemsnittet (Petersen 2010:412). Derudover er spørgsmålene 31 a-d vendt om, således at høje og lave værdier på alle spørgsmål afspejler den samme holdning.

Som Figur 23 nedenfor viser, er der en tendens til, at entreprenørerne vurderer de samlede rammevilkår som relativt middelmådige. Skalaen går fra 1 til 5 og skal tolkes således, at jo højere tal der opnås på indekset, jo bedre vurderes rammevilkårene at være.



Figur 23: Entreprenørens opfattelse af det erhvervspolitiske miljø. Jo højere værdi entreprenørerne har givet på indekset, jo bedre har de vurderet, at vilkårene er. (Kilde: DI's Iværksætterordning, n=76)

Følges påstanden fra hypotese 1, så vil entreprenører der, ønsker en virksomhed på 10 ansatte have en forskellig opfattelse af rammevilkårene end dem der ønsker 100 ansatte. For at undersøge sammenhængen mellem opfattelsen af rammevilkår og vækstintentioner er der først lavet et boksplot som vist nedenfor i Figur 24. Som boksplottet viser, er der ikke nogen entydig tendens i hvordan rammevilkårene opfattes mellem grupperne.



Figur 24: Sammenhæng mellem opfattelsen af det erhvervspolitiske miljø og entreprenørernes idealstørrelse på deres virksomhed. Jo højere værdi entreprenørerne har givet på indekset, jo bedre har de vurderet, at vilkårene er. Skalaen går fra 1 – 5. K-W betegner den multivariate Kruskal-Wallis test, mens M-W betegner den bivariate Mann-Whitney test. Klammerne viser, hvilke grupper, der er blevet slået sammen i de bivariate tests (Kilde: DI's Iværksætterordning, n=76)

Den multivariate "Kruskal-Wallis" test viste ingen overordnet forskel i opfattelsen af rammevilkår mellem grupperne ($p=0,341$). Da der kan ses et skift i fordelingerne ved entreprenører, der ønsker mellem 21 og 50 medarbejdere er der foretaget to bivariate "Mann-Whitney" tests af fordelingerne mellem om entreprenørerne ønsker over eller under henholdsvis 20 og 50 ansatte. Ved begge tests viste der sig ikke at være nogen forskel i opfattelsen af vilkårene mellem grupperne ($p=0,360$ og $p=0,482$).

I forlængelse af hypotese *H1* og spørgsmål *S2* kan der på baggrund af ovenstående efterprøvning ikke findes belæg for en sammenhæng mellem vækstintentionerne og det opfattede erhvervspolitiske miljø.

Den indskrænkede generaliserbarhed af denne undersøgelse gør dog, at der kun kan konkluderes til et begrænset udsnit af danske entreprenører. Det er videre heller ikke muligt at afvise, at de adspurgte entreprenører ikke senere i deres virksomheders udvikling vil ændre opfattelse af konkrete faktorer. Hovedparten af entreprenørerne driver meget små virksomheder lige nu, og det er sandsynligt at der i udviklingen af disse virksomheder vil opstå andre problemstillinger.

På trods af den manglende generaliserbarhed kan det konkluderes, at opfattelsen af det erhvervspolitiske miljø ikke i sig selv er nok til kunne forklare variationen i vækstintentioner blandt de adspurgte entreprenører. Det kan også siges, at fundet flugter med specialets indledende problematisering af kun at fokusere på rammevilkår i den politiske diskussion om vækst i virksomhederne. Ovenstående analyse støtter derfor påstanden om at en forbedring af rammevilkår ikke nødvendigvis vil medføre vækst blandt flere entreprenører, men at det ”kun” vil forbedre driften. Som også markeret i indledningen er det derfor nødvendigt at studere entreprenørerne i et bredere perspektiv end blot det økonomiske.

Det er derfor nødvendigt at gå videre til testen af hypotese 2, der påstår at der kan findes en sammenhæng mellem værdier og vækstintentioner. De følgende afsnit har til formål at operationalisere værdier og teste hypotesens påstand. Det skal i den sammenhæng bemærkes, at der kan være specifikke brancherelaterede og mikroøkonomiske forhold, der også kan påvirke vækstintentionerne og opfattelsen af rammevilkårene. Derudover dominerer forholdene i København undersøgelsen pga. entreprenørernes geografiske placering. En sådan skævvridning gør det yderligere svært at sige noget generelt om danske erhvervsvilkår. En undersøgelse af disse forhold ligger imidlertid udenfor dette speciales afgrænsning at udføre²⁰.

²⁰ Der er foretaget en krydstabulering (figur 3, Bilag C) mellem brancher og vækstintentioner, hvor der ikke blev fundet nogen nævneværdige forskelle i vækstintentionerne mellem de repræsenterede brancher. På grund af den skæve branchefordeling i stikprøven er det imidlertid ikke muligt, at sige noget substantielt om dette forhold.

8. Undersøgelse af værdiers betydning for vækstintentioner

Følgende afsnit har til formål at operationalisere værdier, der som allerede gennemgået i det teoretiske afsnit 4.2.1. anses for at være udtryk for de uformelle regler, individer lever efter i et givent samfund (Hall & Taylor 1996:947-948). Det vil sige, at det antages, at man som individ overtager de værdier, der er i det samfund, hvor man vokser op og har sit virke (North 1996 (1990):37). I forlængelse af specialets videnskabsteoretiske perspektiv skal følgende afsnit derfor ses som konkretisering af uformelle institutioner, der er en del af den teoretiske kerne gennemgået i afsnit 4.2.1. Præsentationen af nedenstående teorier skal derfor ses som hjælpe teorier, der har til formål at konkretisere uformelle institutioner og gøre dem målbare.

Operationaliseringen af værdier har til formål at kunne besvare problemformuleringens spørgsmål S3:

Kan der findes en sammenhæng mellem entreprenørens normer/værdier og hans vækstintentioner?

Hypotese 2, der skal guide besvarelsen af S3 påstår at der kan findes en sammenhæng mellem entreprenørens værdier og dennes vækstintentioner. For at konkretisere og operationalisere værdier yderligere anvendes Geert Hofstedes operationalisering af kultur (Hofstede 1980). Hofstedes operationalisering af kultur sker oprindeligt gennem anvendelsen af fire dimensioner: magtdistance, undgåelse af usikkerhed, maskulinitet og kollektivism. Disse vil blive beskrevet i detalje senere. Hofstede tilføjer senere i sine studier dimensionen tid, der dog ikke tages i betragtning i denne analyse (Hofstede 1994). Dimensionerne måles alle gennem en række værdirelaterede spørgsmål, hvorfor det er nærliggende at anvende disse til at måle værdier. Som det vil blive diskuteret nedenfor, stiller specialet her sig imidlertid meget kritisk overfor Hofstedes anvendelse af aggregeret individdata som mål for nationale kulturer. Denne kritiske stillingtagen til muligheden for at tage mål på makroniveau, som udtryk for individers ageren afspejles også i den videnskabsteoretiske tilgang.

Det følgende afsnit har til formål at diskutere koblingen mellem kultur, værdier og økonomisk aktivitet.

8.1. Kultur, værdier og vækst

Som nævnt ovenfor antages det, at individer henter deres værdier fra det samfund, de vokser op og udvikler sig i og hvorfra der opstår værdifællesskaber (Gullestrup 2006:57). Fællesskabet, der deler givne værdier, kan være stort eller lille, og det kan være organisatorisk,

nationalt eller på anden måde afgrænset. Fællesnævneren er imidlertid blot, at der er en række normer og værdier, der er delt mellem flere individer. Det kan dog med rimelighed antages, at jo højere niveau man går op på for at iagttage kultur, jo mindre overlapper samtlige individers normer og værdier (Hofstede 1980:16; Gullestrup 2006:80). Et tænkt eksempel på dette er, at Hr. Hansen, der er født og opvokset i Ikast, har flere værdier til fælles med sine naboer end han har med Hr. Jensen, der er født og opvokset i Hellerup nord for København.

Da det antages, at disse værdier har en betydning for handlinger og dermed også den entreprenante handling, er det nødvendigt at diskutere hvilket niveau af værdimæssig samhørighed, der guider handling mest. Med niveau skal forstås, hvor højt op i abstraktionsniveau man kan gå, førend man ikke længere kan sige, at individets handlinger baserer sig på dette værdifællesskab.

I det følgende er kulturel og værdimæssig sammenhørighed afgrænset til to kategorier:

- 1) Nationsbegrebet, der relaterer sig til en forståelse af nationen som værende en kulturel enhed eksemplificeret gennem Geert Hofstedes studie af kulturers konsekvenser (Hofstede 1980).
- 2) Et individbegreb, der kredser omkring opfattelsen af, at værdier opstår gennem den enkeltes livsproces og dermed i en vis forstand er unikke (Højrup 1983:30-31; Gullestrup 2006).

Nations begrebet bruges ofte som et overordnet niveau for kulturel og værdimæssig samhørighed. Hos Hofstede defineres denne nationale samhørighed som:

“The collective programming of the mind which distinguishes the members of one human group from another.” (Hofstede 1980:25)

Denne kollektive programmering skal altså forstås i konteksten af en nation og ikke mindre grupper (Hofstede 1980:25-26). I sin operationalisering af kultur argumenterer Hofstede, at værdier er en så central del af en kultur, at man gennem målingen af individers værdier får et billede af hele kulturen (Hofstede 1980:13-53).

I forbindelse med operationaliseringen og målingen af kultur, er der en større debat om, hvorvidt man skal måle værdier som udtryk for kultur, eller om man skal måle kultur ved at beskrive normer (Hofstede 1994; House *et al.* 2004; Stephan & Uhlaner 2010). For begge metoder gælder imidlertid, at de forsøger at aggregere individers værdier eller observationer af individer til at repræsentere kulturfællesskaber på nationsniveau, og derefter tage dette aggregerede mål som udtryk for hvordan man typisk handler indenfor denne gruppe af

mennesker. Godtager man Hofstedes centrerede måde at opfatte kultur på, forkaster man samtidigt muligheden for, at der indenfor en nation kan eksistere forskellige kulturer. Thomas Højrup udfordrer denne centrerede opfattelse af kultur i sit 1983 studie af livsformer i Danmark (Højrup 1983). Højrup relaterer i sit studie kultur til det, han kalder livsformer, og kobler derfor måden, man ernærer sig på, med måden man tænker. Den ”formålsrettede praksis” sættes i en arbejdsrelateret kontekst, hvor arbejdslivet former rammerne for al øvrig socialisering (Højrup 1983:31). Den arbejdsrelaterede kontekst deles op i to fundamentale livsformer, en rural livsform og en urban. Den rurale livsform er karakteriseret ved, at produktionsenheden organiseres af familien, husstanden eller en mindre gruppe af familier (Højrup 1983:66). Folk er selvstændige erhvervsdrivende og er enten landmænd/fiskere (primære erhverv) eller driver små virksomheder, der relaterer sig til og servicere det primære erhverv (Højrup 1983:65). Det er denne livsform, der historisk er den primære årsag til, at den danske erhvervsdemografi, både i forhold til ansatte og antal, er domineret af små og mellemstore virksomheder (Iversen & Andersen 2008:272-280; Jensen & Ulrich 2010). Den urbane livsform er omvendt kendetegnet ved lønmodtageren og den kapitalistiske produktionsmåde, hvor familien står udenfor arbejdsprocessen, hvorfor begrebet familie får en anden betydning end i den rurale livsform (Højrup 1983:70).

Der er hos Højrup altså en forståelse af, at individets sociale kontekst og opvækst tilfører dem en forståelse af verden, som de kobler til handlinger. I modsætning til Hofstedes perspektiv relaterer Højrups forståelse af kulturel læring sig til en decentral opfattelse af hvilke institutioner, der bestemmer den kulturelle programmering. Denne opfattelse af den kulturelle programmering og forståelsen af det specifikt kulturelle som baggrund for konkret værdibaseret handling deles af Hans Gullestrup. Ifølge Gullestrup opstår individets kulturelle ”programmering” gennem interaktionen i flere forskellige led. Disse led er f.eks. familie, skole, profession etc. Sammensætningen af disse led konstituerer således individets særegne kulturelle programmering. Dette bevirker, at hvert enkelt individ er udstyret med unikke kulturelle forudsætninger (Gullestrup 2006:161-177). Det er disse kulturelt betingede forudsætninger, som jeg antager, kommer til udtryk gennem entreprenørens værdier, og som gennem indkodningen af hvad, der er rigtigt og forkert, har en indflydelse på vækstintentionerne.

I de følgende afsnit vil der blive præsenteret en normalvidenskabelig forståelse af værdier og en alternativ forståelse af værdiers påvirkning af entreprenøren. Formålet er at underbygge ovenstående antagelse og sætte den i relation til besvarelsen af problemformuleringen.

8.1.1. En normalvidenskabelig forståelse af værdiers betydning

Som understreget ovenfor er det entreprenørens egne værdier og disses relation til den enkeltes vækstintentioner, der er dette speciales fokus. Dette repræsenterer en alternativ tilgang til, hvordan man normalt undersøger relationen mellem entrepreneurship og værdier. Både OECD og GEM, der kan siges at repræsentere normalvidenskaben, vælger på linje med Hofstede at forstå værdier som noget, der er befolkningsrelateret og dermed generelt/ens for alle. Ud fra dette perspektiv forklarer de bl.a. forskellen i antallet af etableringer, vækstvirksomheder og konkurer mellem lande (Reynolds *et al.* 2000:3; Ahmad & Hoffmann 2008:16). Som vist nedenfor har både GEM og OECD inkorporeret kulturelle og værdirelaterede elementer i deres forståelse af entreprenøren.

Værdirelaterede faktorer inkorporeret i både OECD's og GEM's forståelse af entreprenøren
Forekomsten af entreprenører i nærmeste familie
Attitude overfor entreprenører
Risikovillighed i samfundet
Attraktionen af at eje en virksomhed
Entreprenant mindset/uddannelse

Figur 25: Værdirelaterede faktorer der indgår i OECD's og GEM's forståelse af entreprenøren (Ahmad & Hoffmann 2008; Kelley *et al.* 2010).

Selvom ovenstående faktorer kan siges at være funderet på individ niveau er det imidlertid praksis for begge organisationer, at referere til dem som funderet på et makroplan. Dette betyder, at det ikke er individer men samfund, der undersøges. En tilgang der er diskuteret i afsnit 8.1. Begge organisationers tilgang afspejler i princippet en Keynesianistisk tilgang, som diskuteret i indledningen, hvor det aggregerede niveau tages som analyseniveau. Som forklaret i det videnskabsteoretiske afsnit indtager dette speciale et subjektivistisk perspektiv, hvor det antages, at alle individer har forskellige forudsætninger for at bygge det Schumpeterske kongerige.

Det følgende afsnit har til formål at sætte værdier i forhold til individets intentioner.

8.1.2. En alternativ forståelse af værdiers betydning

Som sagt opfatter Schumpeter den entreprenante handling som motiveret af en stræben efter at opbygge et privat kongerige. Entreprenøren ses dermed som havende en række særlige personlighedstræk, der gør ham i stand til at foretage den entreprenante handling (Schumpeter 1911 (2008)). Hos Schumpeter er der imidlertid ikke nogen indikation af, hvordan disse personlighedstræk videre relaterer sig til entreprenørens billede af sit kongerige.

I løbet af 70'erne opstår der imidlertid en større interesse i at undersøge, hvilke motiver succesfulde entreprenører har (Hornday & Bunker 1970; De Vries 1977). Resultaterne fra disse studier peger på en række ensartede motiver blandt entreprenører, der blandt andet inkluderer risikovillighed, magt, søgen efter autonomi, behov for anerkendelse, tolerance af tvetydighed og selvsikkerhed (McClelland & Burnham 1976; Schere 1982; Manimala 1992:479; Tiessen 1997).

Tilgangen i dette speciale er at sige, at motiverne såsom magt, søgen efter autonomi etc. dækker over nogle korresponderende værdier, der ikke kun stimulerer skabelsen af en virksomhed men er gennemgående i entreprenørens virke. De korresponderende værdier kan komme mere eller mindre til udtryk hos den enkelte entreprenør, og variationen i disse værdier kan derfor måske være med til at forklare forskellige vækstintentioner. Setuppet skal forstås således, at der testes, om entreprenører, der har høje vækstintentioner, udtrykker en værdi mere eller mindre, end en entreprenør der har lavere vækstintentioner.

Til trods for at det foregående kaldes for en alternativ tilgang til forståelsen af værdiers betydning, så er perspektivet ikke nyt. Brugen af værdier som forklarende variabel i forhold til en virksomheds udvikling og entreprenører som sådan er endvidere heller ikke enestående for dette speciale, hvilket vil blive gennemgået i nedenstående afsnit.

8.1.3. Værdier som mål

Værdier som uafhængig variabel i forhold til en virksomheds udvikling er bl.a. anvendt af Nigar Cakar og Alper Erturk i deres studie af værdiers betydning for tyrkiske små og mellemstore virksomheders (SMV) innovative kapabilitet. Studiet, der er publiceret i Journal of Small Business Management, anvender ligeledes Hofstedes kulturdimensioner i operationaliseringen af værdier og tester disse i forhold til innovativ kapabilitet. Studiet viser, at der i Tyrkiske SMV'er er en positiv sammenhæng mellem henholdsvis kollektivism og undgåelse af usikkerhed og virksomhedernes innovative kapabilitet, mens de ikke finder nogen sammenhæng mellem den innovative kapabilitet og henholdsvis magtdistance og maskulini-

tet (Cakar & Erturk 2010). Cakar og Erturk bruger i stil med dette speciale et kvantitativt forskningsdesign, hvor de udvælger en stikprøve på 43 små virksomheder (0-49 ansatte) og 50 mellemstore virksomheder (50-250 ansatte). De genanvender i deres undersøgelse spørgsmål, der har været testet i andre undersøgelser, hvilket giver en højere grad af målingsvaliditet. Af denne årsag er mange af de spørgsmål, der er anvendt i dette speciale hentet fra Cakar og Erturk's undersøgelse.

Hofstedes dimensioner er imidlertid også blevet anvendt af McGrath et al. i deres studie fra 1992, til at undersøge om og hvordan entreprenører adskiller sig fra "normalbefolkningen". Studiet finder frem til at entreprenører i højere grad tolererer usikkerhed, og at de stræber efter individuelle målsætninger, magt og følelsen af at vinde (McGrath *et al.* 1992). Schere viser endvidere i et psykologisk studie fra 1982, at entreprenører er bedre til at håndtere tvetydige og usikre situationer, hvilket flugter med konklusionerne fra McGrath et al. (Schere 1982).

Specialets anvendelse af Hofstedes dimensioner som baggrund for den værdimæssige analyse kan dermed ikke siges at være nyskabende og ovenstående undersøgelser viser, at dimensionerne kan anvendes i et sådant setup. På trods af at setup'et ikke er nyt, har det ikke været muligt at finde undersøgelser, der forsøger at forbinde dimensionerne til vækstintentioner specifikt.

Opsummerende på ovenstående afsnit kan det bemærkes, at specialets anden hypotese dels er blevet sat overfor den normalvidenskabelige tilgang til værdier, samt sat i relation til en forskningstradition, der fokuserer på entreprenørernes motiver. Motiverne antages at dække over korresponderende værdier, der kan operationaliseres gennem Hofstedes fire dimensioner.

Nedenstående afsnit har til formål at introducere Hofstedes fire dimensioner med henblik på operationalisering og test af dimensionernes påvirkning af vækstintentioner.

8.2. Hofstedes 4 dimensioner - operationalisering af værdier

I Hofstedes oprindelige studie fra 1980 opstiller han som nævnt fire dimensioner, som han mener at kunne forklare kultur indenfor. De fire dimensioner er 1) undgåelse af usikkerhed, 2) maskulinitet, 3) magtdistance og 4) individualisme (Hofstede 1980). Formålet i det nedenstående er kort at introducere de fire dimensioner og hvad de udtrykker samt opstille fire underhypoteser.

Den første af Hofstedes dimensioner, handler om undgåelse af usikkerhed, hvilket betyder i hvor høj grad, en person føler sig truet af usikre eller ukendte situationer (Hofstede 1994:113). En værdi, der relaterer sig til undgåelsen af usikkerhed, er f.eks. værdsættelsen af en fast indkomst. I forlængelse af McGrath et al. (1992) og Schere (1982), der viser at entreprenører tolerer større usikkerhed end henholdsvis "normalbefolkningen" og mellemledere i virksomheder, kan der opstilles følgende underhypotese.

H2a: Jo mere usikkerhed entreprenøren er villig til at acceptere, jo større vækstintentioner har han.

Den næste dimension er maskulinitet, der skal forstås som modsætningen til beskedenhed og afspejler en stereotypisk fremstilling af forskellene på kønnene. Dimensionen maskulinitet oversættes derfor ofte til "assertiveness", hvilket indfanger dimensionen af at være selv-promoverende eller selvsikker (Hofstede 1994:80; House *et al.* 2004:140). I det konkrete tilfælde er maskulinitet oversat til målbevidsthed eller konkurrencementalitet, hvilket også er indeholdt i dimensionen (Hofstede 1994:79-81). Den konkrete oversættelse er sket for at gøre dimensionen mere relevant i en erhvervspolitisk og entreprenant kontekst. I forlængelse af McGrath et al. (1992), der viser at entreprenører er motiveret af følelsen af at vinde, kan der opstilles følgende underhypotese.

H2b: Jo større konkurrencementalitet entreprenøren udtrykker, jo større er hans vækstintentioner.

Den tredje dimension Hofstede udvikler er magtdistance, der skal forstås som tolerancen af interaktion mellem hierarkier i en organisation. Formuleret anderledes, afspejler dimensionen en lighedsværdi, altså om det er godt eller skidt, at folk er lige. Hvis man giver udtryk for, at det er godt, at under- og overordnede interagerer på lige fod, giver man udtryk for en lav magtdistance og omvendt (Hofstede 1994:27). I forlængelse af McGrath et al. (1992), der viser, at entreprenører stræber efter magt, kan der opstilles følgende underhypotese:

H2c: Jo større magtdistance entreprenøren er villig til at acceptere, jo større vækstintentioner har han.

Den sidste dimension er individualisme, der skal forstås som i hvor høj grad, man mener, at det er individuelle eller kollektive mål, der er det vigtigste. En individualist vil typisk give udtryk for, at man kun har ansvar overfor sig selv og sin nærmeste familie, og man først og fremmest skal søge sin egen lykke (Hofstede 1994:51). McGrath et al. (1992) og Tiesen (1997) viser dels, at entreprenører stræber efter individuelle mål, men også at de er meget individuelt handlende/selvstændige. Ud fra dette kan der opstilles følgende underhypotese.

H2d: Jo mere individualistisk entreprenøren er, jo større vækstintentioner har han.

Ud fra ovenstående hypoteser diskuteres, operationaliseres og testes entreprenørernes værdimæssige tilkendegivelser op mod vækstintentioner. Denne proces er temaet for nedenstående afsnit.

De to dimensioner, Hofstede selv lægger op til, har relation til entreprenant aktivitet, er undgåelse af usikkerhed og maskulinitet (konkurrencementalitet) (Hofstede 1994:124). Derfor gennemgås disse to dimensioner først, hvorefter magtdistance og individualisme følger.

8.2.1. Påvirker undgåelse af usikkerhed vækstintentioner?

Som allerede indikeret i afsnit 2.2., relaterer den entreprenante handling sig til en grad af usikkerhed, hvorfor det er nødvendigt at kunne tolerere denne tilstand som entreprenør (Schere 1982; Sexton & Bowman 1985; Manimala 1992; Hofstede 1994:113; Cakar & Erturk 2010:327).

Tolerance af usikkerhed bliver også pointeret af Porter, der anfører at viljen til at acceptere usikkerhed i bund og grund handler om, hvor omstillingsparat man er. Uden omstillingsparathed er det ikke muligt for virksomheden at udvikle sig (Porter 1990 (1998):113-117).

Operationaliseringen af undgåelse af usikkerhed er dels hentet fra Hofstedes nyere undersøgelser, der baserer sig på det oprindelige studie fra 1980, samt Cakar og Erturks undersøgelse der tidligere er refereret til (Cakar & Erturk 2010; Hofstede 2011). Spørgsmålene og svarfordelingerne er gengivet i Figur 26 og vendt således, at jo mere enig man er i spørgsmål 20a, jo mere accepterer man usikkerhed, mens det omvendte er tilfældet for 20b,c og 24d,e.

Formålet med at opstille en række spørgsmål, der skal måle den samme bagvedliggende variabel, er at konstruere et refleksivt indeks, som indfanger den overordnede variabel ”undgåelse af usikkerhed”. I modsætning til det formative indeks, som er anvendt i forhold

til det erhvervspolitiske miljø, er det forventeligt/ønskeligt at alle variable, der beskriver undgåelse af usikkerhed, samvarierer. Hvis en respondent svarer forskelligt på spørgsmålene, indikerer det, at et givent spørgsmål relaterer sig til en anden bagvedliggende faktor end de øvrige (Petersen 2010:400).

For at kunne konstruere et indeks skal faktorerne dels omkodes, således at de vender samme vej, og dels skal kategorien ”ved ikke” enten fjernes eller omkodes til en given værdi. Som ved konstruktionen af det erhvervspolitiske indeks, er det valgt at følge anbefalingerne i Petersen (2010), ”ved ikke” tildeles derfor gennemsnitsværdien for det pågældende spørgsmål, hvilket er sket for ikke at miste for mange respondenter. Respondenter med mere end 2 ”ved ikke” svar er imidlertid blevet kodet ud af indekset, hvilket har resulteret i 79 valide besvarelser. Indekstallet er fremkommet ved at tilskrive respondenternes svar en talværdi, lægge dem sammen for alle spørgsmålene, og derefter tage gennemsnittet (Petersen 2010:412). Derudover er spørgsmål 20a blevet vendt, således at en høj talværdi på dette spørgsmål afspejler samme stillingtagen til undgåelse af usikkerhed som for de øvrige spørgsmål.

Proceduren bag konstruktionen af de øvrige indeks for værdidimensioner er den samme som den, der er beskrevet ovenfor, hvorfor kun de konkrete omkodninger vil blive gennemgået efterfølgende.

For at kontrollere for samvarians mellem svarene er der foretaget en faktoranalyse,²¹ der viser, at spørgsmålene samvarierer rimeligt. Det viser sig dog, at spørgsmålene deler sig i to grupper eller to faktorer. 20a-c danner tilsammen en faktor mens 24d,e danner en anden faktor. Eftersom alle 5 spørgsmål samvarierer tolkes de to faktorer som delelementer af begrebet undgåelse af usikkerhed. 20a-c tolkes som undgåelse af erhvervsrelateret usikkerhed, mens 24d,e tolkes som undgåelse af en privatlivsrelateret usikkerhed.

Distributionen for indekset kan ses i Figur 27 nedenfor og skal læses således, at jo højere værdi man scorer på indekset, jo mere vil man tolerere usikkerhed. KMO målet (0,554), der måler stikprøvens tilstrækkelighed for at konstruere indekset, viser at stikprøven er meget lille til indeksskonstruktionen. Derudover er Cronbachs Alpha værdien, der måler indeksets styrke meget lavt (0,549). Det kan yderligere diskuteres, om spørgsmålene i tilstrækkelig

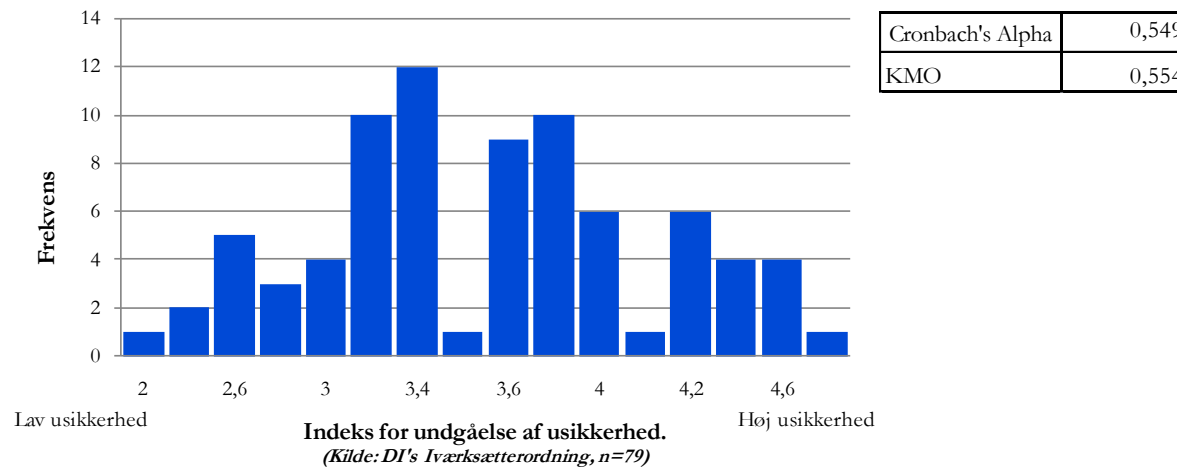
²¹ Kombinationen af disse variable er i stand til at beskrive 41 procent af variationen på den bagvedliggende variable. KMO målet, der måler stikprøvens tilstrækkelighed for at konstruere indekset er på 0,554, hvilket betyder at den anvendte stikprøve netop er tilstrækkelig for at kunne konstruere indekset. Bartlett's test for korrelation mellem variablene er signifikant $p = 0,000$, hvilket betyder at de enkelte variable ikke korrelerer uafhængigt af hinanden (Field 2005:642). Cronbach's Alpha, der måler styrken på indekset er på 0,549, hvilket afspejler et svagt indeks. Output fra konstruktionen af indekset kan findes i bilag B.

grad operationaliserer undgåelse af usikkerhed, og om spørgsmålene kan tolkes forskelligt. Retrospektivt kan man sige at spørgsmål 20b og c kan tolkes som spørgsmål om hvad, der konkret sker i organisationen og ikke relaterer sig til entreprenørens holdning. Dette kan gøre spørgsmålet svært at svare på for en entreprenør, der har fem ansatte. Ligeledes er formuleringen ”en nogenlunde fast indkomst” åben for fortolkning, da der f.eks. både kan forstås over en uge eller et år. Disse forhold skader validiteten og reliabiliteten i målingerne, og indekset kan derfor ikke bruges, som et stærkt mål for den bagvedliggende variabel. Med disse forbehold in mente, har jeg konstrueret indekset ud fra en teoretisk betragtning om, at de anvendte spørgsmål, dækker en række situationer, hvor usikkerhed indgår. Det er derfor ikke et stærkt indeks, men dog et indeks, der teoretisk måler det ønskede begreb.

		I meget høj grad (enig)	I høj grad (enig)	I nogen grad (enig)	I mindre grad (enig)	Slet ikke (enig)	Ved ikke	I alt
I hvor høj grad er du enig i følgende udsagn: (spg.20)	Man kan godt være en god leder uden at have et prædikt svar på hvert spørgsmål en underordnet kan stille (spg.20a).	57%	35%	6%	1%	0%	0%	100%
	Ansatte skal nøje følge anvisninger fra deres overordnede (spg.20b).	4%	29%	25%	32%	10%	0%	100%
	Regler og procedurer definerer hvad der er forventet af ansatte (spg.20c).	10%	13%	37%	24%	15%	1%	100%
I hvor høj grad er det vigtigt for dig: (spg.24)	At have en nogenlunde fast indkomst (spg.24d).	10%	25%	35%	23%	5%	1%	100%
	At have en almindelig arbejdsuge på 37,5 timer (spg.24e).	1%	8%	10%	44%	35%	1%	100%

Kilde: DI's Iværksætterordning, n=79

Figur 26: Svarfordeling for fem spørgsmål der danner dimensionen "undgåelse af usikkerhed" (Kilde: DI's Iværksætterordning, n=79)

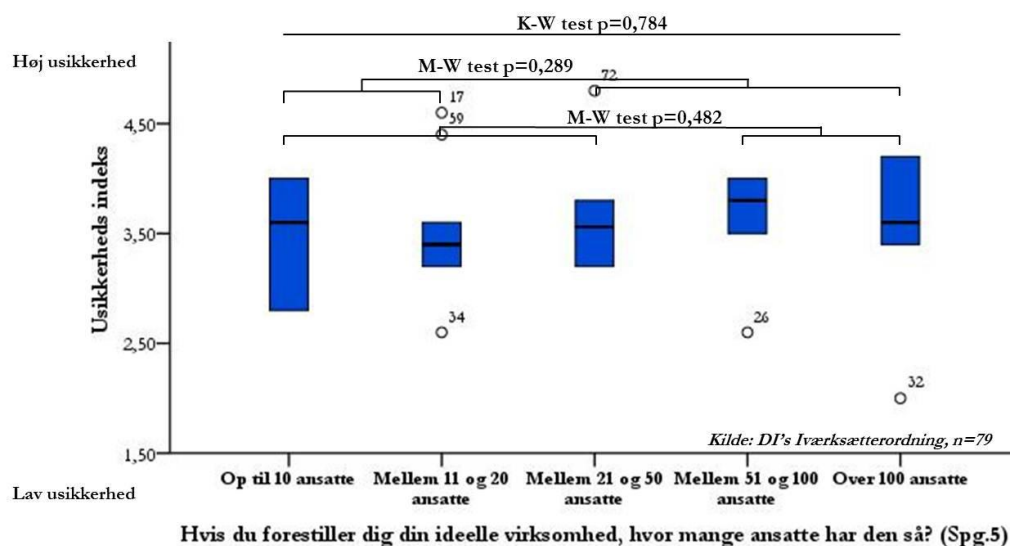


Figur 27: Undgåelse af usikkerhed. Indekset skal læses således, at jo højere score man opnår, jo mere kan man tolerere usikkerhed. (Kilde: DI's Iværksætterordning, n=79)

Ovenstående indeks (Figur 27) anvendes til at teste underhypotese *H2a*, der påstår, at jo mere usikkerhed entreprenøren er villig til at acceptere, jo større vækstintentioner har han.

Som vist på Figur 28 nedenfor er der en svag tendens til, at jo større man ønsker sin virksomhed, jo mere usikkerhed vil man tolerere. Den overordnede forskel i fordelingerne mellem grupperne er testet ved en Kruskal-Wallis test, og der blev ikke fundet nogen forskel i fordelingerne ($p=0,784$). Da der kan anes et opadgående skift i fordelingerne ved gruppen for 21-50 ansatte, er der også testet for forskellen i distributionen for entreprenører der ønsker over og under henholdsvis 20 og 50 ansatte. Begge tests er foretaget med Mann-Whitney testen og viste ingen forskel i fordelingerne ($p=0,289$ og $p=0,235$). Fra Figur 28 kan der ses en række outliers, der svarer markant anderledes end de øvrige i grupperne. Dette kan dels skyldes indeksets svage konstruktion eller, at der er særlige forhold, der gør sig gældende for disse entreprenører. En nærmere undersøgelse af disse outliers falder imidlertid udenfor specialets afgrænsning. Det skal dog bemærkes, at hvis outlierne kodes ud af undersøgelsen, kan der findes en signifikant forskel i distributionen mellem entreprenører, der ønsker over eller under 20 ansatte ($p=0,026$). Denne tendens kunne være interessant at undersøge i et større datamateriale.

På det foreliggende grundlag kan der imidlertid ikke findes solidt belæg for hypotese 2a, da der ikke kan findes nogen overordnet sammenhæng mellem undgåelse af usikkerhed og vækstintentioner.



Figur 28: Indeks over undgåelse af usikkerhed fordelt på entreprenørernes idealstørrelser for deres virksomheder. Indekset skal læses således, at jo højere en score man opnår, jo mere vil man tolerere usikkerhed. Skalaen går fra 1 – 5. K-W betegner den multivariate Kruskal-Wallis test, mens M-W betegner den bivariate Mann-Whitney test. Klammerne viser hvilke grupper, der er blevet slået sammen i de bivariate tests (Kilde: DI's Iværksætterordning, $n=79$)

8.2.2. Påvirker maskulinitet/konkurrencementalitet vækstintentioner?

Den anden dimension, Hofstede peger på som relevant for entrepreneurship, er maskulinitet, der i dette tilfælde er oversat til konkurrencementalitet. Konkurrencementaliteten relaterer sig til entreprenørens behov for at se resultater og for at hævde sig selv (Schumpeter 1911 (2008); Manimala 1992:479; Hofstede 1994:28; Cakar & Erturk 2010:327). Operationaliseringen af konkurrencementalitet er hentet fra Hofstedes 2008 undersøgelse (Hofstede 2011) samt et selvkonstrueret spørgsmål omkring vigtigheden af vækst for den enkelte entreprenør. Svarfordelingerne kan ses i Figur 29 nedenfor. Indekskonstruktionen er foregået som for spørgsmålet om undgåelse af usikkerhed, og ”ved ikke” er kodet som gennemsnittet på hvert spørgsmål.

Der er igen kontrolleret for samvarians mellem de tre spørgsmål ved hjælp af en faktoranalyse²², der viser en rimelig samvarians mellem spørgsmålene. KMO målet (0,407) viser at stikprøvens størrelse er mindre egnet til at konstruere indekset og Cronbachs Alpha værdien (0,431) viser at indekset er meget svagt (Field 2005:650,668). I den forbindelse kan det diskuteres, om de anvendte spørgsmål i tilstrækkelig grad afspejler den bagvedliggende variabel konkurrencementalitet, og om de indeholder fortolkningsmuligheder.

Med ovenstående forbehold in mente er indekset konstrueret ud fra en teoretisk betragtning om at de anvendte spørgsmål relaterer sig til en konkurrencesituation. Ønsket om anerkendelse, en øget velstand og vækst ses alle som symptomer på konkurrence og hvad man gerne vil have ud af det.

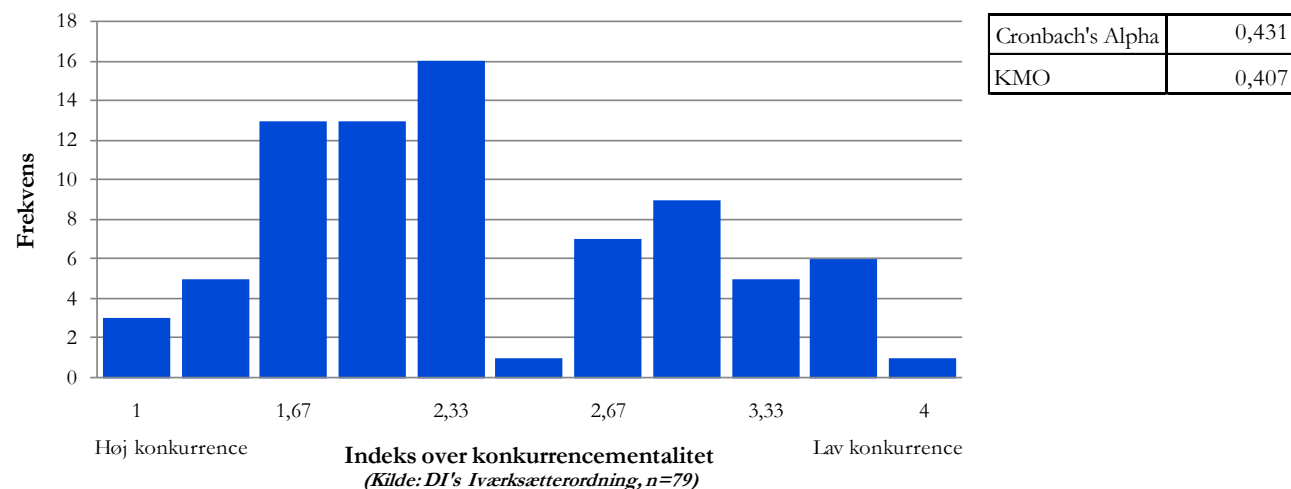
Fordelingen for indekset kan ses nedenfor i Figur 30 og skal læses således, at jo højere værdi man opnår på indekset, jo lavere konkurrencementalitet vil man have.

²² Kombinationen af disse tre variable er i stand til at beskrive 48 procent af variationen på den bagvedliggende variable. KMO målet, der måler stikprøvens tilstrækkelighed for at konstruere indekset er på 0,407, hvilket betyder at den anvendte stikprøve ikke er tilstrækkelig for at kunne konstruere indekset. Bartlett's test for korrelation mellem variablene er signifikant $p = 0,000$, hvilket betyder at de enkelte variable ikke korrelerer uafhængigt af hinanden (Field 2005:642). Cronbach's Alpha, der måler styrken på indekset er på 0,431, hvilket afspejler et svagt indeks. Output fra konstruktionen af indekset kan findes i bilag B.

		I meget høj grad	I høj grad	I nogen grad	I mindre grad	Slet ikke	Ved ikke	Total
	I hvor høj grad vil du sige, at vækst er et mål i sig selv for dig? (Spg.12)	35%	28%	22%	11%	4%	0%	100%
I hvor høj grad er det vigtigt for dig at:	Få anerkendelse for en god præstation (Spg.24.b)	19%	39%	29%	10%	1%	1%	100%
	At have udsigt til øget personlig velstand (Spg.24.c)	19%	33%	28%	16%	3%	1%	100%

Kilde: DI's Iværksætterordning, n=79

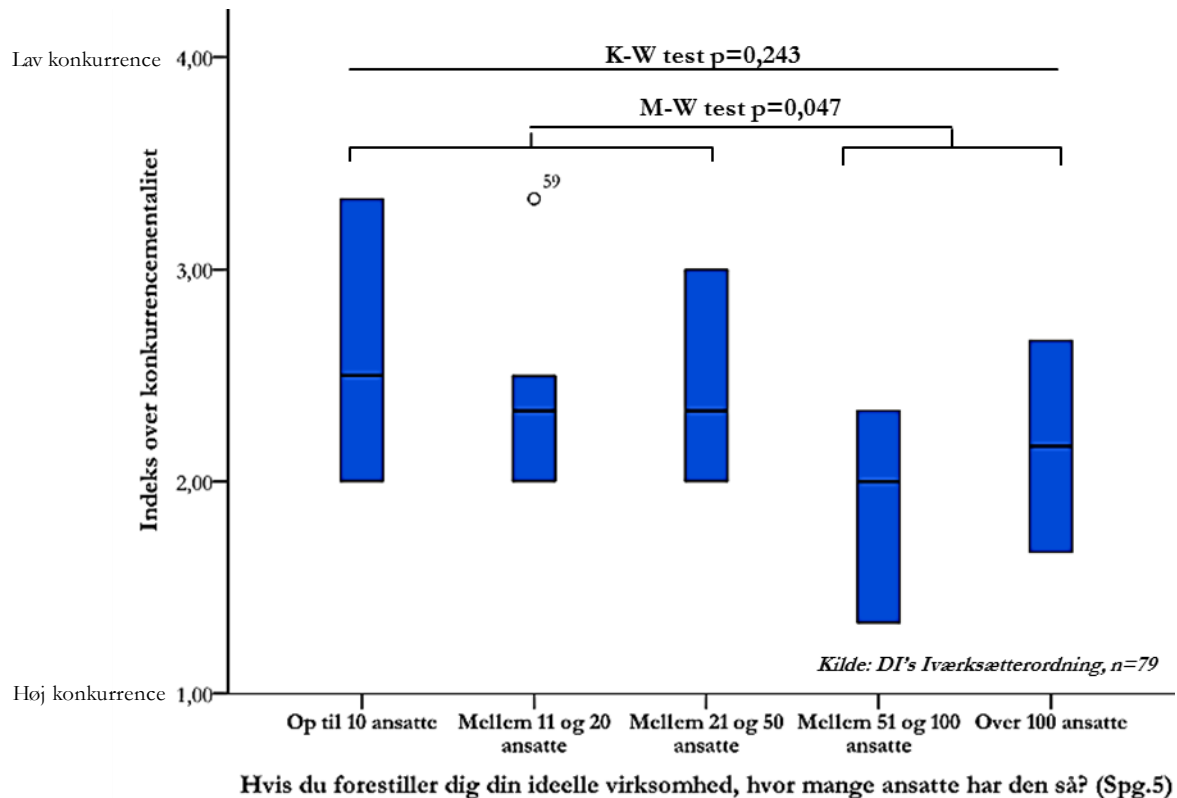
Figur 29: Svarfordeling for tre spørgsmål der danner dimensionen ”konkurrencementalitet/maskulinitet” (Kilde: DI's Iværksætterordning, n=79)



Figur 30: Indeks over konkurrencementalitet, indekset skal læses således at jo højere værdi man opnår på indekset jo lavere konkurrencementalitet vil man have (Kilde: DI's iværksætterordning, n=79)

Ovenstående indeks anvendes til at teste hypotese *H2b*, der påstår at jo større konkurrencementaltitet entreprenøren udtrykker, jo større er hans vækstintentioner.

Som det kan ses af Figur 31, kan der ses antydningen af en tendens til at jo større konkurrencementaltitet entreprenørerne har, jo større er deres vækstintentioner.



Figur 31: Indeks over konkurrencementaltitet fordelt på entreprenørernes idealstørrelser for deres virksomheder. Indekset skal læses således, at jo højere værdi man opnår, jo lavere konkurrencementaltitet vil man have. Skalaen går fra 1 – 5. K-W betegner den multivariate Kruskal-Wallis test, mens M-W betegner den bivariate Mann-Whitney test. Klammerne viser hvilke grupper, der er blevet slået sammen i den bivariate test (*Kilde: DI's Iværksætterordning, n=79*)

Den svage tendens er testet ved en Kruskal-Wallis test, der ikke viser en forskel i fordelingen mellem grupperne ($p=0,243$). Da der kan ses et nedadgående skift i fordelingerne mellem entreprenører, der ønsker over eller under 50 ansatte, er der yderligere foretaget en undersøgelse af distributionen mellem disse to grupper. Ved opdeling af entreprenørerne ved idealstørrelse på over og under 50 ansatte er der fundet en signifikant forskel i fordelingen ($p=0,047$). Som i analysen af undgåelse af usikkerhed findes der en outlier, en udkodning af denne entreprenør ændrer imidlertid ikke nævneværdigt ved ovenstående resultat.

På grund af indeksets svage styrke er det imidlertid ikke muligt at konkludere noget konkret; det kan blot konstateres, at det tyder på, at der er en sammenhæng mellem konkurrencementalitet og vækstintentioner.

Der kan på det foreliggende grundlag findes begrænset belæg for hypotese *H2b*'s påstand om, at jo højere konkurrencementalitet entreprenøren har, jo større vækstintentioner har han. Der er dog den store begrænsning ved fundet, at indekset ikke er stærkt nok til at være pålideligt.

8.2.3. Påvirker magtdistance vækstintentioner?

Magtdistance skal som nævnt ses som accepten af, at individer på forskellige hierarkiske niveauer interagerer og argumenterer på lige fod. Operationaliseringen af magtdistance er hentet fra Cakar og Erturks undersøgelse og svarene er gengivet i nedenstående Figur 32.

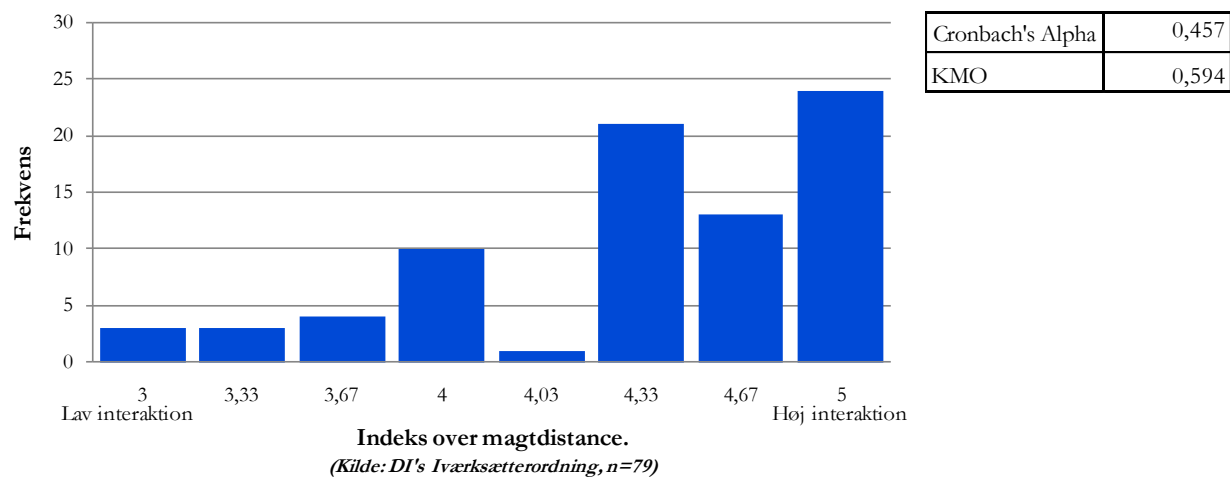
Der er foretaget en faktoranalyse for samvarians²³, der viser, at alle tre spørgsmål samvarierer nogenlunde. KMO målet er på 0,594 og viser, at stikprøven er tilstrækkelig til at konstruere dette indeks. Derimod viser Cronbach Alpha værdien (0,457), at der er tale om et svagt indeks. Med forbehold for de statistiske implikationer og indeksets styrke, konstrueres indekset ud fra en teoretisk betragtning. Denne betragtning bygger på, at spørgsmål om socialisering, modargumentation og tiltro til at underordnede kan varetage komplicerede opgaver, direkte relaterer sig til værdierne omkring interaktionen mellem over- og underordnede. Derfor kan man sige, at der er teoretisk belæg for indekset selvom der ikke er statistisk belæg for det. Fordelingen kan ses i nedenstående Figur 33. Indekset skal læses således, at jo højere score man opnår, jo mere vil man acceptere interaktion mellem hierarkierne.

²³ Kombinationen af disse tre variable er i stand til at beskrive 48 procent af variationen på den bagvedliggende variabel. KMO målet, der måler stikprøvens tilstrækkelighed for at konstruere indekset er på 0,594, hvilket er lavt men dog acceptabelt. Bartlett's test for korrelation mellem variablene er signifikant $p = 0,016$, hvilket betyder at de enkelte variable ikke korrelerer uafhængigt af hinanden (Field 2005:642). Cronbach's Alpha, der måler styrken på indekset er på 0,457, hvilket afspejler et svagt indeks. Output fra konstruktionen af indekset kan findes i bilag B.

		I meget høj grad enig	I høj grad enig	I nogen grad enig	I mindre grad enig	Slet ikke enig	Ved ikke	Total
I hvor høj grad er du enig i følgende udsagn:	Overordnede bør afstå fra at socialisere med deres underordnede på jobbet (Spg.22a)	0%	1%	24%	29%	46%	0%	100%
	Underordnede bør ikke modargumentere eller modsige deres overordnede beslutninger (Spg.22b)	0%	1%	8%	25%	65%	1%	100%
	Overordnede bør ikke uddelegere svære og vigtige opgaver til deres underordnede. (Spg.22c)	1%	1%	6%	27%	63%	1%	100%

Kilde: DI's Iværksætterordning, n=79

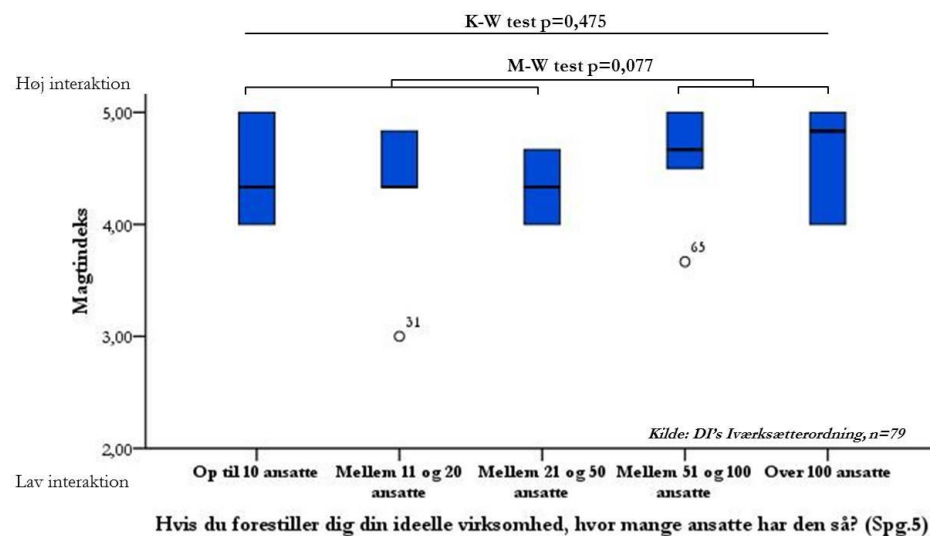
Figur 32: Fordeling af besvarelserne på spørgsmål, der relaterer sig til magtdistance. (Kilde: DI's iværksætterordning, n=79)



Figur 33: Indeks over tolerance af magtdistance. Indekset skal læses således, at jo højere score man opnår, jo mere vil man acceptere interaktion mellem hierarkierne/ jo mindre magtdistance ønsker man (Kilde: DI's iværksætterordning, n=79)

Ovenstående indeks anvendes til at teste hypotese $H2c$, der påstår, at jo større magtdistance entreprenøren er villig til at acceptere, jo større vækstintentioner har han.

Som nedenstående Figur 34 viser, er der ikke nogen overordnet forskel i fordelingerne mellem grupperne ($p=0,475$). Der er imidlertid en meget lille tendens til, at entreprenører, der har en idealstørrelse på mere end 50 ansatte ønsker lavere magtdistance/højere interaktion mellem hierarkierne end dem, der har lavere vækstintentioner, hvilket modsiger hypotesen. Forskellen i fordelingen mellem dem der ønsker flere eller færre end 50 ansatte er testet ved en Mann-Whitney test og er ikke signifikant ($p=0,077$). Med en p-værdi så tæt på 0,05 kan der dog spekuleres på, om konstruktionen af et stærkere indeks i en større stikprøve havde givet et signifikant resultat og man kan derfor reelt ikke afvise en sammenhæng (King 1986:684). Da stikprøven er relativt lille kan der, som også diskuteret i afsnit 3.3.5. spekuleres i om der her er tale om en statistisk type to fejl, hvor der statistisk ikke er en forskel i fordelingerne men reelt er det i virkeligheden (Agresti & Finlay 1997:175). Som i de øvrige spørgsmål kan der identificeres nogle outliers og kodes de ud af testen fås en signifikant forskel i fordelingerne mellem entreprenører, der ønsker flere eller færre end 50 ansatte ($p=0,045$). Dette styrker formodningen om at der kunne være en sammenhæng.



Figur 34: Indeks over magtdistance fordelt på entreprenørernes idealstørrelser for deres virksomheder. Indekset skal læses således, at jo højere værdi man opnår, jo lavere magtdistance ønsker man. Skalaen går fra 1 – 5. K-W betegner den multivariate Kruskal-Wallis test, mens M-W betegner den bivariate Mann-Whitney test. Klammerne viser hvilke grupper, der er blevet slået sammen i den bivariate test (Kilde: DI's Iværksætterordning, $n=79$)

Der på baggrund af det foreliggende datagrundlag fundet bevis imod hypotese 2c. Der er således fundet indikationer af, at der muligvis er den modsatte sammenhæng mellem magt-distance og idealstørrelse end den forudset i hypotesen. En sammenhæng der desværre ikke ligger indenfor dette speciales afgrænsning at undersøge nærmere.

8.2.4. Påvirker individualisme vækstintentioner?

Den sidste dimension hos Hofstede er individualisme/kollektivism, hvor skalaen går fra, at man har et individualistisk perspektiv til et kollektivistisk. Dette skal forstås som graden af hvilken, man mener at individuelle mål, og selvstændighed er vigtigere end samarbejde og kollektive gerninger. Operationaliseringen af individualisme er hentet fra Cakar og Erturks studie, og svarene er gengivet nedenfor i Figur 35 (Cakar & Erturk 2010).

Samvariansen mellem spørgsmålene er testet gennem en faktoranalyse,²⁴ der viser en samvarians mellem spørgsmålene. KMO målet (0,583) viser at stikprøven er relativt tilstrækkelig til konstruktionen af indekset. Derimod viser Cronbachs Alpha værdien (0,463), at indekset er meget svagt. I den forbindelse kan det diskuteres, om individualisme er operationaliseret hensigtsmæssigt. I forhold til spørgsmål 22.d kan man overveje, hvad det gør ved spørgsmålet, at det er en arbejdsgiver, der bliver spurgt. Hvis entreprenøren svarer, at det i høj grad er i orden at bede individuelle ansatte om at opgive individuelle mål til gavn for virksomheden, er det så udtryk for en kollektiv eller individualistisk værdi? Ifølge Cakar og Erturk udtrykker dette et kollektivistisk svar, da det vil gavne alle ansatte i virksomheden. På den anden side kunne det også udtrykke en individualistisk værdi, fordi entreprenøren netop har en egeninteresse i virksomhedens bedste. I det konkrete tilfælde tolkes spørgsmålet i retningen af Cakar og Erturks forståelse. Dette skal forstås på den måde, at det antages, at hvis entreprenøren er enig i spørgsmålet, så udviser han en interesse i at få de ansatte til at arbejde bedst muligt sammen, hvilket kan tolkes som en kollektiv værdi. En individualist vil i stedet fokusere på, at alle ansatte følger deres egne mål for på den måde at optimere den enkelte ansattes indsats.

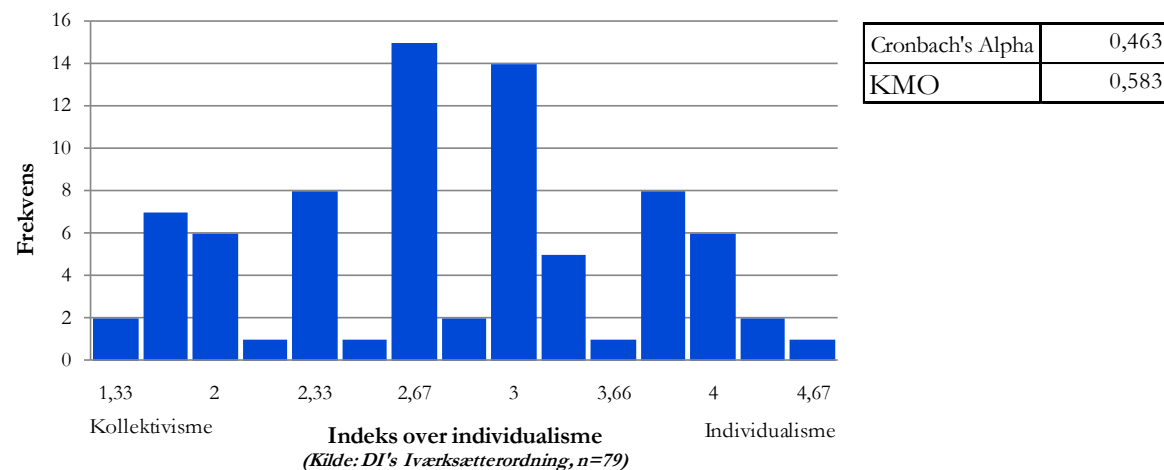
²⁴ Kombinationen af disse tre variable er i stand til at beskrive 48 procent af variationen på den bagvedliggende variable. KMO målet, der måler stikprøvens tilstrækkelighed for at konstruere indekset, er på 0,583, hvilket er lavt men dog acceptabelt. Bartlett's test for korrelation mellem variablene er signifikant $p = 0,009$, hvilket betyder at de enkelte variable ikke korrelerer uafhængigt af hinanden (Field 2005:642). Cronbach's Alpha, der måler styrken på indekset er på 0,463, hvilket afspejler et svagt indeks. Output fra konstruktionen af indekset kan findes i bilag B.

Ovenstående diskussion afslører imidlertid en vis fortolkningsmulighed af spørgsmålet, hvilket skader både validiteten og reliabiliteten. Dermed kan der stilles spørgsmål ved, om der reelt måles det, der påstås, at blive målt. Med ovenstående statistiske og operationelle forbehold in mente konstrueres indekset ud fra en teoretisk betragtning om, at spørgsmålene relaterer sig til forholdet mellem en individuel og en kollektiv indsats. Indeksets fordeling kan ses nedenfor i Figur 36, og skal læses således at jo højere værdi man scorer i indekset, jo mere individualistisk er man.

		I meget høj grad enig	I høj grad enig	I nogen grad enig	I mindre grad enig	Slet ikke enig	Ved ikke	Total
I hvor høj grad er du enig i følgende udsagn:	Det er i orden at bede individuelle ansatte om at opgive individuelle mål, hvis det gavner virksomheden som helhed (Spg.22d)	15%	39%	29%	11%	4%	1%	100%
	Det er bedre at arbejde i en gruppe end individuelt (Spg.22e)	8%	33%	28%	22%	6%	4%	100%
	Kollektive beslutninger er bedre end beslutninger taget af enkelt personer (Spg.22f)	9%	20%	29%	24%	16%	1%	100%

Kilde: DI's Iværksætterordning, n=79

Figur 35: Fordeling af besvarelsene på spørgsmål, der relaterer sig til individualisme. (Kilde: DI's iværksætterordning, n=79)



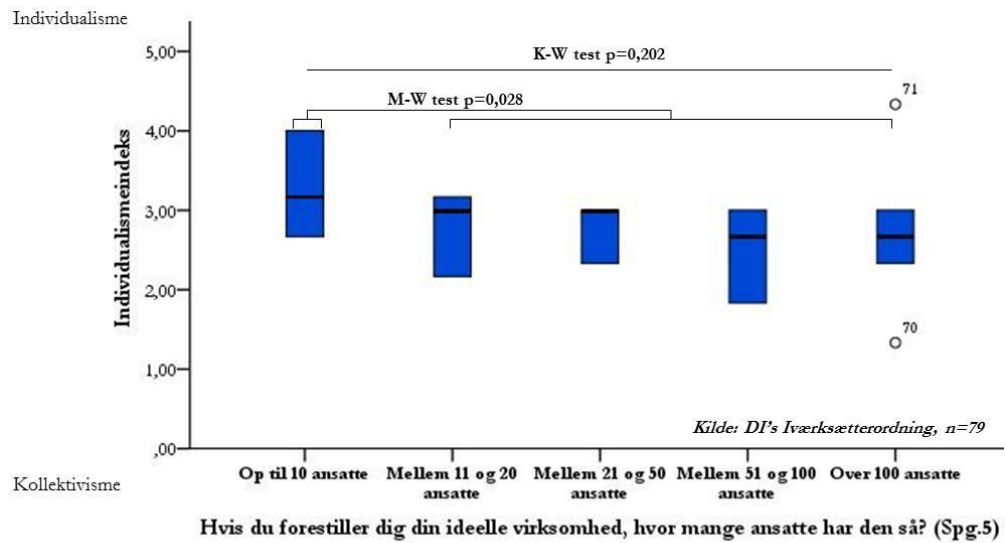
Figur 36: Indeks over individualisme. Indekset skal læses således at jo højere score man opnår jo mere individualistiske værdier giver entreprenøren udtryk for. (Kilde: DI's iværksætterordning, n=79)

Ovenstående indeks anvendes til at undersøge hypotese *H2d*, der påstår at jo mere individualistisk entreprenøren er, jo større vækstintentioner har han.

Som det kan ses af Figur 37, er der antydningen af en sammenhæng, der går modsat hypotesens påstand. Forskellen mellem grupperne er testet ved hjælp af Kruskal-Wallis testen, og der blev ikke fundet nogen forskel i distributionerne ($p=0,202$). Da der kan ses en nedadgående ændring i distributionerne for entreprenører, der ønsker flere eller færre end 10 ansatte, er der også testet for forskellen mellem disse to grupper. Testen viste en signifikant forskel ($p=0,028$), hvilket underbygger ideen om, at der kan være en sammenhæng mellem de to variable. Som for spørgsmålet om undgåelse af usikkerhed kan der identificeres to outliers. En udkodning af disse rykker imidlertid ikke på ovenstående resultater.

På det foreliggende grundlag er der derfor ikke belæg for hypotese 2d, da der er fundet indikationer af en modsatrettet tendens.

Indikationen af en sammenhæng mellem en højere grad af kollektivism og vækst er også fundet i Tiesen (1997). Tiesen viser, at den entreprenante handling i sig selv er individualistisk, men at det kræver kollektivistiske værdier som samarbejde at udvikle virksomheden. Kigger man på spørgsmålene, fremhæver alle tre samspillet mellem individet og ”gruppen” i en arbejdsrelation, hvilket kan tolkes som, at indekset i princippet måler hvor meget man ønsker samarbejde og ikke i så høj grad individualistiske målsætninger. Sammenholdt med Tiesens fund indikerer dette, at kollektivism skal forstås som en værdsættelse af samarbejde.



Figur 37: Indeks over individualisme (viljen til samarbejde) fordelt på entreprenørernes idealstørrelser for deres virksomheder. Indekset skal læses således, at jo højere værdi man opnår, jo mere individualistiske værdier har entreprenøren. Skalaen går fra 1 – 5. K-W betegner den multivariate Kruskal-Wallis test, mens M-W betegner den bivariate Mann-Whitney test. Klammerne viser hvilke grupper, der er blevet slået sammen i den bivariate test (Kilde: DI's Iværksætterordning, $n=79$)

8.3. Har værdier betydning for vækstintentioner?

På trods af den begrænsede styrke af de konstruerede indeks ovenfor vil jeg i følgende afsnit forsøge at drage nogle konklusioner. Gennemgangen og testen af hypoteserne 2a-d viser et blandet billede af sammenhængen mellem værdier og vækstintentioner. Resultaterne fra testene er listet her nedenfor.

Hypotese:	Afkræftet:
H2a Jo mere usikkerhed entreprenøren er villig til at acceptere, jo større vækstintentioner har han.	Ja (dog med forbehold)
H2b Jo større konkurrencementalitet entreprenøren udtrykker, jo større er hans vækstintentioner.	Nej (dog med forbehold)
H2c Jo større magtdistance entreprenøren er villig til at acceptere, jo større vækstintentioner har han.	Ja - der blev fundet indikationer på en modsatrettet sammenhæng
H2d Jo mere individualistisk entreprenøren er, jo større vækstintentioner har han.	Ja - der blev fundet indikationer på en modsatrettet sammenhæng dog med en fortolkning af indekset som et spørgsmål om samarbejde i stedet for individualisme

Figur 38: Oversigt over hypoteserne H2a-d og testresultaterne.

Som det kan ses af ovenstående tabel, er der ikke fundet belæg for tre ud af fire hypoteser. Dette betyder imidlertid ikke, at der ikke er fundet belæg for, at der kan være en sammenhæng mellem værdier og vækstintentioner.

For spørgsmålet omkring magtdistance er der fundet indikationer for, at entreprenører med ønske om lav magtdistance har højere vækstintentioner end entreprenører med ønske om højere magtdistance. Ved en omfortolkning af individualisme indekset til at omhandle samarbejde fremkommer yderligere et billede af, at entreprenører, der ønsker en høj grad af samarbejde, har højere vækstintentioner end entreprenører, der ønsker lav grad af samarbejde. Holder man disse to indikationer op mod hinanden, kan der foreslås følgende:

Entreprenører, der har tendens til at ønske et samarbejde, der også går på tværs af hierarkiske niveauer, har en tendens til at have højere vækstintentioner end de entreprenører der er mere individualistisk og hierarkisk orienteret.

I testen af hypotese 2b blev der også fundet en antydning af, at entreprenører, der i en højere grad værdsætter konkurrence har en tendens til at have højere vækstintentioner. Med den konkrete operationalisering af konkurrencementalitet betyder det, at entreprenører, der værdsætter personlig velstand og anerkendelse har tendens til højere vækstintentioner, end entreprenører der værdsætter disse værdier mindre.

I testen af hypotese 2a blev der ikke fundet belæg for påstanden, at jo mere usikkerhed man er villig til at tolerere, jo større vækstintentioner har man. Ved en udkodning af outliers blev der imidlertid fundet en tendens til, at entreprenører med højere tolerance af usikkerhed har tendens til at have højere vækstintentioner end entreprenører med lavere tolerance af usikkerhed.

Sammenlagt kan det antydes, at der tenderer at være en sammenhæng mellem højere vækstintentioner og et ønske om samarbejde, der går på tværs af hierarkiske niveauer, en værdsættelse af personlig velstand og anerkendelse samt en tolerance af undgåelse af usikkerhed.

Ovenstående slutninger skal på grund af det spinkle datamateriale og en statistisk udkodning af enkelte respondenter i specifikke tests ses som antydninger af tendenser og ikke som konkrete fund. Ovenstående antydninger giver imidlertid anledning til overvejelser om hvorvidt, der ved et bedre datamateriale kan findes klare sammenhænge mellem værdier og vækstintentioner.

9. Konklusion og perspektivering

Som fortalt i indledningen står den danske økonomi overfor massive problemer de kommende år bl.a. i form af underskud på de offentlige finanser. Et af de politiske svar på denne udvikling er at forsøge at skabe mere vækst i entreprenante virksomheder, typisk gennem forbedringen af det erhvervspolitiske miljø. Dette speciale problematiserer denne tilgang, da Danmark i flere internationale undersøgelser ligger i toppen i forhold til det entreprenante og erhvervspolitiske miljø. Vilkårene for vækst i virksomhederne burde derfor allerede være til stede, og det er derfor et paradoks, at danske entreprenante virksomheder kun vokser en brøkdel sammenlignet med f.eks. de amerikanske.

Den tilsyneladende diskrepans mellem væksten i virksomhederne og det erhvervspolitiske miljø fører til specialets problemformulering og en tese, der påstår, at entreprenørernes vækstbegrænsninger ikke ligger i de ydre erhvervspolitiske vilkår men i deres egne vækstintentioner. For at undersøge entreprenørernes vækstintentioner analyserer jeg først, om der er specifikke erhvervspolitiske faktorer, der virker som vækstbarrierer (problemformuleringens *S1*). Efterfølgende undersøger jeg, i hvor høj grad entreprenørernes vækstintentioner påvirkes af henholdsvis opfattelsen af det erhvervspolitiske miljø samt værdier (*S2,S3*):

- *S1*: I hvilken grad opfatter entreprenører, at specifikke erhvervspolitiske faktorer er relevante vækstbarrierer for deres virksomhed?
- *S2*: Kan der findes en sammenhæng mellem entreprenørens opfattelse af det erhvervspolitiske miljø og hans vækstintentioner?
- *S3*: Kan der findes en sammenhæng mellem entreprenørens normer/værdier og hans vækstintentioner?

Som teoretisk fundament for analysen opstilles en institutionel ramme, hvori det antages, at individer handler på baggrund af både formelle og uformelle institutioner. Efterfølgende defineres formelle institutioner i forhold til erhvervspolitiske faktorer mens uformelle institutioner defineres i forhold til normer/værdier. Vækstintentioner operationaliseres som entreprenørernes idealstørrelse på deres virksomhed, hvilket ses som et mål for den samlede vækst entreprenørerne ønsker.

I besvarelsen af *S1* anvendes økonomisk teori til at konkretisere formelle institutioner, således at der fremkommer en række erhvervspolitiske faktorer. Ved testen af i hvor høj grad disse erhvervspolitiske faktorer udgør relevante vækstbarrierer for entreprenørerne, findes det, at tilgængeligheden af relevant arbejdskraft, adgang til finansiering, samt indkomstskatten opfattes som de mest entydige vækstbarrierer. Selv på disse faktorer er der imidlertid ikke nogen fuldstændig entydig svarfordeling. Dette leder til konklusionen om, at de ad-

spurgte entreprenører i overvejende grad ikke ser markante vækstbarrierer for at opnå deres ønskede virksomhedsstørrelser.

Operationaliseringen af erhvervspolitiske faktorer bruges efterfølgende til at konstruere et indeks, der afspejler entreprenørernes overordnede opfattelse af deres erhvervspolitiske miljø. Indekset bruges sammen med operationaliseringen af vækstintentioner til at undersøge S2. Her bliver der ikke fundet nogen sammenhæng mellem opfattelsen af det erhvervspolitiske miljø og vækstintentioner. På trods af stikprøvens lave repræsentativitet, kan der konkluderes, at opfattelsen af det erhvervspolitiske miljø i sig selv ikke er nok til kunne forklare, hvorfor entreprenørerne har forskellige vækstintentioner. Denne konklusion afspejler indledningens problematisering af, at den politiske debat kun fokuserer på ydre rammevilkår som svar på, hvordan vi får mere vækst i virksomhederne.

Som også pointeret i indledningen er det derfor nødvendigt at udvide forståelsen af vækstintentioner til også at omfatte normer og værdier. I forlængelse af denne indsigt operationaliseres værdier/normer ved at sammenholde Hofstedes undersøgelser indenfor kulturelle forskelle med undersøgelser af entreprenørers motiver.

I analysen af S3 findes der indikationer af, at der kan være en sammenhæng mellem værdier og vækstintentioner. Konkret findes der indikationer af, at ønsket om lavere magtdistance, tolerance af mere usikkerhed og konkurrencementalitet muligvis har en positiv effekt på vækstintentioner. Derudover blev der fundet indikationer af, at en lavere grad af individualisme, her tolket som et højere ønske om samarbejde, kan påvirke vækstintentioner positivt.

Ovenstående indikationer bygger på et spinkelt datagrundlag, og derfor kan der ikke siges, at være fundet en sikker sammenhæng mellem værdier og vækstintentioner. Fundet skal derfor verificeres i et større og bedre datamateriale, førend der kan tales om en konkret sammenhæng.

Dog giver analysen samlet en indikation af, at specialets indledende tese kan have en vis rigtighed, således at en forbedring af rammevilkårene ikke nødvendigvis vil øge hverken antallet af vækstvirksomheder eller den konkrete vækst i virksomhederne.

Perspektiverende kan det derfor bemærkes, at undersøgelsens resultater indikerer, at der kan være grund til nærmere at undersøge sammenhængen mellem værdier og vækstintentioner. Dels gennem kvalitative undersøgelser af hvordan konkrete værdier påvirker tankerne om vækst men også kvantitative undersøgelser, der kan underbygge sammenhængene mere generelt.

Sådanne undersøgelser vil kunne bidrage til at forstå, hvordan samfundet som helhed er med til at forme entreprenørerne som individer, både gennem formelle og uformelle institutioner. En sådan viden vil kunne bruges i udformningen af konkrete politikker, der kan være med til at underbygge de værdier eller idealer, der har en positiv indvirkning på vækstintentionerne.

En af de værdier jeg personligt har bidt mærke i ved ovenstående analyse er spørgsmålet om individualisme. Hvis fortolkningen af, at en lavere grad af individualisme er et udtryk for et ønske om mere samarbejde, ses som validt, indikerer analysen en tendens til, at ønsket om mere samarbejde har en positiv indvirkning på vækstintentioner. Dette er yderst interessant fordi anden forskning har vist en sammenhæng mellem en høj grad af individualisme og entrepreneurship (McGrath *et al.* 1992). Individualisme er således muligvis vigtigt i startfasen af en virksomhed, mens det ikke nødvendigvis øger væksten i virksomheden. Dette indikerer, at man måske ikke i så høj grad skal fokusere på ”entreprenant” kultur, hvis man vil øge væksten i virksomhederne, men i stedet skal fokusere på en samarbejdskultur, der kan tage de entreprenante virksomheder videre og udvikle dem (Tiesse 1997). Til gengæld giver undersøgelsen yderligere en indikation af, at en øget konkurrenceorienteret mentalitet også påvirker vækstintentioner positivt. Netop kombinationen af disse to værdier står for mig som meget centrale i understøttelsen af en *vækstkultur*. I den forbindelse er det min overbevisning, at f.eks. uddannelsessystemet kan anvendes til at øge lysten til samarbejde – men også at man gennem samarbejdet kan differentiere sig positivt, således at det betyder noget at gøre en ekstra indsats.

I en økonomisk kontekst vil man argumentere for, at en sådan anerkendelse kan ske gennem lavere skat på arbejde. Jeg vil i lighed med Anders Drejer og Anders Hoffmann argumentere for, at det ikke kun handler om skat på arbejde, men også om hvilke normer der er for succes, og hvor succesfuld man ”må” være (Drejer & Hoffman 2011). Dette perspektiv er for mig at se underudforsket i dansk erhvervspolitisk forskning. Med dette speciale har jeg forsøgt at bidrage til dette område og håber, det kan være til inspiration for fremtidige undersøgelser.

10. Referencer

Acs, Zoltan J., David B. Audretsch og Robert Strom (2009). Introduction: Why Entrepreneurship Matters. Entrepreneurship, growth, and public policy. Zoltan J. Acs, David B. Audretsch og Robert Strom. Cambridge, Cambridge University Press.

Acs, Zoltan J og Laszlo Szerb (2010). Global Entrepreneurship and the United States. Ruxton MD, Small Business Administration, Office of Advocacy.

Ács, Zoltán J. og Attila Varga (2005). "Entrepreneurship, Agglomeration and Technological Change." Small Business Economics 24(3): 323-334.

Acs, Zoltan og Laszlo Szerb (2007). "Entrepreneurship, Economic Growth and Public Policy." Small Business Economics 28(2): 109-122.

Agresti, Alan og Barbara Finlay (1997). Statistical methods for the social sciences. Upper Saddle River, New Jersey, Pearson Education.

Ahmad, Nadim og Anders N. Hoffmann (2008). A Framework for Addressing and Measuring Entrepreneurship. Paris, OECD.

Ajzen, Icek (1991). "The theory of planned behavior." Organizational Behavior and Human Decision Processes 50(2): 179-211.

Almond, Gabriel A. og Sidney Verba (1989). The civic culture : political attitudes and democracy in five nations. Newbury Park, Calif. ; London, Sage.

AMKOM (2009). Arbejdsmarkedskommisionen: Velfærd kræver arbejde. København, Arbejdsmarkedskommisionen.

Andersen, Lotte Bøgh (2010). Forskningskriterier. Metoder i Statskundskab. Lotte Bøgh Andersen, Kasper Møller Hansen og Robert Klemmensen. København, Hans Reitzels Forlag.

Andersen, Lotte Bøgh, Anne Skorkjær Binderkrantz og Kasper Møller Hansen (2010). Forskningsdesign. Metoder i Statskundskab. Lotte Bøgh Andersen, Kasper Møller Hansen og Robert Klemmensen. København, Hans Reitzels Forlag.

Andersen, T. M. (2005). "Migration, taxation and educational incentives." Economics Letters 87(3): 399-405.

Audretsch, D. B. (2007). "Entrepreneurship capital and economic growth." Oxford Review of Economic Policy 23(1): 63-78.

Audretsch, David B., Max C. Keilbach og Erik Lehmann (2006). Entrepreneurship and economic growth. Oxford, Oxford University Press.

Audretsch, David B. og A. Roy Thurik (2001). "What's New about the New Economy? Sources of Growth in the Managed and Entrepreneurial Economies." Industrial and Corporate Change **10**(1): 267-315.

Baumol, William, Robert E. Litan og Carl Schramm (2009). Capitalism: Growth Miracle Maker, Growth Saboteur. Entrepreneurship, growth, and public policy. Zoltan J. Acs, David B. Audretsch og Robert Strom. Cambridge, Cambridge University Press.

Bell, Gerald D. (1967). "Determinants of Span of Control." The American Journal of Sociology **73**(1): 100-109.

Bennedsen, Morten (19. januar 2011). DI's konference for mindre og mellemstore virksomheder. København, Insead.

Berger, Peter L. og Thomas Luckmann (1966 (2004)). Den sociale konstruktion af virkeligheden. København, Akademisk Forlag.

Birch, David L. (1987). Job creation in America : how our smallest companies put the most people to work. New York, London, Free Press; Collier Macmillan.

Bird, Barbara (1988). "Implementing Entrepreneurial Ideas: The Case for Intention." The Academy of Management Review **13**(3): 442-453.

Boettke, Peter J. og Virgil Henry Storr (2002). "Post-Classical Political Economy: Polity, Society and Economy in Weber, Mises and Hayek." American Journal of Economics and Sociology **61**(1): 161-191.

Bohatá, Marie og Jan Mládek (1999). "The development of the czech sme sector." Journal of Business Venturing **14**(5-6): 461-473.

Bosma, Niels og Jonathan Levie (2010). Global Entrepreneurship Monitor, 2009 Global Report, Global Entrepreneurship Monitor.

Bruno, Albert V. og Tyzoon T. Tyebjee (1982). The environment for entrepreneurship. Encyclopedia of entrepreneurship. Calvin A. Kent, Donald L. Sexton og Karl H. Vesper. Englewood Cliffs, NJ, Prentice-Hall: xxxviii, 425 p.

Bryman, Alan (2004). Social research methods. Oxford, Oxford University Press.

Børsen (3.8.2010, 3.8.2010). "Radikale vil slagte al erhvervsstøtte." Børsen. Informationerne er hentet den 6.5, 2011, fra <http://borsen.dk/nyheder/politik/artikel/1/188153/.html>

Cakar, N. D. og A. Erturk (2010). "Comparing Innovation Capability of Small and Medium-Sized Enterprises: Examining the Effects of Organizational Culture and Empowerment." Journal of Small Business Management **48**(3): 325-359.

Cantillon, Richard (1755). Essai sur la Nature du Commerce en Général. London, Fletcher Gyles.

Chandler, A. D. (1992). "ORGANIZATIONAL CAPABILITIES AND THE ECONOMIC-HISTORY OF THE INDUSTRIAL-ENTERPRISE." Journal of Economic Perspectives **6**(3): 79-100.

Chandler, Alfred D. (1997). The United States: Engines of Economic growth in the capital-intensive and knowledge intensive industries. Big business and the wealth of nations. Alfred D. Chandler, Franco Amatori og Takashi Hikino. Cambridge, Cambridge University Press: xii, 575p.

Chandler, Alfred D. og Takashi Hikino (1990). Scale and scope : the dynamics of industrial capitalism. Cambridge, Mass., Belknap Press.

Cliff, J. E. (1998). "Does one size fit all? Exploring the relationship between attitudes towards growth, gender, and business size." Journal of Business Venturing **13**(6): 523-542.

Cochran, John P. og Fred R. Glahe (1994). "The Keynes-Hayek Debate: Lessons for Contemporary Business Cycle Theorists." History of Political Economy **26**(1): 69-94.

Collin, Finn (2010). Videnskabsparadigmer, normalvidenskab og videnskabsrevolution. Videnskabsteori i Statskundskab, Sociologi og Forvaltning. Michael Hviid Jacobsen, Kasper Lippert-Rasmussen og Peter Nedergaard. København, Hans Reitzels Forlag. **1**.

Cooper, Arnold C. (1993). "Challenges in predicting new firm performance." Journal of Business Venturing **8**(3): 241-253.

Davidsson, Per (1991). "Continued entrepreneurship: Ability, need, and opportunity as determinants of small firm growth." Journal of Business Venturing **6**(6): 405-429.

De Vecchi, Nicolò (2006). "Hayek and the General Theory *." European Journal of the History of Economic Thought **13**(2): 233-258.

De Vries, Kets (1977). "THE ENTREPRENEURIAL PERSONALITY: A PERSON AT THE CROSSROADS." Journal of Management Studies **14**(1): 34-57.

Desai, Mihir A., Devesh Kapur og John McHale (2004). "Sharing the Spoils: Taxing International Human Capital Flows." International Tax and Public Finance **11**(5): 663-693.

DI, Organisation for Erhvervslivet (2010a). Inspiration til udvikling, 100 forslag til at bringe Danmark fremad. København, DI, Organisation for Erhvervslivet.

DI, Organisation for Erhvervslivet (2010b). Udviklingshjælp til Danmark, Vækstudredning 2010. København.

DI, Organisation for Erhvervslivet (2011). "ET ÅRS GRATIS TILKNYTNING TIL DI." Informationerne er hentet den 27.03, 2011, fra <http://di.dk/DI/Entrepreneur/Pages/Entrepreneur.aspx>

Dimaggio, P. J. og W. W. Powell (1983). "THE IRON CAGE REVISITED - INSTITUTIONAL ISOMORPHISM AND COLLECTIVE RATIONALITY IN ORGANIZATIONAL FIELDS." American Sociological Review **48**(2): 147-160.

Doern, Rachel (2009). "Investigating Barriers to SME Growth and Development in Transition Environments." International Small Business Journal **27**(3): 275-305.

Drejer, Anders og Anders Hoffman sendt 16. marts 2011 på DR1 i Magasinet Penge, Klippet findes 21 minutter og 20 sekunder inde i udsendelsen og varer 70 sekunder og er tilgængeligt via http://www.dr.dk/forms/published/UPlayer.aspx?webPath=rtmp://vod.dr.dk/cms/mp4:CMS/Resources/dr.dk/NETTV/DR1/2011/03/13776a12-2957-4546-9389-924b8251c5c0/0dc6e53bb2904418be0201d58ff68fbf_1000.mp4?ID=886821&AutoPlay=true&x=640&y=360&h=80, hele klippet varer 25 min 11 sek

Drucker, Peter F. (1985). "Innovation and Entrepreneurship: Practice and Principles." University of Illinois at Urbana-Champaign's Academy for Entrepreneurial Leadership Historical Research Reference in Entrepreneurship.

Drucker, Peter F. (1998). "The Discipline of Innovation." Harvard Business Review **76**(6): 149-157.

DST, Danmarks Statistik (2008). DEMO4: Erhvervsdemografi efter region, branche (DB07 10-grp) og enhed. Danmarks Statistik. København.

DST, Danmarks Statistik (2011). Konjunkturindikatorer. Danmarks Statistik. København.

Dutta, Dev K. og Stewart Thornhill (2008). "The evolution of growth intentions: Toward a cognition-based model." Journal of Business Venturing **23**(3): 307-332.

DØR, Det Økonomiske Råd (2010a). Dansk Økonomi, efterår 2010. København, De Økonomiske Råd.

DØR, Det Økonomiske Råd (2010b). Dansk Økonomi, forår 2010. København, De Økonomiske Råd.

EBST, Erhvervs- og Byggestyrelsen (2007). Iværksætterindeks 2007. København, Erhvervs- og Byggestyrelsen.

EBST, Erhvervs- og Byggestyrelsen (2009). Iværksætterindeks 2009. København, Erhvervs- og Byggestyrelsen.

EBST, Erhvervs- og Byggestyrelsen (2010a). Iværksætterindeks 2010. København, Erhvervs- og Byggestyrelsen.

EBST, Erhvervs- og Byggestyrelsen (2010b). Statistik om kvindelige iværksættere - udviklingen 2001-2007. København, Erhvervs- og Byggestyrelsen.

EBST, Erhvervs- og Byggestyrelsen (2010c, 20.10.2010). "Vækstguiden." Informationerne er hentet den 11.3, 2011, fra vækstguiden.dk

Elklit, Jørgen og Henrik Jensen (2010). Kvalitative datakilder. Metoder i Statskundskab. Lotte Bøgh Andersen, Kasper Møller Hansen og Robert Klemmensen. København, Hans Reitzels Forlag.

Elliott, John E. (2008). Introduction to the transaction edition. The theory of economic development : an inquiry into profits, capital, credit, interest, and the business cycle. Joseph Alois Schumpeter. New Brunswick, [N.J.] ; London, Transaction Books: lxiv,255p.

Entwisle, Doris R. og John Walton (1961). "Observations on the Span of Control." Administrative Science Quarterly 5(4): 522-533.

Erhvervs- og Selskabsstyrelsen (2011). "AMVAB - Aktivitetsbaseret Måling af Virksomhedernes Administrative Byrder." Informationerne er hentet den 30.3, 2011, fra <http://www.amvab.dk/sw191.asp>

Evans, Peter (1995). Embedded Autonomy. States & Industrial Transformation. Princeton, Princeton University Press.

Farole, Thomas, Andrés Rodríguez-Pose og Michael Storper (2011). "Human geography and the institutions that underlie economic growth." Progress in Human Geography 35(1): 58-80.

Field, Andy P. (2005). Discovering statistics using SPSS : (and sex, drugs and rock 'n' roll). London ; Thousand Oaks, Calif., Sage Publications.

Fine, Gary Alan og Sherry Kleinman (1979). "Rethinking Subculture: An Interactionist Analysis." The American Journal of Sociology **85**(1): 1-20.

Fligstein, Neil (2001). The architecture of markets : an economic sociology of twenty-first century capitalist societies. Princeton, N.J. ; Oxford, Princeton University Press.

Florida, Richard (1995). "Toward the learning region." Futures **27**(5): 527-536.

Foundation, Heritage (2011). "2011 index of economic freedom." Informationerne er hentet den 12.3, 2011, fra <http://heritage.org/index/>

Fuglsang, Lars og Poul Bitsch Olsen (2004). Introduktion. Videnskabsteori i Samfundsvidenskaberne. Lars Fuglsang og Poul Bitsch Olsen. Frederiksberg, Roskilde Universitetsforlag. **2**.

GEM (2011a). "Indicators." Informationerne er hentet den 29.03, 2011, fra <http://gemconsortium.org/about.aspx?page=variables>

GEM, Global Entrepreneurship Monitor Group (2011b). "The Adult Population Survey (APS)." Informationerne er hentet den 26.4, 2011, fra http://gemconsortium.org/about.aspx?page=re_adult_population_survey

GEM, Global Entrepreneurship Monitor Group (2011c). "The National Expert Survey (NES)." Informationerne er hentet den 26.4, 2011, fra http://gemconsortium.org/about.aspx?page=re_expert_surveys

Gerring, John (2004). "What Is a Case Study and What Is It Good for?" American Political Science Review **98**(02): 341-354.

Gerring, John og Paul A. Barresi (2009). Culture, Joining minimal definitions and ideal types. Concepts and method in social science : the tradition of Giovanni Sartori. David Collier og John Gerring. London, Routledge: 241, 263 p.

Gilje, Niels og Harald Grimen (2004). Samfundsvidenskabernes forudsætninger. København, Hans Reitzels Forlag.

Gilpin, Robert (2001). Global Political Economy. Princeton, Princeton University Press.

Glassford, John (2004). "Adam Smith: Reforming Merchant Power. The Case for an Open Public Sphere." Politics **24**(2): 131-142.

Granovetter, Mark (1985). "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness." The American Journal of Sociology **91**(3): 481-510.

Greiner, L. E. (1967). "Patterns of Organization Change." Harvard Business Review **45**(3): 119-130.

Greiner, L. E. (1972 (1998)). "Evolution and revolution as organizations grow." Harvard Business Review **76**(3): 55-+.

Gullestrup, Hans (2006). Cultural Analysis - towards cross-cultural understanding. Aalborg, Aalborg University Press.

Hall, P. A. og R. C. R. Taylor (1996). "Political science and the three new institutionalisms." Political Studies **44**(5): 936-957.

Hall, R. E. og C. I. Jones (1999). "Why do some countries produce so much more output per worker than others?" Quarterly Journal of Economics **114**(1): 83-116.

Hansen, Kasper Møller (2010). Spørgeskemadesign. Metoder i Statskundskab. Lotte Bøgh Andersen, Kasper Møller Hansen og Robert Klemmensen. København, Hans Reitzels Forlag.

Harrits, Gitte Sommer, Carsten Strømbæk Pedersen og Bente Halkier (2010). Indsamling af interviewdata. Metoder i Statskundskab. Lotte Bøgh Andersen, Kasper Møller Hansen og Robert Klemmensen. København, Hans Reitzels Forlag.

Hashi, Iraj (2001). "Financial and Institutional Barriers to SME Growth in Albania: Results of an Enterprise Survey." MOCT-MOST: Economic Policy in Transitional Economies **11**(3): 221-238.

Hayek, F. A. (1939). Profits, interest and investment and other essays on the theory of industrial fluctuations. London, George Routledge and Sons, ltd.

Hayek, F. A. (1945). "The Use of Knowledge in Society." The American Economic Review **35**(4): 519-530.

Held, David (2005). Models of Democracy. Cambridge, Polity Press.

Hellevik, Ottar (2002). Forskningsmetode i sosiologi og statsvitenskap. Oslo, Universitetsforlaget.

Herrmann, Andrea M. (2010). "Against the Schumpeterian mainstream: a review of institutional approaches to entrepreneurship." Socio-Economic Review 8(4): 735-746.

Herron, Lanny og Richard B. Robinson (1993). "A structural model of the effects of entrepreneurial characteristics on venture performance." Journal of Business Venturing 8(3): 281-294.

Hofstede, Geert (1980). Culture's consequences : international differences in work-related values. Beverly Hills ; London, Sage.

Hofstede, Geert (1994). Cultures and organizations : software of the mind : intercultural cooperation and its importance for survival. London, HarperCollins.

Hofstede, Geert (2011). "Research and VSM." Informationerne er hentet den 11.04, 2011, fra <http://www.geerthofstede.nl/research--vsm.aspx>

Hollander, Jacob H. (1927). "Adam Smith 1776-1926." The Journal of Political Economy 35(2): 153-197.

Hornbech, Birthe Rønn (2011). En bombe under velfærdssamfundet. Berlingske. København, Berlingske Medier: 35.

Hornday, John A. og Charles S. Bunker (1970). "THE NATURE OF THE ENTREPRENEUR." Personnel Psychology 23(1): 47-54.

House, Robert J., *et al.* (2004). Culture, leadership, and organizations : the GLOBE study of 62 societies. Thousand Oaks ; London, SAGE.

Højrup, Thomas (1983). Det glemte folk, livsformer og centraldirigering. København.

Irwin, Douglas A. (1991). "Mercantilism as strategic trade policy: The Anglo-Dutch rivalry for the East India trade." Journal of Political Economy 99(6): 1296.

Iversen, Martin Jes og Steen Andersen (2008). Co-operative liberalism. Creating Nordic Capitalism. Susanna Fellman, Martin Jes Iversen, Hans Sjögren og Lars Thue. London, Palgrave macmilan.

Jensen, Sune K. og E. Alexander Ulrich (2010). Why bother about SME's? some facts. Company Law and SMEs. Mette Neville og Karsten Engsig Sørensen. København, Thomson Reuters.

Jessen, Chris Kjær (2010). Støjberg: Dansk velfærd under pres. Berlingske. København, Berlingske Medier: 8.

Kalantaridis, C. (2004). Understanding the entrepreneur : an institutionalist perspective. Aldershot, Hants, England ; Burlington, VT, Ashgate.

Keeley, B. (2009). International Migration, The Human Face og Globalization. Paris, OECD.

Kelley, Donna, Niels Bosma og Jose Ernesto Amoros (2010). Global Entrepreneurship Monitor, 2010 Global Report, Global Entrepreneurship Monito Group.

King, Gary (1986). "How Not to Lie with Statistics: Avoiding Common Mistakes in Quantitative Political Science." American Journal of Political Science **30**(3): 666-687.

Kirzner, Israel M (1979). Perception, opportunity and profit : studies in the theory of entrepreneurship. Chicago ; London, University of Chicago Press.

Kirzner, Israel M (1997). "Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: An Austrian Approach." Journal of Economic Literature **35**(1): 60-85.

Klemmensen, Robert, Lotte Bøgh Andersen og Kasper Møller Hansen (2010). At lave undersøgelser indenfor statskundskab. Metoder i statskundskab. Robert Klemmensen, Lotte Bøgh Andersen og Kasper Møller Hansen. København, Hans Reitzels Forlag. **1**: 19-41.

Kleven, Henrik Jacobsen og Claus Thustrup Kreiner (2006). Anden Del. Skat, arbejde og lighed. Torben Tranæs. København, Gyldendal.

Knudsen, Tim (2004). Stat. Kernebegreber i politik. Tim Knudsen. København, Thomson A/S. **2**.

Koch, Carsten A. (2004). Kritisk Rationalisme. Videnskabsteori i Samfundsvidenskaberne. Lars Fuglsang og Poul Bitsch Olsen. Frederiksberg, Roskilde Universitetsforlag. **2**.

Koepp, Rob (2002). Clusters of creativity : enduring lessons on innovation and entrepreneurship from Silicon Valley and Europe's Silicon Fen. Chichester, Wiley.

Kolvereid, Lars (1992). "Growth aspirations among Norwegian entrepreneurs." Journal of Business Venturing **7**(3): 209-222.

Laudel, Grit (2005). "Migration Currents Among the Scientific Elite." Minerva **43**(4): 377-395.

Leitch, C., F. Hill og H. Neergaard (2010). "Entrepreneurial and Business Growth and the Quest for a "Comprehensive Theory": Tilting at Windmills?" Entrepreneurship Theory and Practice **34**(2): 249-260.

- Manimala, Mathew J. (1992). "Entrepreneurial heuristics: A comparison between high PL (pioneering-innovative) and low PI ventures." Journal of Business Venturing 7(6): 477-504.
- Mankiw, N. Gregory (1989). "Real Business Cycles: A New Keynesian Perspective." The Journal of Economic Perspectives 3(3): 79-90.
- March, James G. og Johan P. Olsen (1989). Rediscovering institutions : the organizational basis of politics. New York, Free Press ; London : Collier Macmillan.
- McClelland, David C. og David H. Burnham (1976). "Power is the great motivator." Harvard Business Review 54(2): 100-110.
- McCraw, Thomas (1997). Government, big business, and the wealth of nations. Big business and the wealth of nations. Alfred D. Chandler, Franco Amatori og Takashi Hikino. Cambridge, Cambridge University Press: xii, 575p.
- McGrath, Rita Gunther, Ian C. MacMillan og Sari Scheinberg (1992). "Elitists, risk-takers, and rugged individualists? An exploratory analysis of cultural differences between entrepreneurs and non-entrepreneurs." Journal of Business Venturing 7(2): 115-135.
- Michelsen, Jesper (1992). Højteknologiske Iværksættere. Økonomisk Institut. København, Københavns Universitet. **Cand.Polit:** 127.
- Miner, John, Norman Smith og Jeffrey Bracker (1994). "Role of Entrepreneurial Task Motivation in the Growth of Technologically Innovative Firms: Interpretations From Follow-Up Data." Journal of Applied Psychology 79(4): 627-630.
- Mintzberg, Henry (1983). Structure in fives : designing effective organisations. Englewood Cliffs ; London, Prentice-Hall.
- Monberg, Julie Stemann (2011, 24.3.2011). "Erhvervspolitik." Informationerne er hentet den 6.5, 2011, fra <http://www.ft.dk/Demokrati/Partier/PartiOversigt/Liberal%20Alliance/politik/Erhverv%20og%20handel/Erhvervspolitik.aspx>
- Morikawa, Hidemasa (1997). Japan. Big business and the wealth of nations. Alfred D. Chandler, Franco Amatori og Takashi Hikino. Cambridge ; New York, Cambridge University Press: 307-335.
- Munnell, Alicia H. (1992). "Policy Watch: Infrastructure Investment and Economic Growth." The Journal of Economic Perspectives 6(4): 189-198.

Nauze, La J.A. (1937). "The substance of Adam Smith's attack on mercantilism." The Economic Record **13**(24): 90-93.

Nelson, Richard R. og Sidney G. Winter (1977). "In search of useful theory of innovation." Research Policy **6**(1): 36-76.

North, Douglass C. (1996 (1990)). Institutions, institutional change and economic performance. Cambridge, Cambridge University Press.

OECD (2008a). Entrepreneurship Review of Denmark. Paris, OECD.

OECD (2008b). The Global Competition for Talent, Mobility of the Highly Skilled. Paris, OECD.

OECD (2010a). Growth-oriented Tax Policy Reform. Tax Policy Reform and Economic Growth. Paris, OECD.

OECD (2010b). OECD Economic Outlook. Paris. **87**.

OECD (2010c). SMEs, Entrepreneurship and Innovation. Paris, OECD.

OEM, Økonomi- og Erhvervsministeriet (2009). "Konkurrenceevneredegørelse." Danmark i den globale økonomi. Informationerne er hentet den 15.3, 2011, fra <http://www.em.dk/Resources/OEM/Static/Publikationer/2009/kap11.htm>

OEM, Økonomi- og Erhvervsministeriet (2010). Redegørelse om erhvervsstøtte 2010. København.

Petersen, Michael Bang (2010). Indekskonstruktion. Metoder i Statskundskab. Lotte Bøgh Andersen, Kasper Møller Hansen og Robert Klemmensen. København, Hans Reitzels Forlag.

Pindyck, Robert S. og Daniel L. Rubinfeld (2005). Microeconomics. Upper Saddle River, NJ, Pearson/Prentice Hall.

Pissarides, Francesca (1999). "Is lack of funds the main obstacle to growth? EBRD's experience with small- and medium-sized businesses in central and eastern europe." Journal of Business Venturing **14**(5-6): 519-539.

Porter, Michael E. (1990 (1998)). The competitive advantage of nations : with a new introduction. New York ; London, Free Press.

Porter, Michael E. (1998). "CLUSTERS AND THE NEW ECONOMICS OF COMPETITION." Harvard Business Review 76(6): 77-90.

Porter, Michael E., Jeffrey D. Sachs og John W. McArthur (2001). The Global Competitiveness Report 2001-2002, World Economic Forum: 16 - 25.

Pridham, Geoffrey (2000). The Dynamics of Democratization - a comparative approach. London, Continuum.

Rashid, Salim (1990). "Before Adam Smith: the emergence of political economy, 1662-1776." History of Political Economy 22(3): 573-577.

Regeringen (2009). "Regeringens Vækstforum." Informationerne er hentet den 8.3, 2011, fra http://www.stm.dk/_p_12918.html

Regeringen (2010a). Danmark 2020, viden, vækst, velstand, velfærd. København.

Regeringen (2010b). "Finansloven 2011." Informationerne er hentet den 8.3, 2011, fra http://www.fm.dk/Temaer/~media/Files/Nyheder/Pressemeddelelser/2010/11/finanslovsaftaler%202011/resumeer_finanslovsaftale_2011.ashx

Regeringen (2011). "Danmark som væksthation." Informationerne er hentet den 27.5, 2011, fra <http://www.fm.dk/Nyheder/Pressemeddelelser/2011/05/20110527%20Danmark%20som%20væksthation.aspx>

Reynolds, Paul, *et al.* (2000). Global Entrepreneurship Monitor Executive Report.

Rizzo, Mario J. (1982). Mises and Lakatos: A reformulation of Austrian Methodology. Method, process, and Austrian economics : essays in honor of Ludwig von Mises. Israel M. Kirzner. Lexington, Mass., Lexington Books: viii, 262 p.

Roberts, Edward B. og Charles Eesley (2009). Entrepreneurial Impact: The Role of MIT. Cambridge MA, Massachusetts Institute of Technology
Kaufman Foundation.

Salter, Jeff og Christian Lund (2003). Statens rolle i udviklingen af markedet for risikovillig kapital, en komparativ analyse af erhvervspolitik i Danmark og Sverige. Statskundskab. København, Københavns Universitet. **Cand.scient.pol.**

SBA, Small Business Administration (2011). "What We Do." Informationerne er hentet den 16.4, 2011, fra <http://www.sba.gov/about-sba-services/what-we-do>

Scharpf, Fritz W. (1997). Games real actors play : actor-centered institutionalism in policy research. Boulder, Colo. ; Oxford, WestviewPress.

Schere, Jean L. (1982). Tolerance of Ambiguity as a Discriminating Variable Between Entrepreneurs and Managers, Academy of Management.

Schröter, Harm G. (1997). Small European nations. Big business and the wealth of nations. Alfred D. Chandler, Franco Amatori og Takashi Hikino. Cambridge ; New York, Cambridge University Press: 176-204.

Schumpeter, Joseph Alois (1911 (2008)). The theory of economic development : an inquiry into profits, capital, credit, interest, and the business cycle. New Brunswick, [N.J.] ; London, Transaction Books.

Schumpeter, Joseph Alois (1942 (2010)). Capitalism, socialism and democracy. London, Routledge.

Scott, Allen (2006). "Entrepreneurship, Innovation and Industrial Development: Geography and the Creative Field Revisited." Small Business Economics 26(1): 1-24.

Scott, W. Richard (1998). Organizations : rational, natural, and open systems. Upper Saddle River, N.J., Prentice Hall ; London : Prentice-Hall International.

Sexton, Donald L. og Nancy Bowman (1985). "The Entrepreneur: A Capable Executive and More." Journal of Business Venturing 1(1): 129.

SF (2011). "Ny vækst - nye job." Informationerne er hentet den 8.3, 2011, fra <http://www.sf.dk/v%C3%A6kst/ny-v%C3%A6kst-nye-job-sf-s-v%C3%A6kstudspil>

Shachar, A. (2006). "The race for talent: Highly skilled migrants and competitive immigration regimes." New York University Law Review 81(1): 148-206.

Shane, Scott (2000). "Prior Knowledge and the Discovery of Entrepreneurial Opportunities." Organization Science 11(4): 448-469.

Sidenius, Niels Christian (1989). Dansk Industripolitik - nye løsninger på gamle problemer, Højbjerg: Hovedland.

Slomp, Hans (1996). Between bargaining and politics : an introduction to European labor relations. Westport, Conn., Praeger.

Smith, Adam (1776). Book IV: Of Systems of political Economy. An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations. Adam Smith. Dublin, GALE Cengage Learning. 2.

Socialdemokraterne og SF (2010a). "Fair Løsning." Informationerne er hentet den 8.3, 2011, fra <http://www.fairlosning.dk/>

Socialdemokraterne og SF (2010b). "FØRST SKABER VI VÆKST OG NYE JOB." Informationerne er hentet den 29.3, 2011, fra <http://www.fairlosning.dk/vaekst-og-nye-job.aspx>

Socialdemokraterne og SF (2011). Fair Løsning - Sammen om Danmark.

Stel, André van, Martin Carree og Roy Thurik (2005). "The Effect of Entrepreneurial Activity on National Economic Growth." Small Business Economics 24(3): 311-321.

Stephan, Ute og Lorraine M. Uhlaner (2010). "Performance-based vs socially supportive culture: A cross-national study of descriptive norms and entrepreneurship." Journal of International Business Studies 41(8): 1347-1364.

Tiessen, James H. (1997). "Individualism, collectivism, and entrepreneurship: A framework for international comparative research." Journal of Business Venturing 12(5): 367-384.

Urwick, Lyndall F. (1956). "The Manager's Span of Control." Harvard Business Review 34(3): 39-47.

Vengsgaard, Kristian (2010). Kritisk Rationalisme. Videnskabsteori i Statskundskab, Sociologi og Forvaltning. Michael Hviid Jacobsen, Kasper Lippert-Rasmussen og Peter Nedergaard. København, Hans Reitzels Forlag. 1.

Verdensbanken (2011). Doing Business 2011 Executive summary, Verdensbanken.

Viner, Jacob (1927). "Adam Smith and Laissez Faire." The Journal of Political Economy 35(2): 198-232.

Von Mises, Ludwig (1949). Human action : a treatise on economics. New Haven, Yale University Press.

Weick, Karl E. (1969). The social psychology of organizing, Reading, Mass., etc.: Addison-Wesley Publishing Co.

Wendt, Alexander (1992). "Anarchy is what States Make of it: The Social Construction of Power Politics." International Organization 46(2): 391-425.

Wengenroth, Ulrich (1997). Germany: Competition abroad - cooperation at home, 1870-1900. Big business and the wealth of nations. Alfred D. Chandler, Franco Amatori og Takashi Hikino. Cambridge, Cambridge University Press: xii, 575p.

Wennekers, Sander, *et al.* (2005). "Nascent Entrepreneurship and the Level of Economic Development." Small Business Economics **24**(3): 293-309.

Wiklund, Johan og Dean Shepherd (2003). "Aspiring for, and Achieving Growth: The Moderating Role of Resources and Opportunities*." Journal of Management Studies **40**(8): 1919-1941.

Williams, Leslie og Stephen McGuire (2010). "Economic creativity and innovation implementation: the entrepreneurial drivers of growth? Evidence from 63 countries." Small Business Economics **34**(4): 391-412.

Zhao, Jingyuan og Patricia Ordóñez de Pablos (2011). "Regional knowledge management: the perspective of management theory." Behaviour & Information Technology **30**(1): 39 - 49.

Zouache, Abdallah (2008). "On the microeconomic foundations of macroeconomics in the Hayek–Keynes controversy." The European Journal of the History of Economic Thought **15**(1): 105 - 127.

BILAG A

Spørgeskema udsendt til 279 entreprenører i DI

Invitationstekst

Kære [NAVN] [EFTERNAVN],

DI foretager i øjeblikket en undersøgelse af, hvilke mål virksomhedsledere har for deres virksomheder og hvordan de ser vækstvilkårene i Danmark.

Vi har derfor udarbejdet følgende undersøgelse, som jeg håber du vil bruge 12 minutter af din tid på at udfylde.

Du kommer til undersøgelsen via dette link.

På forhånd tak for din deltagelse

Med venlig hilsen

MMV sekretariatet

Reminder tekst

Kære [NAVN] [EFTERNAVN],

For nogle uger siden fik du en mail til DI's undersøgelse af, hvilke mål du som virksomhedsleder har for din virksomhed og hvordan du ser vækstvilkårene i Danmark.

Vi håber, at du vil bruge de ca. 10 minutter på at svare på spørgsmålene og dermed give os vigtige input til vores arbejde for at forbedre rammevilkårene for dansk erhvervsliv.

Du kommer til undersøgelsen via dette link.

På forhånd tak for din deltagelse

Med venlig hilsen

DI's MMV sekretariat

Spørgeskema:

Postnummer – pre indtastet

Branche - pre indtastet

Etableringsdato - pre indtastet

B1: Hvilken af nedenstående kategorier passer bedst til dit uddannelsesniveau?

- ☐ Lang videregående
- ☐ Mellemlang videregående
- ☐ Fagligt uddannet
- ☐ Kort videregående
- ☐ Ungdomsuddannelse
- ☐ Folkeskole
- ☐ Ønsker ikke at svare
- ☐ Andet

B2: Hvilket år er du født (f.eks. 1979)

B3: Hvad er dit køn?

- ☐ Mand
- ☐ Kvinde

Følgende spørgsmål handler om grundlaget for din virksomhed, og dine intentioner og ideer om hvordan din ideelle virksomhed ser ud.

1: Hvor mange ansatte har din virksomhed på nuværende tidspunkt?

- ☐ 0-5
- ☐ 6-10
- ☐ 11-15
- ☐ 16-20
- ☐ 21-25
- ☐ 26-30
- ☐ 31-35
- ☐ 36-40
- ☐ 41-45
- ☐ 46-50
- ☐ 51-55
- ☐ 56-60
- ☐ 61-65
- ☐ 66-70
- ☐ 71-75
- ☐ 76-80
- ☐ 81-85
- ☐ 86-90
- ☐ 91-95
- ☐ 96-100
- ☐ 100 +

2: Hvilken af følgende kategorier passer bedst til din virksomheds etableringsgrundlag?

- ☐ Min virksomhed bygger på et fuldstændig nyt koncept
- ☐ Min virksomhed bygger på et allerede kendt koncept, som jeg har videreudviklet
- ☐ Min virksomhed bygger på et allerede afprøvet koncept, som jeg har adopteret uden større ændringer
- ☐ Andet:

3: I hvor høj grad passer følgende udsagn på din situation?

3,a: Det produkt jeg tilbyder, er nyt for kunderne

- ☐ I meget høj grad
- ☐ I høj grad
- ☐ I nogen grad
- ☐ I mindre grad
- ☐ Slet ikke
- ☐ Ved ikke

3,b: Indførelsen af nye offentlige standarder og produktkrav, har været en drivkraft i etableringen af min virksomhed

- ☐ I meget høj grad
- ☐ I høj grad
- ☐ I nogen grad
- ☐ I mindre grad
- ☐ Slet ikke
- ☐ Ved ikke

3,c: Hvilket af følgende udsagn passer bedst til dine markedsmålsætninger?

- ☐ Jeg har ingen ambitioner om at være markedsførende
- ☐ Jeg ønsker at være markedsførende i mit nærområde
- ☐ Jeg ønsker at være markedsførende på det nationale plan
- ☐ Jeg ønsker at være markedsførende på et regionalt niveau, for eksempel Europa, Nordamerika eller Asien.
- ☐ Jeg ønsker at være markedsførende i verden

4: Hvis du ønsker at uddybe et eller flere af ovenstående svar kan du gøre det her:

Følgende spørgsmål handler om dine intentioner og ideer om hvordan din ideelle virksomhed ser ud.

5: Hvis du forestiller dig din ideelle virksomhed, hvor mange ansatte har den så?

- ☐ Op til 10 ansatte
- ☐ Mellem 11 og 20 ansatte
- ☐ Mellem 21 og 50 ansatte
- ☐ Mellem 51 og 100 ansatte
- ☐ Over 100 ansatte

6: I din ideelle virksomhed - i hvor høj grad ønsker du at være involveret i:

6,a: Den daglige ledelse

- ☐ I meget høj grad
- ☐ I høj grad
- ☐ I nogen grad
- ☐ I mindre grad
- ☐ Slet ikke
- ☐ Ved ikke

6,b: Udvikling af virksomhedens strategi

- ☐ I meget høj grad
- ☐ I høj grad
- ☐ I nogen grad
- ☐ I mindre grad
- ☐ Slet ikke
- ☐ Ved ikke

6,c: Produktudvikling

- ☐ I meget høj grad
- ☐ I høj grad

- ☐ I nogen grad
- ☐ I mindre grad
- ☐ Slet ikke
- ☐ Ved ikke

6,d: Spørgsmål omkring finansiering

- ☐ I meget høj grad
- ☐ I høj grad
- ☐ I nogen grad
- ☐ I mindre grad
- ☐ Slet ikke
- ☐ Ved ikke

6,e: Personalespørgsmål

- ☐ I meget høj grad
- ☐ I høj grad
- ☐ I nogen grad
- ☐ I mindre grad
- ☐ Slet ikke
- ☐ Ved ikke

6,f: Markedsføring

- ☐ I meget høj grad
- ☐ I høj grad
- ☐ I nogen grad
- ☐ I mindre grad
- ☐ Slet ikke
- ☐ Ved ikke

7: Hvis du ønsker at uddybe et eller flere af ovenstående svar, kan du gøre det her:

Følgende spørgsmål handler om udviklingen i din virksomhed, og dine intentioner og ideer om hvordan den skal udvikle sig.

8: Hvordan har antallet af ansatte udviklet sig de sidste 5 år? Hvis din virksomhed er mindre end fem år gammel skal du blot tage udgangspunkt i perioden fra din etablering til nu.

- ☐ Fald i antal ansatte
- ☐ Ingen forandring
- ☐ En stigning på 0 - 10 %
- ☐ En stigning på 11 - 20 %
- ☐ En stigning på 21 - 30 %
- ☐ En stigning på 31 - 40 %
- ☐ Over 40 % stigning

9: Hvordan forventer du, at antallet af ansatte i din virksomhed vil udvikle sig over de næste 5 år?

- ☐ Fald i antal af ansatte
- ☐ Ingen forandring
- ☐ En stigning på 0 - 10 %
- ☐ En stigning på 11 - 20 %
- ☐ Enstigning på 21 - 30 %
- ☐ En stigning på 31 - 40 %
- ☐ Over 40 % stigning

10: Har du intentioner om at etablere en professionel bestyrelse indenfor de næste 5 år? (Med professionel bestyrelse menes en bestyrelse, hvor 50% eller flere af medlemmerne ikke arbejder i virksomheden og får løn for deres bestyrelsesarbejde)

- ☐ Har allerede en professionel bestyrelse
- ☐ Ja
- ☐ Nej

11: Hvis du ønsker at uddybe et eller flere af ovenstående svar kan du gøre det her:

Følgende spørgsmål handler om dine intentioner og ideer om hvordan din virksomhed skal udvikle sig.

12: I hvor høj grad vil du sige, at vækst er et mål i sig selv for dig?

- ☐ I meget høj grad
- ☐ I høj grad
- ☐ I nogen grad
- ☐ I mindre grad
- ☐ Slet ikke
- ☐ Ved ikke

13: Har du et ønske om på et tidspunkt at have eksport?

- ☐ Ja
- ☐ Nej
- ☐ Måske
- ☐ Har allerede eksport
- ☐ Ved ikke

14: Har du et ønske om på et tidspunkt at etablere en afdeling i udlandet?

- ☐ Ja
- ☐ Nej
- ☐ Måske
- ☐ Har allerede en afdeling i udlandet
- ☐ Ved ikke

15: Hvis du ønsker at uddybe et eller flere af ovenstående svar kan du gøre det her:

16: Hvilke to af følgende markeder har du, eller kunne du forestille dig, at have eksport til?
(Venligst ranger de 2 vigtigste markeder, således at 1 er det marked du primært har eller kunne forestille dig at eksportere til)

☐ Det Nordiske marked (Sverige, Norge, Finland, Island)

☐ EU

☐ Øvrige vestlige markeder f.eks. Nordamerika eller Australien

☐ Sydamerika

☐ Asien

☐ Nye markeder såsom Indien, Kina og Brasilien

☐ Jeg ønsker at være en global spiller uden fokus på et specifikt nationalt marked

☐ Andet

17: Hvis du ønsker at uddybe et af ovenstående svar kan du gøre det her:

18: Hvilke to af følgende markeder har du, eller kunne du forestille dig, at etablere dig i?
(Venligst ranger de 2 vigtigste markeder, således at 1 er det marked du primært kunne forestille dig at etablere dig i)

☐ Det Nordiske marked (Sverige, Norge, Finland, Island)

☐ EU

☐ Øvrige vestlige markeder f.eks. Nordamerika eller Australien

☐ Sydamerika

☐ Asien

☐ Nye markeder såsom Indien, Kina og Brasilien

☐ Jeg ønsker at være en global spiller uden fokus på et specifikt nationalt marked

☐ Andet

19: Hvis du ønsker at uddybe et af ovenstående svar kan du gøre det her:

Følgende spørgsmål relaterer sig til dit perspektiv på ledelse, delegering og udvikling i din ideelle virksomhed.

20: I hvor høj grad er du enig i følgende udsagn:

20,a: Man kan godt være en god leder uden at have et præcist svar på hvert spørgsmål en underordnet kan stille

- ☐ I meget høj grad enig
- ☐ I høj grad enig
- ☐ I nogen grad enig
- ☐ I mindre grad enig
- ☐ Slet ikke enig
- ☐ Ved ikke

- ☐ I meget høj grad enig
- ☐ I høj grad enig
- ☐ I nogen grad enig
- ☐ I mindre grad enig
- ☐ Slet ikke enig
- ☐ Ved ikke

20,b: Ansatte skal nøje følge anvisninger fra deres overordnede.

- ☐ I meget høj grad enig
- ☐ I høj grad enig
- ☐ I nogen grad enig
- ☐ I mindre grad enig
- ☐ Slet ikke enig
- ☐ Ved ikke

- ☐ I meget høj grad enig
- ☐ I høj grad enig
- ☐ I nogen grad enig
- ☐ I mindre grad enig
- ☐ Slet ikke enig
- ☐ Ved ikke

20,c: Regler og procedurer definerer hvad der er forventet af ansatte.

- ☐ I meget høj grad enig
- ☐ I høj grad enig
- ☐ I nogen grad enig
- ☐ I mindre grad enig
- ☐ Slet ikke enig
- ☐ Ved ikke

20,f: Ekspansion af min virksomhed skal ske gradvist.

- ☐ I meget høj grad enig
- ☐ I høj grad enig
- ☐ I nogen grad enig
- ☐ I mindre grad enig
- ☐ Slet ikke enig
- ☐ Ved ikke

20,d: Ansættelsen af en akademiker vil skabe øget værdi for min virksomhed.

21: Hvis du ønsker at uddybe et eller flere af ovenstående svar kan du gøre det her:

Følgende spørgsmål relaterer sig til dit perspektiv på ledelse, delegering og udvikling i din ideelle virksomhed.

22: I hvor høj grad er du enig i følgende udsagn:

22,a: Overordnede bør afstå fra at socialisere med deres underordnede på jobbet.

- ☐ I meget høj grad enig
- ☐ I høj grad enig
- ☐ I nogen grad enig
- ☐ I mindre grad enig
- ☐ Slet ikke enig
- ☐ Ved ikke

22,b: Underordnede bør ikke modargumentere eller modsige deres overordnedes beslutninger

- ☐ I meget høj grad enig
- ☐ I høj grad enig
- ☐ I nogen grad enig
- ☐ I mindre grad enig
- ☐ Slet ikke enig
- ☐ Ved ikke

22,c: Overordnede bør ikke uddelegere svære og vigtige opgaver til deres underordnede.

- ☐ I meget høj grad enig
- ☐ I høj grad enig
- ☐ I nogen grad enig
- ☐ I mindre grad enig
- ☐ Slet ikke enig
- ☐ Ved ikke

22,d: Det er i orden at bede individuelle ansatte om at opgive individuelle mål, hvis det gavner virksomheden som helhed.

- ☐ I meget høj grad enig
- ☐ I høj grad enig
- ☐ I nogen grad enig
- ☐ I mindre grad enig
- ☐ Slet ikke enig
- ☐ Ved ikke

22,e: Det er bedre at arbejde i en gruppe end individuelt.

- ☐ I meget høj grad enig
- ☐ I høj grad enig
- ☐ I nogen grad enig
- ☐ I mindre grad enig
- ☐ Slet ikke enig
- ☐ Ved ikke

22,f: Kollektive beslutninger er bedre end beslutninger taget af enkelt personer.

- ☐ I meget høj grad enig
- ☐ I høj grad enig
- ☐ I nogen grad enig
- ☐ I mindre grad enig
- ☐ Slet ikke enig
- ☐ Ved ikke

22,g: Ekspansion af virksomheden skal
ske stille og roligt.

☐ I meget høj grad enig

☐ I høj grad enig

☐ I nogen grad enig

☐ I mindre grad enig

☐ Slet ikke enig

☐ Ved ikke

23: Hvis du ønsker at uddybe et eller flere
af ovenstående svar kan du gøre det her:

Følgende spørgsmål relaterer sig til, hvordan du ser fordelingen mellem privatliv og arbejde samt din kulturelle baggrund.

24: I hvor høj grad er det vigtigt for dig at:

24,a: Have tilstrækkelig tid til dit privatliv og familie

- ☐ I meget høj grad
- ☐ I høj grad
- ☐ I nogen grad
- ☐ I mindre grad
- ☐ Slet ikke
- ☐ Ved ikke

24,d: At have en nogenlunde fast indkomst

- ☐ I meget høj grad
- ☐ I høj grad
- ☐ I nogen grad
- ☐ I mindre grad
- ☐ Slet ikke
- ☐ Ved ikke

24,b: Få anerkendelse for en god præstation

- ☐ I meget høj grad
- ☐ I høj grad
- ☐ I nogen grad
- ☐ I mindre grad
- ☐ Slet ikke
- ☐ Ved ikke

24,e: At have en almindelig arbejdsuge på 37,5 timer

- ☐ I meget høj grad
- ☐ I høj grad
- ☐ I nogen grad
- ☐ I mindre grad
- ☐ Slet ikke
- ☐ Ved ikke

24,c: At have udsigt til øget personlig

- ☐ I meget høj grad
- ☐ I høj grad
- ☐ I nogen grad
- ☐ I mindre grad
- ☐ Slet ikke
- ☐ Ved ikke

25: I hvor høj grad vil du mene, at det i dit lokalmiljø og omgangskreds anses for at være et godt karrierevalg at blive iværksætter?

- ☐ I høj grad
- ☐ I nogen grad
- ☐ I mindre grad
- ☐ Slet ikke
- ☐ Ved ikke

26: I hvor høj grad vil du mene, at de der har succes til at etablere og drive en ny virksomhed, nyder stor respekt og høj status i dit nærmiljø og omgangskreds?

- ☐ I høj grad
- ☐ I nogen grad
- ☐ I mindre grad
- ☐ Slet ikke
- ☐ Ved ikke

27: Har du iværksættere i din nærmeste familie?

- ☐ Ja
- ☐ Nej
- ☐ Ved ikke

28: Hvis du ønsker at uddybe et eller flere af ovenstående svar kan du gøre det her:

Følgende spørgsmål handler om hvordan du vurderer, at en række faktorer påvirker dine vækstmuligheder.

29: I hvor høj grad mener du, at følgende faktorer udgør en relevant vækstbarriere for din virksomhed?

29,a: Muligheden for efteruddannelse af enten dig selv eller eventuelle ansatte

- ☐ I meget høj grad
- ☐ I høj grad
- ☐ I nogen grad
- ☐ I mindre grad
- ☐ Slet ikke
- ☐ Ved ikke

29,d: Arbejdsstyrkens uddannelsesniveau

- ☐ I meget høj grad
- ☐ I høj grad
- ☐ I nogen grad
- ☐ I mindre grad
- ☐ Slet ikke
- ☐ Ved ikke

29,b: Muligheden for at tiltrække udenlandsk arbejdskraft

- ☐ I meget høj grad
- ☐ I høj grad
- ☐ I nogen grad
- ☐ I mindre grad
- ☐ Slet ikke
- ☐ Ved ikke

29,e: Vidensniveauet i samfundet

- ☐ I meget høj grad
- ☐ I høj grad
- ☐ I nogen grad
- ☐ I mindre grad
- ☐ Slet ikke
- ☐ Ved ikke

29,c: Tilgængeligheden af relevant arbejdskraft

- ☐ I meget høj grad
- ☐ I høj grad
- ☐ I nogen grad
- ☐ I mindre grad
- ☐ Slet ikke
- ☐ Ved ikke

29,f: Størrelsen af det danske marked

- ☐ I meget høj grad
- ☐ I høj grad
- ☐ I nogen grad
- ☐ I mindre grad
- ☐ Slet ikke
- ☐ Ved ikke

29,g: Kvaliteten af infrastrukturen

- ☐ I meget høj grad
- ☐ I høj grad

- ☐ I nogen grad
- ☐ I mindre grad
- ☐ Slet ikke
- ☐ Ved ikke

- ☐ I nogen grad
- ☐ I mindre grad
- ☐ Slet ikke
- ☐ Ved ikke

29,h: Adgang til finansiering

- ☐ I meget høj grad
- ☐ I høj grad
- ☐ I nogen grad
- ☐ I mindre grad
- ☐ Slet ikke
- ☐ Ved ikke

29,k: Adgangen til udenlandske markeder

- ☐ I meget høj grad
- ☐ I høj grad
- ☐ I nogen grad
- ☐ I mindre grad
- ☐ Slet ikke
- ☐ Ved ikke

29,i: Indkomstskatten

- ☐ I meget høj grad
- ☐ I høj grad
- ☐ I nogen grad
- ☐ I mindre grad
- ☐ Slet ikke
- ☐ Ved ikke

29,l: Administrative forpligtelser overfor staten

- ☐ I meget høj grad
- ☐ I høj grad
- ☐ I nogen grad
- ☐ I mindre grad
- ☐ Slet ikke
- ☐ Ved ikke

29,j: Selskabsskatten

- ☐ I meget høj grad
- ☐ I høj grad

30: Hvis du ønsker at uddybe et eller flere af ovenstående svar kan du gøre det her:

Følgende spørgsmål handler om hvordan du vurderer, at en række faktorer påvirker dine vækstmuligheder.

31: I hvor høj grad mene du, at følgende faktorer understøtter væksten i din virksomhed?

31,a: Muligheden for offentlig medfinansiering af projekter

- ☐ I meget høj grad
- ☐ I høj grad
- ☐ I nogen grad
- ☐ I mindre grad
- ☐ Slet ikke
- ☐ Ved ikke

31,b: Muligheden for offentlig konsulenthjælp fx. væksthuse eller erhvervscentre

- ☐ I meget høj grad
- ☐ I høj grad
- ☐ I nogen grad
- ☐ I mindre grad
- ☐ Slet ikke
- ☐ Ved ikke

31,c: Muligheden for partnerskabsaftaler med offentlige institutioner

- ☐ I meget høj grad
- ☐ I høj grad
- ☐ I nogen grad
- ☐ I mindre grad
- ☐ Slet ikke
- ☐ Ved ikke

31,d: Muligheden for offentlige tilskud

- ☐ I meget høj grad
- ☐ I høj grad
- ☐ I nogen grad
- ☐ I mindre grad
- ☐ Slet ikke
- ☐ Ved ikke

31: Hvis du ønsker at uddybe et eller flere af ovenstående svar kan du gøre det her:

Følgende spørgsmål relaterer sig til hvordan du vurderer at en række faktorer påvirker dine vækstmuligheder.

32: Overordnet set, i hvor høj grad mener du, at de politiske og økonomiske forhold i Danmark gør, at du kan nå dine professionelle ambitioner?

- ☐ I meget høj grad
- ☐ I høj grad
- ☐ I nogen grad
- ☐ I mindre grad
- ☐ Slet ikke
- ☐ Ved ikke

33: Er der specifikke forhold du vil pege på, der besværliggør opnåelsen af dine mål? Venligst uddyb

34: Er der specifikke forhold du vil pege på, der hjælper dig til opnåelsen af dine mål? Venligst uddyb

Hvilken organisation passer dig?

Følgende spørgsmål relaterer sig til, hvilken position du ønsker at have i din ideelle virksomhed.

35: Hvilken af de 5 følgende udsagn passer bedst til den rolle, du ønsker at have i din ideelle virksomhed?

() at koordinere arbejdet med eksterne eksperter i forhold til konkrete projekter. Projektlederne træffer hovedparten af alle dag til dag beslutninger.

() at træffe hovedparten af alle dag til dag beslutninger. Dit personale refererer direkte til dig, hvorefter du træffer de nødvendige beslutninger.

() at træffe beslutninger omkring den fremadrettede strategi. Styring sker gennem standardiseringer og delegering. Dine medarbejdere refererer til mellemledere, der sammen med dig står for de endelige dag til dag beslutninger.

() at træffe beslutninger omkring den fremadrettede strategi. Dine medarbejdere refererer til fagledere, der træffer hovedparten af alle dag til dag beslutninger.

() i samarbejde med en direktion, at træffe beslutninger omkring den fremadrettede strategi. Medarbejderne i din virksomhed refererer til ledelsen i de enkelte afdelinger, der træffer alle dag til dag beslutninger.

() Andet eller ved ikke

36: Hvis du ønsker at uddybe ovenstående svar kan du gøre det her:

Tak for din medvirken.

Med venlig hilsen

MMV sekretariatet

Hvis du har spørgsmål vedrørende undersøgelsen er du velkommen til at kontakte Alexander Ulrich på cau@di.dk eller 40878030

Bilag B

Konstruktion af usikkerhedsindeks:

KMO and Bartlett's Test						
Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.					,554	
Bartlett's Test of Sphericity		Approx. Chi-Square			46,400	
		df			10	
		Sig.			,000	
Correlation Matrixa						
		Regler og proædurer definerer hvad der er forventet af ansatte (spg.20c).	Man kan godt være en god leder uden at have et prædist svar på hvert spørgsmål en underordnet kan stille (spg.20a).	Ansatte skal nøje følge anvisninger fra deres overordnede (spg.20b).	At have en nogenlunde fast indkomst (spg.24d).	At have en almindelig arbejdsuge på 37,5 timer (spg.24e).
Correlation	Regler og proædurer definerer hvad der er forventet af ansatte (spg.20c).	1,000	-,162	,509	-,023	-,039
	Man kan godt være en god leder uden at have et prædist svar på hvert spørgsmål en underordnet kan stille (spg.20a).	-,162	1,000	-,198	,015	,062
	Ansatte skal nøje følge anvisninger fra deres overordnede (spg.20b).	,509	-,198	1,000	-,269	-,232
	At have en nogenlunde fast indkomst (spg.24d).	-,023	,015	-,269	1,000	,371
	At have en almindelig arbejdsuge på 37,5 timer (spg.24e).	-,039	,062	-,232	,371	1,000
Sig. (1-tailed)	Regler og proædurer definerer hvad der er forventet af ansatte (spg.20c).		,077	,000	,420	,365
	Man kan godt være en god leder uden at have et prædist svar på hvert spørgsmål en underordnet kan stille (spg.20a).	,077		,040	,449	,295
	Ansatte skal nøje følge anvisninger fra deres overordnede (spg.20b).	,000	,040		,008	,020
	At have en nogenlunde fast indkomst (spg.24d).	,420	,449	,008		,000
	At have en almindelig arbejdsuge på 37,5 timer (spg.24e).	,365	,295	,020	,000	

Anti-image Matrices						
		Regler og proædurer definerer hvad der er forventet af ansatte (spg.20c).	Man kan godt være en god leder uden at have et prædst svar på hvert spørgsmål en underordnet kan stille (spg.20a).	Ansatte skal nøje følge anvisninger fra deres overordnede (spg.20b).	At have en nogenlunde fast indkomst (spg.24d).	At have en almindelig arbejdsuge på 37,5 timer (spg.24e).
Anti-image Covariance	Regler og proædurer definerer hvad der er forventet af ansatte (spg.20c).	,721	,058	-,347	-,084	-,042
	Man kan godt være en god leder uden at have et prædst svar på hvert spørgsmål en underordnet kan stille (spg.20a).	,058	,954	,104	,036	-,032
	Ansatte skal nøje følge anvisninger fra deres overordnede (spg.20b).	-,347	,104	,647	,170	,108
	At have en nogenlunde fast indkomst (spg.24d).	-,084	,036	,170	,815	-,266
	At have en almindelig arbejdsuge på 37,5 timer (spg.24e).	-,042	-,032	,108	-,266	,840
Anti-image Correlation	Regler og proædurer definerer hvad der er forventet af ansatte (spg.20c).	,508	,070	-,509	-,110	-,054
	Man kan godt være en god leder uden at have et prædst svar på hvert spørgsmål en underordnet kan stille (spg.20a).	,070	,734	,132	,041	-,035
	Ansatte skal nøje følge anvisninger fra deres overordnede (spg.20b).	-,509	,132	,547	,234	,147
	At have en nogenlunde fast indkomst (spg.24d).	-,110	,041	,234	,550	-,322
	At have en almindelig arbejdsuge på 37,5 timer (spg.24e).	-,054	-,035	,147	-,322	,603

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
,549	,538	5

Cronbach's Alpha ligger under den normale værdi som man finder acceptabelt for indeks reliabilitet

Konstruktion af indeks over konkurrencementalitet/maskulinitet:

KMO and Bartlett's Test

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		,407
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square	21,922
	df	3
	Sig.	,000

Correlation Matrixa

		I hvor høj grad vil du sige, at vækst er et mål i sig selv for dig? (Spg.12)	Få anerkendelse for en god præstation (Spg.24.b)	At have udsigt til øget personlig velstand (Spg.24.c)
Correlation	I hvor høj grad vil du sige, at vækst er et mål i sig selv for dig? (Spg.12)	1,000	-,072	,361
	Få anerkendelse for en god præstation (Spg.24.b)	-,072	1,000	,314
	24c1 velstand er vigtigt	,361	,314	1,000
Sig. (1-tailed)	I hvor høj grad vil du sige, at vækst er et mål i sig selv for dig? (Spg.12)		,264	,001
	Få anerkendelse for en god præstation (Spg.24.b)	,264		,002
	At have udsigt til øget personlig velstand (Spg.24.c)	,001	,002	

Anti-image Matrices				
		I hvor høj grad vil du sige, at vækst er et mål i sig selv for dig? (Spg.12)	Få anerkendelse for en god præstation (Spg.24.b)	At have udsigt til øget personlig velstand (Spg.24.c)
Anti-image Covariance	I hvor høj grad vil du sige, at vækst er et mål i sig selv for dig? (Spg.12)	,832	,177	-,321
	Få anerkendelse for en god præstation (Spg.24.b)	,177	,862	-,294
	At have udsigt til øget personlig velstand (Spg.24.c)	-,321	-,294	,754
Anti-image Correlation	I hvor høj grad vil du sige, at vækst er et mål i sig selv for dig? (Spg.12)	,395	,209	-,405
	Få anerkendelse for en god præstation (Spg.24.b)	,209	,369	-,365
	At have udsigt til øget personlig velstand (Spg.24.c)	-,405	-,365	,435

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
,431	,430	3

Cronbach's Alpha ligger under den normale værdi som man finder acceptabelt for indeks reliabilitet

Konstruktionen af magtindeks:

KMO and Bartlett's Test		
Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		,594
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square	10,267
	df	3
	Sig.	,016

Correlation Matrixa				
		at socialisere med deres underordnede på jobbet (Spg.22a)	ikke modargumentere eller modsige deres overordnede	uddelegere svære og vigtige opgaver til deres underordnede. (Spg.22c)
Correlation	Overordnede bør afstå fra at socialisere med deres underordnede på jobbet (Spg.22a)	1,000	,244	,228
	Underordnede bør ikke modargumentere eller modsige deres overordnede beslutninger (Spg.22b)	,244	1,000	,189
	Overordnede bør ikke uddelegere svære og vigtige opgaver til deres underordnede. (Spg.22c)	,228	,189	1,000
Sig. (1-tailed)	Overordnede bør afstå fra at socialisere med deres underordnede på jobbet (Spg.22a)		,015	,022
	Underordnede bør ikke modargumentere eller modsige deres overordnede beslutninger (Spg.22b)	,015		,048
	Overordnede bør ikke uddelegere svære og vigtige opgaver til deres underordnede. (Spg.22c)	,022	,048	

Anti-image Matrices				
		Overordnede bør afstå fra at socialisere med deres underordnede på jobbet (Spg.22a)	Underordnede bør ikke modargumentere eller modsige deres overordnede beslutninger (Spg.22b)	Overordnede bør ikke uddelegere svære og vigtige opgaver til deres underordnede. (Spg.22c)
Anti-image Covariance	Overordnede bør afstå fra at socialisere med deres underordnede på jobbet (Spg.22a)	,906	-,192	-,175
	Underordnede bør ikke modargumentere eller modsige deres overordnede beslutninger (Spg.22b)	-,192	,922	-,131
	Overordnede bør ikke uddelegere svære og vigtige opgaver til deres underordnede. (Spg.22c)	-,175	-,131	,929
Anti-image Correlation	Overordnede bør afstå fra at socialisere med deres underordnede på jobbet (Spg.22a)	,580	-,210	-,191
	Underordnede bør ikke modargumentere eller modsige deres overordnede beslutninger (Spg.22b)	-,210	,598	-,141
	Overordnede bør ikke uddelegere svære og vigtige opgaver til deres underordnede. (Spg.22c)	-,191	-,141	,608

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
,457	,459	3

Cronbach's Alpha ligger under den normale værdi som man finder acceptabelt for indeks reliabilitet

Konstruktion af individualismeindeks:

KMO and Bartlett's Test		
Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		,583
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square	11,568
	df	3
	Sig.	,009

Correlation Matrixa				
		Det er bedre at arbejde i en gruppe end individuelt (Spg.22e)	Kollektive beslutninger er bedre end beslutninger taget af enkelt personer (Spg.22f)	Det er i orden at bede individuelle ansatte om at opgive individuelle mål, hvis det gavner virksomheden som helhed (Spg.22d)
Correlation	Det er bedre at arbejde i en gruppe end individuelt (Spg.22e)	1,000	,276	,161
	Kollektive beslutninger er bedre end beslutninger taget af enkelt personer (Spg.22f)	,276	1,000	,246
	Det er i orden at bede individuelle ansatte om at opgive individuelle mål, hvis det gavner virksomheden som helhed (Spg.22d)	,161	,246	1,000
Sig. (1-tailed)	Det er bedre at arbejde i en gruppe end individuelt (Spg.22e)		,007	,078
	Kollektive beslutninger er bedre end beslutninger taget af enkelt personer (Spg.22f)	,007		,014
	Det er i orden at bede individuelle ansatte om at opgive individuelle mål, hvis det gavner virksomheden som helhed (Spg.22d)	,078	,014	

Anti-image Matrices				
		Det er bedre at arbejde i en gruppe end individuelt (Spg.22e)	Kollektive beslutninger er bedre end beslutninger taget af enkelt personer (Spg.22f)	Det er i orden at bede individuelle ansatte om at opgive individuelle mål, hvis det gavner virksomheden som helhed (Spg.22d)
Anti-image Covariance	Det er bedre at arbejde i en gruppe end individuelt (Spg.22e)	,914	-,222	-,092
	Kollektive beslutninger er bedre end beslutninger taget af enkelt personer (Spg.22f)	-,222	,882	-,192
	Det er i orden at bede individuelle ansatte om at opgive individuelle mål, hvis det gavner virksomheden som helhed (Spg.22d)	-,092	-,192	,930
Anti-image Correlation	Det er bedre at arbejde i en gruppe end individuelt (Spg.22e)	,590	-,247	-,100
	Kollektive beslutninger er bedre end beslutninger taget af enkelt personer (Spg.22f)	-,247	,563	-,212
	Det er i orden at bede individuelle ansatte om at opgive individuelle mål, hvis det gavner virksomheden som helhed (Spg.22d)	-,100	-,212	,611

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
,463	,461	3

Cronbach's Alpha ligger under den normale værdi som man finder acceptabelt for indeks reliabilitet

BILAG C

Figurer der ikke er taget med i specialet

		Hvis du forestiller dig din ideelle virksomhed, hvor mange ansatte har den så? (Spg.5)						
		Op til 10 ansatte	Mellem 11 og 20 ansatte	Mellem 21 og 50 ansatte	Mellem 51 og 100 ansatte	Over 100 ansatte	Total procent af rækkerne	Total antal i rækkerne
I hvor høj grad mener du, at følgende faktorer udgør en relevant vækstbarriere for din virksomhed? - Størrelsen af det danske marked (Spg.29f)	I meget høj grad	5%	21%	12%	29%	21%	15%	12
	I høj grad	18%	16%	35%	0%	7%	18%	14
	I nogen grad	27%	37%	18%	29%	29%	28%	22
	I mindre grad	36%	21%	29%	29%	7%	25%	20
	Slet ikke	14%	5%	6%	14%	36%	14%	11
Total procent i kolonnene (%)		100%	100%	100%	100%	100%	100%	
Total antal i hver kolonne		22	19	17	7	14		79

Kilde: DI's Iværksætternetværk, n=79

Figur 1: Krydstabulering mellem entreprenørens idealstørrelse og opfattelsen af om størrelsen på det danske marked udgør en relevant vækstbarriere. (Kilde: DI's Iværksætternetværk, n=79)

		I hvor høj grad mener du, at følgende faktorer udgør en relevant vækstbarriere for din virksomhed? Størrelsen af det danske marked (Spg.29f)						
		I meget høj grad	I høj grad	I nogen grad	I mindre grad	Slet ikke	Total procent i rækkerne	Total antal i rækkerne
Har du et ønske om på et tidspunkt at have eksport? (Spg.13)	Ja	27%	20%	27%	20%	7%	100%	30
	Nej	13%	33%	0%	40%	13%	100%	15
	Måske	0%	29%	29%	43%	0%	100%	7
	Har allerede eksport	8%	4%	42%	19%	27%	100%	26
	Ved ikke	0%	0%	100%	0%	0%	100%	1

Kilde: DI's Iværksætterordning, n=79

79

Figur 2: Krydstabulering mellem om entreprenørerne ønsker at have eksport og i hvor høj grad de opfatter at størrelsen på det danske marked er en relevant vækstbarriere. (Kilde: DI's Iværksætterordning, n=79)

Krydstabulering mellem branche og det ønskede antal ansatte								
		Hvis du forestiller dig din ideelle virksomhed, hvor mange ansatte har den så? (Spg.5)						
		Op til 10 ansatte	Mellem 11 og 20 ansatte	Mellem 21 og 50 ansatte	Mellem 51 og 100 ansatte	Over 100 ansatte	Total %	Total antal
Branche	Fremstilling	25%	0%	25%	50%	0%	100%	4
	Distribution	0%	100%	0%	0%	0%	100%	1
	Anlægsarbejde	0%	50%	0%	0%	50%	100%	2
	Engroshandel	30%	40%	10%	10%	10%	100%	1
	Restauration	0%	0%	0%	0%	100%	100%	1
	IT	11%	16%	32%	21%	21%	100%	19
	Administrativ rådgivning	43%	21%	21%	0%	14%	100%	28
	Teknisk rådgivning og forskning	27%	18%	27%	0%	27%	100%	11
	Adm tjenesteydelser	100%	0%	0%	0%	0%	100%	1
	Sundhedspleje	0%	100%	0%	0%	0%	100%	2
Total procent i kollonner		28%	24%	22%	9%	18%	100%	
Total antal i kollonner		22	19	17	7	14		79

Kilde: DI's Iværksætterordning, n=79

Figur 3: Krydstabulering mellem branche og vækstintentioner. (Kilde: DI's Iværksætterordning, n=79)

		Brancher										
		Fremstilling	Distribution	Anlægs- arbejde	Engros-handel	Res-tauration	IT	Admini-strativ rådgivning	Teknisk rådgivning og forskning	Adm. tjenesteydelser	Sundheds- pleje	Total procent i kollonnerne
I hvor høj grad mener du, at følgende faktorer udgør en relevant vækstbarriere for din virksomhed? Kvaliteten af infrastrukturen (Spg.29g)	I meget høj grad	25%	0%	0%	10%	0%	0%	11%	0%	0%	0%	6%
	I høj grad	0%	0%	0%	20%	0%	37%	4%	27%	0%	50%	18%
	I nogen grad	50%	100%	0%	30%	0%	21%	14%	9%	0%	0%	19%
	I mindre grad	0%	0%	50%	20%	100%	16%	36%	27%	0%	0%	25%
	Slet ikke	25%	0%	50%	20%	0%	26%	32%	36%	100%	50%	30%
	Ved ikke	0%	0%	0%	0%	0%	0%	4%	0%	0%	0%	1%
Total procent i kollonnerne		100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Total antal i kollonnerne		4	1	2	10	1	19	28	11	1	2	79

Kilde: DI's Iværksætterordning, n=79

Figur 4: Krydstabel over hvordan forskellige brancher ser på kvaliteten af infrastrukturen. (Kilde: DI's Iværksætterordning, n=79)