

Skapa Nytt i Grupp

Entreprenörskapskulturens Nätverk i Sverige

En Grundad Teoretisk Studie Om Entreprenörskapskultur

Kristoffer Patrén

Mälardalens Högskola
Akademien för hälsa, vård och välfärd
Beteendevetenskapliga programmet
Sociologi 61-90, SOA135
Kandidatuppsats, 15hp, HT18

Handledare: Jonas Lindblom
Examinator: Mohammadrafi Mahmoodian
Seminariedatum: 18/01-19
Betygsdatum: 31/01-19

Sammanfattning

Den svenska entreprenörskapskulturen ses av många bestå av isolerade utbrytare från existerande normsystem. Denna definition av entreprenörskapskulturen som lyfts fram medialt har lett till att få svenskar klassar sig själva som entreprenörer. Syftet med denna studien är därför att studera hur den svenska entreprenörskapskulturen ser ut och fungerar. Vidare är syftet att utifrån genererad data grunda en teori som i framtiden kan bygga upp den kulturella synen på entreprenörskapet. Utifrån klassisk Grundad Teori som metodansats har jag genomfört ostrukturerade intervjuer. Fyra intervjuer var fysiska och resulterade i fyra timmars intervjumaterial, fem korta telefonintervjuer med signifikanta personer inom näringslivet genomfördes även och resulterade i två timmars intervjutid. Resultatet från forskningsprocessen kom att skapa en modell med huvudkategorin ”Nätverkande” och fyra underkategorier. Modellen teoretiserad att nätverkande inom entreprenörskapskulturen sker inom ett system av formella och informella nätverk som hålls samman av en delad mentalitet om att skapa nytta genom samarbete. Denna genererade teori är modifierbar och kan utifrån politiska och marknadsmässiga fluktuationer modifieras för att fortsätta vara relevant. Likaså uppfyller teorin kvalitetskriterierna passform, funktion.

Nyckelord: Entreprenörskap, Kultur, Grundad Teori, Nätverkande, Nätverk, Risker, Konsensus, mentalitet, stöd, system, riktning

Innehåll

1	Inledning	5
1.1	Syfte och område	6
2	Tidigare forskning	6
2.1	Nätverk och kultur	7
2.2	Risktagande inom entreprenörskapskulturen	9
2.3	Beroende och entreprenörskapskultur	10
2.4	Sammanfattning av tidigare forskning	11
2.5	Mitt bidrag till existerande forskning	12
3	Metod	12
3.1	Metodval	13
3.2	Klassisk Grundad Teori och dess beståndsdelar	13
3.2.1	Emergens	14
3.2.2	Den konstanta komparativa analysen och koncept	14
3.2.3	Teoretiskt Urval	15
3.2.4	Datainsamling	16
4	Genomförande	16
4.1	Forskningsprocessen	17
4.1.1	Den öppna fasen	17
4.1.2	Den selektiva fasen	19
4.1.3	Den teoretiska fasen	20
4.2	Intervjurespondenterna samt reflektioner kring urval	21
4.3	Etiska principer samt mina överväganden	23
5	Resultat	23
5.1	Min teoretiska modell	24
5.1.1	Kärnkategori – Nätverkande	25
5.1.2	Systemet	27
5.1.3	Stöd	28
5.1.4	Mentalitet	31
5.1.5	Riktning	32
5.2	Sammanfattning av resultat	34
6	Motivering till val av teori	35
6.1	Hofstedes kulturteori	35
7	Diskussion	38

7.1	Resultat i förhållande till syfte	38
7.2	Resultat i förhållande till tidigare forskning	40
7.3	Resultatets anknytning till Hofstedes kulturteori	41
7.3.1	Sammanfattning av tolkning utifrån Hofstedes kulturteori	43
8	Självkritisk Metoddiskussion	43
9	Avslutande kommentarer samt förslag till framtida forskning	44
10	Referenslista	45

1 Inledning

Syftet med denna studie är att studera hur den svenska entreprenörskapskulturen ser ut och fungerar. Detta kommer att ske genom en problematisering av samhällsdiskursens definition av entreprenören. Samhällsdiskursen definierar entreprenören som en isolerad utbrytare från existerande normsystem. Dessa system av normer karakteriseras av underförstådda regler och förväntningar på andra och deras ageranden (Ritzer 2009). För att undersöka entreprenörskapskulturen kommer jag att utgå från ett öppet förhållningssätt. Detta är anledningen till varför jag använder mig av klassisk Grundad Teori som metod. Målet med min GT-studie är att skapa en teori som definierar hur den nationella entreprenörskapskulturen ser ut och fungerar. Mitt bidrag till den socialpsykologiska forskningen blir att jag påvisar ett fenomen – den svenska entreprenörskapskulturen – som sällan uppmärksammas.

För att studera den svenska entreprenörskapskulturen som fenomen krävs det en definition av begreppet ”entreprenör”. Jag kommer att använda mig av GEMs definition. GEM står för Global Entrepreneurship Monitor och mäter entreprenörskap i sammanlagt 54 länder årligen, varav Sverige är ett utav dem. Deras tolkning av entreprenörskapsbegreppet är följande: ”GEMs internationella jämförelser av entreprenörskapets nivå baseras på s.k. Total Entreprenöriell Aktivitet (TEA), den andel av befolkningen i åldrarna 18–64 år som är aktivt involverade i att starta eller driva ett ungt företag.” (Braunerhjelm et.al 2018). Sverige tappar i antalet individer som utifrån GEMs studie kan klassas som entreprenörer från 2016 fram till 2017. Sett från ett internationellt perspektiv ligger Sverige lågt på listan om antalet entreprenörer.

Jag önskar med denna studie klargöra vad den entreprenöriella kulturen innebär samt hur den fungerar. Detta kommer att ske genom att jag upptäcker och påvisar entreprenörernas egna bild av entreprenörskapskulturen tillsammans med den bilden av de som kommer i kontakt med entreprenörerna dagligen. Dessa personer kan vara projektledare eller statligt anställda exempelvis. Jag kommer att intervjua dessa personer och resultatet kommer att lyftas fram i denna uppsatsen.

Jag kommer således att studera hur den svenska entreprenörskapskulturen ser ut och fungerar utifrån vad som framkommer i intervjuerna. Det finns tre övergripande behov av att studera den svenska entreprenörskapskulturen. Det första behovet är den mediala bilden som ej stämmer överens med entreprenörernas egna bild av entreprenörskapskulturen. Det andra behovet är fokuset vid forskning om entreprenören som utbrytare. Det tredje behovet är att utländska studier, norm- och värderingssystem generaliseras okritiskt på den svenska entreprenörskapskulturen (Frostberg, 2017. Olsson, 2017. Schuck, 2013. Syrén, 2018. Gustavsson 2018. Svärd 2018).

Dessa tre behov påvisar att den nationella kulturen i Sverige inte uppmuntrar ett entreprenöriellt förhållningssätt. Konsekvensen av detta är att Sverige statistiskt sett ligger under snittet för antalet individer som ser sig själva som entreprenörer jämfört med resterande industriländer (Braunerhjelm et.al 2018). Detta har skett för att den rådande definition av entreprenören ges medialt och media har en stor påverkan på kulturer i dagens västerländska samhälle enligt sociologisk socialpsykologisk forskning (Ritzer 2009. Sutton 2013).

Denna definition av entreprenören i Sverige ser honom eller henne som hårt arbetande och driven med ett tydligt monetärt fokus där företaget prioriteras och framgång ses som den enda vägen framåt. Normaliseringen av det hårda arbetet inom entreprenörskapskulturen har lett till en kamp mellan entreprenörerna gällande monetär tillväxt. Detta leder till att egenföretagare prioriterar bort sin fritid för arbetet, två av fem entreprenörer väljer bort sin semester för arbete enligt svenska studier. Drivet för tillväxt inom entreprenörskapskulturen har i sin tur lett till att meriter förespråkas framför vänskap vid företagsexpansion, detta för att företaget är fokuspunkten för entreprenören nationellt. Paradoxalt så svarar entreprenörer inom den svenska entreprenörskapskulturen att de har börjat agera entreprenöriellt för att få en mer flexibel arbetstid och uppnå en ökad frihetskänsla vilket strider mot den etablerade definitionen av entreprenören och entreprenörskapskulturen (Karlsson 2018. Triches 2018. Bolter 2018. Hofbauer 2018. Nordax Group AB D.I 2018). Detta påvisar att den mediala bilden av entreprenörskapskulturens komplexitet inte stämmer överens med entreprenörens bild av entreprenörskapskulturen.

Komplexiteten inom entreprenörskapskulturen har således lett till att fokus inom nationell media hamnat på entreprenören som utbrytare. Stämplingen av entreprenören som utbrytare innebär att fokus har hamnat på aktionen ”att bryta ut” istället för att analysera inom vilken sfär samt kultur som entreprenören agerar. Detta har resulterat i att entreprenörskapskulturen blivit främmande för majoriteten av svenskarna.

För att uppnå detta målet kommer jag att arbeta utifrån metoden Grundad Teori. Metoden går ut på att forskaren går in i ett forskningsområde utan färdigfabricerade hypoteser. Detta för att teorin ska kunna grundas ostört av forskarens förutfattade meningar. Denna process kallas för emergens och framtagandet av teorin sker genom ett sampel mellan urval och analys (Holton, Walsh 2017).

1.1 Syfte och område

De tre ovan nämnda behoven, som var den mediala bilden av entreprenören, normaliseringen av entreprenören som utbrytare och att utländska studier generaliseras okritiskt på den svenska kulturen konkretiserade att forskning kring nationell entreprenörskapskultur behövs. Jag kommer att i min studie presentera en teori om hur den nationella entreprenörskapskulturen ser ut och fungerar. Detta kommer att ske genom intervjuer där jag upptäcker och påvisar en entreprenöriell kultur. Intervjuerna kommer att kretsa kring entreprenörens egna bild av den entreprenöriella kulturen.

Eftersom en Grundad Teoretisk Studie inte har som utgångspunkt att falsifiera eller klargöra hypoteser väljs istället ett område (Holton, Walsh 2017). Området som kommer att behandlas är ”nationell entreprenörskapskultur”. Området entreprenörskapskultur åsyftar till den kultur som entreprenörerna agerar inom. Hur entreprenörerna bygger upp kulturen de agerar inom samt hur kulturen styr entreprenörerna kommer att studeras.

2 Tidigare forskning

Detta avsnitt kommer att behandla tidigare forskning om entreprenörskapskulturen som är mitt valda forskningsområde. Denna tidigare forskning har tagits fram som resultat av min genererade teori och jag har exklusivt använt mig av *Sociological Abstracts*. Detta för att sökverktyget hade forskningsartiklar om entreprenörskap skrivna ur ett kultur-sociologiskt perspektiv. Min tidigare forskning är tematiserad i sammanlagt tre teman. De är följande: ”Nätverk och kultur”, ”Risktagande och kultur” och ”Beroende och kultur”.

De sökord som har valts är följande; *entrepreneurship, networking, networks, risks, culture, cultural values, Sweden, EU, Scandinavia, friendship in firms, relations between workers, SME, micro firms, start-ups, entrepreneurial forums, entrepreneurial meets, investors, angels, systems, drive, Hofstede, 6D, entrepreneurial work, reciprocity* samt dessa ord på svenska. Avsnittet består av forskningsartiklar som behandlar kultur, entreprenörskap samt nätverk och risker. Avslutningsvis kommer en sammanfattning om den tidigare forskningen samt mitt bidrag till den genom min egna forskning.

2.1 Nätverk och kultur

Detta tema handlar om interpersonella relationen mellan entreprenörer samt även hur de nätverkar. Likaså konkretiseras hur strukturer på entreprenöriella arbetsplatser byggs upp och befästs genom nätverk. Detta tema konkretiserar även behovet av nätverket inom kulturen och hur nätverkande är knutet till olika interpersonella relationer och nationella kulturer.

En aspekt som belyser hur sociala nätverk hos entreprenörer fungerar har lyfts fram av Antonia Rosa Gurrieri (2013). Hon teoretiserade att medlemmarna i nätverken har ett tydligt mål med delaktigheten inom dem. Det förekommer här reciprocitet mellan entreprenörerna i nätverket och tillgång till dessa nätverk är reglerad för att upprätthålla nätverksstrukturen teoretiserade hon. Tillgång till dessa nätverk uppnås genom acceptans av existerande medlemmar i gruppen genom tillit.

En annan aspekt av entreprenörskapskulturen och delaktigheten inom den har lyfts fram av David Krackhardt och Martin Kilduff (2002) genom deras enkätstudie. De kom att undersöka hur kulturen inom de entreprenörskapsdrivna företagen befäste sig. De teoretiserade att gruppkultur förmedlas genom de sociala nätverken som finns inom gruppen. De kom även fram till att information om det sociala nätverket kommuniceras och byggs upp under interaktionsprocessen mellan individer i mindre kluster inom entreprenörskapskulturen. En organisationskultur byggs upp av de relationer och nätverk som finns inom dem enligt Krackhardt och Kilduff (2002). Dessa nätverk består av påståenden om vilka som är sammankopplade inom gruppen, både när det kommer till ”vänskap” samt ”råd”. Rådrelationerna präglas av att individerna ser andra som auktoriteter när det kom till ett specifikt kunskapsområde. Vänskapsrelationer präglas av uppnåendet av konsensus inom nätverket. Båda dessa former av relationer förekommer inom entreprenörskapskulturen. Dessa två former av nätverksrelationer konkretiseras av Sean Doody, Victor Tan Chen och Jesse Goldsteins teori (2016) om olika former av entreprenörskapskultur. Denna teori kom att baseras på textanalyser av olika typer av entreprenörskap samt deras kultur. Studien genomfördes år 2016 i USA och enligt deras teori så finns det flera former av entreprenöriell

kultur och dessa olika kulturer påverkar hur entreprenörer nätverkar inom dem. De olika kulturerna är företagsentreprenörskulturen, Silicon-Valleyentreprenörskulturen och Main-Streetentreprenörskulturen.

Både Silicon-Valleyentreprenörskulturen och företagsentreprenörskulturen präglas av den rådrelation som Krackhardt och Kilduff (2002) konkretiserade och som belystes innan. Dessa två former av entreprenörskapskultur karakteriseras av snabbhet, flexibilitet samt ekonomisk vinning. Detta leder till att nätverkande inom dessa entreprenörskapskulturer sker för att uppnå ekonomiskt vinning inom entreprenörskapskulturen. Likaså teoretiserade de att banden mellan de sociala strukturerna och entreprenörskapskulturen var starkare i vänskapsrelationerna än inom rådrelationerna men att dessa band var prominenta i båda former av relationer. De teoretiserade att det enda sättet att uppnå konsensus om målet med agerande inom entreprenörskapskulturen var genom nätverkande. Målet med nätverkandet förmedlas således genom interpersonell interaktion inom nätverk.

Vänskapsrelationen som belystes tidigare illustreras av Doodys (et.al 2016) teori om Main-Streetentreprenörskapskulturen som nämndes innan. Denna form av entreprenörskapskultur kom att präglas av vänskap och familjära band inom kulturens nätverk och oavsett vilken entreprenörskapskultur som studeras så är det relationerna inom den som bygger upp den.

En teori om dessa relationer inom entreprenörskapskulturen presenterades av Antonia Gurrieri (2013). Hennes studie som genomfördes i Italien studerade interpersonella relationer kopplat till entreprenörskapskulturen. Denna teori konkretiserade anledningen till varför entreprenörer nätverkar. Antonia Gurrieri (2013) teoretiserade att nätverkande inom en entreprenörskapskultur var ett verktyg för att hantera lågkonjunktur och marknadsrelaterade fluktuationer. Entreprenörskapskulturen byggs upp av ömsesidiga överenskommelser om interpersonellt stöd. Överenskommelsen blir uppnådd genom entreprenörernas agerande inom nätverk och dessa nätverk är och agerar inom entreprenörskapskulturen och karakteriseras av en social attityd att skapa möjligheter och nytta. Nätverken är således riktade mot marknaden och att skapa nya möjligheter och det är detta som ger nätverken sin distinktion samt särskiljer dem från andra icke-entreprenöriella grupper och kluster utanför entreprenörskapskulturen. Individerna i dessa entreprenöriella nätverk värdesätter geografisk närhet, detta leder i sin tur till att nya agglomerationer skapas baserade på premissen om att entreprenöriella nätverk ger konkret effekt på arbetsmarknaden. Detta innebär att tron på de andra i nätverket som kompetenta uppstår. För att upprätthålla denna tro förekommer reciprocitet av idéer inom entreprenörskapskulturen. Denna reciprocitet och synen på ömsesidigt givande samt tagande blir således normsystemet inom nätverket i entreprenörskapskulturen. Dessa normsystem agerar både inom vänskaps- och rådrelationerna som belystes tidigare.

En aspekt av nätverkande inom entreprenörskapskulturen är ett lands nationella hegemoniska kultur och dess påverkan på entreprenörskapskulturens nätverk. Detta gäller även folkgruppers kultur och inte enbart nationers. Detta studerades av Kim Klyver och Dennis Foley (2012). De genomförde en multipel fall-studie i tre olika kulturer. De var Danmarks och Hawaiis nationella kulturer samt folkgruppen Australiens ur-invånarens kultur. De kom fram till att danska entreprenörer är noga med hur de positionerar sig i nätverken de befinner sig i. Dessa entreprenörskapsnätverk präglas av en reciprok förväntan på att de andra parterna i nätverket ska gagna dem personligen och att möjligheter ska uppstå genom engagemang och medverkan i nätverket. Danska entreprenörer ser nätverket som en resurs vilket har lett till att

nätverken är dynamiska och ändras efter entreprenörernas personliga behov. Klyver och Foley (2012) kom fram till att det som skilde Danmarks entreprenörskapsnätverk från australiensiska urinvånarens entreprenöriella nätverk respektive hawaiianska entreprenörers nätverk är att nätverken fluktuerar beroende på var respektive entreprenörs behov vid stunden är istället för att fokus ligger på att gagna hela nätverket.

2.2 Risktagande inom entreprenörskapskulturen

Detta tema kommer att behandla hur risktagande har normaliserats inom entreprenörskapskulturen. Samt hur risktagande är sammankopplat med kontroll-lokus och osäkerhetsundvikande och statens roll i synen på risker inom entreprenörskapskulturen.

En individs val att agera entreprenöriellt innebär risker för honom eller henne. I förra temat presenterades Sean Doody, Victor Tan Chen och Jesse Goldsteins studie (2016) om de distinkta formerna av entreprenörskapskultur. Denna tematisering av entreprenörskapskulturen är även kopplad till risktagande. Detta för att entreprenöriell aktion innebär osäkerhet och risker för entreprenören.

Den typen av entreprenörskapskultur som presenterades i förra temat och karakteriserades av sökandet efter stabilitet och ett undvikande av risktagande kom att benämnas Main-Streetentreprenörskapskulturen. Entreprenörer inom denna entreprenörskapskultur söker sig aktivt bort från risker eftersom att de anser att de kan störa den balans som de agerar inom. Den andra formen av entreprenörskapskultur som benämndes Silicon-Valleyentreprenörskapskultur kom att präglas av ekonomi och att gynna investerare snarare än att förespråka stabilitet. Att ta risker anses inom denna kulturen önskvärt och kreativ autonomi genomsyrar här kulturen. Här anses den flexibla risktagande entreprenören vara den som gynnas ekonomiskt. Denna normalisering av risktagande sker eftersom entreprenörer här strävar efter radikala innovationer och ekonomisk vinning.

Nästkommande entreprenörskapskultur som innefattade företagsentreprenörerna syftar på entreprenörer som agerar inom satta strukturer på existerande företag. Kulturen här har enligt Doody (et.al 2016) kommit att influeras kraftigt av företagsledningarna som öppet främjar individualitet, risktagande, ansvarstagande och kreativitet på arbetsplatsen. När arbetarna anammar denna retorik så deltar de i normaliseringsprocessen av risktagande som präglar större företag idag. De blir således titulerade som en form av entreprenör av arbetsgivaren med målet att normalisera risktagandet.

Flera individer faller inom mer än en av kategorierna av entreprenörskap då dessa överlappar varandra (Doody et.al 2016). Konkret så innebär tematiseringen av entreprenörskapskulturerna att det inte finns en entreprenörskapskultur utan flera med distinkta skillnader och att de som befinner sig på arbetsmarknaden kan befinna sig i en kultur och sedan pendla till en annan alternativt att befinna sig i flera samtidigt.

Ett fenomen som är sammankopplat med risktagande är osäkerhetsundvikande inom kulturer. Denna aspekten av kulturen och specifikt entreprenörskapskulturen belystes av Patrick Kreiser, Louis Marino, Pat Dickson och Mark Weavers empiriska studie (2010) om entreprenörskap och risktagande. Studien var en enkätstudie och genomfördes bland annat i Sverige. Resultatet av studien var att länder med lågt osäkerhetsundvikande tog fler risker och agerade mer entreprenöriellt. De teoretiserade även att Sverige har lågt osäkerhetsundvikande vilket påverkar entreprenöriell aktivitet i landet samt synen på risker. Doodys (et.al 2016) studie om de olika formerna av entreprenörskapskultur som belystes innan påvisade att den

entreprenöriella kulturen sprider sig från ledningen till medarbetarna på entreprenöriella företag. Detta påverkar synen på risktagande där risker innan sågs som icke önskvärda till att idag accepteras inom företagen. Detta påverkar hela entreprenörskapskulturen som företagen agerar inom och leder till att hela företag som agerar inom entreprenörskapskulturen går mot att agera entreprenöriellt och inte enbart få personer i företaget. Denna risktagande attityd som är synligare inom de länder med lågt osäkerhetsundvikande går mot att agera mer entreprenöriellt. Konsekvenserna av den risktagande attityden blir ännu mer prominent inom företag som präglas av Silicon Valley-entreprenörskapskulturen (Kreiser et.al 2010. Doody et.al 2016).

Ytterligare en aspekt som är kopplad till risktagande inom entreprenörskapskulturen är kontroll-lokus. Denna aspekt har lyfts fram i Sjoerd Beugelsdijks empiriska studie om entreprenörskapskultur (2007). Den resulterade i en teori kring entreprenörers kontroll-lokus som kommandes inifrån individen själv. Detta innebär att entreprenören godtar osäkerhet och risker och ser sig själv vara kapabel att hantera dem. Detta till skillnad från individer med yttre kontrollokus där osäkerhet anses vara en produkt av andra och personer med yttre kontroll-lokus undviker därför i högre grad att ta risker eftersom att de oftare inte anser sig kapabla att hantera dem.

Det är enligt Beugelsdijk den entreprenöriella kulturens normalisering av risktagande tillsammans med yttre institutionella regelsystem som styr entreprenöriell aktivitet i ett land och även synen på risker och risktagande. Det är alltså ett samspel mellan formella och informella regler reglerar synen på risker. Likaså teoretiserade Sjoerd Beugelsdijk (2007) att viss analytisk protestantisk återhållsamhet gällande synen på risker inom entreprenörskapskulturen krävs för att kunna hantera övergripande riskfyllda angelägenheter som finanskriser. Detta för att enbart efterföljandet av risker kan leda till monetär förlust för de inom entreprenörskapskulturen. Han teoretiserade att enbart politiker kan införa denna återhållsamma syn inom entreprenörskapskulturen.

2.3 Beroende och entreprenörskapskultur

Detta tema kommer vidare att belysa beroende inom kulturen som entreprenörerna agerar inom. Beroende här syftar på synen på andra individer samt statliga myndigheter inom entreprenörskapskulturen och är direkt kopplat till statligt stöd och normaliseringsprocessen av det. Beroendet brukar ofta gestaltas i dikotomin individualism och kollektivism. Här syftar individualistiska kulturer på kulturer där individer inte anser sig vara beroende av andra och kollektivistiska kulturer syftar på kulturer med individer som anser sig vara beroende av andra (Ritzer 2009).

En aspekt av entreprenörskapskulturen som belyser entreprenörens syn på beroende av andra samt statligt stöd inom kulturen har lyfts fram av Maria-Jose Pinillos och Luisa Reyes (2009). Deras forskningsrapport är en komparativ studie som baserades på GEMrapporter (Global Entrepreneurship Monitor), länders BNP-PC (Bruttonationalprodukt per capita) samt Hofstedes kulturteori.

I sin studie kom Pinillos och Reyes (2009) fram till att institutioner kan stärka en entreprenöriell kultur i både kollektivistiska och individualistiska nationer. De definierade statligt stöd som ekonomiskt samt kunskapsmässigt bistånd. Stärkandet av den entreprenöriella kulturen sker genom att öka förtroendet för statligt stöd och således få medborgare att se ”beroende” av staten som positivt. Statliga institutioner kan således påverka

den entreprenörskapskulturella synen på staten samt entreprenörernas villighet att lita på staten. De kom även fram till att detta är en långsiktig strategi eftersom att det tar flera år för statliga myndigheter att uppmuntra individer att agera mer entreprenöriellt och öka medvetandet av statligt stöd.

Detta resulterar enligt Pinillos och Reyes (2009) i att förändring av kultur till att bli mer entreprenöriell bör rikta sig till reformer som påverkar skolan. De lyfte att det bör ske under ung ålder för att det normaliserar det entreprenöriella tankesättet och synen på statligt stöd som positivt bland framtida generationer.

Ytterligare en koppling mellan entreprenörskapskultur och statliga reformer lyftes fram av Sjoerd Beugelsdijk (2007) studie som presenterades i föregående tema. Enligt hans studie så är det staten som påverkar personer att agera entreprenöriellt inom entreprenörskapskulturen. Detta gäller även ökandet av medvetenheten om statligt stöd för personer inom och utanför entreprenörskapskulturen. Det finns således en direkt koppling mellan stat och entreprenöriell kultur. Det är länder med en stark stat som oftare klassas som kollektiva jämfört med nationer med en stat med lågt inflytande (Pinillos, Reyes 2010. Beugelsdijk 2007).

Fenomenet ”beroende” till andra inom kollektiva kulturer är kopplat till individers uppfattade nöjdhet med genomfört arbete. Detta har lyfts fram av Dave Brougham och Jarrod Haars studie (2011) om kulturens påverkan på nöjdhet. Studien är en analys av urinvånare i Nya Zeeland och deras skattade nöjdhet med genomfört arbete. Detta är sammankopplat med entreprenörskapskulturen och beroende eftersom Nya Zeelands urinvånare ser sig själva vara beroende av andra i hög grad och anses vara en av världens mest kollektivistiska kulturer. Dave Brougham och Jarrod Haar (2011) teoretiserade att urinvånarna ansåg sig vara i en beroendeställning till kulturen som de agerade inom och de värdesatte sitt arbete mer och var mer nöjda med det genomförda arbetet. Detta för att urinvånarna såg det arbetet som de genomfört som positivt för den kulturen de agerade inom och ansåg sig vara beroende av. Urinvånarnas kollektivistiska kultur bestod av kulturella band vilket även entreprenörskapskulturen gör enligt Antonia Gurrieris (2013) teori som presenterades innan. Hon teoretiserade att entreprenörskapskulturen var bestående av interpersonella relationer och reciprocitet mellan entreprenörerna. Denna teori visade på att entreprenörskapskulturen var kollektiv och detta pekar på en stark koppling mellan hur nöjda personerna är med det genomförda arbetet och de interpersonella relationer inom kulturen de är delaktiga i.

2.4 Sammanfattning av tidigare forskning

Den tidigare forskning som har tagits upp och tematiserats ovan har kommit att delas upp i tre olika distinkta teman som karakteriserar entreprenörskapskulturen som fenomen. Alla teman berör både entreprenörskap och kultur som begrepp eller en utav dem och har valts ut som produkt av min genererade teori för att påvisa de kunskapsluckor som jag inledningsvis belyste i ”Inledning”.

Det första temat ”Nätverk och kultur” konkretiserade att nätverk genom reciprocitet befäster entreprenörskapskulturen samt sprider denna på företag. Detta skedde genom interpersonella relationerna på företaget. Det första temat definierade även nätverk som begrepp. Begreppet har givits en mening genom att explicit påvisa entreprenörers mål med nätverkande inom kulturen. Likaså har även den tillit som genomsyrar de entreprenöriella nätverken blivit

konkretiserad i detta tema. I temat framkommer det att nationella kulturer påverkar entreprenörskapskulturen och synen på nätverkande samt att nätverk kan vara ett verktyg för att uppnå personlig vinning.

Nästkommande tema ”Risktagande inom entreprenörskapskulturen” belyser risktagande och synen på risker inom den nationella entreprenörskapskulturen. I temat konkretiserade jag att det finns flera former av entreprenörskapskultur. Normaliseringsprocessen av risktagande inom entreprenörskapskulturen har i detta tema behandlats. Denna process grundar sig i viljan att uppnå personlig vinning vilket påvisar likheter med målet av nätverkande som belystes i temat ”Nätverk och kultur”. I detta temat tar jag även upp att frambringande av den risktagande attityden är en konsekvens av ett lands skattade osäkerhetsundvikande och sker från ledningen på företag och sprider sig ned till arbetare som blir titulerade företagsentreprenörer. Detta påskyndar normaliseringen av spridningen av den entreprenöriella kulturen som idag anses önskvärt.

Det sista temat ”Beroende och entreprenörskapskultur” behandlade entreprenörernas syn på statligt stöd och på hur staten påverkar entreprenörskapskulturen genom stöd. Det framkom i detta tema att entreprenörskapskulturen är kollektiv och påvisar likheter med urinvånarens kulturer som anses kollektiva i hög grad. individer som agerar inom kollektiva kulturer anser sig vara beroende av gruppens stöd och skattar sig mer nöjda med genomfört arbete än individer från individuella kulturer. En stor del av detta tema samt även de teman som belystes innan kom att behandla statens påverkan på och intresse av entreprenörskapskulturen. Det förekommer att stater idag är intresserade av att sprida entreprenörskapskulturen i samhället och detta sker genom att öka medvetenheten om statligt stöd och normalisera att entreprenörer inom entreprenörskapskulturen accepterar detta stöd. Nedan följer ett resonemang kring hur min teori förhåller sig till denna existerande forskning.

2.5 Mitt bidrag till existerande forskning

Min studie bidrar med att jag påvisar fenomenet ”den svenska entreprenörskapskulturen” som sällan uppmärksammas medialt och i forskning. Teorin kretsar kring underliggande mönster inom entreprenörskapskulturen och specifikt svenska entreprenörers interaktion och syftet med den i form av nätverkande. Förhållandet mellan min teori och den existerande forskningen om entreprenörskap, kultur och nätverk är att min teori både påpekar entreprenörernas mål med nätverkande och statens som signifikanta. Majoriteten av den forskning som jag belyste under tidigare forskning poängterar antingen statens roll eller entreprenörens roll, min teori teoretiserar att båda är lika signifikanta i att påverka entreprenörskapskulturen. Likaså behandlar inte merparten av tidigare forskning specifikt den svenska entreprenörskapskulturen utan andra nationers eller gruppers kulturer påverkan på entreprenörskap och genomfört arbete. Min studie är enbart genomförd inom en nationell kontext och teorin har kommit att grundas utifrån detta. Likaså påvisar min studie att den hierarkiska strukturen inom den svenska entreprenörskapskulturen har plattats ut som resultat av en delad mentalitet inom kulturen att skapa nytta. Existerande forskning teoretiserar länders nationella kulturer som styrande entreprenörskapskulturen när det kom till hierarkisk uppdelning samt syn på klyftor inom kulturen. Min teori påvisar här att entreprenörskapskulturen har en platt hierarki oberoende av nationell kulturs syn på hierarki. Detta påvisar en kunskapslucka i tidigare forskning.

3 Metod

Under metod-delen kommer jag att redogöra för varför jag valde att använda mig av Grundad Teori som metod under forskningsprocessens gång och varför Klassisk Grundad Teori är ett passande metodval för att undersöka entreprenörskapskulturen. Motiveringen kommer att följas av en redogörelse av beståndsdelarna i Grundad Teori.

3.1 Metodval

Uppsatsen kommer att studera området entreprenörskap och specifikt kopplat till kultur som sociologiskt socialpsykologiskt fenomen.

För att hålla studien så nära grundantagandena om Glasers Klassiska Grundade Teori kommer förutfattade meningar i så hög grad som möjligt att åsidosättas under studiens gång. Klassisk Grundad Teori karakteriseras av en förutsättningslöshet från forskarens sida där han eller hon ombeds att åsidosätta den kunskap som han eller hon har om fältet sedan tidigare. Med fält menas ett specifikt område där praktiska observationer bland annat kan genomföras. Målet är att söka efter kollektiva beteendemönster som kodas och kategoriseras. Det som forskaren kommer i kontakt med på fältet presenteras sedan sist i rapporten tillsammans med en koppling till diskursen om fältet. Målet är att grunda en teori om ett fält eller aspekt av ett fält som anses sakna adekvat forskning sedan tidigare (Holton, Walsh 2017).

Anledningen till varför GT har valts är för att det finns relativt lite nationell forskning om fokusområdet och internationell forskning ofta citeras okritiskt i nationell media när det kommer till entreprenörskapskultur. Intervjuer kommer att genomföras med själv-titulerade entreprenörer samt signifikanta personer från näringslivet som exempelvis företagsledare, näringslivsutvecklare och föreläsare.

Denna brist på nationell forskning kring entreprenörskapskulturen har följaktligen lett till att det finns mindre empiriskt underlag att basera exempelvis en textanalys på. Därför ser jag grundad teori som det rätta metodvalet eftersom forskningsområdet nationellt inte har studerats innan i önskad utsträckning. Jag ser därför min studie som bidrag till att definiera samt vidga diskursen kring entreprenörskapskulturen nationellt. Med detta hoppas jag att en trend av studier om nationell entreprenörskapskultur startas vilket i sin tur leder till fler applicerbara teorier om entreprenörskap i Sverige.

Mitt bidrag blir att jag grundar en teori om den svenska entreprenörskapskulturen som kan användas som grund i framtida forskning. Det är detta som är syftet med Grundad teori som metod, att grunda en teori som förklarar dolda beteendemönster (Holton, Walsh 2017). Då en grupp kultur präglar beteendemönster implicit är en Grundad Teoretisk studie den mest relevanta (Pinillos, Reyes 2009). Detta för att entreprenörens beteendemönster inom den svenska entreprenörskapskulturen inte har karakteriserats i en teori innan.

3.2 Klassisk Grundad Teori och dess beståndsdelar

De tre mest signifikanta beståndsdelarna av Grundad Teori är enligt Holton och Walsh (2017) emergens, genomgående konstant komparativ analys samt teoretiskt urval. Nedan följer en förklaring kring dessa och hur jag förhöll mig kring dem under forskningsprocessen.

3.2.1 Emergens

Emergens syftar på processen av teoribildning som forskaren agerar inom och innefattar forskarens reflexivitet. Det är deltagandet inom fältet och interaktion med de som agerar inom det som vägleder mig i forskningsprocessen. I mitt fall är det intervjurespondenterna som vägleder forskningsprocessen, både respondenterna från telefonintervjuerna och de fysiska intervjuerna medverkar för att vägleda hela processen. Här är det min framgenererade empiri från fältet som grundar teorin. Det är inom klassisk Grundad Teori inte rekommenderat att fabricera hypoteser innan forskningsprocessen påbörjas eftersom dessa kan komma att hindra emergensen av teorin. Utifrån denna premissen så rekommenderas inte forskaren att ta hänsyn till existerande teorier innan forskningsprocessen påbörjas. Tanken är att låta den egen-genererade empirin grunda teorin. Då jag hade ett tidsschema på tio veckor valde jag att tillsammans med handledaren börja läsa forskningsartiklar och artiklar från medie-arkivet innan den första intervjun var genomförd vilket hindrar emergensen från att ske. Likaså rekommenderas datainsamling, urval samt analys att ske parallellt inom klassisk grundad teori utifrån premissen om emergens – obehindrat grundande av en teori (Holton, Walsh 2017).

Jag som forskare inom klassisk Grundad Teori bör innan forskningsprocessen påbörjas arbeta för att göra mig medveten om den kunskap jag redan har om fältet, detta benämns som reflexivitet. Detta gör jag för att inte denna implicit ska påverka datainsamlingen samt analysen. Utifrån premissen om emergens och medvetenheten om min förförståelse så är mitt mål att jag är hittar och söker efter "the main concern". Detta är mönstret i den genererade empirin från fältet (Holton, Walsh 2017). Min öppenhet till fältet och min reflexivitet möjliggör här att emergensen sker. Då jag började med litteraturgenomgången innan första intervjun inträffade var det för mig extra viktigt att göra mig medveten om min förförståelse så att inte denna påverkade processen av teorigrundande. Detta gjorde jag genom att gå igenom mina sparade artiklar och sökhistorik på datorn för att göra mig medveten om min kunskap om entreprenörskap och kultur. Detta gäller både de fysiska intervjuerna och telefonintervjuerna som båda påverkas av den kunskap jag besatt om fältet innan jag började forska inom det.

3.2.2 Den konstanta komparativa analysen och koncept

Den konstanta komparativa analysen är den centrala aspekten av den klassiska Grundade Teorin. Den innebär att den genererade empirin kompareras – eller jämförs – med varandra för att generera koncept. Detta kom att ske kontinuerligt under min forskningsprocess där ny empiri från intervjuer jämfördes med data från tidigare intervjuer för att se nya koncept. Koncept är benämningen för mönster inom Grundad Teori och syftar på specifika egenskaper för data som sedan kategoriseras med liknande data som slutligen bygger upp fulla kategorier (Holton, Walsh 2017)

Den konstanta komparativa analysen öppnar upp för forskarens kreativitet i idégenereringsprocessen. Detta skedde genom att jag fokuserade på den nya data som kom in och inte på verifikation av färdigfabricerade hypoteser. Det var utifrån premissen om den konstanta komparativa analysen som jag inte hade färdiga intervjumallar vid intervjuer eller färdigfabricerade teoretiska ramverk under forskningsprocessen (Holton, Walsh 2017). Jag strävade istället efter att hypoteser skulle bildas som en grund av de koncept från empirin som genererats. Detta gällde även vid intervjuerna där jag strävade efter att de skulle bli så naturliga som möjligt för att empirin som framkom inte skulle påverkas av exempelvis färdigfabricerade teser. Jag övervägde att inte spela in någon av intervjuerna då inspelningen förstärker maktförhållandet mellan respondent och mig som intervjuare och försvårar det naturliga öppna samtal som GT eftersträvar. Inspelning av intervjuer är en aspekt av intervjun som Glaser avråder (Holton, Walsh 2017). Efter konsultation med handledare togs beslutet att spela in intervjuerna för att förenkla för skrivande av memos vid senare tillfälle och det möjliggör för citering vid resultatskrivande.

När ny data inte längre genererar nya koncept så innebär det att forskaren har uppnått teoretisk mättnad inom Grundad Teori. Samtidigt som jag sökte efter mönster med målet att bygga upp kategorier kom jag att skriva memos. Detta för att förenkla för framtida komparation. Teoretisk mättnad nås genom datainsamling under den konstanta komparativa processen och är även slutet på denna process (Holton, Walsh 2017).

3.2.3 Teoretiskt Urval

Som beskrevs innan så är en av grundprinciperna i Grundad Teori det teoretiska urvalet som i sin tur karakteriseras av att urvalet sker som en process. Detta innebär för mig att precis som den konstanta komparativa analysen kom jag att genomföra det teoretiska urvalet i min GT-studie under forskningsprocessens gång utifrån de tidsmässiga begränsningarna som jag agerade inom. Det teoretiska urvalets huvudprincip inom GT är alltså att jag som forskare vägleds av insamlade data när jag genomför nästkommande urval för att utveckla teorin vilket konkret inträffade för mig under den teoretiska fasen (Holton, Walsh 2017).

Jag som forskare inom den klassiska Grundade Teorin ombeds därför att inte välja ut alla intervjurespondenterna innan studien påbörjas. Jag kom att välja ut mina första två intervjurespondenter till de fysiska intervjuerna direkt. Jag ombeds att välja ut respondenter som är arketyppiska för fältet. Denna typen av urval benämns typisk fallprovstagning och innebär konkret att jag tar reda på ett fall som kan vara en plats, person eller liknande – som i mitt fall var intervjurespondenter – som bäst gestaltar det valda studieområdet. Detta sker genom konsultation med en som har tillgång till fältet (Holton, Walsh 2017). Dessa personer med tillgång till fältet kom i mitt fall att vara företagsutvecklare på inkubationscenter i mellan-Sverige. Inkubationscenter erbjuder affärsrådgivning från företagsrådgivare gratis nationellt och erbjuder även nätverk för entreprenörer. Ytterligare två personer som arbetade kommunalt med innovation kom jag att ha mailkontakt med i början av forskningsprocessen och efter att forskningsprocessen fortskred kom de även att intervjuas via telefon. Dessa två respondenter kan klassas som grindvakter eftersom att de hade tillgång till nätverk som i början av forskningsprocessen var stängda för mig. Grindvakt är benämningen för signifikanta individer med tillgång till vanligtvis stängda fält (Bryman 2011).

Efter att jag genomförde min typiska fallprovtagning av de två första intervjurespondenterna så intervjuades dessa och utifrån det som framkom i intervjuerna kom nästkommande intervjurespondenter att väljas ut. Detta för att inte ett färdigfabricerat urval ska hindra forskningsprocessen att fortskrida utan distraktioner från i förväg inbokade intervjuer. Jag hade efter mina två intervjuer ofullständiga kategorier efter min typiska fallprovtagning. Dessa kom jag att mättas med en kritisk fallprovstagning. Denna typen av fallprovtagning innebär att jag som forskare väljer ut respondenter som i forskningssyfte är kritiska för att besvara specifika frågor eller för att påvisa en faktor som har hög relevans för genererandet av teorin (Patton 2002). För att hitta de intervjurespondenter som är kritiska för att grunda teorin konsulterade jag mina memos samt anteckningar från intervjun. Dessa möjliggjorde för mig att se dessa luckor i den genererade empirin (Patton 2002).

Den kritiska fallprovstagningen resulterade i de tre sista intervjurespondenterna för de fysiska intervjuerna varav den ena föll bort. Utöver detta kom fem korta telefonintervjuer att bokas in samt genomföras som ett resultat av den kritiska fallprovstagningen. De två första telefonintervjuerna som kom att ske med två kommun-anställda som jag hade mail-korrespondens med tidigt under forskningsprocessens gång kom att intervjuas eftersom att jag hade ofullständiga kategorier som jag önskade fylla med information från dem.

3.2.4 Datainsamling

Datainsamling inom grundad teori innefattar alla metoder av insamling. Kvalitativa metoder som ostrukturerade intervjuer och deltagande observationer och kvantitativa metoder som analys av statistik. Detta sker utifrån Glasers premiss ”all is data” som innebär att allt som forskaren kommer i kontakt med kan bygga upp koncept och slutligen teorin (Bryman, 2011, Holton, Walsh 2017). Detta innebär att all data som jag samlar in ska studeras vidare och blir utifrån premisen om emergens grunden för framtida datainsamling tills teoretisk mättnad är uppnådd. Detta återknyter till den konstanta komparativa analysen där all empiri ska tolkas och detta ska dokumenteras med memos. Detta innebär att data utanför telefonintervjuerna och de fysiska intervjuerna också anses relevant för analys. Data kom primärt att sökas från intervjuer men koncept kom även att framskrida från den fysiska intervjun som föll bort utifrån premisen om ”all is data”.

Jag använda existerande nätverk för datainsamling där jag primärt använde mig av LinkedIn för att hitta grindvakter. Processen återupprepas fram till att den teoretiska mättnaden är nådd (Holton, Walsh. 2017). Ett konkret exempel på grindvakter är de två kommun-anställda som jag sedan kom att intervju via telefon som hade tillgång till fält som jag även fick tillgång till med deras hjälp.

Det är således reciprociteten mellan datainsamling, urval samt analys som skapar sammanhang i en klassiska Grundade Teoretiska studie.

4 Genomförande

Under denna rubrik kommer jag att redogöra för hur jag gick tillväga under forskningsprocessens gång. Jag kommer att strukturera upp denna delen i de olika faserna

som karakteriserar den klassiska grundade teorin enligt Glaser. Dessa faser är; den öppna fasen, den selektiva fasen samt den teoretiska fasen. Avsnittet avslutas med en reflektion kring urvalet samt de etiska principerna och mitt förhållningssätt till dem.

4.1 Forskningsprocessen

Här kommer jag att klargöra för hur jag gick tillväga under forskningsprocessens gång under den öppna, selektiva, och teoretiska faserna. Specifikt hur jag hanterade urvalet, syftet, datainsamlingen och analys när det kom till att lokalisera entreprenörskapskulturen. Jag avslutar med en diskussion kring de etiska principerna och hur jag förhöll mig till dem.

4.1.1 Den öppna fasen

Den öppna fasen i en klassisk Grundad Teoretisk studie karakteriseras av sökandet efter kategorier samt en kärnkategori. Detta skedde i mitt fall genom öppen kodning av kvalitativt genererad empirisk data (Holton, Walsh 2017).

Grundtanken var att från början genomföra etnografiska studier på nätverksträffar samt seminarier riktade mot nyföretagare för att därifrån välja ut respondenter för ostrukturerade djupintervjuer. Ostrukturerade djupintervjuer innebär att jag som intervjuare inte har färdigstrukturerade frågescheman som jag utgår från vid intervjun utan istället teman som i mitt fall med exempelvis nätverkande och risker (Bryman 2011). Då tidsåtgången på studien inte räckte till så kom jag att söka efter litteratur om entreprenörer och entreprenörskapskulturen direkt innan den första intervjun var genomförd. Jag kom att söka efter tidningsartiklar samt debattartiklar från Retriever Research för att skapa en helhetsbild om samhällsdiskursen om entreprenörskap för att sedan vägleda mig i sökandet efter forskningsartiklar.

Jag tog kontakt med potentiella intervjurespondenterna samtidigt som jag skapade mig en helhetsbild om den mediala bilden av entreprenörskapskulturen. Konsekvensen av att empirisökandet och intervjurespondentsökandet skedde parallellt och direkt och att de etnografiska studierna föll bort var att min studie inte är en renodlad klassisk grundad teoretisk studie. Detta hade utifrån tidsramen inte varit möjligt då en klassisk teoretisk studie rekommenderas vara runt ett och ett halvt år (Holton, Walsh 2017).

Jag genomförde en typisk fallprovtagning. Denna fallprovtagning innebär att jag kartlagde potentiella intervjurespondenter i mellan-Sverige och valde ut flera entreprenörer som matchade fokusgruppens bakgrund och nuvarande sysselsättning (Bryman 2011; Holton, Walsh 2017). De potentiella intervjurespondenterna söktes fram via LinkedIn.

Jag genomförda sammanlagt fyra intervjuer varav två var i den öppna fasen, utöver detta har jag genomfört telefonintervjuer med fem individer från näringslivet som resulterade i sammanlagt två timmars intervjutid. Dessa telefonintervjuer genomfördes för att få en överblick i hur och var entreprenörer nätverkar samt även varför entreprenörer nätverkar. Telefonintervjuerna kom att ske med; en föreläsare om nätverkande, en näringslivsansvarig

från en kommun i mellan-Sverige, en styrelseordförande för en initiativförening för lokalt näringsliv, en rådgivare för ett egenföretagare inom ett fackförbund, en projektledare inom innovation på en svensk kommun i mellan-Sverige. Samtliga intervjurespondenter har givits fiktiva namn i denna forskningsuppsatsen.

Det var en femte fysisk intervju inbokad med en kvinna i fyrtioårsåldern som hade drivit upp ett bolag under en tio-årsperiod. Intervjun blev veckan innan avtalad tid inställd av intervjurespondenten. Utifrån Glasers premiss om "all is data" kom detta bortfall att analyseras som koncept. De två timmarna telefonintervjuer anses som substitut för bortfallet av den sista fysiska intervjurespondenten av mig och handledaren. Därför togs beslutet att inte söka efter en ny fysisk intervjurespondent.

Utifrån kartläggningen valde jag min första egenföretagare som även arbetade på ett svenskt inkubationscenter eftersom hans nätverk kunde användas vid vidare sökning efter respondenter i den teoretiska fasen. Dessa informanter med tillgång (eng. "access") till tidigare stängda fält kallas inom GT för grindvakter (Holton, Walsh 2017).

De första två fysiska intervjuerna med Erik och Jonas kom att ske i den öppna fasen. Se "Intervjurespondenterna samt reflektioner kring urval" för en presentation av dem samt reflektion kring urvalet. Då dessa intervjuer var kartlagda genom en typisk fallprovtagning blev bredden i de intervjuerna en grund för genererandet av koncept som kunde kategoriseras i övergripande kategorier. Det var utifrån dessa två intervjuer som jag kom att genomföra mitt teoretiska urval.

Intervjuanteckningarna som jag förde under intervjuprocessen möjliggjorde den konstanta komparativa analysen där jag placerade koncept bland de olika genererade kategorierna. Under tiden som jag genomförde den konstanta komparativa analysen så skrev jag memos. Memos är minnesanteckningar som forskaren för under hela forskningsprocessens gång för att förenkla kategoriseringen av koncept (Holton, Walsh 2017). De två första fysiska intervjuerna resulterade i att kärnkategorin "Nätverk" genererades tillsammans med underkategorier som syns i "Tabell 1."

Tabell 1. Kategorier samt koncept från den öppna och den selektiva fasen.

KATEGORI	KODER
NÄTVERK (KÄRNKATEGORI)	Finns intresse för det, alla gör det inte, bildas informellt, finns de som kostar, finns för att skapa värde, kontakter, råd, samarbete, support, kunskap, referenser. Likasinnade dras till varandra. Vissa bjuds in som anses gynna nätverket. Kräver tillgång, stängda, nischade, kontorshotell, storstäder, globaliserade nätverk, stöd, råd, kontakter från styrelseposter
LÖSNINGSORIENTERAD	Inte hinder utan vägar, testar, mindre fokus på risker mer på målet, impulsivitet, samarbete, bygga team
SYSTEMET	GitHub, LinkedIn, Nyföretagarcentrum, Inkubatorer, BNI, Cool Company, Create, Synerleap, verksamt.se, Close, Affärsplan Eskilstuna, Vinova, LunchIn, Start-up Stockholm, Start-up Tech, Rotary, Slush, Igninte Sweden, Twitter, kontorshotell, storstäder, Hubbar, Drivhuset
DRAS TILL VARANDRA	Sker automatiskt, likasinnade, reciprocitet, entreprenörskaps-Sverige är litet,
RIKTNING	Mot affärsänglar, investerare och bidrag
GLOBAL	Samma mål leder till liknande kultur, platta hierarkier efter internet
KONTAKTER	Från barndom, studier, föreningar, föreläsningar, informationsträffar, tidigare yrken, kontorshotell, globalisering av kontakter
STÖD	Från systemet, Science Park är bryggan mellan kapital och entreprenörer, matchmaking, erfarenhet, kunskap, möjligheter, coachning, utbildning
UNGDOMLIGHET	Unga personer, driv, partykultur, mindre formellt, lyckade är förebilder, tidsmässigt flexibilitet, digitalt nätverkande, är

Tabell 1 visar de genererade underkategorier tillsammans med min kärnkategori. Bredvid kategorierna finns de koncept som bygger upp respektive kategori.

4.1.2 Den selektiva fasen

Mitt teoretiskt urval genomfördes initialt i den selektiva fasen. Detta urval karakteriseras av att urvalet vägleds av tidigare genererad data (Bryman 2011; Holton, Walsh 2017). I mitt fall var denna tidigare genererade data från den öppna fasen där jag utifrån min kärnkategori tog

kontakt med signifikanta personer som agerade inom entreprenörskapskulturen. Det är i denna fasen som telefonintervjuerna skedde.

Mitt teoretiska urval grundade sig på att jag kontakta signifikanta personer för att få en inblick i var och hur entreprenörer finns för att hitta intervjurespondenter med signifikans för att hitta data till kärnkategorin. Exempel på dessa personer som jag kontaktade via email respektive telefon är näringslivsutvecklare inom kommunal verksamhet, styrelseordförande inom initiativföreningar för lokalt näringsliv, chefer på inkubationscenter, skribenter på tidskrifter om egenföretagande, medlemmar i ledningsgrupper och områdeschefer för managementbolag, områdeschefer för formella nätverk, utbildare och föreläsare inom innovation och nätverkande, finansbolag specificerade för egenföretagare, medlemsrådgivare för fackföreningar, projektledare för affärsutveckling, kommunledningskontor för näringsliv, områdeschefer för nätverk specificerade för chefer, projektledare på Svenskt Näringsliv och projektledare på Hofstede Insight. Det var utifrån korrespondens med de ovan nämnda personerna som respondenterna för telefonintervjuerna valdes ut.

Det var efter samtal och epost-konversation med ovan nämnda personer som nätverk inom entreprenörskapskulturen befästes som kärnkategori. Jag kom även genom dessa kontakter med tillgång till entreprenörskaps-fält att hitta mina två sista intervjurespondenter.

Det framgick att flera av de kontaktade personerna arbetade med att lokalisera dessa informella nätverk samt studera deras framväxt för att öka deras effektivitet att nå ut till dem, exempelvis var ett fackförbund och en inkubator i mellan-Sverige i processen att söka efter dessa nätverk. Med feedback från både fackförbundet och inkubationcenterna som ville ta del av just nätverksaspekten av mitt studieresultat kom min kärnkategori att befästas.

Litteraturgenomgången av tidigare forskning som påbörjades efter den initiala läsningen av mediala texter pågick samtidigt som intervjurespondenter söktes fram genom det teoretiska urvalet. Beslutet att använda mig av Hofstedes kulturteori som teoretiskt ramverk togs i den selektiva fasen. Detta för att Hofstedes teori och studier framkom vid flera tillfällen i internationell forskning. Beslutet möjliggör att jag i diskussionsdelen kan komparera länderna som inkluderades i litteraturgenomgången med nationell data på Hofstedes skalor genererade utifrån hans forskning (Hofstede, Hofstede, Minkov. 2011). Detta innebär att den internationella forskningen kan kopplas till min nationella forskning.

4.1.3 Den teoretiska fasen

Målet med den teoretiska fasen är att koppla samman underkategorierna med huvudkategorin ”Nätverk” samt uppnå teoretisk mättnad. Detta innebär att jag har fyllt de existerande kategorierna med koncept och inga nya koncept framkommer från genererad data. Detta innebär i sin tur att inga nya kategorier bildas (Holton, Walch 2017). Utifrån detta mål genomfördes en ny kartläggning av entreprenörer där jag fokuserade på serie-entreprenörer från orter i mellan-Sverige. Utifrån kartläggningen skickade jag iväg e-post samt meddelanden via LinkedIn till de kartlagda potentiella intervjurespondenterna. Tre personer svarade och var villiga att ställa upp på intervjuer. De två sistnämnda intervjuerna genomfördes i denna fasen.

Utifrån det som tillkom från den tredje intervjun som genomfördes med Jonathan tillkom inga nya kategorier utan huvudkategorin ”Nätverk” blev mer prominent genom att intervjun kom att kretsa kring systemets roll i entreprenörskapskulturen och nätverkande. Efter att den tredje intervjun var genomförd kom den fjärde fysiska intervjun att genomföras med ytterligare en serie-entreprenör som benämns som Kristian. Denna intervjun kom inte heller att generera nya kategorier. Intervjun kom att kretsa kring kontakter och riktning på entreprenörskapskulturen som diskuterades med intervjurespondenterna i den öppna samt selektiva fasen. Den femte intervjun som var inbokad med en kvinnlig entreprenör var inbokad att ske i denna fasen men blev veckan innan avbokad av henne.

Dessa fyra fysiska djupintervjuerna samt de fem kortare telefonintervjuerna resulterade i sammanlagt sex timmars intervjumaterial. Dessa telefonintervjuer kom att ske med signifikanta personer från ”systemet” vilket är min benämning för personer som agerar i forum och organisationer för egenföretagare, även kommuner och inkubationscenter inkluderas här. Intervjurespondenterna arbetade alla på olika arbetsplatser och hade ingen formell koppling till varandra. Spridningen åldersmässigt var från tidiga trettioårsåldern till övre femtioårsåldern. Det som sammankopplade dem var deras koppling till det lokala näringslivet. Jag ansåg slutligen att jag uppnått en adekvat spridning på intervjurespondenterna med telefonintervjuerna och de fysiska intervjuerna.

En konstant komparativ analys har under hela forskningsprocessens gång genomförts, detta har dokumenterats som memos. Jag avslutade min teoretiska fas med att gå igenom alla de memos som jag har genererat för att se om jag har lyckats koppla ihop mina underkategorier med kärnkategorin ”Nätverk”. Detta ansåg jag mig ha lyckats med och den teoretiska fasen var således avslutad.

4.2 Intervjurespondenterna samt reflektioner kring urval

Jag kommer här att lista de fyra intervjurespondenterna som medverkade på de fysiska intervjuerna under forskningsprocessens gång. Intervjuerna hade en tidsåtgång på mellan 50 och 65 minuter vardera och kom att ske på intervjurespondenternas respektive arbetsplatser. En sammanfattning av respondenterna följer nedan tillsammans med en avslutande reflektion om urvalet.

Den första intervjurespondenten från de fysiska intervjuerna är en man i trettioårs-åldern. Han driver ett eget företag som konsult inom IT-branschen samt arbetar med affärsutveckling på en nationell inkubator. Han har tidigare drivit upp företag inom fordons- samt våtrumsbranschen och har en master inom produktionsteknik. Han klassar sig idag som entreprenör och har givits det fiktiva namnet Erik.

Intervjurespondent nummer två från de fysiska intervjuerna är en man i trettioårs-åldern. Han är en serieentreprenör som tidigare varit med att driva upp en av Sveriges största bemanningsföretag. Likaså han har även medverkat i att påskynda innovation i mellan-Sverige. Detta skedde tillsammans med inkubatorer genom att bygga upp system av nätverk åt dem. Han sitter idag som styrelseledamot i ett utav marknadsförbundets föreningar och har en gymnasial bakgrund inom teknik. Han klassar sig idag som entreprenör och har givits det fiktiva namnet Jonas.

Den tredje intervjurespondenten från de fysiska intervjuerna är en serieentreprenör i femtioårs-åldern som under tjugo års tid drivit upp företag, han har även varit regionchef på ett av världens största företag inom bemanningsbranschen. Idag sitter han i diverse styrelser samt arbetar med affärsutveckling på en inkubator i mellan-Sverige. Han har en högskole-likvärdig utbildning inom företagsekonomi från ett svenskt institut. Han klassar sig idag som entreprenör och har givits det fiktiva namnet Jonathan.

Den fjärde intervjurespondenten från de fysiska intervjuerna är en man i fyrtioårs-åldern Han har drivit egna företag inom förändringsarbete samt arbetat med affärsutveckling och även drivit upp ett eget företag inom sportbranschen. Han har en utbildning från en högskola i Sverige inom ekonomi. Han klassar sig idag som entreprenör och har givits det fiktiva namnet Kristian.

De fem kortare telefonintervjuerna som genomfördes skedde under den selektiva fasen. De som arbetade inom kommunal verksamhet hade jag haft mailkontakt med under den öppna fasen för att få en överblick i var entreprenörer nätverkade inom kommunen och hur kommunen påverkade entreprenörerna.

Den första telefonintervjun som kom att ske var med en näringslivsansvarig från en kommun i mellan-Sverige. Hon är en kvinna i femtioårsåldern som arbetar med lokalt näringsliv i kommunen där hon tar kontakt med entreprenörer och anordnar föreläsningar och evenemang åt dem. Hon klassar sig inte som entreprenör men anser sig ha stor kunskap om hur och var de agerar. Hon har fått det fiktiva namnet Anna.

Nästkommande telefonintervju kom att ske med en kvinna i fyrtioårsåldern som arbetar som projektledare på en svensk kommun i mellan-Sverige. Det är inte samma kommun som föregående respondent arbetade på. Hennes arbetsuppgifter består av att driva upp projekt lokalt inom kommunen med målet att öka antalet nystartade bolag inom den. Hon klassar inte sig själv som entreprenör. Telefonintervjurespondent två har givits det fiktiva namnet Raghda.

En styrelseordförande för en initiativförening för lokalt näringsliv kom att intervjuas via telefon och blev telefonintervjurespondent tre. Hon är en kvinna i femtioårsåldern och arbetar ideellt på en initiativförening för lokalt näringsliv i mellan-Sverige. Hon arbetar deltid som ekonom när hon inte driver föreningen. Hon anser inte sig själv vara entreprenör. Hon har fått det fiktiva namnet Maria.

Den fjärde telefonintervjun kom att ske med en man i fyrtioårsåldern som arbetar som föreläsare. Han föreläser om nätverk och nätverkande idag hos lärosäten eller offentliga eller privata företag, han är även områdeschef för ett svenskt nätverk för entreprenörer. Han anser sig själv vara entreprenör idag och har givits det fiktiva namnet Oscar.

Den sista telefonintervjun skedde med en rådgivare för egenföretagare inom ett fackförbund idag. Han är en man i trettioårsåldern och arbetar med kundfrågor på ett fackförbund i Sverige gällande företagsamhet och uppstart av företag. Han anser sig vara entreprenör och har fått det fiktiva namnet Martin.

Spridningen geografiskt på samtliga intervjurespondenterna är att intervjurespondenterna är bosatta och verksamma i mellan-Sverige. Alla de fysiska intervjurespondenterna är män i lägre 30 till övre 50års-åldern och har agerat innovativt under sitt liv. Alla intervjurespondenter som intervjuades på en fysisk plats klassar sig idag som entreprenörer

och de tre första utav dem har jobbat för eller med inkubatorer i Sverige. Den andra och den tredje intervjurespondenten har båda arbetat inom bemanningsbranschen. Telefonintervjuerna som genomfördes skedde med tre kvinnor och två män, de två första kvinnorna arbetade kommunalt och den tredje är en styrelseordförande för en ideell förening riktad mot lokalt näringsliv inom regionen. Den femte intervjun som var inbokad var också med en kvinna som drev ett eget företag som hon själv startade upp. Nästkommande två telefonintervjuer kom att ske med två män varav den första utav dem arbetade som föreläsare och den andra som rådgivare. Detta påvisar att det var en större spridning gällande kön i telefonintervjuerna där en majoritet av respondenterna var kvinnor jämfört med de fysiska intervjuerna där alla var män.

Inom grundad teori är målet att undersöka någonting som finns och sker ute på ett givet fält. Fenomenen som forskaren söker efter finns ute på fältet oberoende av forskarens interaktion med fältet (Holton, Walsh 2017). När jag gjorde min kartläggning så kartlagde jag både män och kvinnor. Det var männen som beviljade medverkan i mina fysiska intervjuer vilket resulterade i att alla mina fysiska intervjuer blev med män. Fler kvinnor beviljade medverkan i telefonintervjuerna. Utifrån Glasers premiss om ”all is data” så har jag inte valt att neka männen en intervju enbart för att de var män, detta för att all den data som jag som forskare kommer i kontakt med under forskningsprocessens gång är valid och av värde för fortsatt analys.

4.3 Etiska principer samt mina överväganden

Jag har under forskningsprocessens gång strävat efter att följa Vetenskapsrådets etiska principer för akademisk forskning. Dessa etiska principer är fyra stycken som är sammansatta för att skydda individer som medverkar i studier. Konkret så innebär detta individskydds krav att respondenter eller andra medverkande inte ska utsättas för kränkningar eller psykisk och fysisk skada. De fyra etiska principerna är konfidentialitetskravet, informationskravet, samtyckeskravet samt nyttjandekravet (Vetenskapsrådet, 2002).

Den första grundpelaren om etik för humanvetenskapen är, konfidentialitetskravet som innebär att namnen på personerna som studeras inte ska kunna sökas upp av oberoende. När jag sökte upp intervjurespondenter så blev de direkt informerade om att de skulle få fingerade namn i rapporten. Denna information repeterades i inledningen av intervjun. Detta gällde även syftet med studien och att jag gjorde intervjurespondenterna medvetna om kraven som jag har gentemot dem och deras innebörd (Vetenskapsrådet, 2002).

Likaså klargjorde jag i inledningen av intervjun att intervjurespondenten under intervjuns gång kunde neka att intervjun skulle fortskrida. Detta belyses som samtyckeskravet. Intervjurespondenter kunde neka medverkan även om nyttjandekravet följdes. Detta krav innebär att personuppgifter som samlas in enbart används till forskningssyfte och inte missbrukas genom exempelvis försäljning (Vetenskapsrådet, 2002).

Återkommande i Vetenskapsrådets fyra krav är transparens från forskarens sida. Jag som forskare var öppen med de rättigheter som de medverkande intervjurespondenterna hade samt de skyldigheter jag hade mot dem. För att följa detta krav så började jag redan under email eller telefonkontakt att klargöra att jag inte kommer att använda deras riktiga namn samt att resultatet enbart kommer att användas i forskningssyfte. Varje intervju kom att inledas med

att jag gick igenom de fyra etiska principerna med respondenterna, likaså avslutade jag studien med att påminna om dem och de rättigheter som respondenterna har samt mina skyldigheter att följa dem.

5 Resultat

I resultatdelen kommer jag att presentera resultatet från min forskningsprocess. Syftet med denna studie är att studera hur den svenska entreprenörskapskulturen ser ut och fungerar för att nyansera debatten kring entreprenörskap. Detta syfte har besvarats genom både telefonintervjuer och fysiska djupintervjuer. Nedan kommer grundandet av min teori att presenteras. Den behandlar hur entreprenörskapskultur befäster sig, sprider sig och hur entreprenörer kommer i kontakt med den.

Först kommer min teoretiska modell att framföras följt av kärnkategorin och underkategorierna. Jag avslutar resultatdelen med en sammanfattning av den grundade teorin.

5.1 Min teoretiska modell

Min genererade teori består av kärnkategorin ”Nätverkande” och de fyra underkategorierna ”Systemet”, ”Stöd”, ”Mentalitet” och ”Riktning”. I figur 1 nedan presenteras en modell på hur kategorierna förhåller sig till varandra. Alla underkategorierna har en koppling till kärnkategorin och alla underkategorier är sammankopplade.

Modellen ska förstås så att ”Systemet” inkorporerar alla kategorier. Underkategorin ”Stöd” är placerad i mitten och bygger upp kärnkategorin ”Nätverkande” som är placerad runt om ”Stöd”-kategorin. ”Nätverkande” skapar och återskapar ”Systemet” kontinuerligt under en fram och återgående process av interaktion och kategorin ”Systemet” är placerad längst ut i modellen och inkorporerar alla andra kategorier. Idéen om ”Stöd” bygger upp den delade ”Mentaliteten” inom entreprenörskapskulturen och rättfärdigar ”Nätverkande” inom det. ”Stöd” kommer även från staten och sker inte enbart mellan entreprenörerna. Denna underkategori är placerad i mitten av modellen eftersom den bygger upp ”Systemet”. Underkategorin ”Riktning” påvisar målet med ”Nätverkande” inom ”Systemet”. ”Riktningen” bygger upp ”Mentaliteten” och är således placerad under denna i modellen. Detta är illustrerat i ”Figur 1” nedan. Se ”Tabell 2” för färgkoder till tabellen.

Tabell 2

Färg	Kategori
Blå	Systemet
Grön	Mentalitet
Röd	Riktning
Gul	Nätverkande
Vit	Stöd

Figur 1



Jag börjar nedan med att gå igenom kärnkategorin för att sedan presentera de fyra underkategorierna.

5.1.1 Kärnkategori – Nätverkande

Min kärnkategori är "Nätverkande" och var den aspekten av entreprenörskapskulturen som hela studien kom att kretsa kring. Redan i den öppna fasen under sökandet efter intervjurespondenter framkom "Nätverkande" som fokuspunkt. I sökandet efter respondenterna så blev jag själv medlem i formella och informella nätverk under forskningsprocessen. När jag befann mig i ett nätverk så framkom det att nätverken var förgrenade i system styrda av formella och informella kulturella normer. Det är inom dessa nätverk i systemet som kulturen skapas och återskapas genom interaktion mellan de individer som agerar inom det. Vid telefonintervjun med Anna som var näringslivsansvarig så framkom det att interaktionen inom nätverket leder till att nätverket utvecklas. Se citat nedan.

Det är först när folk faktiskt pratar med varandra och samarbeten börjar ske som nätverket börjar röra på sig och blir större, desto mer som händer i det desto fler blir nyfikna och vill vara med.
(Intervjurespondent Anna)

Denna interaktion inom nätverket benämns som nätverkande. Detta innebär att nätverkande blir den aktion där entreprenörerna kommer i kontakt med kulturen och påverkar den. När ett

nätverk börjar expandera så vill fler bli en del av det som framkom i intervjun med Anna. Mångfalden av och i nätverken har lett till att entreprenörskapskulturen präglas av denna mångfald. Detta är mångfald av idéer om som definierar entreprenörskapskulturen och målet med nätverkandet. Detta belyser Erik i citatet nedan:

Det är klart att nätverken speglar mångfalden i samhället, det som skiljer det entreprenöriella nätverket från det stora hela är att företagarna, eller i alla fall de flesta företagarna delar uppfattningen om att nätverkandet ger dem någonting tillbaka. (Intervjurespondent Erik)

Nätverk byggs således upp av individerna inom det och deras idéer om entreprenörskapsnätverkets mål och syfte. Det är dessa idéer som genomsyrar entreprenörskapskulturen och påverkar den genom interaktion – nätverkande. Det är genom möten inom dessa nätverk som entreprenörerna görs medvetna om kulturen de befinner sig inom, detta belyste Raghda i telefonintervjun. Se citat från den nedan:

En kultur finns så klart bland entreprenörer, den blir du bäst medveten om när du befinner dig en grupp eller nätverk av likasinnade. Det är när du träffar andra och pratar med dem som du känner av den kulturen. (Intervjurespondent Raghda)

Det krävs reciprocitet mellan entreprenörerna inom det entreprenöriella nätverket beskriver Raghda här. Detta för att den entreprenöriella kulturen ska märkas. Det är genom denna interaktion som kulturen och de idéer som bygger upp den blir märkbara. Reciprociteten här syftar på att parterna ger och tar inom nätverket. De som agerar inom det har ett tydligt syfte med varför de befinner sig inom det.aktionen här är en fokuspunkt inom nätverket. Nätverkandet anses ska gynna entreprenören, att befinna sig inom nätverket och samtidigt skapa värde åt andra anses ska ge värde tillbaka till den som ger. Med värde menas det som en person anser signifikant för att utvecklas personligen eller ett företag. Nedan följer ett citat av Kristian som belyser reciprociteten i entreprenöriella nätverk:

Jag gillar inte ordet nätverk och använder det aldrig, det ger en så egoistisk klang, att folk nätverkar för att vinna någonting på det. Inte om att ge tillbaka utan att bara ta. Det är klart att nätverkande har effekter och positiva sådana, annars hade folk inte nätverkat, folk vill hitta personer som de kan använda sig av. En sådan grupp håller inte länge, det måste finnas ett givande och tagande, inte nödvändigtvis i den ordningen men det måste byggas upp förtroende inom gruppen för att den ska hålla. (Intervjurespondent Kristian)

Det är denna idéen om nätverk som ett verktyg som leder till att nätverk och kontakter inte varar. Det är när entreprenörerna inom nätverket tillsammans kommer överens om att reciprocitet är det som skapar värde och bibehåller det entreprenöriella nätverkets signifikans genom att de fortsätter att nätverka inom det. Värde är därför den centrala aspekten av nätverket. Idéen om värde bygger upp entreprenörskapskulturen. Värde syftar inte på direkt värde” och inte på monetärt värde. Det innebär att värdet inom entreprenörskapskulturen inte anses komma direkt när nätverkande sker. Det har inom entreprenörskapskulturen normaliserats att värde kan komma vid ett senare tillfälle. Anledningen till varför entreprenörer nätverkar konkretiseras av Jonathan i citatet nedan:

Kontakter, det är därför folket nätverkar. Detta gäller speciellt nyföretagare, de vill ut på marknaden fort och de behöver kontakter för att lyckas. Det är det viktigaste när det kommer till att driva företag och jag tror att de flesta har förstått det, det är därför du ser alla dessa träffar som Slush, Rotary och B.N.I. (Intervjurespondent Jonathan)

Värde inom det entreprenöriella nätverket är kontakter vilket framkommer i citatet ovan. Detta var en central aspekt av alla intervjuerna och de kom att kretsa kring gruppen och de

ömsesidiga förväntningarna som entreprenörerna i gruppen har på varandra. Kontakter är anledningen till varför entreprenörer nätverkar. Kulturen byggs upp av idén om värde, värdet består i sin tur av kontakter och värdet uppnås genom reciproka handlingar – nätverkande.

5.1.2 Systemet

Intervjurespondenterna belyste hur de såg entreprenörskapskulturen som produkt av den sociala sfären de befann sig inom. Det var inom denna sfär som kulturen skapades och återskapades genom mellanmänsklig interaktion. Dessa sfärer är delar av ett större sammanhängande system med samma mål och riktning. Nedan är ett citat från Jonas som belyser den sociala interaktion som pågår inom entreprenörskapskulturens system:

Snarlikt skulle jag nog våga säga, sen så brukar det vara samma personer som hänger på forumen och på träffarna så det slutar med att alla känner alla. Detta gäller speciellt mindre städer som vi pratade om innan. Folk kommer dit av samma anledning så det blir som på samma villkor. (Intervjurespondent Jonas)

Här framkommer det att det kollektivt delade syftet med att nätverka leder till en transparens inom nätverket inom systemet eftersom de som interagerar inom det vet de andras intentioner. Likaså framkommer det att de som kommer på nätverksträffarna eller hänger på forumen är relativt få i antal vilket leder till att de efter ett tag känner varandra. Citatet från Kristian som presenteras nedan belyser anledningen till varför entreprenörer nätverkar:

Nätverken byggs upp av tanken att de ska ge effekt, annars hade inte folk kommit dit. Det tar en massa tid och så brukar maten kosta en del. Det blir som en investering där alla vill ha ut kontakter som betalning. (Intervjurespondent Kristian)

Det är kontakter och ett vidgat kontaktnät som är målet med medverkan i nätverken inom systemet. Detta är parterna medvetna om som kommer dit och agerar inom systemets nätverks-struktur. Detta innebär att parterna har förväntningar på nätverket som helhet samt även på de som agerar inom det. De vill ha ut vad de anser att de investerar i nätverket. Se citatet nedan från intervjun med Maria där hon påvisar att det förekommer förväntningar inom systemets nätverk:

När det kommer in nya i nätverket så finns det förväntningar på dem och på vad de kan bidra med. (Intervjurespondent Maria)

Detta citatet från Maria påvisar även att dessa förväntningar gäller på nya medlemmar i nätverket och inte enbart de existerande medlemmarna som befunnit sig i nätverket en längre tidsperiod. Där det tidigare belystes att nätverkande inom systemet skedde för att hitta kontakter så presenteras nedan ett citat av Kristian som poängterar att det går att hitta kontakter utanför systemet av entreprenöriella nätverk:

Grupperna där folk träffas är viktiga däremot så känner jag flera som har startat företag med vänner de träffade i plugget. Inte för att träffarna på restauranger eller liknande ställen inte ger någonting men det går att träffa affärspartners på andra sätt än genom att skriva på forum, gå på föreläsningar och luncha. (Intervjurespondent Kristian)

Kontakter och referenser går att generera genom andra verktyg i form av nätverk än de som finns inom systemet. Systemet är således inte det enda sättet för entreprenörer att få kontakter men är det verktyget som har normaliserats inom entreprenörskapskulturen. Normaliseringen av nätverk inom systemet i entreprenörskapskulturen har lett till att kulturens riktning har

kommit att bli mot andra parter inom systemet. Nedan följer ett citat från Jonas som exemplifierar hur nätverk kan användas för att nå ut till andra:

Titta på LinkedIn, detta forum används för marknadsföring av det egna företaget, en själv eller för att hitta råd och kontakter. Allt som sker här är mot andra. Hela entreprenörskapet har kommit att präglas av detta. Folk vill tjäna pengar och LinkedIn kan användas till att göra det, om det används rätt såklart. (Intervjurespondent Jonas)

Målet blir att tjäna pengar och systemet används för att uppnå det målet. Systemets nätverk används för att uppnå personliga mål. Dessa mål är kollektivt delade och sker i grupp där utbyte av tillit till resterande parter i nätverket leder till resultat. Resultat av att parternas mål med nätverkandet är uppnått, detta mål som bestod av ökade kontaktnät. Citatet nedan från Kristian poängterar hur entreprenörer hittar varandra:

Entreprenörerna dras till varandra, det bara är så. Det kvittar om det är att de hittar varandra på föreläsningar så kommer flera av dem att hålla kontakten efter att de träffats också. Det gäller såklart också att de söker sig till varandra eftersom att de har samma intressen, att driva företag. (Intervjurespondent Kristian)

Som Kristian nämnde i citatet ovan så dras likasinnade till varandra. Detta sker organiskt och utifrån premissen om att de har liknande intressen med samma mål. Deras kollektivt delade intresse inom entreprenörskapskulturen är att driva företag och deras mål är att vidga kontaktnäten. Nedan är ett citat från intervjun med Erik som belyser värdet av nätverkande:

I början agerade jag utanför nätverken, jag bara körde på min affärsidé utan att tänka så mycket på konsekvenserna. Det gick bra men det kunde också gått riktigt dåligt. Det var först efter att jag startade mitt första företag som jag såg vikten i att hitta ”teamet” som jag kan arbeta tillsammans med och det var då jag började leta efter folk på nätverksträffar och liknande. (Intervjurespondent Erik)

Att söka sig till likasinnade med samma intresse leder till mentaliteten att skapa grupper – ”team” – där idégenerering och idéförvaltning är det centrala. Kollektivt skapande blir här medlet för att förenkla för intresset att driva företag. Systemet som byggs upp av nätverken belystes av Martin där han exemplifierade hur systemet förändrades genom interaktion inom det. Se citat från den intervjun nedan:

Jag tror inte att dessa system av nätverk är fasta. De ändras precis som arbetsmarknaden då de är sammankopplade med den, detta tror jag att entreprenörerna har förstått. Systemets mål och kultur är att nå ut på arbetsmarknaden och lyckas med företag, det är därför naturligt att de hör samman. (Intervjurespondent Martin)

Det förekommer här att systemet är i konstant förändring eftersom att den är kopplad till arbetsmarknaden enligt Martin.

Denna underkategori har klargjort för ”systemet” som är benämningen på de nätverk som möjliggör entreprenörernas nätverkande. Detta system befäster entreprenörskapskulturen som i sin tur präglas av en plasticitet där entreprenörerna genom nätverkande inom systemet skapar och återskapar den. Nedan kommer interpersonellt stöd samt statligt stöd att karakteriseras.

5.1.3 Stöd

Interpersonellt stöd samt statligt stöd är direkt kopplade till tilltro. Tilltro till att den andra parten i nätverket är kompetent samt statens tilltro att stöd till entreprenörerna ska ge positiv effekt. Med kompetent menas att den andra entreprenören är kompetent nog att kunna klassas som kontakt i framtiden. Denna tilltro gäller till hela systemet och legitimerar dess existens. Denna legitimitet uppnås genom stöd från entreprenörerna inom systemet. Stöd är en reciprok handling vilket innebär att stöd enbart ges om resterande parter inom systemet bedömer entreprenören som likvärdig kompetensmässigt. Stöd är kan ske ekonomiskt, kunskapsmässigt, och genom vägledning. Stöd genom vägledning ges genom att nya kontaktnät öppnas upp av personer med tillgång till dem. Nedan följer ett citat från Jonas som poängterar hur interpersonellt stöd kan leda till bättre förståelse för nätverkande:

Efter att jag hade gått några år dit (till nätverket) så följde jag med en grupp från min lunchgrupp till Slush i Helsingfors. Det var en helt ny värld av företagande som jag inte hade stött på ensam. Jag hade ju så klart hört talas om Slush i Finland sedan innan men jag hade inte tänkt att åka dit själv men när jag åkte med dem så förenklade det hela besöket, de kunde visa mig runt och presentera mig för rätt folk. Jag har träffat många kontakter på Slush under de åren som jag har varit där. (Intervjurespondent Jonas)

Utifrån denna premisen om stöd resulterar detta i att parterna dömer varandra utifrån det stöd som de anser sig kunna få från resterande parter i systemet inom kulturen. Det är denna reciproka tilltro till de resterande parterna i systemet som agerar som ramverk för vilka entreprenörerna agerar inom. Utan tilltro till detta system hade entreprenörerna inte nätverkat inom systemet för att hitta kompetenta kontakter att arbeta med. Det är denna tilltro till att resterande parter i nätverket är kapabla att ge stöd som karakteriserar entreprenörskapskulturen. Nedan poängterar Jonathan värdet av nätverkandet:

De som har startat nya företag har inte mycket fritid, majoriteten av deras tid går åt till företaget. För dem gäller det verkligen att välja rätt med vad de gör med sin tid. Att så många väljer att nätverka går ju bara att se som positivt, det betyder att det ger effekt, i alla fall för några. De som nätverkar anser sig ha hjälp av det annars hade de inte gjort det så att säga. (Intervjurespondent Jonathan)

De som medverkar i nätverket anser det ge stöd för entreprenörer och att de väljer att lägga på nätverkande för att de tror på att det ger effekt och de anser att den tiden som de lägger ned på nätverket ger konkret effekt tillbaka. Den effekt som nätverkande ger, ges i form av stöd från nätverket. Det kan även ske i form av statliga institutionella försök att uppmuntra entreprenöriellt arbete för att stimulera den lokala ekonomin. Nedan är ett citat från intervjun med Jonathan där han besvarar om han tycker att staten ska stödja entreprenörer monetärt:

Ja, det ligger i statens intresse att få fler företag att bildas, mer innovation driver på ekonomin och det behöver Sverige. Detta är extra viktigt på mindre orter där folk innan arbetade inom industrin. När alla industrier flyttade utomlands så blev många arbetslösa. Att fler företag bildas lokalt är otroligt viktigt så att inte alla flyr till städerna där de flesta jobben finns. Det är även därför som inkubationscenter bildas för att göra det lättare för idéer att testas. (Intervjurespondent Jonathan)

Från citatet ovan så framkommer Jonathans uppfattning av varför staten stödjer entreprenörer.

Där det innan påvisades att tilltro till systemet och de enskilda entreprenörerna inom nätverket agerade som ramverk för nätverket och legitimerade det så framkommer det här att entreprenörer uppfattar att staten stödjer dem. Detta sker genom uppbyggnad av institutioner

vars mål det är att stötta entreprenörer med affärsidéer. Statens uppfattade påverkan på entreprenörskapskulturen blev även en fokuspunkt vid de telefonintervjuer med affärsutvecklare och företagsledare från privata bolag och statliga institutioner inom systemet. Oscar som föreläste om professionella nätverk berättade om hur han uppfattade att den svenska staten sedan millennieskiftet satsat på att bygga upp nätverk genom byggnationen av inkubatorer i Sverige. Se citat från den intervjun nedan:

Att det satsas på nätverkande märks, det är lätt idag för den som vill ta del av nätverken, det är bara att knalla in på närmaste inkubator som staten betalat för. Där finns det en massa likasinnade att prata med. (Intervjurespondent Oscar)

Stödet innefattade enligt Oscar i citatet ovan stöd till inkubatorer från staten som påverkar nätverkande för entreprenören då han eller hon har en mötesplats för nätverkande att ta del av. Det framkom under denna intervju att svenska inkubatorer är planerade så att det har en öppen planlösning. Oscar poängterade att han trodde att detta berodde på att inkubatorn ville göra det enklare för entreprenörerna där att interagera med varandra. Se citat från den telefonintervjun nedan:

Det handlar helt enkelt på att förenkla för samtal att ske inne på inkubatorerna. Öppna kontor möjliggör det. (Intervjurespondent Oscar)

När jag själv besökte två av Sveriges inkubatorer för intervjuer så framkom det att det var en öppen planlösning på inkubatorerna jag besökte. Det fanns stängda kontor men den öppna kontorsytan var kraftigt subventionerad i pris för att locka nystartade företag dit med mindre ekonomiskt kapital. Statens stöd till entreprenörer inom entreprenörskapskulturen kan därför ses som monetär och ges indirekt. Institutioner tar del av statens stöd och entreprenörerna använder dessa institutioner med exempelvis subventionerade företagshotell. På lokal nivå kontrolleras innovationsförmåga och initiativ av näringslivsavdelningar på kommunledningskontor som besitter kapacitet att styra över det monetära stödet kommunalt. Där det i början av kategorin framkom att ”stöd” är direkt kopplat till tilltro innebär det att entreprenörernas tilltro till det stödet de får från staten är direkt kopplat till deras perception av staten. Anses staten hämma innovation nationellt kommer entreprenörerna lokalt att vara misstänksamma mot det stöd som ges i form av subventionerade företagshotell, statliga mikrolån eller gratis affärsutveckling.

Denna koppling mellan stöd och tilltro leder till att parterna inom entreprenörskapskulturen dras till varandra. Det förekommer reciprocitet mellan dem i givandet och mottagandet av stöd. Staten ser nätverken som signifikanta och arbetar med att öka antalet svenskar som agerar inom entreprenörskapskulturen i Sverige vilket även kom upp intervjuerna som genomfördes, se exempelvis citaten från telefonintervjun med Raghda nedan:

Stora satsningar från statligt håll sker i Sverige idag för att öka antalet nystartade företag. Det märks på de inkubatorerna som finns uppbyggda i Sverige idag. (Intervjurespondent Raghda)

Detta sker således via monetärt kapital med målet att driva upp affärsidéer genom gratis affärsutveckling och samtidigt föra entreprenörer samman genom subventionerade kontorslandskap.

Stödet är direkt kopplat till underkategorin ”systemet” genom att stöd ges inom ”systemet”. Tilltro möjliggjorde stöd och tilltro uppnås genom interaktion. Denna interaktion sker inom systemets nätverk genom nätverkande som är huvudkategorin. Som jag teoretiserade innan

så skapades och återskapades entreprenörskapskulturen inom systemets nätverk genom nätverkande – interaktion. Detta nätverkande sker utifrån premissen om att parterna söker stöd av varandra. Det är entreprenörens tilltro till nätverket som helhet och till parterna inom det och deras förmåga att stödja entreprenören som legitimerar nätverkets och hela systemets existens. Detta är den första aspekten av stöd som bygger upp entreprenörskapskulturen. Den andra aspekten är det stöd som ges från staten. Detta stöd ges i form av uppbyggnad av institutioner och nätverk inom systemet. Det framkommer här att stöd och tilltron till att andra inom systemet är kapabla nog att tillfredsställa behovet av stöd är det som präglar entreprenörskapskulturen.

5.1.4 Mentalitet

Denna underkategori kommer att beskriva hur entreprenörerna inom entreprenörskapskulturen tänker när de agerar. Vad som driver dem och hur det påverkar entreprenörskapskulturen och hur entreprenörskapskulturen påverkar dem kommer även att teoretiseras utifrån mitt genererade empiriska material. Kategorin börjar med ett citat från intervjun med Erik där den entreprenöriella viljan att testa idéer framkommer;

Min första affärsidé körde jag bara på, jag tog inte kontakt med någon som kunde driva företag i början, jag gjorde ingen omvärldsanalys utan jag testade. Lika bra tyckte jag då, lika bra att se om idén håller. Jag funderade inte på konsekvenserna då det tyckte jag inte var viktigt, jag ville bara köra på. (Intervjurespondent Erik)

Entreprenören drivs av att testa idéer. Det är även en mångfald av idéer som karakteriserar den arketypiska entreprenören. Entreprenörskapskulturen påverkas av entreprenörernas driv och pragmatiska tankesätt. Normaliseringen av detta pragmatiska tankesätt anses önskvärt utanför entreprenörskapskulturen där större företag önskar anammar denna driftighet hos projektledare och ledning för att testa och generera nya idéer. Nedan exemplifierar Jonas viljan av företag att normalisera en entreprenöriell mentalitet;

Det går mer och mer mot att privata företag vill ha in unga personer med driv för att testa nya idéer för att se om de håller. De vill ha in personer som inte är försiktiga av sig utan öppna för att driva igenom idéer, det är därför det är så hippt att anställa projektledare som ska driva igenom idéer på diverse radikala sätt. (Intervjurespondent Jonas)

Företagen anser att det är de unga som har idéer. Det är de som har det pragmatiska förhållningssättet gentemot att testa idéerna, detta belyste även Maria i telefonintervjun där hon också poängterade att ungdomligheten även påverkar företagen. Se citat från den intervjun nedan:

När det blir en majoritet unga på ett företag så har jag märkt att de vill testa nya idéer. Jag tror absolut att entreprenörerna präglas av någon form av ungdomlighet. (intervjurespondent Maria).

Mentaliteten bland entreprenörerna går således mot att präglas av en ”ungdomlighet” som karakteriseras av ett förbiseende av hinder. Detta förekom i de ovan nämnda intervjuerna.

Ytterligare en aspekt av entreprenörskapskulturen är sökandet efter andra likasinnade. Mentaliteten är att bygga en grupp av likasinnade entreprenörer. Detta mål att skapa grupper eller hitta entreprenörer som potentiellt kan medverka i grupper vid senare tillfällen är anledningen till varför entreprenörer dras till varandra. Citatet nedan från intervjun med Kristian påvisar den entreprenöriella viljan att skapa grupper;

Det är nästan omöjligt att driva upp en idé själv och varför ska man ens göra det. Det finns så mycket stöd idag i form av affärsutvecklare och stora nätverk för att hitta partners. De flesta letar reda på personer som de vill jobba med om de inte redan har ett team. (Intervjurespondent Kristian)

Det framkommer i citatet ovan att det finns stöd att få och att mentaliteten är att det är viktigt att ta del av det stöd som ges. Detta framkom i alla de intervjuer som genomfördes, se exempelvis citatet nedan från telefonintervjun med Oscar:

Massor med stöd finns för egenföretagaren, allt från vänner och de nätverk som finns ute till bidrag och annat från staten. Jag tror att de flesta är medvetna om dessa och använder det stödet som finns. (Intervjurespondent Oscar)

Det påpekas här i dessa citaten att gruppens roll i entreprenörskapskulturen är prominent. Den kollektiva mentaliteten är att grupper är mer framgångsrika än enskilda personer när det kom till att driva igenom idéer. Det handlar inte bara om att bilda en grupp utan det råder konsensus om att det är de samlade kompetenserna inom gruppen som är av vikt för en väl fungerande grupp. Även detta framkom i alla intervjuerna. Nedan följer ett citat från en av de intervjuerna. Erik exemplifierar varför det ligger i entreprenörens intresse att söka sig till likasinnade;

De du arbetar med är det viktigaste, det är sällan idéen i sig som är det, det hänger på utan kompetensen i de som driver i den. Det märkte jag när jag drev upp mitt första företag och det är ännu tydligare nu i mitt arbete. Jag försöker att trycka på hur viktigt det är med att prata med folk om idéen och få feedback tidigt och använda denna feedback. Sen är det så klart viktigt att hitta bra folk att arbeta med för att komma någon vart. (Intervjurespondent Erik)

Mentaliteten inom entreprenörskapskulturen är att det är av vikt att arbeta tillsammans med andra och att det är gruppens samlade kompetens som är viktigare än den enskildes. Detta leder till att entreprenörer söker sig till andra och gör omvärldsanalyser för att finna kompetenta medarbetare.

Mentalitet som underkategori är kopplad till underkategorin ”systemet” genom att sökandet efter likasinnade sker inom systemet. Det är inom systemet som individen hittar de likasinnade genom nätverkande och det är här gruppen bildas vars kompetens bygger upp företagen som startas. Drivet som entreprenörerna har och viljan att anamma detta driv inom den övergripande svenska affärskulturen har lett till att stöd ges ut från stat samt etablerade stora företag. Detta kopplar mentaliteten som underkategori till kategorin ”Stöd”. Mentaliteten sprider sig genom reciprokativt nätverkande där förväntan på givandet och mottagandet av stöd karakteriserar den. Det blir genom nätverkande där entreprenörerna kommer i kontakt med entreprenörskapsmentaliteten.

5.1.5 Riktning

Gruppen skapas för att uppnå tillväxt inom företagen som drivs upp och entreprenörerna önskar uppnå denna tillväxt för att locka investerare. Således är riktningen inom entreprenörskapskulturen ekonomisk vinning. Staten arbetar med att pådriva effektiviteten i att skapa grupper och samtidigt normalisera det entreprenöriella tankesättet genom att arbeta för att entreprenörer ska hitta varandra på exempelvis nätverksträffar. Detta belyste Raghda i telefonintervjun. Se citat från den nedan:

Jag tror helt klart på att nätverksträffarna ger effekt, staten väljer att satsa pengar på dem då de hoppas på att det ska påverka hela den svenska välfärden. Det drivs upp flera projekt i Sverige nu finansierade av staten som riktar sig till entreprenörer. (Intervjurespondent Raghda)

Den statliga satsningen sker således för att pådriva välfärden i Sverige enligt Raghda. Hon påvisar även att det handlar om monetära satsningar som pekar på att staten är villiga att satsa på entreprenörer idag. Denna skatt som staten får in från de nystartade företagen påverkar levnadsstandarden bland alla i samhället och inte bara de som befinner sig i och agerar inom entreprenörskapskulturen. Staten har satt in program på svenska skolor vars mål det är att få barnen att komma i kontakt med egenföretagande i tidig ålder. Detta kan exempelvis ske tillsammans med inkubatorer eller på plats hos inkubatorerna där det finns dedikerade rum för barnen att utveckla affärsidéer och prototyper. Båda de svenska inkubatorerna som jag besökte för intervjuer arbetade med antingen högskolor eller mellan- till högstadieskolor. Citatet som presenteras nedan är från intervjun med Jonathan där han poängterar motivet med uppbyggnad av inkubatorer med klassrum för barn:

...de rummen som vi har här utanför är till för att barnen ska kunna testa sina idéer. Satsningen är på teknik så det är mycket med robotar på väldigt "basic"-nivå så att barnen ska komma i kontakt med kodning och liknande tidigt. (Intervjurespondent Jonathan)

I citatet ovan förekommer det att inkubatorn som är Jonathans arbetsplats arbetar direkt med skolorna i kommunen. Barnen kommer här i direktkontakt med inkubatorn och den entreprenörskapskultur som finns inom den. Staten önskar öka framfarten av den entreprenöriella mentaliteten till andra kulturer för att pådriva ekonomisk tillväxt. Idag sker detta genom reformer riktade mot utbildningsväsendet där inkubatorer på skolor och undervisning om innovation ges. Riktningen kommer således både från entreprenörens håll och från statens. Entreprenören riktar sig mot att pådriva innovation för att skapa nytta. Nedan följer ett citat från Erik om olika motiv bakom entreprenöriell aktion;

Det finns ju flera olika entreprenörer, det finns de som driver företag för att tjäna en massa pengar, och sen finns det de som vill hjälpa en massa människor med idéer där intjänandet av pengar inte är fokuset. De brukar ofta få någon form av bidrag för att syssla med sina idéer, det är från dem som de kan fortsätta med företaget. Sen finns det så klart de som driver företag för att de tycker att det är kul också. (Intervjurespondent Erik)

Det är inte enbart egennyttan som kan skapas utan även nytta för andra. Finansiellt stöd ges då av staten. Riktningen för entreprenören är således mot att skapa nytta. Även om det gäller egennyttan så är det inte alltid monetärt kapital som är målet att generera från det entreprenöriella arbetet. Det finns de som gör det för att de tycker att det är roligt och ger dem tillfredsställelse. Citatet från Jonathan som presenteras nedan exemplifierar entreprenörens riktning med den entreprenöriella aktionen;

I Sverige så är företagarna över lag riktade mot konsumenter och statlig verksamhet skulle jag säga. Eller mot arbetsmarknaden kort och gott. De flesta vill tjäna pengar och det är så det är. Sen så letar de flesta efter kontakter så klart, det gäller att tänka långsiktigt. Det tror jag att de flesta är dåliga på, det var samma för mig. Otroligt lätt att bara sätta kortsiktiga mål och sen arbeta mot dem. (Intervjurespondent Jonathan)

Den entreprenöriella mentaliteten kretsar kring att tjäna pengar. Detta gäller även de som driver företag med målet att hjälpa andra. Skillnaden är här att fokus inte ligger på att gå med stor ekonomisk vinst direkt utan på att kunna generera tillräckligt med pengar för att kunna leva på företaget för att sedan expandera det tillsammans med andra, riktningen är således riktad framåt i tiden. I telefonintervjun med Martin så förekom det att entreprenörerna riktade

sig mot stöd från fackförbund samt familj för att generera idéer. Se citat från den intervjun nedan:

Jag märker själv av att det är fler som ringer till rådgivare för egenföretagare idag. Sen finns det även de som bollar idéer med familj och vänner men jag tror att de flesta söker sig till rådgivare av något slag. (Intervjurespondent Martin)

Det förekommer här i detta citat att entreprenörerna även riktar sig mot exempelvis rådgivare för att få stöd med företaget. Entreprenörskapskulturen i Sverige som helhet är även riktad mot internationella marknader. Inriktningen blir här global med målet att expandera det företag som drivs upp. Detta sker med målet att uppnå ekonomisk vinning eller för att driva förändringsarbete. Ett citat från intervjun med Kristian presenteras nedan och behandlar den teknologiska utvecklingens påverkan på entreprenörskapskulturen;

Det mesta sker via internet idag, alla kommer åt det så det är inte så svårt att expandera till andra länder om man vill. Det är mycket lättare än det var innan internet kom till. Sen finns det nätverk i andra länder som har spridit sig till Sverige som Rotary exempelvis. (Intervjurespondent Kristian)

I citatet ovan beskrivs globaliseringen av företag som har förenklats av internets uppkomst. Detta har lett till att riktningen på entreprenörskapsmentaliteten har blivit mot internationella marknader. Eftersom det övergripande fokuset inom entreprenörskapskulturen har blivit monetärt kapital har riktningen blivit mot utländskt kapital. Det förekommer även reciprocitet inom globaliseringen av arbetet, det har kommit både företag och entreprenörskapsnätverk till Sverige som resultat av den.

Kopplingen till underkategorin ”stöd” är det statliga målet att påskynda spridningen av entreprenörskapskulturen i Sverige sker genom ekonomiskt stöd där inkubatorer byggs upp för att stötta folk med idéer. Likaså läggs undervisningsplaner om för att undervisning om innovation ska erbjudas elever. Program på högskolor dedikerade åt studiet om entreprenörskap och innovation får statligt ekonomiskt stöd som gör dem ekonomiskt gångbara. ”Systemet” som är den underkategori som jag benämnde de sfärer som entreprenörskapskulturen har befäst sig är den sfär som staten via ekonomiskt stöd vill expandera.

5.2 Sammanfattning av resultat

Jag kom i min studie att studera fokusområdet *den svenska entreprenörskapskulturen*. Min teori om nätverkande teoretiserar att nätverkande sker inom ett system av formella och informella nätverk som hålls samman av en delad mentalitet inom entreprenörskapskulturen. Denna mentalitet är riktad mot att skapa nytta genom samarbete. Detta samarbete uppnås genom reciproka aktioner där entreprenörerna inom systemet stödjer varandra. Stöd ges även från staten i form av monetärt kapital för att vidga den svenska entreprenörskapskulturen i Sverige. Likaså är den kollektiva uppfattningen idag inom den svenska entreprenörskapskulturen att rikta både nätverkande och affärer mot internationella marknader.

Den delade mentaliteten om reciprocitet av stöd inom systemet har lett till att hierarkin har plattats ut. Detta för att entreprenörerna som agerar inom entreprenörskapskulturen befinner sig inom den kulturen av samma anledning. Denna öppenhet med syftet av nätverkande som

delas kollektivt inom nätverket leder till en reciprok tilltro till resterande medlemmar i systemet. Detta gäller även själva nätverket i sig och systemet som byggs upp av nätverken, tilltro till medlemmarna inom det leder till tilltro till själva systemet vilket rättfärdigar nätverkandet. Den delade mentaliteten att skapa nytta i grupp leder till att entreprenörerna aktivt söker sig till nätverk och till andra entreprenörer. Detta påvisar anledningen till nätverkens existens.

Riktningen på entreprenörskapskulturen styrs av två parter, entreprenörerna och staten i landet som de agerar inom. Entreprenörerna riktar sig mot att skapa nytta och målet är ofta ekonomisk vinning för de själva men det kan också vara nytta för andra. Fokuspunkten här är nytta. Den svenska statens mål är att rikta entreprenörskapskulturen mot fler i samhället. De vill vidga den genom lagändringar som riktar sig mot skolväsendet.

6 Motivering till val av teori

Jag kom efter insamlandet av min empiri att använda Geert Hofstedes teori kring kultur. Detta resulterar i att min studie får ett teoretiskt ramverk som går att komparera med liknande studier gjorda i andra länder med samma ramverk. Detta för att Hofstedes kulturstudie är världens mest citerade och har använts i flertalet andra studier globalt (Hofstede, Hofstede, Minkov 2011). Det var därför som beslutet att använda mig av Hofstedes teori togs, det möjliggör för mig att använda mig av min genererade data och teori kring nätverkande och jämföra min data med andra länders. Hofstedes teori om kultur går att tolka utifrån maktskillnader, syn på osäkerhet, inriktning, samt dikotomierna individualism/kollektivism, maskulinitet/femininitet och eftergivenhet/återhållsamhet. Dessa aspekter är applicerbara på min teori om nätverkande inom entreprenörskapskulturen.

Hofstedes teori användes även i de forskningsartiklar som jag tillsammans med handledaren bedömdes som relevanta för mitt syfte med studien, att undersöka och kartlägga entreprenörskapskulturen. När jag genomfört litteraturgenomgång av tidigare forskning samt utifrån min genererade data från intervjuerna så förekom det att Hofstedes teori tydligt kunde påvisa samt förklara mitt resultat.

När min data är satt i relation till Hofstedes kulturteori kommer den även att bygga upp diskursen om nationell kultur kopplat till entreprenörskap och nätverkande. Där Hofstede arbetade med kvantitativ data för att påvisa övergripande mönster har min studie kompletterat denna med kvalitativ data genererad från ostrukturerade intervjuer. Detta för att påvisa *hur* entreprenörskapskulturen i Sverige ser ut och inte bara *att* den ser ut som den gör som Hofstedes studie teoretiserade. Hofstedes teori om kultur påvisar inte specifikt entreprenöriell kultur men den går att tolka utifrån ett kultur-sociologiskt perspektiv så att entreprenörskapsdata framträder. Nedan följer en sammanfattning av Hofstedes teori och de olika som bygger upp den.

6.1 Hofstedes kulturteori

Geert Hofstedes teori kring kultur definierar den som ett mönster av sätt att tänka och känna som utgör den mentala system i en specifik grupp som särskiljer denne från andra ut-grupper.

In-gruppens mönster består av idéer som är bundna till specifika värderingar som är djupt rotade inom kulturen. Dessa värderingar verkar omedvetet inom kulturen och byggs upp av politiska institutioner samt system av diskurser (Pinillos, Reyes 2009. Hofstede, Hofstede, Minkov. 2011).

Geert Hofstede mätte kultur med en sexgradig skala benämnd 6D som står för "Six Dimensions" – "sex dimensioner" på svenska. Dessa dimensioner är följande. Maktdistans, Individualism/Kollektivism, Maskulinitet/Femininitet, Osäkerhetsundvikande, Långsiktig/Kortsiktig inriktning, Eftergivenhet/Återhållsamhet (Hofstede, Hofstede, Minkov. 2011). Se dem nedan.

Maktdistansindex

Mäter huruvida klyftor i samhället är normaliserade. Hur samhället hanterar ojämlikhet bland de som befinner sig inom samhället och dess kultur. Individer i samhällen med en låg maktdistans strävar individerna efter en jämn distribution av makt och söker aktivt efter anledningar till varför ojämlikheter förekommer för att påverka dem. Individer inom kulturer som har en hög maktdistans accepterar en hierarkisk struktur. Denna struktur påvisar individernas platser inom hierarkin och strukturen anses vara rigid (Hofstede, Hofstede, Minkov. 2011).

Individualism respektive kollektivism

Kollektivistiska kulturer präglas av strukturer som har stark sammanhållning. Här anses individer inom kollektiv ta hand om varandra och det förekommer en viss reciprocitet där det även förväntas att de andra i gruppen ska ta hand om en själv när behov uppstår. Inom kollektivistiska kulturer talas det om lojalitet, både mot de mindre in-grupperna som individen agerar inom men även för statsmakten.

Individualistiska samhällen präglas av samhällsstrukturer som inte är rigida. Individer anses ta hand om enbart sig själv och sin familj. I individualistiska kulturer själv identifierar sig som en individ, "jag" snarare som en del av en grupp, "vi" (Hofstede, Hofstede, Minkov. 2011).

Maskulinitet respektive Femininitet

Maskulina kulturer strävar efter monetär belöning, drift efter prestation samt bestämdhet. En annan signifikant aspekt av maskulina kulturer är "hjältomod" som syftar på att individerna inom kulturen strävar efter att andra ska se upp till dem i relation till de andra faktorerna som var bestämdhet, belöningssträvan samt prestationsdrift. Detta leder till att maskulina kulturer är konkurrensbetonade där aktörerna strävar efter att vara konkurrenskraftiga i relation till de andra som också agerar inom kulturen. Detta leder till att ett samhälle som präglas av maskulina kulturella drag är mer konfliktorienterat. I motsats till den konfliktorienterade maskulina kulturen så är den feminina kulturen mer inriktad på att uppnå konsensus bland individerna som agerar inom den. Omhändertagande av de som har det sämre ställt monetärt anses vara viktigare än personlig ekonomisk vinning och att utmärka sig som mer kompetent och konkurrenskraftig än de andra inom in-gruppen. Samarbete anses vara vägen mot

framgång, en framgång som delas av alla istället för enbart enstaka individer (Hofstede, Hofstede, Minkov. 2011).

Osäkerhetsundvikande

Denna dimension av kultur klargör huruvida individerna inom den hanterar prekära förhållanden. Denna dimension är direkt kopplad till framtidssynen, detta innebär om individerna anser sig kunna kontrollera morgondagen istället för att bara låta den ske. Dessa kulturer med starkt osäkerhetsundvikande präglas av rigida strukturer som står som hinder för nya idéer när det kommer till att hantera framtidens prekära förhållanden. I motsats till de länder med högt osäkerhetsundvikande så har länder med lågt osäkerhetsundvikande en mer avslappnad syn på rigida principer och system av regler och normer som reglerar hur framtiden ska hanteras (Hofstede, Hofstede, Minkov. 2011).

Långsiktig respektive kortsiktig inriktning

Dualismen Långsiktig respektive Kortsiktig inriktning är precis som Osäkerhetsundvikandetsdimensionen också framtidsinriktad. Den mer framtidsinriktade pragmatiska synen på morgondagen är mer proaktiv och satsar på folkbildning. Sparande i nuet när det kommer till monetärt kapital ses som en självklarhet för att kunna hantera eventuella framtida lågkonjunkturer. De kulturer med långsiktig framtidsinriktning får på Hofstedes kulturskala en hög siffra medan de med kortsiktig inriktning får en låg. De kulturer med kortsiktig inriktning är mer fokuserade på det som sker i ”nuet”. De föredrar att behålla de rigida system av normer samt regler som redan existerar i samhället istället för att göra en ansats att förstå framtiden och satsa på att vara förbered för den med stöd av nya reformer (Hofstede, Hofstede, Minkov. 2011).

Eftergivenhet respektive återhållsamhet

Kulturer som präglas av eftergivenhet ger efter för grundläggande mänskliga drifter. Detta är i dessa kulturer normaliserat och motiveras med att livet skall avnjutas och inte hindras av restriktioner. En kultur som är återhållsam är mer fokuserad på att sätta dessa restriktioner för individerna inom den. Detta sker för att dämpa de mänskliga drifterna. Ett konkret exempel på hur detta sker är med strikta sociala normer som reglerar individernas frihet i relation till vad kulturen tillåter dem att göra (Hofstede, Hofstede, Minkov. 2011).

Nedan följer Sverige på Hofstedes kulturskala. Datan är hämtad från geerthofstede.com och är den senaste reviderade versionen från 2015.

Skalan går från 1 till 100. Geert Hofstede poängterar att sifferskalan enbart är ett verktyg som förenklar komparation mellan nationer. Det går enligt honom inte att ge ett land en specifik siffra på de olika kulturdimensionerna men att han valde att kvantifiera dem då det möjliggjorde komparation på ett lättöverskådligt sätt (Hofstede, Hofstede, Minkov. 2011).

Sverige på Hofstedes kulturskala

Maktdistans:	31
Individualism/Kollektivism:	71
Maskulinitet/Femininitet:	05
Osäkerhetsundvikande:	29
Långsiktig/Kortsiktig Inriktning:	53
Eftergivenhet/Återhållsamhet:	78

Sverige har 31 på Hofstedes kulturskala för maktdistans vilket innebär att individer som agerar inom den svenska kulturen strävar efter att minska hierarkiskt uppdelade klyftor med tydlig maktstruktur. På Individualism/Kollektivism-skalan har Sverige siffran 71 och räknas som ett individualistiskt land vilket innebär att individer som agerar inom den svenska kulturen ser gruppssammanhållning som önskvärt enbart om det gynnar individen själv. Sverige är ett av de mest feminina länder i världen med siffran 5 av 100 vilket innebär att den svenska kulturen i hög grad förespråkar ett konsensusorienterat perspektiv. Med siffran 29 på skalan för Osäkerhetsundvikande så räknas den svenska kulturen inte se innovation som ett hot mot samhällets eller individens egna uppsatta strukturer. Sverige ligger i mitten på Långsiktighet/Kortsiktighet-skalan med siffran 53, de individer som agerar inom den svenska kulturen har således ingen preferens för varken långsiktig eller kortsiktig planering. Med ett högt mått av 78 på Eftergivenhet/Återhållsamhet-skalan så rankas individer i den svenska kulturen förespråka eftergivenhet när det kommer till att realisera idéer samt spendera monetärt kapital. Nedan följer min teori tolkad utifrån Hofstedes kulturteori samt hur Sveriges kultur passar in i min teori om specifikt den svenska entreprenörskapskulturen.

7 Diskussion

I diskussionsdelen kommer jag att presentera min diskussion kring min genererade teori. Jag börjar med att diskutera resultatet i relation till mitt syfte med studien. Jag kommer sedan att diskutera mitt resultat i relation till tidigare forskning kring fokusområdet. Efter detta kommer en motivering till val av existerande teori och även presentera denna. Min teori kommer att sättas i relation till denna existerande teori och hur denna kan användas som perspektiv vid tolkning av min teori. Diskussionsdelen kommer att avslutas med en självkritisk metoddiskussion, avslutande kommentarer samt förslag till framtida forskning.

7.1 Resultat i förhållande till syfte

Syftet med min studie var: *att studera hur den svenska entreprenörskapskulturen ser ut och fungerar*. Detta gjorde jag genom att problematisera samhällsdiskursens definition av entreprenören och entreprenörskapet. Jag belyste tre behov av forskning kring denna svenska entreprenörskapskultur som jag baserade mitt syfte på.

Det första behovet var: *den mediala bilden som ej stämde överens med entreprenörernas egna bild av entreprenörskapskulturen*. Jag påvisar här med min teori att det finns en nationell

entreprenörskapskultur med en egen kollektivt delad mentalitet. Syftet som vara att studera hur specifikt den svenska entreprenörskapskulturen ser ut och fungerar har besvarats utifrån det ovan nämnda behovet. Detta har skett genom genererandet av en teori om nätverkande och entreprenörernas egna syn på entreprenörskapskulturen. Denna teori nyanserar därför den mediala bilden genom att vidare lyfta fram motivet med nätverkandet.

Det andra behovet var: *fokuset vid forskning om entreprenören som en ensam utbrytare från existerande normsystem*. Jag påvisar med min teori att gruppens kollektiva kompetens värderas högre än den enskilda entreprenörens. Detta är anledningen varför entreprenörer nätverkar inom entreprenörskapskulturen. Detta utmanar rådande mediala definition om entreprenören som ensam aktör.

Det tredje behovet var: *att utländska studier, norm- och värderingssystem generaliseras okritiskt på den svenska entreprenörskapskulturen*. Jag har utifrån min genererade data teoretiserat att den svenska staten influerar den svenska entreprenörskapskulturen i hög grad. Detta lyfts sällan fram av internationell media vilket påvisar att den inte kan okritiskt generaliseras på den svenska entreprenörskapskulturen.

Jag anser mig ha uppnått grundandet av en teori om den svenska entreprenörskapskulturen som kom att baseras på data från ostrukturerade djupintervjuer. Detta för att de tre behoven som diskuterades ovan är besvarade med min teori.

Utifrån premissen om emergens i klassiska GT-studier så anser jag mig ha åsidosatt mina förutfattade meningar kring entreprenörskapet. Enligt en klassisk GT-studie så ombeds forskaren låta teorin grundas som en följd av genererad data bortsett från förutfattade meningar kring fältet (Holton, Walsh 2017). Mitt resultat byggs därför upp av citat och transparens genom att jag deskriptivt gått igenom de olika faserna i en klassisk Grundad Teoretisk studie vilket påvisar reflexivitet. Detta för att påvisa att resultatet reflekterar den verklighet som jag studerade under min forskningsprocess. Jag har påvisat kopplingar mellan underkategorierna samt kärnkategorin för att påvisa sambanden mellan dem och att det inte går att studera de olika kategorierna i isolation. Detta påvisar även att min studie uppvisar funktion eftersom att de olika kategorierna speglar verkligheten och är tydligt sammankopplade med varandra. Jag anser även min teori vara relevant för nationell forskning kring entreprenörskap och i synnerhet för forskning om nätverk och nätverkande eftersom att den påvisar fenomen som sällan lyfts utifrån ett kultur-sociologiskt perspektiv i nationell kontext innan. Likaså fick jag respons från flera av de företag och förbund som jag kontaktade som ville ta del av resultatet vilket påvisa ett behov av forskning om nätverkande inom entreprenörskapskulturen. Jag anser mig ha fyllt en kunskapslucka med min teori. "Funktion" och "Relevans" är de två första av Barney Glasers fyra kvalitetskriterier för en GT-studie. De resterande två är, "Modifierbarhet" och "Passform" (Holton, Walsh 2017).

Passform är benämningen på validitet i en klassisk GT-studie (Holton, Walsh 2017). Inom en GT-studie så innebär det att jag som forskare genom en konstant komparativ analys uppnår obehindrad emergens. Det innebär även att jag är öppen med de kategorier som jag funnit. Jag anser mig ha varit öppen med min forskningsprocess i den mån det var möjligt genom att i kronologisk ordning beskrivit de olika momenten i min forskningsprocess. Jag påvisade även de kategorier jag bildade under forskningsprocessen samt skrev ut titlarna på de personer jag tog kontakt med.

Jag har med min teori belyst ett fenomen som medialt ofta inte anses existera – en nationell entreprenörskapskultur. Denna teorin är precis som den svenska entreprenörskapskulturen plastisk. Därför har jag varit tydlig med de olika delarna i min teori för att dessa vid senare tillfällen kan modifieras utifrån exempelvis lagändringar som påverkar bildandet av företag i Sverige eller hög- och lågkonjunkturer som påverkar viljan att starta företag.

7.2 Resultat i förhållande till tidigare forskning

I detta avsnitt kommer jag att diskutera min genererade teori i relation till den existerande forskningen på fokusområdet. Forskningen är primärt genomförd internationell och min teori kommer att tolkas utifrån resultatet från denna tidiga forskning. Det förekommer likheter och skillnader mellan min och existerande forskning och jag kommer att presentera flera tolkningar av min teori för att påvisa hur dessa framkommer. Diskussionen kommer att ske utifrån ordningen av den existerande forskningen presenterad under ”Tidigare forskning”.

Under temat ”Nätverk och kultur” förekom det att medlemskap i nätverk sker utifrån tydliga mål. Målet är att genom nätverkande inom entreprenörskapskulturen skapa möjligheter på arbetsmarknaden. Dessa mål skapar även nätverksstrukturen (Gurrieri 2013). Dessa mål blir medlemmarna delaktiga om genom interaktion inom systemet som David Krackhardt och Martin Kilduff (2002) teoretiserade. De fokuserade specifikt på mindre grupper, medan min teori behandlade storskaliga nätverk. Dessa mindre grupper byggdes upp av interpersonella relationer precis som jag teoretiserade att nätverk gjorde. Det är genom interaktion och nätverkande som de kollektivt delade målet med nätverkande blir möjligt för individerna att förstå.

Sean Doody, Victor Tan Chen och Jesse Goldsteins teori (2016) om de olika entreprenörskapskulturerna påvisade mångfald av kulturer. Detta visade inte min teori som istället visade på konsensus inom den svenska entreprenörskapskulturen gällande målet med nätverkande – att skapa nytta i grupp. Nätverken inom den svenska entreprenörskapskulturen visar drag av alla de entreprenörskapskulturer som presenterades snarare än att det gick att klassificera den som en specifik typ. Nätverken präglades enligt min teori av uppnåendet av konsensus och strävan efter att skapa nytta och visade även på flexibilitet kopplat till individuella prestationer. Detta gäller även den råd och vänskapsrelationer som presenterades, de förkom också i min forskningsprocess. Däremot så såg jag mer fokus på råd där nätverkande skedde för att bygga upp en kunskapsbas i form av nätverk bestående av signifikanta personer som bedöms som kompetenta för att skapa nytta.

Nästkommande tema ”Risktagande inom entreprenörskapskulturen” konkretiserade hur risktagande inom entreprenörskapskulturen är i en normaliseringsprocess. Denna process grundas i viljan att vidga och sprida den entreprenöriella kulturen (Beugelsdijk 2007). Detta var en tes som framkom i min forskningsprocess där den entreprenöriella viljan att skapa nytta ansågs attraktiv av statliga institutioner. Mina intervjurespondenter poängterade att de ansåg att staten stöttade entreprenörer idag monetärt. Nätverkande som min teori kretsade kring förekommer inte explicit i temat om risker men det går att tolka nätverkande både som en risk och som en säkerhet för entreprenören. Det kan tolkas som en risk eftersom nätverkande kan leda till oönskade situationer samt att det är tidsödande. Det kan också

innebära en säkerhet för entreprenören där ett vidgat kontaktnät kan vara önskvärt i framtiden som mina intervjurespondenter poängterade.

Doodys studie (et al 2016) förekom i detta tema och påvisade hur den risktagande entreprenöriella attityden sprider sig på arbetsplatser. Detta var dock ingenting som förekom i mitt resultat. Mina intervjurespondenter kom istället att benämna nätverkande som en säkerhet. Studien som var genomförd i Sverige av Patrick Kreiser (et al 2010) teoretiserade att svenska entreprenörer inte undviker att ta risker och hade en hög entreprenöriell aktivitet. Detta stämmer inte överens med min teori om nätverkande. Mina intervjurespondenter lyfte istället fram att det fanns relativt få svenska entreprenörer vilket resulterade i att närhet till entreprenöriella nätverk under en lång period ledde till att man kände de flesta i det geografiska området efter en kort period.

Det framkom i detta tema att entreprenörer hade ett inre kontroll-lokus vilket ledde till att de hade en positiv syn på den osäkerhet som benämns som risk. De såg risker som möjligheter istället enligt Sjoerd Beugelsdijk (2007). Detta är i likhet med min teori där mina intervjurespondenter påtalade att entreprenörer i Sverige i hög grad uppskattade situationer som vanligtvis bedöms som riskfyllda eftersom att de kan innebära möjligheter att skapa nytta. Det är genom nätverkande som entreprenörerna blir medvetna om dessa möjligheter att skapa nytta samt finner personer att göra det med

I det sista temat ”Beroende och entreprenörskapskultur” som hanterade synen på de resterande medlemmarna i nätverket och på staten så framkom det att även synen på beroende av stöd från andra och stat var i en normaliseringsprocess (Beugelsdijk 2007). Detta är i likhet med vad mina intervjurespondenter beskrev kring förändringen i synen kring statligt stöd. Likaså är den svenska staten idag intresserad av att svenska entreprenörer nätverkar vilket märks i bygnationen av inkubatorer med integrerade företagshotell med öppen planlösning. Inkubatorer idag byggs även med stöd för undervisning av barn och vissa kommuner idag har innovation som ämne i läroplanen. Detta påvisades vara effektivt av Pinillos och Reyes (2009) studie om entreprenörskap och reformer. De menade att det krävdes att individer exponerades för innovation tidigt för att det ska normaliseras. Temat ”Beroende” påvisar inte explicit värdet i nätverkande eller anledningen till varför entreprenörer nätverkar. Det påpekar istället hur yttre parter som den svenska staten i min teori önskar och försöker påverka och effektivisera hur entreprenörer nätverkar.

Det framkom i detta tema att individer från starkt kollektivistiska kulturer är mer nöjda med genomfört arbete. Detta teoretiserade Dave Brougham och Jarrod Haar (2011) och de menade att individer med en stark grupptillhörighet skattade sig mer nöjda med sitt genomförda arbete eftersom att de såg att de gynnade kollektivet de agerade inom eller kom ifrån. Detta är inte något som har framkommit i min forskningsprocess och det är ingenting som mina intervjurespondenter har belyst. Min teori pekar istället på att nätverkande leder till att grupptillhörighet skapas som skulle kunna likställas med en kollektivistisk kultur.

7.3 Resultatets anknytning till Hofstedes kulturteori

Hofstedes definition av kulturbegreppet som drag som särskiljer grupper från varandra stämmer överens med det resultatet som jag fick från min forskningsprocess. ”Systemet” som blev min benämning på de nätverk som entreprenörer agerade inom särskiljer sig från andra

formella och informella system av individer. Detta sker genom den kollektiva överenskommelsen att skapa nytta och stödja varandra. Denna reciprocitet av stöd leder till att systemet av entreprenörskapsnätverk särskiljs från andra system.

Min teori kring nätverkandet inom entreprenörskapskulturen teoretiserade att den delade mentaliteten att skapa nytta också minskade den hierarkiska strukturen inom nätverket. Detta stämmer överens med Sveriges mått på Hofstedes kulturskala. Däremot så bildas hierarkiska strukturer mellan storskaliga system där den entreprenöriella kulturen särskiljer systemet av entreprenörskapsnätverk från andra nätverk. Min teori teoretiserade att entreprenörer strävar efter att skapa grupper vilket inte stämmer överens med Sverige utifrån Hofstedes kulturskala där Sverige anses vara ett individualistiskt land. Detta kan bero på att nätverkandet inom systemet har lett till att entreprenörerna anser sig känna resterande entreprenörer så pass väl att de är villiga att starta företag med dem. Individualistiska länder präglas av att individer enbart skapar grupper och samarbeten med de närmaste individer de känner.

Entreprenörskapskulturen och dess fokus på nätverkande kan ha lett till en så pass hög tillit till resterande medlemmar i nätverket att de väljer att ingå partnerskap med dem. En annan aspekt kan vara att fokuset på nytta inom entreprenörskapskulturen driver entreprenören mot att nätverka eftersom att han eller hon anser sig gynnas monetärt eller känslomässigt av det. Sverige anses vara ett av de mest feministiska kulturerna i världen enligt Hofstede. Detta reflekteras inte i den svenska entreprenörskapskulturen där entreprenörer lämnar en övergripande hegemonisk kultur med konsensusfokus för att ingå i ett mindre system av entreprenörer. Det går däremot att tolka överenskommelsen ”att skapa nytta” som en produkt av den övergripande svenska kulturens konsensusperspektiv. Svenskar anser sig villiga att kapitalisera på innovativa idéer enligt teorin om ”Osäkerhetsundvikande”. Min teori säger inget explicit om huruvida individer i Sverige vill eller kan ingå i entreprenöriella system och driva upp idéer. Däremot så förekommer underkategorin ”Stöd” – och specifikt statligt stöd – som en indikator på viljan att få fler att agera entreprenöriellt i Sverige. Det framkom även att det fanns intresse för forskning om entreprenörers nätverkande vilket även det kan vara en indikator på att svenskar väljer att agera mer entreprenöriellt. Riktningen är således mot att den svenska entreprenörskapskulturen håller på att vidgas.

Där svenskar inom den svenska kulturen inte hade någon preferens för ett långsiktigt eller ett kortsiktigt perspektiv enligt Hofstede så förekommer det att entreprenörer i den svenska entreprenörskapskulturen agerar mer långsiktigt. Istället för att entreprenören själv börjar agera entreprenöriellt så väljer han eller hon att göra det i grupp. Detta går även att tolka utifrån premissen om nytta där entreprenören anser en grupp vara kapabel att fortare kapitalisera på en idé än en individ. Utifrån detta perspektivet skulle den svenska entreprenörskapskulturen klassas som förespråkande av kortsiktiga aktioner. Att det går att tolka den svenska entreprenörskapskulturen utifrån båda perspektiven påvisar att den stämmer överens med Hofstedes teori om den hegemoniska svenska kulturen där preferens inte gick att kvantifiera.

Enligt Hofstedes teori så anses svenskar villiga att snabbt starta företag och spendera monetärt kapital vilket inte stämmer överens med min teori kring de entreprenöriella drivkrafterna i Sverige. Här riktar sig entreprenören först in i systemet för att skapa grupper och sedan så riktar sig entreprenören utanför systemet för att tjäna kapital.

7.3.1 Sammanfattning av tolkning utifrån Hofstedes kulturteori

Efter att jag har satt min teori i relation till Hofstedes teori om kultur och de sex dimensionerna av den förekommer det att majoriteten av delarna förekommer i den svenska entreprenörskapskulturen. Det förekom även att den övergripande svenska kulturen inte helt stämde överens med entreprenörskapskulturen. Det går här att tolka entreprenören som en utbrytare men att han eller hon ingår formella och informella medlemskap i nätverk med platt hierarki.

Där Hofstede arbetade med kvantitativ data har jag arbetat med kvalitativ data vilket ledde till att min teori snarare sattes i relation till Hofstedes än att jag tolkade min teori utifrån hans. Konklusionen blev att den svenska entreprenörskapskulturen skiljer sig från den svenska kulturen olika mycket beroende på hur den tolkas. Det är möjligt att lyfta fram olika aspekter av både min teori och Hofstedes för att påvisa olika motsägande perspektiv. Utifrån Glasers premisser om "all is data" så kan jag som forskare inte ta ställning till om någon av tolkningarna är mer lämplig än någon annan.

8 Självkritisk Metoddiskussion

Klassisk Grundad Teori karakteriseras av transparens, öppenhet och nyfikenhet från forskarens sida. Jag uppmuntrades att aktivt analysera alla detaljer och söka efter nya infallsvinklar kontinuerligt. Svårigheterna med att jag som forskare gick in och genomförde en GT studie under tio veckor blev att jag inte hade möjligheterna att kontrollera all den data som genererades under forskningsprocessens gång. Detta kan ha hindrat mig från att se specifika nyanser av entreprenörskapskulturen.

Utifrån tidsåtgången har därför kompromisser tagits för att skynda på forskningsprocessen. "All is data"-premissen som har väglett mig i studien tillsammans med emergenspremissen som karakteriserades av samspelet mellan urval, datainsamling samt analys blev de regler som jag rättade mig efter under studiens gång. Tidsåtgången för en klassisk GT-studie räknas ta runt 18 månader och de 10 veckorna som jag har spenderat på denna studie anser jag ha uppnått syftet, att grunda en teori om nationell entreprenörskapskultur (Holton, Walsh 2017).

Utifrån premissen om emergens där teorin ska växa fram så naturligt som möjligt utan hinder från färdigfabricerade urval eller intervjuguides så lyckades jag i min mening uppnå tillfredställande emergens utifrån tidsramens restriktioner. Detta uppnåddes genom att jag valde mina två första intervjurespondenter samtidigt för att spara tid och sedan lät de intervjuerna vägleda valet av de två sista intervjuerna. Likaså hade jag inte någon intervjuguide inför intervjuerna. Enligt denna premissen om emergens så bör inte forskaren söka fram litteratur innan studien påbörjas. Forskaren bör idealiskt inte ha någon kunskap om området som ska undersökas, alternativt så bör forskaren åsidosätta den kunskap som han eller hon redan har för att inte hindra emergensen i studien. Enligt sociologisk Socialpsykologi så är det omöjligt för mig som forskare att åsidosätta mig från studien. Det jag istället gjorde var att göra mig medveten om den kunskap jag redan besatt om entreprenörskapskulturen genom reflexivt tänkande för att vara medveten om när jag påverkade studiens riktning. Detta för att jag skulle kunna särskilja från den kunskap jag redan besatt och den genererade empirin från forskningsprocessen.

Valid kritik mot min studie är att jag inte har spenderat tid ute på fält. Jag har inte observerat hur entreprenörerna agerade inom kulturen under en längre tidsperiod utan istället förlitat mig helt på intervjurespondenterna för data. Jag medverkade på två korta rundvandringar inne på de två inkubatorer där jag genomförde två av mina intervjuer. Här observerade jag entreprenörerna samt strukturen på inkubationscentret men skulle kunna ha kompletterat detta med observationer på fler inkubatorer. Detta kan leda till att min genererade teori kring entreprenörskapskulturen inte stämmer överens med hur entreprenörskapskulturen i verkligheten gestaltas. Risken finns att jag enbart har baserat min teori på fyra olika personers syn på hur den entreprenöriella kulturen gestaltar sig i interaktion på ett fält som jag själv inte befunnit mig i under en längre tidsperiod. Det innebär att jag inte kan se om min data är generaliserbar i samma utsträckning som om jag hade kompletterat mina intervjuer med fler deltagande observationer.

9 Avslutande kommentarer samt förslag till framtida forskning

Jag vill börja med att påvisa värdet i att genomföra en GT-studie på forskningsområden där det sedan tidigare inte finns mycket nationell forskning. Det är viktigt att genomföra en Grundad Teoretisk studie på ett sådant fält initialt med utgångspunkt att skapa en generaliserbar teori som kan användas som bas i framtida studier. Jag skulle inte rekommendera denna forskningsprocess för ett område där det redan finns ett adekvat forskningsunderlag att utgå från.

Glassers klassiska Grundade Teori som jag har arbetat utifrån har lett till en öppenhet och frihet i forskningsprocessen utan tydliga rigida strukturer för mig som forskare. Forskningsprocessen och den genererade empirin har istället kommit att vägleda forskningens riktning. GT-premissen om "All is data" har väglett mig i min egna studie där jag hittade kategorier utanför de ostrukturerade intervjuerna. Att analysera hela forskningsprocessen som "data" kan leda till att signifikanta koncept framkommer.

Framtida forskning kring entreprenörskapskulturen bör i min mening behandla implikationerna av statens inblandande i entreprenörskapskulturen. Detta sker förslagsvis som en longitudinell studie om exempelvis inkubatorernas effekt på entreprenörernas kultur. Jag vill även uppmuntra genomförandet av multidisciplinära studier utifrån exempelvis ekonomisk sociologi. Dessa studier kan studera de ekonomiska implikationerna av den statliga satsningen på inkubatorer och jämföra det med andra tidigare eller potentiella framtida satsningar. Detta för att hitta den mest effektiva metoden att få fler att agera entreprenöriellt.

Oavsett vilket teoretisk perspektiv och metod så vill jag uppmuntra genomförandet av framtida studier kring nationellt entreprenörskap.

10 Referenslista

Tryckt Litteratur

- Glaser, B. (1978). *Theoretical Sensitivity: Advances in the Methodology of Grounded Theory*. Sociology Press.
- Bryman, Allan. 2011. *Samhällsvetenskapliga Metoder*. 2. uppl. Stockholm: Liber
- Sutton, Philip. Giddens, Anthony. 2014. *Sociologi*. 5. uppl. Lund: Studentlitteratur.
- Ritzer, George. 2009. *Sociologisk Teori*. Stockholm: Liber
- Holton, Judith. Walsh, Isabelle. 2017. *Classic Grounded Theory: Applications with qualitative and quantitative data*. Los Angeles: SAGE Publications
- Patton, Michael. 2015. *Qualitative Research & Evaluation Methods. Integrating Theory and Practice*. 4. uppl. Thousand Oaks: Sage Publications
- Hofstede, Geert. Hofstede, Gert Jan. Minkov Misho. 2011. 3. uppl. *Organisationer och Kultur*. Lund: Studentlitteratur

Tidningsartiklar

- Frostberg, Thomas. 2017. "Jag trivs bra i uppförsbacke". Sydsvenskan. sida 8-9 Sektion: Näringsliv Del: 3 1255. 10 juni
- Gustavsson, Andreas. *Något är sjukt när tre rika äger mer än fyra miljoner svenskar*. ETC Göteborg. sida 26 Sektion: Ledare Del: 1 758. 22 november
- Olsson, Jenny. 2018. *20 SVENSKA FÖREBILDER*. Connoisseur. sida 62-73 Sektion: GENERAL Del: 1 2709. 3 september
- Schück, Johan. 2013. *Entreprenörer lade grunden till vårt välstånd*. Dagens Nyheter. sida 18 Sektion: Ekonomi Del: 1 434. 12 mars
- Svärd, Per-Anders. 2018. *Skilda världar*. Arbetaren. sida 6-7 Sektion: GENERAL Del: 1 919. 22 mars
- Syrén, Michael. 2018. *Superrika – Så lever Sveriges unga adel*. Expressen. sida 22-26 Sektion: Läsning Del: 1 1481. 14 oktober

Tidningsartiklar från webben

- Bolter, Linnea. 2018. *Företagare slopar träning*. Många prioriterar bort sig själva. Dagens Industri. 11 november. Tillgänglig: <https://www.di.se/nyheter/foretagare-slopar-traning-manga-prioriterar-bort-sig-sjalva/> (Hämtad 2018-11-25)

Hofbauer, Catherine. 2018. *Frihetslängtan driver nyföretagandet*. Dagens Industri. 29 september. Tillgänglig: <https://www.di.se/nyheter/frihetslangtan-driver-nyforetagandet/> (Hämtad 2018-11-25)

Nordax Group AB. 2018. *2 av 5 egenföretagare avstår från semester*. Dagens Industri. 21 juni. Tillgänglig: <https://www.di.se/pressreleaser/2018/6/21/nordax-group-ab-publ-tva-av-fem-egenforetagare-avstar-fran-semester/> (Hämtad 2018-11-25)

Triches, Robert. 2018. *Framgångsrecept för Gasselvinnare: Jobba hårt*. Dagens Industri. 29 maj. Tillgänglig: <https://www.di.se/nyheter/framgangsrecept-for-gasellvinnare-jobba-hart/> (Hämtad 2018-11-25)

Vetenskapliga Artiklar

Beugelsdijk, Sjoerd. 2007. Entrepreneurial culture, regional innovativeness and economic growth. *Springer J Evol Econ* 17:187–210

Doody, Sean. Tan Chen, Victor, Goldstein, Jesse. 2016. Varieties of Entrepreneurial Capitalism: The Culture of Entrepreneurship and Structural Inequalities of Work and Business Creation. *Sociology Compass* 10/10, 858–876

Gurrieri, Antonia. 2013. Networking Entrepreneurs. *Elsevier The Journal of Socio-Economics* 47 193–204.

Haar, Jarrod. Brougham, Dave. 2013. An indigenous model of career satisfaction: Exploring the role of workplace cultural wellbeing. *Springer Soc Indic Res* 110:873–890.

Krackhardt, David. Kilduff, Martin. 2002. Structure, culture and Simmelian ties in entrepreneurial firms. *Social Networks* 24 279–290

Kreiser, Patrick. Marino, Louis. Dickson, Pat. Weaver, Mark. 2010. Cultural Influences on Entrepreneurial Orientation: The Impact of National Culture on Risk Taking and Proactiveness in SMEs. *ENTREPRENEURSHIP THEORY and PRACTICE* 1042-2587 959-983

Pinillos, Maria. Reyes, Luisa. 2011. Relationship between individualist–collectivist culture and entrepreneurial activity: evidence from Global Entrepreneurship Monitor data. *Springer Small Bus Econ* 37:23–37

Rapporter

Braunerhjelm, Pontus. 2018. *ENTREPRENÖRSKAP I SVERIGE – NATIONELL GEM-RAPPORT 2018*. Örebro: Entreprenörskapsforum

Vetenskapsrådet. 2002. *Forskningsetiska principer inom humanistisk-samhällsvetenskaplig forskning*. Stockholm: Vetenskapsrådet

Internetkällor

Hofstede, Geert. 2015. *Dimensions*. Geert Hofstede. Tillgänglig: <https://geerthofstede.com/wp-content/uploads/2016/08/6-dimensions-for-website-2015-08-16.xls> (Hämtad 2018-12-08)

Hofstede Insight. *Country Comparison Sweden*. Tillgänglig: <https://www.hofstede-insights.com/country-comparison/sweden/> (Hämtad 2018-10-14)

Karlsson, Sörens. 2018. *Företagsklimatet bekymrar inte Gasselföretagen i Östergötland*. Svenskt Näringsliv. 20 oktober Tillgänglig: https://www.svensktnaringsliv.se/regioner/ostergotland/foretagsklimatet-bekymrar-inte-gasellforetagen-i-ostergotland_724462.html (Hämtad 2018-11-22)



MÄLARDALENS HÖGSKOLA
ESKILSTUNA VÄSTERÅS

Box 883, 721 23 Västerås **Tfn:** 021-10 13 00
Box 325, 631 05 Eskilstuna **Tfn:** 016-15 36 00
E-post: info@mdh.se **Webb:** www.mdh.se