

**Bacheloroppgave**  
**Vår 2011**  
Bachelor i kreativitet,  
innovasjon og forretningsutvikling

Studentnummer:  
36022260

# Motivasjon for å bli selvstendig næringsdrivende



”Denne bacheloroppgaven er gjennomført som en del av utdannelsen ved Markedshøyskolen. Markedshøyskolen er ikke ansvarlig for oppgavens metoder, resultater, konklusjoner eller anbefalinger.”

## **Forord**

Gjennom mine 12 år med skole hadde innovasjon og entreprenørskap aldri vært et tema. Allikevel endte jeg opp på et studie om innovasjon og entreprenørskap. Ikke skjønner jeg hvordan, for feltet entreprenørskap var ukjent territorium for meg. Det

må ha vært nysgjerrighet som førte meg til KIF.

Utdannelsen var ny, og det var trolig interessen for entreprenørskap i Norge også. Etter tre år på KIF studiet, har min interessen for entreprenørskap økt. På bakgrunn av dette interessefelte er problemstillingen i denne oppgaven valgt.

Jeg ønsker å takke alle som lot seg intervju til denne oppgaven. Hele oppgaven er basert på deres bidrag og utgjør hjertet i oppgaven. I tillegg vil jeg takke min bachelorveileder, Arild Borg, som har støttet meg gjennom hele prosessen.

Uten dere hadde denne oppgaven aldri blitt til.

Oslo, 03. juni 2011

36022260

## Sammendrag

I denne oppgaven vil man lese om hvorfor noen mennesker velger å bli selvstendig næringsdrivende i Norge. Oppgavens fokus er på motivasjonsfaktorer. Jeg har avgrenset oppgaven til å gjelde selvstendig næringsdrivende i Oslo og Akershus innen varehandel- og tjenestenæringen i oppstartsfasen. Gjennom intervjupersonenes historier vil man lese deres vei til å bli selvstendig næringsdrivende; hva motivasjonen for å bli selvstendig næringsdrivende i Norge er, hvordan det er å være selvstendig næringsdrivende, hvilke erfaringer de har hatt med å starte opp i Norge, sto forventningene til realiteten av det å være selvstendig næringsdrivende og om de vil anbefale andre å bli selvstendig næringsdrivende.

I oppgaven er det brukt kvalitativ metode med dybdeintervju, og gjennom analysen av disse intervjuene har jeg skrevet historien til hver enkelt ut i fra det de fortalte. Det jeg fant ut er at disse personene lot seg motivere til å bli selvstendig næringsdrivende av de forventningene de hadde til det å være selvstendig næringsdrivende, for eksempel fleksibilitet, være sin egen sjef, skape noe selv, og rikdom. I tillegg til at biologiske faktorer og miljømessige faktorer, for eksempel ADHD og familie, påvirket valget deres til å bli selvstendig næringsdrivende.

Intervjupersonenes motivasjonsfaktorer for å bli selvstendig næringsdrivende var hovedsakelig de samme som andre undersøkelser gjennomført i andre land viser. Allikevel var det noen nasjonale forskjeller som intervjupersonene mente var hemmende for å bli selvstendig næringsdrivende i Norge, men som er ansett som motivasjonsfaktorer i mange andre land. Dette var rettighetene man har som vanlig arbeidstaker i Norge.

## Innholdsfortegnelse

1.0 Innledning .....	6
2.0 Oppgaven.....	6
2.1 Entreprenør, gründer og selvstendig næringsdrivende.....	7
2.2 Problemstilling .....	8
2.3 Forskningsspørsmål .....	8
2.4 Avgrensninger .....	8
2.5 Formål .....	8
3.0 Motivasjon .....	9
3.1 Grunnleggende motivasjonstilnærminger .....	9
3.1.1 Instinktteori .....	10
3.1.2 Drivteori .....	10
3.1.3 Incentivteori .....	10
3.1.4 Prestasjonsmotivasjon .....	10
3.1.5 Attribusjonsmotivasjon .....	11
3.2 Mulighetsdrevne selvstendig næringsdrivende .....	11
3.3 Motivasjonsteorier på selvstendig næringsdrivende .....	12
3.4 Påvirkningsfaktorer og sammenheng med motivasjon .....	14
3.5 Oppgavens fokus .....	14
4.0 Metode .....	15
4.1 Metodesyn .....	15
4.2 Aktørsynet .....	16
4.3 Bruk av teori .....	16
4.4 Design .....	17
4.5 Analysemetode .....	18
4.6 Bakgrunn for valg av metode .....	18
4.7 Utvalg .....	18
4.8 Validitet .....	19
4.8.1 Intern validitet .....	20
4.8.2 Ekstern validitet .....	20
4.9 Reliabilitet.....	21
5.0 Analyse .....	21
5.1 Anders, 33 år .....	22
5.2 Marie, 27 år .....	28

5.3	Odd Rune, 32 år .....	34
5.4	Rune, 41 år .....	39
5.5	Stein, 36 år .....	46
5.6	Vibeke, 36 år .....	51
5.7	Andreas, 23 år .....	55
6.0	Drøftning .....	59
6.1	Fleksibilitet, selvstendighet, rikdom og kreativitet .....	59
6.2	Familie og miljø .....	62
6.3	Sosialt nettverk .....	64
6.4	Arv .....	65
6.5	Risiko .....	66
6.6	Myndigheter og lovgivning, incentiver og støtteordninger .....	68
6.7	Kvinner som selvstendig næringsdrivende .....	70
6.8	Alder .....	72
6.9	Forventning og erfaring .....	73
6.10	Anbefaling om å bli selvstendig næringsdrivende .....	76
7.0	Resultat .....	77
7.1	Konklusjon .....	79
7.2	Videre forskning .....	79
8.0	Avslutning .....	80
9.0	Litteraturliste .....	82
	Vedlegg I	

## **Figurer**

3.1	Modell over indre og ytre påvirkningsfaktorer rettet mot motivasjon for å bli selvstendig næringsdrivende.....	14
4.1	Mulige overlappinger i aktørsynet.....	16

## 1.0 Innledning

Det er få som vil argumentere mot at selvstendig næringsdrivende er en viktig driver for økonomien og sysselsettingen i et land. Det er ingen markedsøkonomi uten private bedrifter. Selvstendig næringsdrivende genererer blant annet arbeidsplasser og penger. De er bærebjelkene i en økonomi. Med en politikk og en økonomi med et sikkerhetsnett for arbeidstakere, arbeidsledige og oljepenger er det lett å bli på et trygt trivselsnivå. Fakta og fremtid tilsier at oljen ikke vil vare evig, og Norge vil mest sannsynlig komme i situasjoner hvor økonomien synker og arbeidsledigheten øker. Selvstendig næringsdrivende er med på å minke risikoen for økt arbeidsledighet og størrelsen på økonomisk nedgang.

Det interessante er at blir man selvstendig næringsdrivende i Norge, mister man flere av de rettighetene man har som vanlig arbeidstaker. For å forstå hvorfor noen allikevel velger å bli selvstendig næringsdrivende i Norge, må man skjønne hva som motiverer dem. Det er det denne oppgaven tar for seg.

Opgaven tar en reise til noen få personer som er blitt selvstendig næringsdrivende, for å gi en forståelse av kompleksiteten og den individuelle historien bak hver avgjørelse om å bli selvstendig næringsdrivende. Motivasjonen er både generell og individuell. Oppgaven er ikke ment som et bidrag til forskning, men som et bidrag for å øke den allmenne interessen for feltet og til refleksjon.

## 2.0 Oppgaven

Joseph Schumpeter var den første i nyere tid som begynte å skrive om behovet for oppstart av bedrifter, entreprenører og innovasjon for en markedsøkonomi. Siden Schumpeter begynte å skrive om entreprenørskap har interessen på feltet økt. Tidligere var det vanlig å finne typologier, karakteristikk og se etter hvilke evner og andre fellesnevner som kunne være faktorer som avgjorde hvorfor noen ble entreprenører og selvstendig næringsdrivende. Til tider kunne disse nesten gjøre entreprenører til overmenneskelige vesener. Etter hvert gikk fokuset over på motivasjonen bak det å bli selvstendig næringsdrivende. Man har gjennom dette

forsøkt å finne de motiverende faktorene som gjør at noen velger å bli selvstendig næringsdrivende.

## **2.1 Entreprenør, gründer og selvstendig næringsdrivende**

I denne oppgaven vil begrepene entreprenør og gründer dukke opp i tillegg til selvstendig næringsdrivende. Ordet entreprenør i denne oppgaven blir brukt etter den engelske definisjonen. I Norge forbinder vi dette ordet med bygg- og anleggsbransjen. Entreprenør er opprinnelig et fransk ord og betyr ”en person som tar ansvaret for et foretak, særlig bygningsarbeid, som er en mellommann mellom kapital og arbeid” (Caplex 2011a). På engelsk er en entreprenør en person som har startet en ny bedrift, foretak eller idé, og er villig til å ta risikoen og ansvar for utfallet (wikipedia 2011a). Dette ligner i stor grad på den norske definisjonen av hva en selvstendig næringsdrivende er. Den engelske definisjonen på en entreprenør ligner i tillegg på det vi definerer som en gründer på norsk. Gründer er et tysk ord som betyr grunnlegger. I følge wikipedias (2010) definisjon på gründer, er det en person som på eget initiativ har startet eller skal starte en virksomhet eller et foretak.

Grunnen til at jeg i denne oppgaven bruker ulike ord, er at de fleste artiklene som ligger til grunn for teoriene i denne oppgaven er skrevet på engelsk. På engelsk bruker man entrepreneur, soloist og self-employed om hverandre. Det som avgjør om det brukes entreprenør, gründer eller selvstendig næringsdrivende er på bakgrunn av kilden.

Kriteriene som definerer en selvstendig næringsdrivende ifølge lov om folketrygd §1-10:

- om virksomheten har et visst omfang,
- om han/hun har ansvaret for resultatet av virksomheten,
- om han/hun har arbeidstakere i sin tjeneste eller nytter oppdragstakere,
- om han/hun driver virksomheten fra et fast forretningssted (kontor, verksted e.l.),
- om han/hun tar den økonomiske risikoen for virksomheten,
- om han/hun bruker egne driftsmidler.

(Lov om folketrygd §1-10, 2240)

## **2.2 Problemstilling**

Hva motiverer noen mennesker i varehandel- og tjeneste næringen til å bli selvstendig næringsdrivende i Norge i dag?

## **2.3 Forskningsspørsmål**

- Hva er motivasjonene for å bli selvstendig næringsdrivende i Norge?
- Hvordan er det å være selvstendig næringsdrivende?
- Hvilke erfaringer har de med å starte opp i Norge?
- Sto forventningen til realiteten av det å være en selvstendig næringsdrivende?
- Vil de anbefale andre å bli selvstendig næringsdrivende?

## **2.4 Avgrensninger**

Undersøkelsen tar utgangspunkt i selvstendig næringsdrivende personer i oppstartsfasen, som jobber innenfor varehandel- og tjenestenæringen i Oslo og Akershus i dag på fulltid. I tillegg er to av intervjupersonene en som har vært selvstendig næringsdrivende, og en som har tenkt til å bli selvstendig næringsdrivende.

## **2.5 Formål**

Oppgavens formål er å gi en dypere forståelse av hvorfor noen velger å bli selvstendig næringsdrivende.

Gjennom intervjupersonenes historier vil man belyse hva som først motiverte individene til å bli selvstendig næringsdrivende, og hvilke erfaringer de har fått på godt og vondt. Man ønsker å få frem sannheten fra deres synsvinkel og forstå at grunnen til at noen blir selvstendig næringsdrivende er kompleks. Det er oppgavens dybdeintervjuer som gir grunnlag for oppgavens videre drøfting.



### 3.0 Motivasjon

For å kunne forstå hva som motiverer mennesker til ulike handlinger er det nødvendig å få et lite overblikk over noen ulike, grunnleggende motivasjonstilnæringer fra psykologien. For å få en kobling mellom de psykologiske motivasjonstilnæringerne og forskning på selvstendig næringsdrivende, vil man også få en kjapp oversikt over noen av resultatene på undersøkelser på motivasjon direkte rettet mot entreprenører og selvstendig næringsdrivende. Til slutt vil man se en modell som strukturerer det hele på en enkel måte.

Med dette i bagasjen håper jeg at leseren lettere forstår de ulike delene bak motivasjon, særlig rettet mot selvstendig næringsdrivende.

### 3.1 Grunnleggende motivasjonstilnæringer

Ordet motivere kommer av det latinske ordet *movere* som betyr å bevege (Svartdal 2007, 157). I psykologien prøver man å finne ut hva det er som beveger mennesker til å handle, det vil si drivkreftene bak atferd (157, 158). Motivasjon sies å være et av de aller mest komplekse temaer i psykologien, og de aller fleste motivasjonsteoriene antar at det er et samspill mellom biologiske, personlighetsmessige og sosiale faktorer (166). Derfor har man i motivasjonspsykologien strukturert problemstillinger som må besvares (157). De viktigste er; ”(a) Hva *igangsetter* atferd? (b) Hva bestemmer hvilken *retning* motivert atferd får? (c) Hva bestemmer den styrke motivert atferd har? (d) Hva får oss til å opprettholde vår motivasjon? (e) Når motivert atferd først er igangsatt, hva skal til for at den skal *opphøre*?” (Svartdal 2007, 157) I tillegg er emosjoner ifølge psykologien en viktig faktor som man finner i sammenheng med motivasjon (157). Emosjon er hovedsakelig en følelse, og følelser er som oftest rettet mot noe, som ofte gir atferdsmessige utslag (Svartdal 2007, 157).

Innenfor motivasjonsteoriene, deler man motivasjon i to hovedgrupper: indre og ytre motivasjonsfaktorer. De indre faktorene er for eksempel biologisk mangeltilstand som sult og tørste, drifter som opphisselse og medfødte egenskaper. Ytre faktorer er for

eksempel belønning som lommepenger når du har redd opp senga og incentiver som skattelette (Svartdal 2007, 158).

### **3.1.1 Instinktteori**

Instinktteorien handler om at vår atferd blir regulert av vår biologisk bestemte atferd. Det finnes mange instinktteorier, men moderne psykologi og biologi definerer instinkt som et ”artsspesifikk, ulært, stereotyp og kompleks atferd. Slike atferdsformer utløses typisk av en bestemt situasjon, en sign stimulus.” (Svartdal 2007, 160).

### **3.1.2 Drivteori**

Drivteori antar at man blir motivert til handling av en indre stimuli. I denne sammenheng er indre stimuli ofte knyttet til biologisk ubalanse. Alle organismer ønsker å være i balanse, ofte kalt ”homeostase”. Innenfor drivteorien skiller man mellom ”primære drivtilstander” og ”sekundære drivtilstander”. Primære drivtilstander har med fysiologiske mangeltilstander å gjøre som sult, mens sekundære mangeltilstander er tillærte og trenger ikke nødvendigvis å bunne i fysiologiske behov, men kan for eksempel være bil og penger (Svartdal 2007, 160).

### **3.1.3 Incentivteori**

”Incentiv er ytre stimuli som motiverer til handling”. (Svartdal 2007, 163) Denne teorien har bakgrunn i hedonistiske prinsipper. Dette prinsippet går ut fra at mennesker hovedsakelig oppsøker det man tror er godt fordi man ønsker å unngå det vonde. Den forteller at vi motiveres til å oppnå ting vi liker, og motsatt med det vi misliker. Innenfor teorien finner man ulike varianter. Blant annet sier en av disse teoriene at motivasjon ofte er relatert til vår forventning og den verdien den eventuelt har. Teoriene sier til sammen at incentiver ikke bare motiverer til det man ønsker, men også motiverer til unngå å ubehageligheter (Svartdal 2007, 163).

### **3.1.4 Prestasjonsmotivasjon**

Prestasjonsmotivasjon handler om menneskers behov og ønsker om å prestere. Mennesker har ulik grad av prestasjonsmotivasjon. Innenfor denne teorien har man de senere årene vektlagt forventning om utfall og incentivverdi, og frykt for å mislykkes. (McClland 1985, etter Svartdal 2007, 164). Teorien er relevant fordi den kan gi forståelse for hva som driver folk til å prestere (Svartdal 2007, 164).

### **3.1.5 Attribusjonsteori**

Attribusjonsteori handler om menneskers tolkning av sosiale hendelser. Her ser man spesielt etter om årsak til hendelse er i personene (disposisjonell attribusjon) eller i situasjonen (situasjonell attribusjon). Målet er å se i hvilken grad attribusjonene har betydning for motivasjonell konsekvens (Svartdal 2007, 165).

## **3.2 Mulighetsdrevne selvstendig næringsdrivende**

I denne oppgaven har man valgt å gå ut i fra én anerkjent inndeling av selvstendig næringsdrivende. Denne inndelingen brukes i oppgaven fordi man i Norge, etter all sannsynlighet, bare har denne ene typen.

Det finnes, ifølge Reynolds m. fl. (2002), to typer selvstendig næringsdrivende:

- Den nødvendighetsdrevne (nessesarydriven)
- Den mulighetsdrevne (opportunitydriven)

Den nødvendighetsdrevne er nødt til å starte noe selv for å overleve eller få sin livssituasjon til å fungere. Faktorer som blant annet kan tvinge mennesker til å bli selvstendig næringsdrivende er arbeidsløshet, dårlige trygdesystemer og økonomi. Nødvendighetsentreprenører er overlevelsessorientert og er motivert til å tjene så de klarer seg, men ikke mer (Reynolds m.fl. 2002).

Den mulighetsdrevne er den som ser en markedsmulighet eller en mulighet til å ha en jobb tilpasset dem selv og deres behov bedre. Det kan være faktorer som for eksempel en god idé, ønske om mer fleksibilitet eller å være sin egen sjef, som motiverer en til å bli selvstendig næringsdrivende (Reynolds m.fl. 2002).

I Norge kan man konkludere med at det er den mulighetsdrevne som dominerer blant selvstendig næringsdrivende. Dette fordi vi i Norge har et trygdesystem, som sørger for at man kan få penger til livets opphold selv om man ikke kan jobbe eller får arbeid. Slik er det ikke i alle land. I tillegg har Norge relativ lav arbeidsløshet. Dette er trolig hovedgrunnen til at det er så få som velger å bli selvstendig næringsdrivende i Norge, i motsetning til i andre land. Derfor er det rimelig å anta at selvstendig

næringsdrivende i Norge er mulighetsdrevne. Dette vil si at de er motivert av oppnåelse og å lykkes, som regel av økonomiske grunner (Reynolds m.fl. 2002).

Begge typene ønsker å unngå å misslykkes. For begge typer entreprenører er kognitiv dissonans og risikoaversering en sterk motivasjon (Monsen og Urbig 2009).

Forskning på dette feltet kan forklare entreprenørers iverdighet og at de nesten gjør hva som helst for å unngå å mislykkes (Baum og Locke 2004, etter Tyszka m. fl. 2011; Baum m. fl. 2001, etter Tyszka m. fl. 2011).

### **3.3 Motivasjonsteorier på selvstendig næringsdrivende**

De fleste studier på feltet sammenligner forskjellige motivasjoner for å bli selvstendig næringsdrivende i undersøkelser med selvstendig næringsdrivende, dermed er det vanskelig å sammenligne selvstendig næringsdrivende med ikke-selvstendig næringsdrivende (Beugelsdijk og Noorderhaven 2005). De karakteriserer entreprenører med en incentivbasert struktur basert på individuelt ansvar og iverdighet sammen med en høy arbeidsmoral (Beugelsdijk og Noorderhaven 2005).

Fagenson (1993) undersøkte forskjellen på motivasjonen til ledere og selvstendig næringsdrivende. Han fant at den største forskjellen var at selvstendig næringsdrivende var motivert av friheten til å oppnå og virkeliggjøre sitt potensiale (Fagenson 1993). Mannlige entreprenører er statistisk sett mer karriere- og måloppnåelsesrettet enn ikke-entreprenører (DeMartino m. fl. 2006).

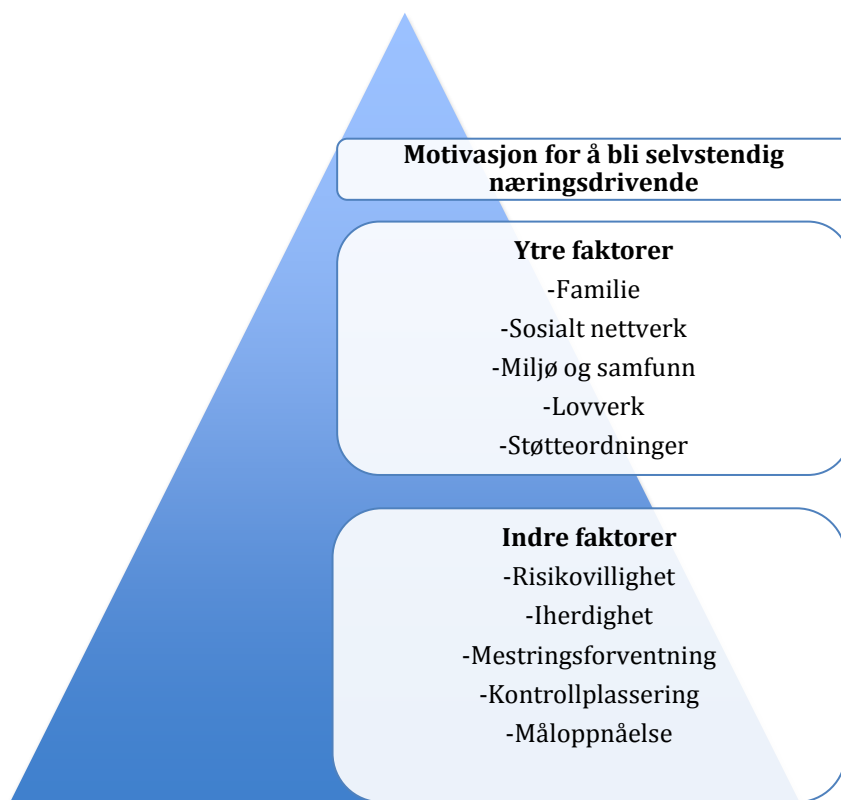
McClland (1961, etter Beugelsdijk og Noorderhaven 2005) beskrev entreprenører som noen som kunne assosieres med et behov for oppnåelse, moderat risikotakningshang og noen som foretrekker energisk og ny aktivitet. I tillegg til at de har en tendens til å anta personlig ansvar for suksess og mislykking (McClland 1961, etter Beugelsdijk og Noorderhaven 2005). Kontrollplassering er en terminologi brukt i psykologien, som handler om oppfattelsen av kontroll over en hendelse (Beugelsdijk og Noorderhaven 2005). Rotter (1966, etter Beugelsdijk og Noorderhaven 2005) sier at personer som har indre kontrollplassering, i større grad oftere blir entreprenører enn de som ikke har det. Indre kontrollplassering betyr at man påvirker utfallet av en

situasjon gjennom evne, arbeid eller kompetanse (Beuglisdijk og Noorderhaven 2005). Denne iherdigheten som en del selvstendig næringsdrivende har, kan komme av frykten for å mislykkes og av kognitiv dissonans, men den kan også være personlighetmessige faktorer og biologiske faktorer (Svartdal 2007, 166).

Kognitiv dissonans er en erkjennelsesmessig uoverensstemmelse, ulike tanker står i konflikt med hverandre og dette medfører ubehag (Svartdal 2007, 236). Mennesker prøver å gjenskape kognitiv balanse ved å rasjonalisere og endre synspunkt i en retning (Svartdal 2007, 236). Mennesker ønsker å virke konsistente. Dette vil si at hvis man har sagt en ting eller sagt noe som skulle tilsi at man mener en ting, må man følge dette opp - man får en indre forpliktelse (Cialdini 2011, 81-130). Dette kan medføre at man ender opp med å gjøre ting man egentlig ikke burde, fordi man vil virke konsistent. Mennesker prøver derfor ofte å rasjonalisere en avgjørelse de har tatt, slik at de kan stå ved den (Cialdini 2011, 81-130). Det er viktig i sosiale sammenhenger å fremstå som konsistent (Cialdini 2011, 81-130).

Brandstätter (1997) undersøkte østerrikske entreprenører og fant fire faktorer som skilte entreprenørene fra resten av befolkningen i Østerrike. Disse fire faktorene var risikotaking, ekstroversjon, sosial anerkjennelse og forandringsvillighet (Brandstätter 1997).

### 3.4 Påvirkningsfaktorer og sammenheng med motivasjon



Figur 3.1. Modell over indre og ytre påvirkningsfaktorer rettet mot motivasjon for å bli selvsteng næringsdrivende.

### 3.5 Oppgavens fokus

Hovedfokuset i oppgaven vil bli det nedenforliggende. Dette er de punktene som særlig går igjen i artikler og forskning rundt motivasjon for å bli selvstendig næringsdrivende og entreprenører. I tillegg vil noen punkter bli drøftet fordi intervjupersonene tar dette opp.

- Motivasjonsfaktorer for å bli selvstendig næringsdrivende
- Erfaringer selvstendig næringsdrivende har gjort seg

## 4.0 Metode

Metode er en planmessig framgangsmåte, som i dette tilfellet er vitenskapelig metode. Det er en tankemåte, men også en aksjonsmåte (Gripsrud m. fl. 2004, 12). Formålet er, gjennom best egnet metode, å skape viten og kunnskap gjennom å tolke og forstå et fenomen (12). Oppgaven er basert på erfaringsvitenskapen, og tilnærmingen er sosial konstruktivisme med et aktørsyn (12, 18, 32). Dette innebærer blant annet at målet er å øke den generelle forståelsen gjennom historiene til intervjupersonene og teoriene som finnes på området. Problemstillingen som oppgaven omhandler, er sosialt konstruert, noe som tilsier at oppgaven har en humanistisk grunnholdning (12, 13).

## 4.1 Metodesyn

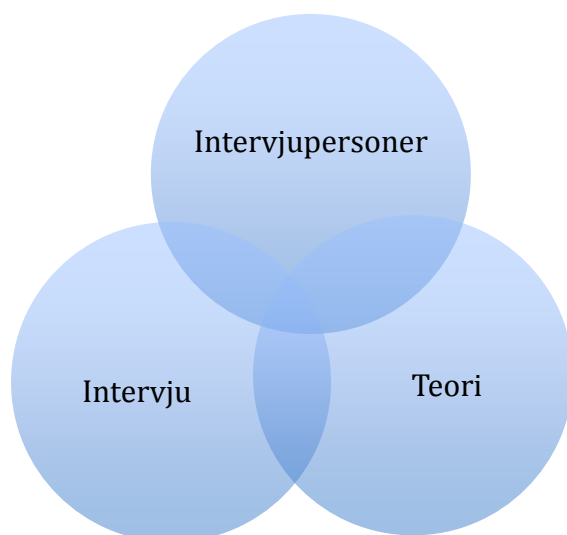
Det overordnede synet i oppgaven er aktørsynet, som har vært den grunnleggende, veiledende måten å innhente og vurdere kunnskapen på. Metodesynet ble valgt på bakgrunn av hva problemet var. Antagelser om problemet påvirker hvordan man innhenter og analyserer kunnskap (Arbnor og Bjerke 2009, 11, 41). Et eksempel er at antagelsen om at alle selvstendig næringsdrivende blir motivert av fleksibiliteten og det å være sin egen sjef, vil kunne påvirke hvordan man stiller spørsmål, hvilke spørsmål man stiller og hvordan man velger å tolke det svaret man får. Med antagelser har man en tendens til å lete etter tegn som støtter opp om den antagelsen man allerede har.

I forretningsfagene har man tre syn som dominerer. Man har det analytiske synet, som gjennom fakta prøver å forklare et fenomen på en mest mulig objektiv og nøyaktig måte (Arbnor og Bjerke 2009, 60-63). I dette synet har man som oppgave å definere årsak-virkning (60, 61). Man går inn og prøver å definere hver enkelt komponent i et mønster. Systemsynet er det andre synet, og her prøver man å forklare eller forstå fenomener gjennom fakta (63). Men man prøver å finne de faktorene som er felles avhengig av hverandre (64, 65). Mønsteret skal forklares, ikke bare hvert enkelt komponent (64, 65). Her prøver man også å se hva som skjer hvis man endrer et mønster. Aktørsynet går ut i fra at fenomenet er avhengig av en sosial konstruksjon og

er derfor også avhengig av observatøren (67, 68). I aktørsynet ønsker man å forstå (61).

## 4.2 Aktørsynet

Aktørsynet er det synet som ligner mest på det man finner i sosialvitenskapen. I dette synet mener man at virkeligheten er bygd opp rundt provinser av mening som har en sosiokulturell karakteristikk (Arbnor og Bjerke 2009, 67, 68). De forskjellige provinsene kan overlape hverandre, og overlappingene anses som objektiv realitet (67). De forholdene som er mellom det mennesker skaper og det skapte som påvirker skaperen, er dialektisk (68). Med dette mener man at alle ting må ses i forhold til hverandre. Mennesker tolker disse forholdene konstant og meningen blir derav uklart og blir dermed dialektisk (Caplex 2011b).



Figur 4.1 Mulige overlappinger i aktørsynet

## 4.3 Bruk av teori

Oppgaven er tosidig. På den ene siden har man intervjuene hvor målet er å tolke og forstå faktorer og kompleksiteten som spiller inn på motivasjonen for å bli selvstendig næringsdrivende samt hvilke erfaringer intervjupersonene har hatt. På den andre siden har man teori og tidligere undersøkelser på feltet. Dette blir satt opp mot det intervjupersonene har fortalt, og åpner for drøftingsdelen. Her representerer teorien,



som i stor grad er basert på systemsyn og det analytiske syn; en meningsprovins. Samtidig representerer intervjupersonene til sammen en provins som gjelder for Norge, og hver enkelt intervjuperson representerer egne meningsprovinser.

Å skulle konkludere med hva som motiverer mennesker til å bli selvstendig næringsdrivende i Norge ut fra denne oppgaven, ville være mindre plausibelt. Alle mennesker har sin egen historier og sin egen personlighet. Noe er medfødt, noe er erfaringsbasert og noe er man bare opplært til gjennom samfunn og miljø. Teorien er hentet fra andre land og fra forskjellige tider. Ting endres over tid, og land, kommuner og byer har forskjellige lover og støtteordninger i tillegg til at forskjellige kulturer spiller inn. Derfor prøver denne oppgaven å sette lys på teorier om selvstendig næringsdrivende spesielt mot motivasjon, men også på empirien og individene og deres historier.

Mye forskning generelt, og også psykologisk forskning på motivasjon, er logisk gyldig, men når man tar disse teorier og undersøkelser og overfører dem på selvstendig næringsdrivende risikerer man å trekke induktive slutninger (Gripsrud m. fl. 2004, 18). Dette innebærer at man trekker slutninger fra observasjoner på noen elementer i en kategori til å gjelde for alle elementene i kategorien.

## **4.4 Design**

Oppgaven har et eksplorativt design og det er brukt kvalitativ metode hvor det er foretatt dybdeintervjuer (Gripsrud m. fl. 2004, 59, 60). Det er tre faktorer som har påvirket dette valget. Det er erfaring, teori og ambisjonsnivå. Grunnen til at det er et eksplorativt forskningsdesign, er at det ikke finnes studier på temaet for oppgaven spesielt rettet mot Norge. Dermed kan man ved bruk av denne type design gi innsikt og skape forståelse, bruke sekundærkilder, samtidig som prosessen er fleksibel (59). Oppgaven blir i stedet hypotesegenererende fremfor hypotesetestende som i deskriptivt design (62). Samtidig får den et preg av deskriptivt design fordi det brukes teori som viser til større undersøkelser (61,62). Dette blir i en viss grad sammenlignet med dybdeintervjuene som er gjennomført. Dybdeintervjuer er gjennomført fordi det er individenes personlige erfaringer som er interessante for denne oppgave.

## **4.5 Analysemetode**

I oppgaven er det brukt bricolage som analysemetode (Kvale og Brinkmann 2009, 239, 240). Forfatteren fant dette som eneste passende metode med tanke på oppgavens formål, som er å øke forståelsen på et så komplekst felt gjennom personenes subjektive historier. I denne metoden kan man bruke ulike metoder for fremstilling av undersøkelsen (239, 240). Den setter ikke grenser og åpner for mer kreativitet (239, 240). Den friheten må man ha for å klare å få orden i kaoset på det komplekse feltet denne oppgaven tar for seg, og som samtidig fokuserer på å se det fra enkeltindividers synsvinkel.

## **4.6 Bakgrunn for valg av metode**

Det er valgt å bruke denne typen metode, fordi oppgaven ikke vil kunne gi et konkret svar på hva som motiverer mennesker i Norge til å bli selvstendig næringsdrivende. Oppgaven vil i stedet gi et bilde og en forståelse for hva som motiverer noen personer i Norge til å bli selvstendig næringsdrivende - hva som motiverte og påvirket akkurat disse menneskene. For å forstå dette må man få et bilde av dem, noe som trolig er lettere gjennom historiene deres. Historiene gir et mer komplekst og sant bilde av erfaringene og motivasjonene for å bli selvstendig næringsdrivende for disse personene i Norge i dag. Man lar virkeligheten fortelle sin egen historie.

## **4.7 Utvalg**

I oppgaven er det tatt utgangspunktet i varehandel- og tjenesteytende næring. Dette er blant de næringene som er størst i Norge, og som flest er sysselsatt i (Villund 2005, 16). Fem personer er fra varehandelsnæringen, mens to personer er fra tjenestenæringen. Av de totalt syv dybdeintervjuene, var to av intervjupersonene kvinner. Dette utgjør 25%, noe som gjenspeiler den faktiske gjennomsnittsandelen av kvinner blant selvstendig næringsdrivende i Norge i dag. Allikevel er det i næringene som representeres i denne oppgaven, trolig at den totale andelen av kvinner er noe større. Dette på grunn av at flere av næringene som dominerer blant selvstendig næringsdrivende er sterkt mannsdominert. Dermed medfører dette en prosentvis

mindre andel kvinner som er selvstendignæringsdrivende totalt sett. I tillegg så er andelen kvinnelige selvstendig næringsdrivende noen prosent høyere i Oslo (Bartsch og Skårerhøgda 2010).

Intervjupersonene driver sine virksomheter hovedsakelig i Oslo og Akershus. Dette er fylket hvor flest bedrifter i Norge er lokalisert (Lepperød 2005). En av virksomhetene har en produksjonsdel utenfor Oslo, og en annen hadde foretaket registrert utenfor Oslo og Akershus, men drev butikken og praktiserte virksomheten i Oslo.

Fem av intervjupersonen er selvstendig næringsdrivende og er i oppstartsfasen. Dette vil si at virksomhetene er mellom ett og fem år gamle. En av intervjupersonene har vært selvstendig næringsdrivende i en oppstartsbedrift, men er ikke selvstendig næringsdrivende lenger. Den siste intervjupersonen er student og har planer om å starte sitt eget firma i løpet av året. Dette gir to andre perspektiver. Ett perspektiv fra et individs erfaringer og grunner til å velge vekk det å være selvstendig næringsdrivende, og ett som et perspektiv fra et ungt individs forventninger til det å bli selvstendig næringsdrivende. I tillegg vil sistnevntes motivasjon for å bli selvstendig næringsdrivende ikke ha endret seg eller blitt påvirket av senere erfaringer som selvstendig næringsdrivende.

Utvalgets alder ligger mellom 23 år og 41 år. Målet var å ha et alderspenn mellom 20 år og 40/45 år. Disse representere nedre halvdel av norsk arbeidsstyrke. Men mer vekt på alder er ikke lagt i denne undersøkelsen, og det er ikke representativt i forhold til når personer blir selvstendig næringsdrivende.

## **4.8 Validitet**

Validitet handler om man klarer å måle det man sier man skal måle (Gripsrud m. fl. 2004, 72). Så lenge det baseres på sanne premisser, har det en viss form for validitet. Denne oppgaven baserer seg og trekker konklusjon ut ifra det intervjupersonene forteller. Dette er personer som har kunnskap på feltet det intervjues om, noe som er med på å øke reliabiliteten. Man har tolket deres uttalelser i den hensikt å gjenspeile

det de mener og har erfart. I tillegg er teorier som er brukt i oppgaven av høy validitet (Gripsrud m. fl. 2004, 72).

#### **4.8.1 Intern validitet**

Intern validitet handler om faktorene som kan påvirke forskningsobjektene (Gripsrud m. fl. 2004, 69, 70). Fordelen ved dybdeintervjuer er at forskningspersonene ikke blir påvirket av andre deltakere som i en fokusgruppe, og man blir ikke begrenset på samme måte som ved spørreskjemaer. Derimot kan intervjupersonene bli påvirket av intervjueren og intervjupersonene kan velge å ikke snakke sant eller fremstille ting på en annen måte enn det i virkeligheten er. I tillegg kan deres motivasjon for å bli selvstendig næringsdrivende ha endret seg. Det kan derfor kanskje være vanskelig for intervjupersonene å skille det de i dag ser som motivasjon med deres faktiske motivasjon da de startet som selvstendig næringsdrivende. Endring i motivasjon kan for eksempel komme av virksomhetens tilstand. Virksomhetenes tilstand er ikke problematisert i denne oppgaven .

Det ble brukt en semistrukturert intervjuguide, som var den samme i alle de syv gjennomførte dybdeintervjuene (vedlegg I) (Johannessen m. fl. 2008, 143, 145). Det ble i tillegg gjort klart for intervjupersonene hva undersøkelsen gikk ut på, og i grove trekk hva oppgaven skulle være om slik at det ble oppnådd informert samtykke (Kvale og Brinkmann 2009, 88, 89). De ble bedt om å fortelle sin historie med tanke på oppgavens tema. Intervjuene ble foretatt hovedsakelig på intervjupersonenes arbeidsplass, men ett av dem ble gjennomført på en kafè valgt av intervjupersonen og to ble utført på et grupperom på Markedshøyskolen, hvor den ene ikke er elev ved Markedshøyskolen. Denne formen for undersøkelse som er foretatt i oppgaven må sies å ha en lavere intern validitet (Gripsrud m. fl. 2004, 70).

#### **4.8.2 Ekstern validitet**

Ekstern validitet innebærer i hvilken grad resultatet fra undersøkelsen kan overføres til lignende fenomener (Johannessen m. fl. 2008, 229; Gripsrud m. fl. 2004, 70). Oppgaven er basert på et aktørsyn som ønsker å se ulike dialekter ut ifra forskjellig provinser og derav se objektiv realitet (Arbnor og Bjerke 2009, 67, 68). Provinsene er i hovedsak basert på et veldig lite kvalitativt utvalg. Dette gjør at den ikke er representativ i statistisk terminologi, noe som skulle tilsi at man ikke kan

generalisere. Samtidig er noen av provinsene forankret i teori, som er basert på større kvalitative og kvantitative undersøkelser og dermed er med på å heve den eksterne validiteten. Allikevel er det mer teori på emnet som ikke er med i denne oppgaven, hovedsakelig på grunn av tilgjengelighet og oppgavens formelle krav.

## **4.9 Reliabilitet**

Reliabilitet handler om påliteligheten til data fra undersøkelsen (Johannesen m. fl. 2008, 46). Det handler om måten man samler inn, analyserer og bruker data på (Johannesen m. fl. 2008, 46). Det handler om andre vil komme fram til samme resultat en annen gang (Kvale og Brinkmann 2009, 250). Det er vanskelig å få høy reliabilitet gjennom dybdeintervjuer, med semistrukturert intervjuguid. Det er fordi man i mindre grad styrer hvilken retning intervjuet tar (Johannesen m. fl. 2008, 227, 228). I tillegg er mennesker ulike, og det er mange faktorer som kan påvirke utfallet av en samtale (Johannesen m. fl. 2008, 228). Det som er med på å øke oppgavens reliabilitet er at det er beskrevet problemstilling, formål med oppgaven og metode (Johannesen m. fl. 2008, 228). I tillegg er intervjuguiden tilgjengelig i vedlegg I.

## **5.0 Analyse**

I denne delen av oppgaven vil man lese historiene til intervjupersonene. Disse er skrevet ut fra dybdeintervjuene, som er gjennomført i sammenheng med oppgaven. Deres historier drøftes opp mot annen teori senere i oppgaven. Noen steder er det skrevet kommentarer av forfatteren i parentes. Dette er for å koble visse ting på annen teori i drøftningsdelen. I tillegg er det et kort avsnitt på slutten av hver historie, hvor forfatteren gir noen kommentarer. Hver historie starter på egen side, for ryddighetens del.

## 5.1 Anders, 33 år

Det var i 1977, den 27 juni at en liten jente i Kongsvinger og hennes to foreldre fikk en bror og sønn. Dette var Anders. På Kongsvinger bodde Anders til han ble seks år gammel. Den lille familien flyttet da til en liten bygd i Eidskog kommune. På dette lille stedet var det hovedsakelig bønder, håndverkere og noen sykepleiere og lærere. Det var én hjørnesteinsbedrift i bygda. Dette var Magnor, og en dag i fremtiden skulle denne bedriften hjelpe Anders på hans vei til å bli selvstendig næringsdrivende. Faren til Anders hadde en høy stilling i en av bedriftene på stedet. Han hadde potensialet til å komme seg videre, men fant det komfortabel der han var. Moren drev et tannlegekontor med en venninne.

### Farmor

Anders hadde en farmor som gjennom hele livet hans, helt fram til hennes død høsten 2010, hadde vært en viktig støtte og et forbilde for Anders. På slutten av 50-tallet, da hun var i slutten av 20 årene, og med to sønner bestemte hun seg for å pantesette alt hun eide og kjøpe et hotell. Hele familien flytte dit. Farfaren var en velansett mann i tollvesenet, og kunne på grunn av jobben ikke ha noe med forretningene å gjøre. Dermed måtte farmoren drive hotellet selv. Dette ble en møteplass for nærmiljøet, og hun drev det i mange år helt til det brant ned. Hun gjorde det hun ville på tross av fordommer og hva andre mente. Hun tok et valg og satset alt, men også på vegne av andre. Faren til Anders husker kokka som en barndomsmor, da hans egen mor hovedsakelig var opptatt med å drive hotellet. (Det å ha nær familie og forbilder som er entreprenører og selvstendig næringsdrivende, kan være en faktor som spiller inn på motivasjonen for om en person velger samme yrkesvei.)

Anders var hva foreldrene hans beskriver som et ”walk in the park-barn”. Han fikk seg tidlig jobb, i en alder av tretten, og jobbet i helger og ferie og tjente lommepenger og klarte seg selv. Han lærte tidig at en 20% innsats for et 80% resultat på skolen tilfredstilte de rundt han, slik at han kunne bruke resten av tiden på det han selv syntes var moro. Han måtte ta buss 4 mil i en retning for å komme seg på skolen, da det ikke var noen utdanningsinstitusjoner nærmere bygda. Cirka 25-30 % av kullet på ungdomsskolen hans gikk rett over i fag, og i dag er de aller fleste fra denne tiden

snekkere eller mekanikere. Favorittfaget hans på skolen var samfunnsfag. Han likte, og liker den dag i dag, å se sammenhenger. Han tror det er få som egentlig ser de større sammenhengene. Fra han var 16 år har han lest Dagens Næringsliv hver dag, nettopp for å forstå enda mer av sammenhenger. Anders har fra han var liten alltid likt å skille seg ut. Dette kommer trolig av at han liker andre ting, enn andre, og hatt nok selvtillitt til å ta egne valg.

### **Den uvalgte, rette vei**

Da han var ferdig på videregående skole kom han inn på samfunnsøkonomi på Universitetet i Oslo. Anders ble på dette tidspunkt også innkalt til førstegangstjeneste. Han sa til sin far idet han gikk ut av bilen på Gardermoen en tirsdag

*- Regner med at du henter meg på fredag?*

Tidlig ble han tvangsklipt den uken, og et lys gikk opp for Anders;

*- Uansett hvem du er, hvor du kommer fra, må alle ha samme hårsveis og klær. Det er hva du gjør som avgjør hvor man havner der.*

Han fikk kjøre båt her, og gjorde det bra. Dermed ble han bedt om å søke befalskolen og gjorde så. Han dro tilbake til der han hadde førstegangstjeneste og ledet gruppen sin. Han gjorde det veldig bra i militæret, men ville tilbake til skolebenken. Men så ble han tilbudt jobb som linjeleder på befalskolen, og tok smigret imot tilbudet. Han var da en del av ingeniørvåpenet, og var tvunget til å søke krigsskolen. Det var en minimal sjanse for å bli tatt inn der. Men etter opptaksprøvene ble Anders plassert der. Deretter ble han logistikksjef på Garden. Her fikk han penger inn i kassa og drev bedrift i bedriften. Fordi han gjorde det så bra, fikk han gjøre som han ville, noe som passet Anders veldig bra. Han ble i forsvaret i litt over ti år.

Men logistikksjefsjobben har man bare på begrenset tid, og tiden rant ut for Anders. Anders har ikke alltid visst at han skulle starte noe selv, men fra midten av tjuårene har han hatt en viss anelse om det. Planen var at han skulle starte en bedrift med den cirka 20 år eldre Amund. De hadde i flere år lagt konkrete planer for hva de skulle gjøre når Anders var ferdig i forsvaret. Amund hadde Anders blitt kjent med i ungdommen gjennom sommerjobber. Amund var en kremmer, som blant mye annet kjøpte og solgte eiendommer. Men seks måneder før Anders er ferdig med tjenesten får Amund diagnostisert kreft. Rett før Anders er ferdig går Amund bort. Anders må kaste seg rundt, og skaffer seg en jobb i et leasingselskap. Så fort Anders får oversikt i

firmaet, anbefalte han dem å selge bilflåten. Ikke lenge etter gjør de det, og i stedet for å bli med over, sier Anders seg selv opp. Så starter Anders og en kompis Energiselskapet Norge. Oslo kommune og ENOVA skal gi gode tilskudd til alle innenfor Ring 3 som skifter ut oljefyrer med mer miljøvennlig oppvarming, så her hadde de sett en markedsmulighet. (Markedsmulighet er en anerkjent motivasjon for entreprenører.) De skal starte en flis- og VVS butikk på Alnabru med byggetjenester. I det de skal skrive kontrakt med det svenske selskapet Höganäs kommer finanskrisen, og svenskene trekker seg. Lokalene de hadde leid på Alnabru må sies opp. Så da satt de igjen med noen varer som de solgte og tjente greit på. Men så oppdaget de at dataene, det vil si den tekniske informasjonen leverandøren ga om produktet, ikke stemte med det produktet faktisk ytet. Selv om de ikke hadde det juridiske eller moralske ansvar, ble de livredde og innså at denne varen kunne de ikke lengre selge. Anders selger sin del av selskapet til kompisen.

### **Kjærligheten ut, drømmen inn**

På denne tiden flytter også hans samboer gjennom 7 år ut. Anders skriver en liste over ting han kan gjøre. Han faller ned på det å skape og bygge noe helt fra bunnen av. Han har litt egenkapital, og som singel og arbeidsledig har han både tid og mulighet. (Det å bli singel var utløseren/triggeren til å kunne starte og skape noe helt alene for Anders.) Anders vil skape en glass- og serviseserie med en filosofi bak. Han visste at det å skulle gjennomføre dette ville kreve mye hardt arbeid, han ikke har nok kunnskap og at det vil ta tid. Men farmoren hans gjorde det, og det inspirerer Anders. Han sitter i leiligheten i to uker og leser seg opp på produktkvalitet og alt det måtte være. Deretter setter han sammen en markedsplan og en forretningsplan. Han er i gang. Han får blant andre med seg Magnor fra hjembygda som investor. (Å ha kontakter og nettverk er en fremmer for å starte for seg selv.) Han vil ha 51% av eierskapet selv. Etter hver skjønner Anders at han trenger mer kapital og må, som han selv sier, ”prostituere” seg. I tillegg selger han alle veteranbilene sine samt leiligheten sin. Han har i dag fått med en annen investor og de er nå totalt tre eiere. Rett før nyttår kjøpte de ut Magnor.

Anders ønsket å skape noe. Han blir trigget av å gjøre noe annerledes. (Behov for selvrealisering og behov for å skape noe og bruke sine kreative evner, er blant de mest dominerende motivasjonene for å bli selvstendig næringsdrivende.) Han synes det er



et egoistisk valg å bli selvstendig næringsdrivende, hvis du har andre i livet ditt. Det skal ikke gå utover noen andre at han ønsker å skape noe. Anders hadde ikke hatt samvittighet til å gjøre det. Han gjør aldri ting hvis det ikke er helhjertet.

Anders er en individualist, han er kreativ og tilstedeværende. Han er god til å selge, sosial og manisk glad. Han liker å gå sine egne veier. Anders sier han egentlig er en materialist, men nå har han lagt igjen all stolthet for å få til dette. Han kjører nå den billigste leasingbilen i Norge.

### **Selvmotivering og Andersfest**

Selvmotivering skjer på samme måte som han motiverte gutta i militæret. Han premierer seg selv. Hvis han jobber bra kan han for eksempel få en Mandelstang. Anders er veldig glad i Mandelstang. Er han ekstra flink, så kanskje han får to! Jobber han bra hele uka, får han gå på fest med venner fredag og lørdag kveld.

En kveld i vinter pakket Anders bilen for å dra på et møte i Stavanger neste morgen. På veien snør det ”pannekaker”, og Anders innser at han aldri vil nå frem til hotellrommet han har bestilt, og ringer å avbestiller det. Han kjører hele natten. Målet er nå å finne et treningsstudio hvor han kan ordne seg litt og skifte før møtet. Han skal også ha Andersfest når han har passert Lindesnes. Han har lovet seg selv at han ved første mulighet som byr seg sted etter Lindesnes skal ha pølsefest. Like utenfor Egersund er det en bensinstasjon. Anders slenger kortet på disken og sier han skal ha så mange pølser han klarer å spise. Damen ser rart på Anders, og Anders sier han har dekning på kortet, men han vet bare ikke hvor mange pølser han klarer å spise enda. Han konkluderer med at han kan betale for fem pølser av gangen. Han klarer fire.

Anders forteller at han ikke er spesielt glad i pølser, men at han da har hypet pølsene så opp, at dette blir et høydepunkt. Han sier at dette er banale ting, men å ha sånne barnebursdager er veldig motiverende. I tillegg synes han det er gøy å tenke for eksempel hvor bra han skal skrive en mail.

### **Vi rör oss, ni står still**

Anders er ikke redd for å jobbe. Han vet at han ikke har det beste produktet eller mest erfaring, og at det finnes mange mer kjente aktører. Han skal vinne på arbeidsinnsats. Han siterer Kent

*- Ni kan skratta om Ni vil*

*Håna oss vi rör oss, Ni står still*

Han vet at han kan jobbe mye mer enn de fleste. Og han jobber mye mer enn de fleste. Etter forsvaret har han lært at

*- Når man tror man har gitt alt, har man bare brukt 40%. De resterende 60% er ren og skjær vilje.*

Anders forteller at han tror han er manisk glad. I tillegg er han litt naiv, og det må man være for å kaste seg ut i det Anders har gjort. (Mestringsforventningen er generelt høyere hos selvstendig næringsdrivende og entreprenører.)

Han forteller at fritiden går til soving, fordi han jobber veldig mye. Balansegangen med å gå på veggen er han veldig bevisst, men selvfølgelig redd for skal skje.

Han stoler hele tiden på magefølelse og intuisjon, og lurere heller på hvor mange ganger han eventuelt ikke gjør det. Dette kommer, i følge Anders, av selvtilitt. I forsvaret gjaldt situasjonsbestemt ledelse, og det går mye på det samme.

Risikovurderingen til Anders er som følger;

*- Det eneste jeg har igjen å tape nå er mitt ansikt.*

Hele tiden har han B- og C-planer, og iblant er det de som har tatt han dit han er i dag.

Han mener han så og si alltid har kommet optimalt ut av situasjoner.

*- Mange har gjort små feil, med fatale følger.*

(Risikovurderingen og persepsjonen av risikoen ved det å være selvstendig næringsdrivende er en påvirkningsfaktor på motivasjonen.)

Anders synes at den type selvstendig næringsdrivende han er, altså en gründer, er noe annet enn håndverkere som er selvstendig næringsdrivende. De driver bare et håndverk for seg selv, for å få et større stykke av kaka. Gründere er veddere. De vedder på at de skal klare å bygge noe. De kaster seg på hesten og løper mot mål.

*- Mange faller av. Noen faller på beina, men de fleste gjør det ikke.*

Han snakker ikke med venner om jobb. Når han er med venner vil han snakke om andre ting. Derfor tror han kanskje at venner oppfatter ham som litt mystisk. Han klarer å koble av, men før helgens sosiale Anders settes på må han gjennom ukens målplan, legge B- og C-planer og rydde mentalt. Han har fått bedre kontakt med sin mor og far, særlig faren, etter at han startet for seg selv. Plutselig var det et annet engasjement der fra deres side, forteller Anders.

Drømmen er en dag å kunne kjøpe en liten gård, langs kysten sør for Göteborg, i skånsk stil. Han har en exitplan om ting ikke går bra. Da skal han kvitte seg med alt, kjøpe seg en seilebåt og seile jorda rund. Når han bestemmer seg for noe, fullfører han, så hvis det ender slik, skal han gjøre dette helhjertet også. Men han velger arenaer selv. De arenaene han velger skal han alltid bli best på, arenaene rundt bryr han seg ikke særlig om hvordan han gjør det på. Han har ikke behov for å bli noe, men han vil klare å skape noe fra bunn av som han kan være stolt av.

### **Norge løpes fra**

I følge Anders er folk i Norge for komfortable i yrkeslivet. Om man er syk, arbeidsledig eller arbeidende, så tjener man godt. De fleste vil ikke bli toppledere, men jobbe over midtsjiktet, som en mellomleder uten særlig ansvar. I Kina og resten av Asia og Øst-Europa gjør man som i Kentsangen, de løper når vi i Norge sover. Vi rasjonaliserer oss vekk. Vi er så effektive på arbeidsplassen, at vi kan ha hjemmekontor. Da kan vi vaske sokker og prate i telefonen mens tankene våre er et helt annet sted.

Han vil anbefale folk å bli selvstendig næringsdrivende. Han mener at noe av det som trengs er erfaring og ydmykhet overfor de som har klart det. Det er ingen reelle fordeler med det. Men Anders selv hadde en higen etter å få til noe, og trives der han er. Det er morsomt, han lærer masse, han har stor frihet samtidig som han må rapportere til noen, men han styrer mål og middel selv. Han har handlefrihet til å gjøre som han selv vil og det tilfredsstillende ham. Men skulle det gå feil vei med bedriften hans, så vet han også at han alltid vil kunne få seg en god jobb. Han har lært kjempemasse og fått masse kontakter. Så å klare seg, det bekymrer hans seg ikke for.

Det kan virke som det er Anders behov for å skape noe, og det helt selv, som er hovedmotivasjonen. Dette kan innebære et behov for anerkjennelse, men også en holdning rundt kontrollplassering. Hans behov for å være kreativ og bruke hele seg er også en motivasjon her. I tillegg nevner han fleksibiliteten og handlefriheten, noe som virker som en grunnleggende og indre motivasjon hos Anders. Dette kan muligens forklares med at han av natur er en individualist.

## 5.2 Marie, 27 år

I 1983 blir en jente født på Gjøvik sykehus. Hun vokser opp på Toten. Hun gikk ikke i barnehage, men hadde praktikant hjemme, og hadde ingen naboer. Hun hadde en lillesøster og en storesøster. Men disse var ikke de beste lekekameratene for Marie, så skulle hun leke og ha det gøy, måtte hun finne på ting selv. Dette bidro, ifølge Marie selv, til å utvikle hennes kreative evner. Faren er sivilingeniør, mens moren er utdannet bokillustratør, men hun og søsknene tok over bestefarens bedrift som var å lage trefigurer som suvenirer. Maries arbeidskarriere startet med sommerjobbing i denne butikken fra hun var ti år. Hun har derfor alltid vært vant til å jobbe, og er også glad i å jobbe. (At familien drev butikk kan ha påvirket persepsjonen til barna, rundt risikoen og hva det innebærer å være selvstendig næringsdrivende.)

Som elev var hun ikke en bråkmaker, men heller ikke den som var stille. Hun elsket når de skulle sette opp teater, og så helst at hovedrollen gikk til henne. En lærer sa at hun hadde mange rare ideer. I kristendomstimene var nok der hun var vanskeligst å ha med å gjøre. Hun kverulerte med læreren, og insisterte på at Gud ikke hadde skapt universet på syv dager. På barneskolen var hun ellers glad i de fleste fag, men senere utpekte geografi og samfunnsfag seg som de mest interessante. Hvordan prosesser er, beslutninger tas og hvordan det virker inn på ting. Dette tror hun har med nysgjerrigheten hennes å gjøre. Senere er det bussinessrettede fag, som strategi og lignende, som har vært særlig interessant. Hun har aldri vært den beste i klassen, men alltid vært blant de nest best.

Etter videregående begynte Marie som var blitt en positiv, kreativ og løsningsorientert jente, på en skole som heter Kreagentene, en teamutviklingskole i Tønsberg. Hun gikk så på Bjørknes ett år. Hun var veldig usikker på hva hun ville bli, og siktet ikke mot en bestemt retning. Hun begynte på Kaospilot på Markedshøyskolen i Oslo, hvor de jobbet med prosjekter.

To personer har vært spesielt viktige for Marie. Den ene er storesøsteren som er svært forskjellig fra henne, men som hun allikevel har et veldig tett og godt forhold til. Den andre er bestefaren. Han startet det første reklamebyrået i Norge før krigen, før han

startet souvenirfirmaet. Marie har tilbragd mye tid med ham opp gjennom livet. Han har inspirert henne til å tørre å gå egne veier slik han selv alltid gjorde. I tillegg var han kreativ og fantasifull. Ellers har ikke Marie noen idoler. Det er hva hun kaller situasjonsbetinget. Men hun beundrer folk som har klart å bygge opp noe selv og fått til å drive noe. Ved siden av studiene har hun hatt vanlig deltidsjobber, som for eksempel butikk. Etter kaospilotutdannelsen fikk hun et oppdrag om å arrangere en konferanse for de 150 fremste i oljebransjen. I tillegg dannet Marie og noen studievenninner et firma under utdannelsen. Det er her hun har lært mest.

### **Vips så ble det Vips**

Det startet med at Marie og tre venner satt i parken på løkka og drakk vin en sommerdag. Så ringte mobilen til en av jentene, og hun gravde og gravde i veska. De begynte å snakke om at det burde være mer praktiske vesker. Denne dagen begynte jentene å planlegge sin nye forretningsidè. Vips så var Vips der. (Det å ha en god idé i tillegg til å se et markedsbehov som man kan dekke, er en vanlig motivasjon for å starte noe selv.) De hadde allerede startet en studentbedrift som drev med prosessledelse og lignende, som ikke gikk så bra. Dermed begynte de med veskeproduksjon og ville gå over til å bli et DA. De søkte om et stipend hos innovasjon Norge som var utlyst, og dette fikk de.

### **Mange kokker, mye søl**

Det å komme som ung jente til India og Kina og drive forretninger er kjempeutfordrende. Man skal tenke på alt fra hvordan man oppfører seg til hvordan man går kledd. Først startet de produksjon i India, men produktene ble ikke bra nok, så de flyttet produksjonen til Kina. Etter dette begynte ballen å rulle. De fikk masse presseomtale, og de var med på moteuka og fikk mye god respons. På det meste solgte de inn veskene til 35 butikker i Norge. De satte også i gang skoproduksjon. Venner og familie var hele veien en god støtte i det Marie drev med.

*- Når man er fire kokker blir det gjerne mye søl.*

Fordelen med å drive et firma med venninner, er at man har støtte i tykt og tynt. Ulempen er når man må begynne å ta opp ting som ikke er så behaglig. Det blir til at alt blir jobb, og at man ikke lenger er sammen på kveldene eller drar på hytteturer. Marie vil ikke startet noe med venninner igjen. Skulle hun startet noe på nytt, vil hun gjøre det helt alene.

Marie ble etter hvert ikke enig i den måten man skulle prioritere tingene fremover, og hvor fokuset skulle være. Hun var ikke enig i den videre strategien og hvordan de økonomiske ressursene ble brukt.

*- Når du ikke ser det fremover, at man ikke nødvendigvis skal være med skipet ned til bunnen, og heller se på den suksessen man hadde og heller lete etter muligheter.*

Derfor bestemte Marie seg for å gå ut av firmaet før jul i fjor. Da var hun ferdig med utdannelsen fikk hun seg internship hos Microsoft, hvor hun trives veldig godt. Hun har ikke problemer med å jobbe for andre, og har heller aldri hatt det. Det var en god erfaring å ha startet opp en egen bedrift. Samtidig er hun glad for at hun ga seg da hun gjorde, i stedet for på død og liv fortsette med noe man ikke har tro på. Hun tror at mange blir med skipet ned, fordi man tenker at hvis man bare gir det litt mer tid vil det gå, at det blir en stolthetsgreie. (Indre konsistens kan binde folk til å gjennomføre ting som man egentlig ikke burde.) Men hun tror også at mange er villig til å endre planen om ting ikke går riktig vei.

*-Du har alt å vinne på å gi deg før det går rett ned.*

På jobbintervjuer ser de det, ifølge Marie, som en styrke at man faktisk innser når det ikke går lengre, og makter å ta den avgjørelse.

*- Herregud, alle kan jo feile, alle kan starte et selskap som ikke går og så videre. Det betyr ikke at du ikke får til ting og at du er en dårlig arbeidstaker eller noe sånt.*

Da Marie gikk ut av Vips gikk hun med økonomisk tap, fordi hun måtte ta med seg den andelen hun hadde kausjonert for. Men dette syntes ikke Marie var noen stor greie, hun holdt motet oppe, og tok seg bare noen ekstrajobber. Hun mener at man klarer å jobbe ekstra mye i en periode.

*- Bare få deg noen ekstra jobber, og jobbe litt dag og natt et halvt år, så ordner det seg. Ferdig med det. Ikke vits å legge seg ned å grine.*

### **Hardt arbeid**

Det å drive butikken var hardt arbeid. Man måtte ha mange baller i luften samtidig og det var mye som måtte gjøres med shipping, varekoordinering og betalingstid og så videre, selv om de var fire jenter. Men man lærer utrolig mye, og det var gøy. Man lærer mange forskjellige ting ved å drive en bedrift, problemer må løses og man må kunne snu seg rundt raskt. Marie jobbet med Vips i fire og et halvt år.

Hun skjønte allerede i parken at dette kom til å bli noe ordentlig. For det var en god idé, og hun kunne konkludere med at den var gjennomførbar i motsetning til veldig

mange andre ideer man kanskje sitter med. Har man funnet den ideen og man har lyst, sier Marie at det bare er å kjøre på. Marie har alltid likt nye utfordringer, og liker å hoppe i ting og ta sjanser.

*- Skal jeg spare, så sparer jeg ikke på sparekonto, men jeg sparer i aksjefond.*

Hun forteller at hun tror dette kommer av at hun liker spenning. (Marie viser en tendens til å være over normalen på risikovillighet.) Hun tror at dette med lysten til å få til noe, og lysten til å gjennomføre noe, er grunnen til at hun ble selvstendig næringsdrivende. (Dette støtter flere teorier om motivasjon for å bli selvstendig næringsdrivende.) Hun liker å ta litt risiko, og er modig, men hun velger å være forsiktig iblant også. Hun lærte mye av å gå ut med økonomisk tap fra Vips.

Fordelen med å være selvstendig næringsdrivende er etter Maries mening, at man er ansvarlig for seg selv. Hun sier at man er fleksibel som selvstendig næringsdrivende på to måter;

*- Man kan ta fri når man vil, men skjer det noe, nytter det ikke at man er på en øy i Stillehavet når det er en selv som er ansvarlig.*

Hun tror nok at hun er mer fleksibel i den jobben hun har nå, selv om hun jobber like mange timer. Man slipper ansvaret som følger av å være selvstendig næringsdrivende, selv på ferier. Men det emosjonelle ved å være selvstendig næringsdrivende, kan ikke en vanlig arbeidstakers jobb måle seg med. Oppturene og nedturene, man får ikke de samme følelsene ved oppturer hvis man ikke driver det selv.

*- Og du vet at det er deg, ene og alene.*

Man blir inspirert av tanken om å få til noe og tjene penger.

(Et ønske om å vite at alt er takket være en selv, kan være et behov for kontrollplassering.)

Marie var fra starten godt forberedt på at det ville komme nedturen når man er selvstendig næringsdrivende, og håndterte de situasjonene bra.

*- Man må bare ikke ta det personlig, rett og slett.*

(Kompetanse og kunnskap om hva det innebærer å være selvstendig næringsdrivende er en fordel for suksess.)

De var flinke til å feire seirene med å dra ut og drikke vin. Men som et lite firma kunne man ikke dra på Bagatell og spise middag. Ulempene ved å drive for seg selv, er økonomisk utrygghet og lite stabilitet. Usikkerhet rundt fremtiden, og at det ikke

ruller inn penger på kontoen hver måned. Så når hun drev Vips med venninnene hadde hun alltid deltidsjobb ved siden av. Hun jobbet 40 timer i uka med Vips, deltidsjobb og studier kom i tillegg. Da ble det kanskje mindre tid til venner, men de aller nærmeste vennene, familie og samboer fant hun alltid tid til. (Usikkerhet rundt økonomi er en vanlig hemmer for motivasjonen til å bli selvstendig næringsdrivende.)

### **Småbedriftspolitikken**

Incentiver og støtteordninger er, ifølge Marie, både hemmere og fremmere. Man får ikke nødvendigvis penger av dem, og man må kanskje registrere firmaet et annet sted enn i Oslo. Men hun mener man alltid klare å få noe ut av systemet. En absolutt hemmer er småbedriftspolitikken Norge har. Hvis man er en liten bedrift og man ansetter seg selv i det, koster det veldig mye. Da må man betale 14% i arbeidsgiveravgift samt forsikringer fast hver måned. Kostnadene er sinnsykt høye, ifølge Marie, og derfor ble hun som hun selv sier, dritt lei. Alt man tjener går ut igjen. Samfunnsøkonomisk sett er det en fordel at selvstendig næringsdrivende kan ansette seg selv, i stedet for at man skal gå på NAV og melde seg arbeidsledig.

*- Men det er det jo ikke noe fokus på. Og blir jeg syk, da får jeg jo ingenting. Og jeg synes dette er helt feil, for når man er selvstendig næringsdrivende, så bidrar man med så utrolig mye. Moms, avgifter, alt mulig, alt går unna. Og jeg kommer jo fra en familie med familiebedrift, så jeg kjenner jo veldig godt til det her. Spesielt når man blir syk får man jo ingenting, selv om man har tjent inn til selskapet, for alt går ut igjen, og jeg synes det blir så feil. Jeg synes det er så feil. Kjører du søppelet så kan du bli sykemeldt i tre år, og bare cashe inn. Jeg synes det ikke er et rettferdig system. Jeg blir litt pissed.*

(Denne holdningen til myndigheter og incentiver er både i strid og i flukt med teori på feltet.)

### **Ikke bli det, for å bli det**

Marie vil ikke anbefale noen å bli selvstendig næringsdrivende, bare for å bli selvstendig næringsdrivende. Hun mener at hvis man har en idé man brenner for og som man ikke kan få jobbe med noe annet sted, at man absolutt kan starte for seg selv. Men at man da må regne med mye ekstra jobb utenom selve ideen. Man må være bevisst på fallgruvene og ha en exitplan. Hennes motivasjon for å bli selvstendig næringsdrivende var ikke å bli selvstendig næringsdrivende, men selve ideen. Det er



gøy å være sin egen sjef, og å ha sitt eget firma, men uten ideen blir det ikke noe. I tillegg bør man vurdere livssituasjonen med tanke på barn.

I dag har hun ingen ambisjoner om å starte noe igjen. Hun trives der hun er og vil bygge seg en karriere. Hun mener det er arbeidsoppgavene som er viktig, og at man trives med dem. Ofte kan man finne dem i et etablert firma. Hva som skjer i fremtiden vet hun ikke.

Maries erfaringer er et interessant bidrag. Hun er oppvokst i en familie med selvstendig næringsdrivende, og har ut fra observasjonsbasert erfaring og gjennom studiene trolig skaffet seg en realistisk persepsjon av det å bli og være selvstendig næringsdrivende. Dette har kanskje vært med på å gjøre henne bedre rustet til utfordringene og kompetent til å ta avgjørelsen om når man skal gi seg. Hovedtriggeren til å starte Vips var ideen. Men indre motivasjon hos Marie, som spenning, ønsket om å få til noe og gjennomføre noe, er også nevnt. Dette kan muligens kobles til risikovillighet, behov for å skape noe, mestringsforventning, kontrollplassering og anerkjennelse, som er vanlige temaer nevnt innenfor motivasjonsforskning på selvstendig næringsdrivende og entreprenører.

### 5.3 Odd Rune, 32 år

Odd Rune ble født i Stryn i 1978. Stryn er en kommune preget av mye privat næring og slekter mer på Sunnmøre enn på andre kommuner i Sogn og Fjordane. Grunne til at det er mye privat næring og gründervirksomhet i Stryn er, ifølge Odd Rune, fordi Sogn og Fjordane er det minst befolkede fylket etter Finnmark, men i motsetning til mange andre småsteder har ikke Stryn noen store offentlige organisasjoner som hjørnesteinsbedrift. (Kanskje har Stryn beholdt mer av gründerkulturen fra tidligere, fordi de ikke i så stor grad er blitt påvirket av store offentlige bedrifter og større hjørnesteinsbedrifter.) Gründervirksomhet ligger i sjela til Strynfolket. For eksempel kommer Moods of Norway-gutta fra Stryn. Her så Odd Rune hva som måtte til. Heltene på et lite sted ble de som var gode i fotball, og de som startet noe og gjorde det bra. Han så også hvordan det kunne gå når det gikk dårlig. Men i Stryn er frykten for å mislykkes mindre enn ønsket om å lykkes. I Stryn er man sin egen lykkes smed. (Stryn synes å ha et miljø og en kultur som fremmer entreprenørskap, og påvirker dermed persepsjonen av risikoen og kan gi personer læring gjennom observert erfaring.)

Odd Runes far var også en av de som drev egen bedrift. Faren drev eget trykkeri og reklamebyrå. Her startet Odd Runes arbeidskarriere som vaskehjelp og ryddegutt i en alder av cirka syv år. (Familier med selvstendig næringsdrivende har større sannsynlighet for å fostre selvstendig næringsdrivende.) På skolen var Odd Rune flink med tall, han likte tall. Men det var tilfeldighetene som ført han inn på økonomisk og administrativ linje på gymnaset i stedet for allmenn. Hadde han tatt allmenn ville han trolig blitt ingeniør eller økonom, men i stedet ble det siviløkonomi på Norges Handelshøyskolen i Bergen. Han var et år i militæret etter gymnaset. Og han har også bodd ett år i Australia og et halvt år i Tsjekkia.

#### **Muligheten bød seg**

Etter utdannelsen fikk han traineestilling innen finans i en bank. Det var fint, men Odd Rune ville heller drive med markedsføring og salg. Dermed fikk han seg et syv måneder langt engasjement i et eventfirma, før han ”dumpet inn” i ESSO Norge hvor han ble i cirka syv år. Halve tiden som regionssjef og resten som kategorisjef, inntil

han hoppet inn i det han jobber med i dag. Det var i stillingen som kategorisjef, en stilling hvor han hadde ansvar for innkjøpsavtaler til hele kjeden i Norge, at han møtte mannen som i dag er hans partner, Rune (se historien Rune, 41 år). Rune og hans samboer Amalie hadde akkurat startet firmaet Miljøpeis, da han fikk booket et møte hos ESSO med Odd Rune. Målet var å få solgt inn bioethanol på Esso-stasjonene. Bioethanol er det brennmiddelet man bruker i biopeiser, som Miljøpeis selger. Odd Rune ble fasinert av produktet og forretningsideen, og ikke lenge etter hadde Odd Rune kjøpt seg inn i dette nystartede firma. Etter hvert startet de produksjon av egne peiser som heter Lunanor, og utgjør 80% av varene. Disse blir produsert på Odd Runes hjemsted Stryn.

Odd Rune hadde alltid visst at han en dag ville starte noe for seg selv, og når muligheten bød seg tok han den. Han hadde flere ganger snakket om det med venner fra NHH og broren, så overraskelsen ble for Odd Rune at han startet opp med en helt ukjent. Men produktene og forretningsideen til Rune hadde Odd Rune troen på, og ideologisk sett ønsket han heller å drive med noe miljøvennlig, som han kunne være stolt av, fremfor i oljebransjen.

Motivasjonene til å starte for seg selv, sier Odd Rune, kan deles i to. Man har det ideologiske, hvor Odd Rune heller ville skape noe han personlig kunne stå for. På den andre siden er det det å kunne være med på hele prosessen fra A til Å. Rune selv er en allrounder, som liker å ha en finger med i spillet. Han har allsidig kunnskap og interessefelt. Faglig sett er det ønsket om å skape noe. Å skape sin egen arbeidsplass er risikofylt, og den type risiko søkte han. (Ønsket om å skape og bruke mer av sin kompetanse og kreative evne er ikke uvanlige motivasjoner. Risikoen er en mer diskutert motivasjon.)

### **Siviløkonom med vaskejobb**

I dag har han arbeidsoppgaver han ikke hadde regnet med han ville ha etter fem års utdanning. I det ene øyeblikket står han med kjeledress og vaskehansker og skrubber do og gulv. I neste øyeblikk må han hive på seg dressen og løpe i et møte med viktige, potensielle kunder. Alt må han og Rune gjøre. De driver en butikk på Grünerløkka i tillegg til nettbutikken. Den må alltid være bemannet, de må dra i møter, på befaringer og mye mer. Odd Rune tar seg av det mer administrative fordi han er mer strukturert

enn Rune, så tar Rune seg mer av salgsdelen. De utfyller hverandre. Fordi man gjør alt, så er det ikke slik at man har mer fritid eller fleksibilitet i forhold til arbeidsmengde, men fordi de ikke er en stor organisasjon er det lett å organisere seg hvis noen har behov for fri. (Fleksibiliteten er en av de vanlige motivasjonene, men også diskutert i den retning Odd Rune nevner.) I tillegg selger de et produkt som er sesongvare, slik at det på sommeren ikke er så vanskelig å ta seg et par uker ferie, butikken kan ha kortere åpningstid og nettbutikken er ikke så aktiv. Det å drive en bedrift med et annet menneske gir selvfølgelig utfordringer. Uenigheter oppstår, og da er det viktig at man har stor takhøyde. Positivt sett er det ofte uenigheter som skaper framdrift.

### **Det rette øyeblikket kommer aldri**

Odd Rune gikk fra en sikker lønn i millionklassen for å bli selvstendig næringsdrivende. Det å ønske å prøve å starte noe for seg selv en gang, fikk han inn med morsmelken. Ønsket om å bli rik var aldri noen sterk motivasjon, og det er heller ikke blitt oppfylt enda. Det er lange dager, og mye slit. Han har måttet endre sine kjøpevaner. Odd Rune og hans samboer, som i likhet med Rune sin er student, har ikke planlagt å få barn med det første. Det var derfor han kunne gjøre det da han gjorde. I følge Odd Rune er det mange som ønsker å prøve å starte opp noe for seg selv en gang, men det er få som tar steget. Til det sier han;

*- Det er bedre å angre på noe man gjorde, enn å angre på noe man aldri gjorde.*

(I psykologien har man sett at dette i stor grad stemmer.)

I følge Odd Rune er det lite gründerånd i Norge, fordi folk har så gode jobber og god lønn. Likevel er det noen som blir gründere, og det må bety at de virkelig ønske det. Nordmenn har et ønske, andre steder å må man kanskje. I Norge har man i tillegg et sikkerhetsnett hvis det skulle gå galt.

(Norge har lover som minsker risikoen, og på grunn av arbeidsmarkedet er det mulighetsdrevne entreprenører.)

For å starte som selvstendig næringsdrivende må man ha troen, man må være nysgjerrig og se opp til folk som lykkes, og klare å overdøve frykten for å mislykkes. Man må være klar over at det vil bli mye hard jobbing og liten fortjeneste. Man lærer mye, og innser egne svakheter og møter mange mennesker. Det er kun hard jobbing,

mye bekymringer, det er hardere enn man tror, og man må ha grunnleggende respekt for de som lykkes, som for eksempel Kjell Inge Røkke. Man må i tillegg være litt naiv, for det finnes mange gode grunner for ikke å gjøre det! Man må ha en god idé, grunnleggende kunnskap, forretningsmodell, være risikovillig, og et grunnleggende ønske om å skape noe. (Dette er alle punkter som går igjen i motivasjonsteorier rundt det å bli selvstendig næringsdrivende.)

Odd Rune synes selv han er idealistisk, arbeidsom, fryktløs og har en kombinasjon av kaos og orden som han kaller ordnet kaos.

*- Man kan ikke vente på det rette øyeblikket, for det kommer aldri.*

Hemmeren for å bli selvstendig næringsdrivende, er at bedriftens økonomi er ensbetydende med familiens økonomi. Det er en fordel hvis man har en partner med god inntekt, eller annen nær familie man eventuelt kan støtte seg på. Samtidig skal man være klar over at man mister en del rettigheter, da disse er basert på hvor mye man tjener. Man bør derfor alltid ha forsikringer og lav lønn, slik at man får noe støtte fra NAV og trygdekontoret. Dette skal ikke være fokuset, men man må sørge for egen sikkerhet.

Som gründer ser man kortsiktig, myndighetene bruker to måneder på å svare. Til Lunanorproduksjonen i Stryn har de fått støtte av Innovasjon Norge, og Miljøpeis har fått støtte av Skattefunn. Kravene de stiller er, etter Odd Runes mening ikke tilpasset mindre gründerbedrifter, men hvis du har mye kapital i bunn. Da er de der for at man skal få raskere inntjening. De har nok kunnskapen, men mindre forståelse for tiden og arbeidet. I følge ham er det tydelig at det er en teknikk å skrive søknadene slik at de blir fornøyd. Ordbruken og framstillingen blir viktig, og det mener han blir feil. Man tilpasser seg dem og ikke realiteten.

### **Det tar tid**

Ellers synes ikke Odd Rune at den nye tilværelsen som selvstendig næringsdrivende kom med noen store overraskelser. Trolig på grunn av at han fikk et realistisk bilde av å være selvstendig næringsdrivende ved å vokse opp hos sin familie i Stryn.

Økonomien er blitt trangere og det var han forberedt på. Han har ikke lenger bil og høy inntekt, og påpeker at man setter tæring etter næring. Det har vært mye hardt arbeid, men det var han også forberedt på, og synes at nettopp mange forskjellige

oppgaver har gitt nyttig lærdom. Det er risiko, men det var litt det han søkte. Det er mye stress og mye klumper i magen, men dette fins det teknikker for. Blant annet liker han selv fysisk aktivitet, eller bare å komme seg vekk. På fredagskveldene, og når han reiser på hyttetur, klarer han å koble helt av. Han klarer å balansere jobb med familie og venner. Man trenger nettverk og de er viktige støttespillere. Jobb er tross alt bare jobb. (Sosialt nettverk kan ha en direkte og indirekte påvirkning på motivasjonen for å bli selvstendig næringsdrivende.) Det eneste er at det kanskje har tatt litt lenger tid enn han trodde.

Gjør Miljøpeis og Lunanor det godt en dag, tar han en telefon til medeier Rune. Men han burde nok blitt flinkere til å feire seirene.

*- Det er en del seire, men så er det neste haug du skal over.*

Det motiverer, motgang. Det er lys i tunnelen. Men Odd Rune tar ikke seirene på forskudd. Det gjelder bare å holde motivasjonen oppe og stå på framover.

I dag har Odd Rune skapt sin egen arbeidsplass og definerer egen hverdag. Men han lever etter et toårsperspektiv. Det går ut på at Miljøpeis i løpet av de neste to årene skal tjene så mye, at man kan lønne seg selv og leve godt på det.

Odd Runes oppvekst i en gründerkultur har etter all sannsynlighet hatt en positiv innvirkning på hans ønske og tro på seg selv til å bli selvstendig næringsdrivende. Odd Rune synes, i likhet med Marie, at han tar stor risiko, men det er det som gjør det spennende. Ellers synes han som veldig mange andre, at det er det å skape noe som er en av hovedmotivasjonene for å bli selvstendig næringsdrivende. Det kan bety å bruke mer av sine evner og kreativitet og et ønske om anerkjennelse. Dette er vanlige faktorer i motivasjonsteoriene rundt selvstendig næringsdrivende. Samtidig nevner han at man er med i alle deler av prosessen, noe som kan bety både en indre motivasjon rundt det å bruke sine evner, men også kontrollplassering og ønsket om å være sin egen sjef. Disse er også alle vanlige motivasjoner.

## 5.4 Rune, 41 år

3. oktober 1969 blir en liten gutt født i Kristiansand. Ikke lenge etter blir gutten døpt til Rune i sørlandspærlen Kragerø. Under oppveksten tilbragde han alle feriene sine hos besteforeldre i Kragerø. Her trivdes han svært godt og lærte mye. Det var besteforeldrene som kom til å bety mye for han gjennom oppvekst og videre i livet. Bestefar var smed og eide egen smie, han var også med i telemarksbataljonen. Rune beskriver bestefaren som en kraftig plugg. Bestemoren og bestefaren er, i tillegg til en mann som heter Tore, Runes forbilder. I tillegg til blant andre Maradona og Oddvar Brå. Rune får etter hvert en lillebror. Da Rune var 16 år ble han uvenner med faren, og har siden hatt et anstrengt forhold til ham. Han mistet moren som 17-åring.

Rune var en liten, seint utviklet, urokråke, som slapp unna med mye på grunn av sin lille størrelse. Han hadde dysleksi og litt ADHD, så skoledagen var ikke enkel. Rune hadde mye energi, og gymtimene var det beste og kanskje eneste morsomme med skolen. Ellers var han ikke så aller verst med tall. Ved siden av skolen brukte han sin ekstreme energi konstruktivt i diverse idretter. Han var svært god i flere idrettsgrener, og var blant annet med i kretslaget i håndball. I tillegg startet denne arbeidsomme karen tidlig en arbeidskarriere. I en alder av elleve år gikk han med avisen Fedrelandsvennen seks ganger i uken. Men han fant ut at han hadde tid og energi til å levere både reklame og Nordpost i tillegg. Han måtte gå 4,5 kilometer bare for å komme seg til starten av avisruten, og med sin lille størrelse var det ikke bare bare å slepe med seg avisene på den lange ruten. Allerede her begynte entreprenørspiren å gro. Han lærte at hvis han ikke leverte avisen fikk han ikke penger, selv når det var en halv meter snø. (Sykdom som ADHD kan muligens medvirke som en faktor på indre motivasjon, og være med på å gi entreprenøren iherdighet.)

Hans far var medeier i Kristiansands store hotell Caledonien, og her jobbet Rune som gårdsgutt, og etter hvert som kokk på kjøkkenet. Men den lengste karrieren her var i oppvasken, hvor han jobbet fornøyd fra han var seksten til han var atten/nitten år. Det var på Caledonien at Rune også ble kjent med Tore, som kom til å få stor betydning for Rune, også i dag gjennom kausjonering på lån og annen støtte.

### **Tilfeldigheter råder**

Rune gikk niårig skole, og hans store drøm var å bli flymekaniker. Han begynte på yrkesskolen, for så å søke på flymekanikerlinjen. Dessverre ble han utsatt for en bilulykke på en ferie, og måtte i ett år gå til fysioterapi for å lære seg å gå igjen. Dette gjorde at han nesten hver dag måtte gå fra skolen 45 minutter før den sluttet for å nå fysioterapeuten. Dette var godkjent fravær, men allikevel hovedgrunnen til at han ikke kom inn på flymekanikerlinjen. Dermed måtte han se seg om etter annet å gjøre. To av hans kompiser jobbet som snekre, og han fikk tilbud om å starte som lærling hos deres byggmester. Dette tilbudet tok Rune imot, og bare noen få dager etter at han hadde skrevet kontrakt, ble han kontaktet og tilbudt flymekanikerplass på Sola flyplass. Runes samvittighet og moral overfor hans nye arbeidsgiver tillot ham ikke å takke ja til plassen. Rune lærte seg snekkeryrket, men også hvor uforutsigbart og avhengig dette yrket er til konjunktoren i et land. Dette var på slutten av de ”harde åttiårene”, og den økonomiske krisen var et faktum. Hver dag måtte de ringe byggmesteren for å høre om de skulle komme på jobb, og de var tre stykker til å sette inn ett vindu, en enmannsjobb! Rune så hvordan sjefens liv med kone og barn var, der arbeid og inntekten var utrygg. I tillegg til hvordan ansvar overfor ansatte kan tære på et menneske. (Dette ga Rune læring gjennom observasjon, og kan ha påvirket hans persepsjon av risikoen ved å være selvstendig næringsdrivende.)

### **Sport, potet, film og cd**

Rune startet en sportsbutikk i Kristiansand. Det var umulig å konkurrere med kjedene på pris, men på kunnskap og hans type sportsutstyr gjorde han det bra. G-sport valgte derfor å kjøpe butikken hans, og tilbød ham å være med på et prosjekt. Det var blitt mote med sportsklær som Peak Performance, Helly Hansen, Quick Silver og lignende, og derfor ville G-sport ha sportsmoteklær i hans butikk. Rune og hans tidligere kjæreste laget strand og masse annet kult i butikken, og det ble en stor suksess. G-sport valgte derfor etter hvert å ha denne type butikk i butikken. Dermed måtte Rune finne på noe nytt. En av Kristiansands store forretningsmenn ville åpne en JC butikk på kjøpesenteret i Kristiansand. Rune ble, sammen med en annen mann, daglig leder der. I tillegg solgte han bakte poteter om natten i helgene i Kristiansands gater. Etter en stund med dette ble Rune med å starte Mobildatakjeden, som var de første til å selge mobiltelefoner til en krone. Med dette jobbet han i ett og et halvt år. Deretter fikk denne allsidige mannen tilbud av treneren av damelandslaget i alpint om



å jobbe som sjauer. Rune sa ja, og jobbet 14 dager på og 14 dager av. Arbeidet var alt fra å rydde ski til å legge opp timeplan for dagsaktivitetene. Samtidig tok han fag på Bjørknes, og serverte på Chat Noir. Men hele tiden gikk Rune fremdeles med drømmen og lysten til å starte noe selv.

Rune kastet seg tidlig på internettbølgen, og fast-teknologiene. Han kjøpte mye musikk på nettet, og irriterte seg over lang leveringstid. Derfor kontaktet Rune daglig leder på Norges største musikklager OneStop Entertainment, og som tilfeldigvis befant seg i Kristiansand. Etter et år klarte Rune å dra i havn en avtale, og startet da Sailor med to kompiser. De solgte musikk, film og spill over Internett. Det beste året til Sailor omsatte de for 14 millioner kroner. Samtidig brukte Rune sine snekkerevner og bygde noen leiligheter. Hovedsaklig fordi han ville tjene ekstra penger, og fordi de flere ganger måtte spytte inn mer penger i Sailor på grunn av mye tap med postoppkrav. I 2003 solgte de det norske repertoaret til CDON.com, og Rune ble tilbudt jobb hos dem som Country Manager. Her jobbet Rune i 2 år, og tjente gode penger. Så ble han tilbudt jobb hos Schibstedt for å redde Bokkilden. Dette oppdraget tok Rune, men en ny sjef kom inn i bildet og prosjektet ble ikke noe av. Rune måtte finne noe å ta fatt i og kjøpte seg inn igjen i Sailor. Det var nå kommet nye måter å kreve inn penger for varene på, som gjorde det lettere å selge CD-er over Internett. Han drev det i 2 år med en kompis.

Men så fikk Rune en genial idé. Det var 2008 og en ny finanskrisen var et faktum. Vg.no og lignende Internettsider fikk ofte ikke solgt reklameplassene sine, og satt da med masse plass uten å tjene en krone. Schibstedt, TV2, Allersgruppen, Edda media og 1881 ble nå kunder av Runes nye firma Agrigator. Her skulle han få den usolgte plassen gratis, og reklamere for spill, film og musikk. For den fortjeneste de fikk på salg skulle han få 25% og resten til kundene hans. Men problemet ble at det ikke var noen dataløsning hvor de forskjellige kundene hans kunne kommunisere med lageret han hadde opprettet i Tønsberg. Risikoen var å selge ting de ikke lenger hadde på lager. Han fikk et samarbeid med et dansk firma som skulle lage den tekniske løsningen. Men dette firmaet tok på seg mer enn de klarte å gjennomføre. Rune trakk seg ut før Agrigator gikk konkurs i mars 2009. Rune hadde da gått i halvannet år uten lønn, lånt en million kroner til firmaet og solgte sin del i oktober 2008 til 49000 kroner, mot at han skulle få eierandel når firmaet gikk bra. Det gjorde det aldri.....

## Miljøpeis

I 2009 ble Rune kjent med biopeisen. 1. februar 2009 kom Miljøpeis AS, som han eier med blant annet sin samboer og Odd Rune. Han så muligheten for produktet i Norge og startet Miljøpeis, som han fortsatt driver. Han fikk tidlig kjenne på kroppen hvordan det er å starte i en bransje man ikke kan. Særlig er alt som skal brenne en utfordring.

*- Det har vært knalltøft!*

Han har jobbet ulønnet i to og et halvt år. Nå ser dette ut til å kunne snu, og de får i dag støtte av staten. I tillegg vil de nye tekniske forskriftene for bygging av hus, gjøre at biopeis teller som alternativ oppvarming.

Gründeren i Rune så et produkt som var spennende og som han så muligheten til å selge. Han kunne bruke sine erfaringer og kunnskap fra tidligere arbeid til å markedsføre og selge produktet. Derfor selges det hovedsakelig over Internett.

Erfaringen Rune har med incentiver og statlig støtte til oppstartsbedrifter er svært dårlig. Særlig misliker han Skattefunn fordi søknaden er så tid- og resursskrevende og man trenger regnskapsfører og revisor.

*- Det er helt håpløst og de kunne like godt vært noen apekatter eller roboter.*

Gründere kan ikke berike seg selv, og det mener han de glemmer. Rune beskriver dem som en organisasjon som bruker eksempler på gazellebedrifter som XXL. I følge Rune, hadde de gutta 60 millioner på bok etter salg av L-kjøpkjeden som de hadde bukt 60 år på å bygge opp. (Incentiver og støtteordninger er blitt opplevd, i tidligere forskning, som negativt og hemmende for oppstart av bedrifter og det å bli selvstendig næringsdrivende.)

Å feire når det går bra har han ikke så mye ekstra penger til, det blir en sjelden gang en kinotur alene. Men kinoen koster 100 kroner og så må han ha godteri og popcorn og da blir det 60 kroner til. For å koble helt av spiller han gjerne Play Station. Først og fremst fordi det er gratis, men det gjør nytten. Han kan han sitte i tre timer uten å svare telefonen når han spiller.

### **Et sjekkeprogram og et mål**

Rune forteller at han i 1996 var med på et sjekkeprogram, som han egentlig sa nei til, men han var full og ble overtalt. Der hadde han sagt at målet hans var å bli millionær før han fylte 30 år. Han mener at hoveddrivkraften til å bli selvstendig næringsdrivende og gründer var å bli rik i ung alder, men at det å styre sin egen hverdag er minst like viktig. (Begge disse to motivasjonene sies å være blant de aller mest dominerende motivasjonene i forskning på entreprenører og selvstendig næringsdrivende.) Samtidig påpeker han at i dag er yrkeslivet blitt så fleksibelt i Norge. Han mener også at man er mindre sosial når man jobber for noen. Når han jobbet som mest i et firma jobbet han seg ut av et forhold. Samtidig går det ikke én dag uten å sjekke e-post og mobil som selvstendig næringsdrivende, men man kan velge å skru av mobilen. Konsekvensen er den samme som hvis man er ansatt for noen andre i en høyere stilling, man har der også et ansvar ut over arbeidstiden.

Han er ikke like sosial med venner lenger; det er det to grunner til: vennen har barn, Rune og samboeren er barnløse og de planelegger ikke to uker i forveien som vennene må. I tillegg har de en økonomi som ikke gir mulighet for de store utskielene. (Stram økonomi er i oppstartsfasen ofte en konsekvens av å være selvstendig næringsdrivende.) Men Rune ringe dem like ofte om ikke oftere enn før. Alle hans nærmeste venner, utenom en, er selvstendig næringsdrivende. Samtalene handler mye om jobbene deres fordi det er det de er interessert i og det som engasjerer dem. (Å være i miljø og ha et sosialt nettverk med selvstendig næringsdrivende er positivt for motivasjonen.) Runer mener at det er hemmende å få barn slik hans arbeidssituasjon er i dag. I tillegg studere hans unge samboer, noe som gjør det enda mindre aktuelt.

### **Rusa på seg selv**

Rune synes ikke han tar stor risiko. Det er kalkulert risiko han tar. Han kan kjøre som en gal på ski, men er det glatt på fortauet går han som en åttiåring. I tillegg bruker han 3500 kroner i måneden til å betale forsikringer, fordi han ikke har noen familie å støtte seg på om han havner i rullestol. Dør han kommer det mange millioner ut, slik at ingen sitter igjen med gjelden hans. Rune forteller at han blir påvirket hvis det går dårlig. Går det veldig bra unner han seg noe ekstra.

*- Her om dagen unte jeg meg en bok til nesten 300 kroner.*

I tillegg gir Rune de han jobber med en økonomisk ytelse, så de får en hyggelig dag eller uke. Men han påpeker at han ikke har økonomi til å slå på stortromma. Når det er som tøffest motivere Rune seg selv. Han forteller at han har prøvd narkotika, og mener ærlig at han kan ruse seg på seg selv og få samme effekt.

*- Som med iskaffe begynner jeg å skjelve, det skjer noe inni kroppen min, hvor kult det blir når miljøpeis går bra!*

Han har en evne til å se lys i enden av tunnelen.

Han har opplevd oppturer og nedturen og sier at hjertet hans trolig stopper ti år tidligere enn det ville ha gjort om han hadde tatt seg vanlig jobb. Men det er bare sånn han er skrudd sammen. Han er så engasjert i ting at han gjerne snakker om en hvitfarge i en time, og det er ikke en gang han som skal selge hvitfargen.

Med avisleveringen lærte Rune at hvis man ikke leverte avisen ble det heller ikke penger, selv om det er en halv meter snø. Han lærte at selv når man jobber i oppvasken stilles det krav, om man er selvstendig næringsdrivende eller ei er kravet det samme. Gjennom byggmesteren lærte han at det å bli selvstendig næringsdrivende er veldig tøft. For å bli det, må man være en kombinasjon av veldig naiv og man alltid kan jekke ned på kravene og støtte seg på den norske stat. Vi har et velferdssystem som fungerer.

Exitplanen til Rune er å rygge tilbake, og få seg en vanlig jobb og innse at de neste årene vil gå til nedbetaling av gjeld.

*- Jeg har mye kompetanse og vet at jeg alltid vil finne meg en jobb[...] Og jeg er ikke redd for å jobbe på 7/11 hvis jeg må.*

Han er ikke strukturert, men må ha noen som rydder opp. Dette mener Rune er typisk for gründere. En gründer bør ifølge Rune være litt mindre foroverlent enn han selv, og litt mer strukturert. Og at man må ha troen på at man kan lykkes med det meste.

(Dette kalles i psykologien mestringsforventning.)

Hovedmotivasjonen hans var å bli kjapt rik. Senere ble hovedmotivasjonen å kunne slå seg på brystet og ha bygd noe. Sånn er det med snekre og arkitekter - man skaper noe - og det er det som er spennende med å være gründer.

Det syns som om det er noe mer enn ytre faktorer som har motivert Rune dit han er i dag. Det virker som om det er personen han er, som har avgjort at han skal bli selvstendig næringsdrivende. I tillegg sier han at hovedmotivasjonen har endret seg fra før han startet og fram til i dag. En gang var det å bli rik samt fleksibiliteten, i dag er det et ønske om å skape noe og få anerkjennelse for dette. Ønsket eller behovet for anerkjennelse er også en av de mest dominerende motivasjonene innenfor forskning på selvstendig næringsdrivende og entreprenører.

## 5.5 Stein, 36 år

Stein ble født 18. mars 1975 i Brussel, hvor hans far jobbet. Her ble han boende sitt første år før familien flyttet til Ski. Han hadde en eldre, og fikk etter hvert en yngre, bror. Faren hadde høye stillinger rundt omkring i norsk næringsliv, mens hans mor var hjemmeværende og koordinerte familielivet. Favorittfaget var gym. Det var det eneste faget han var god i. Han drev mye med sport, og drev aktivt med terrengsyking. Grunnen til at han gjorde det dårlig på skolen var fordi han hadde dysleksi, noe som han ikke ble diagnostisert med før i videregående. I tillegg har han trolig litt ADHD. Med konsentrasjonsvansker og lesevansker ble resultatet dårlig. På videregående valgte han å ta idrettslinjen. Han var en villmann uten dimensjoner, og tok mye risiko innenfor idretten. Flere ganger ble han hentet i ambulanse, og i dag sliter han fremdeles med en nakkeskade fra et sportsuhell i studietiden.

Etter videregående gikk Stein inn i militæret, i militærpolitiet. Dette passet Stein best, da man gikk noen uker på og noen uker av, slik at han kunne dra hjem til jobb og kjæreste mye av tiden. Militæret var moro, fordi man ikke trengte å være skoleflink. Det eneste han synes var tåpelig var autoritet uten grunnlag, som hele militæret er bygd opp av. Rett etter militæret begynte han på NMH. Her begynte han fordi foreldrene hadde sendt ham til en studieveileder, som stokket rundt på noen kort og konkluderte med at Stein burde studere markedsføring. Under studiene skadet Stein seg i en sportsulykke. Han ble anbefalt å utsette studiene ett år, men det ville han ikke. Han gikk på de forelesningene han orket, og deretter rett til manuell- og fysioterapeut. Fra å gjøre det dårlig første året, gikk det bare en vei for Stein. Han og en kamerat leverte den beste diplomoppgaven i sitt kull. (Dette kan være resultat av den iherdigheten som ofte blir beskrevet rundt entreprenører.)

Etter studietiden begynte Stein i Activ ISP. Her jobbet han i markedsavdelingen, hvor han drev med analyse av nye forretningsideer. Han skjønnte ikke hvorfor han skulle gjøre det. Ville konsernsjefen ha igjennom en ting, skrev man det slik at det han ønsket å ha igjennom, gikk igjennom. En dag kom sjefen hans og spurte hva han drev med. Han sa at Stein bare skulle skrive oppgaver slik han gjorde på skolen. I tillegg ba han Stein lese boka Kildens utspring, som den dag i dag er den eneste boka Stein

husker noe særlig av. Dermed gikk det et lys opp for Stein. Han skrev en knusende dom over et prosjekt firmaet hadde brukt masse tid og penger på. Han skrev det han mente var riktig, og ikke det andre sa. Etter dette klatret Stein oppover i stillinger hvert kvartal. Men hvert halvt år, da firmaet skulle foreta innsparinger, som bare var en fin måte å kalle nedbemanning på, lekte Stein med tanken om å bli selvstendig næringsdrivende om det en gang skulle bli hans tur til å gå. (Oppsigelse kunne bli en eventuell utløser/trigger for å bli selvstendig næringsdrivende for Stein.)

### **Møte med isdronningen**

Stein startet en butikk i butikken hos Activ ISP, som gjorde kjempesuksess. Mens resten av IT-verdenen gikk nedover gikk hans avdeling i pluss. Hvert kvartal økte de omsetningen med 60 %. Han fikk i oppgave å videreutvikle dette konseptet til de andre landene i Europa som firmaet opererte i. De gikk fra å være tre til over syv stykker på avdelingen her i Norge. Men avdelingen vokste for fort, og de skulle derfor ha en teambuildingsdag, mot at de brukte en bekjent av den nye daglige lederen. Dagen startet med at Stein skulle være borte de første timene, slik at de andre ansatte i avdelingen kunne baksnakke ham på godt og vondt. Oppsummeringen av dagen ble sendt til den nye daglige lederen. Der var et punkt hvor det sto at ”Stein får igjennom det han vil, hvor han vil”. Stein antar at den nye daglig lederen, eller ”isdronningen” som han kaller henne, så dette som at folk trodde at Stein hadde kontroll over henne. Hun så Stein som en trussel nå. Fram til da hadde de kommet godt overens. Stein, som allerede trodde han var umenneskelig og jobbet døgnet rundt, hverdag som helg, fikk nå de sykeste mål- og budsjettkravene på avdelingen sin.

En kveld da han var ferdig med en spinninginstruktørtime møtte han veggen. Han dro til legen, men nektet å bli sykemeldt mer enn en måned, da han skulle på en jordarundt-reise med samboeren, en ferie som hadde vært planlagt og godkjent i ett år. Han ville ikke svikte samboeren. Før avreise ble han kalt inn på teppet hos isdronningen, der hun fortalte at hele styret mente det han drev med var skulk, og at han så frisk ut. Stein prøvde å forklare henne at det var ikke han, men en lege som hadde sykemeldt ham. Stein sov nesten 24 timer i døgnet og orket ingen ting. Han dro på ferien, og var syk over halvparten av den. Da han kom tilbake hadde det vært omorganiseringer. Kontoret hans med data og permer var slengt på gulvet i et bøttekott, og ansvaret i

stillingen hans var gitt til andre ansatte. Han jobbet der en liten stund, men visste at han måtte finne noe annet. Han husket en ting fra etikk i næringslivet ved NMH; - *Hvis man jobber nær noen man tror er psykopat kom deg unna! Du slår dem aldri!* Isdronningen hadde startet en intern heksejakt, og brukte nyansatte til å finne ting på Stein. Advokater ble involvert for Stein ønsket en sluttpakke, og det fikk han.

Hovedmotivasjonen for Stein til å starte for seg selv var at han ikke lenger ville ha en sjef. (Dette er en meget vanlig motivasjon for å bli selvstendig næringsdrivende ifølge mange undersøkelser.) Det ønsker han derimot å ha i dag. Det å måtte ha ansatte og alt ansvaret synes han det hadde vært deilig å være foruten. Mens han fremdeles var syk, etablerte han Serverparkering. Det var det samme som han hadde drevet med i Activ ISP (som ikke eksisterer lenger, da det er kjøpt opp). Han var ikke ferdig med å skape det han hadde tenkt. Han jobbet det han orket, brukte alle pengene han hadde i bedriften og hadde kjellerkontor hos foreldrene. (Foreldre kan være indirekte og direkte motivasjonsfaktorer gjennom ressurser og støtte.) Det var hardt. Foreldrene hans, som hele livet hadde måttet bremse villstyringen, prøvde igjen å bremse ham. Faren mente han burde revurdere - var det verdt å betale firmaet av egen lomme? - *Når jeg først har bestemt meg for noe, fullfører jeg. Det er de gangene man ikke hører på foreldrene.*

Det å tilby kunder 24 timers driftstjenester som et ukjent nyoppstartet firma med en ansatt, var ikke bare bare. I dag har han driftsavdeling, så han har bare vakt hver 6 uke. Han ble kontaktet av noen investorer, men Stein ville ikke ha noen han måtte rapportere til, og han gadd ikke fylle ut søknader til Innovasjon Norge og lignende. Han ville heller bruke tiden på å bygge opp ”butikken”.

### **Å drive en barnehage**

Nå er det gått noen år. Han har to barn, men har måttet jobbe hardt. Kona hans jobber 50%, slik at de har litt ekstra inntekt, men også for at de skal klare logistikken med barn. Men Stein har hellige steder. I leiligheten på fjellet er det bare familie, og i helgene skrus ikke dataen på før barna er lagt. Onsdager er Stein barnevakt. Da henter han i barnehagen, og det er ingen jobb før barna er lagt trygt under dyna om kvelden. - *Jeg er heldig som har en så tålmodig kone.*

Han har sagt til henne at om det blir for mye må hun si ifra, for da får han seg en vanlig jobb som vil gi både bedre lønn og arbeidstid. I tillegg er han glad han har en



ressurssterk familie. Særlig faren er en god støtte. Han er styreleder, og tar seg av det Stein synes er kjedelig, resten blander han seg ikke i. Det derimot Stein ikke slipper unna med, er det å være sjef. Det er ensomt, og han synes han driver en barnehage. Det er menneskene som er utfordringen. Han mener at ansatte i dag krever mer av en arbeidsgiver enn av seg selv. De krever høy lønn, overtidsbetaling, avspasering, mer ferie, belønning, samtidig som de ikke selv gjør det som skal til i jobben.

Stein tror ikke han alltid kommer til å være selvstendig næringsdrivende. Han er åpen for alt. Men med det han har lært gjennom det å starte opp Serverparkering, vet han at han kan få seg meget gode jobber. Før skjønnte han ikke hvordan folk kunne selge gründerbedriften sin så fort den begynte å tjene ordentlig penger, det gjør han i dag. Han synes ikke han gikk inn i livet som selvstendig næringsdrivende, med realistiske forventninger. Det var mye vanskeligere og tok mye lenger tid å få kunder enn han trodde. (At det er vanskelig og tar lenger tid å skaffe kunder og det å ha ansatte, er blant vanlige utfordringer selvstendig næringsdrivende har.)

*- Hadde jeg visst hvor mye det innbar, er det ikke sikkert jeg hadde gjort det.*

I dag kan han ta ut en god lønn, men velger heller å dytte det inn i firmaet. Stein tar ut lønn så familien klarer seg, og så sørger han for at ansatte alltid får lønn, og noen ganger litt ekstra til dem. Denne måneden har Stein bestilt Ipad til dem. Gjør Serverparkering det bra, for eksempel får en ny stor kunde, lager de litt ståhei på kontoret med varm lunsj, og kanskje de går ut og spiser eller tar øl. Samtidig vet Stein at det blir mer jobb med nye kunder.

### **Selvpsykose**

Stein blir motivert av motgang, og lener seg heller litt lenger frem. (Dette kan bety at han har iherdighet og et behov for kontrollplassering. Kanskje sier det også noe om risikovilligheten hans.) Han kobler av ved å stikke til fjells. Han klarer aldri å koble helt av i harde tider, men har begynt å bli bedre på det. Når han trener får han ryddet mentalt, da tenker han og mye løser seg. Men når han er sliten og det er tøft, er det én ting som funker

*- Jeg skriker litt i bilen, og når jeg er ferdig er jeg gira og pumpa full når jeg kommer på jobben.*

*- Det er min peptalk, min selvmotivasjon. Jeg bygger opp en selvpsykose. Jeg tenker på hva jeg skal oppnå og gjennomføre og holde fokus.*

Det gir Stein glede når kunder gir tilbakemeldinger om at de synes de har fått mer enn forventet av Serverparkering.

Han anbefaler folk å bli selvstendig næringsdrivende, kun hvis man er villig til å gjøre det som skal til. Det hjelper ikke å gjøre oppgavene ferdig, man må ha en gjennomføringsevne.

*- Jeg dytter heller vondt blod i det.*

Som arbeidstaker har man et rammeverk som fungerer. Så det å være selvstendig næringsdrivende er mye mer enn man tenker på.

I dag tar ikke Stein samme risikoer, som da han var ung og drev med ekstremsport. Det å ha en familie og en bedrift har satt livet i et annet perspektiv, og erfaringsmessig vet han hvor lite som skal til og hvor lett det kan gå riktig, riktig galt. Det er allikevel ikke mange som kan måle seg med Steins energinivå. Han er krevende, rettferdig, holder ord, støtter og er tolerant, men ikke overfor unnasluntring.

*- Jo mer jeg jobber, hardere og riktigere, jo større konkurransefortrinn får vi.*

Stein ga like mye av seg selv som arbeidstaker som han gjør nå, det har han som arbeidsgiver lært at det er det ikke mange som gjør.

Stein er av de intervjuede som har kommet lengst i oppstarten av bedriften sin. Han har opplevd noen av de utfordringene som andre undersøkelser har vist at selvstendig næringsdrivende opplever. Det å ha ansatte og vanskene med å skaffe seg kunder. Dette kan tyde på at forventningen ikke sto til erfaringen, og at synet på det å være selvstendig næringsdrivende har endret seg fra han valgte å starte opp for seg selv og fram til i dag. Det Stein selv sa var hovedmotivasjonen for å bli selvstendig næringsdrivende, var at han ikke ville ha en sjef. Dette er en av de typiske motivasjonene i motivasjonsforskning på entreprenører og selvstendig næringsdrivende, men med tanke på at Stein hadde lekt med tanken på forhand, vil man tro at hendelsen med "isdronningen" var en trigger, en medvirkende pådriver, men ikke hovedmotivasjonen.

## 5.6 Vibeke, 36 år

20. oktober 1974 blir Vibeke født på Stabekk. I en alder av rundt ti, tolv år, startet faren, et eget firma, innen kursvirksomhet. (Kanskje skapte han en kultur for det å være selvstendig næringsdrivende hjemme hos Vibeke.) Moren var hjemmeværende. Barndommen var flott. Foreldrene er like forelsket i dag som da de var nyforelsket. Faren var flink til å ta seg tid til å dra på hytta i helgene med ungene. Barneskolen syntes lille Vibeke at var kjedelig. Her gjorde hun det ganske bra, uten at hun gjorde en eneste lekse. På ungdomsskolen var hun litt rebell, men hadde en forkjærlighet for norskfaget. Etter hver ble fremmedspråk også spennende. I en alder av 16, mellom første og andre klasse på videregående, flyttet Vibeke ett år til den Dominikanske republikk for å lære seg spansk. Det var vanskelig å komme til et strengt katolsk uland som ung jente. Da hun kom hjem igjen hadde hun en helt annen arbeidsmoral på skolen.

### Lærerdrømmen

Deretter gikk hun ett år på Blindern samtidig som hun jobbet deltid på Narvesen. I løpet av det året fikk hun tatt ex.phil. og ex.phac.. Så ønsket hun å ta engelsk og spansk på Universitetet i Oslo. Hun fikk tatt noen eksamener, men ble ikke helt ferdig med grunnfag. Deretter begynte hun i 1997, å jobbe i et designbyrå som en ”Potet”. Hun gjorde alt fra regnskap til å lage lunsj. Om kveldene tok hun kurs i design, foto og tekstforfattering, for kanskje var det dette hun ville drive med videre. Men det var mye jobb, og hun gikk istedet tilbake til en gammel drøm om å bli lærer. Hun startet så på lærerskolen. Mellom første og andre år ble hun gravid, og flyttet ett år til Spania. Hun kom tilbake til Norge og fullførte lærerutdanningen.

Vibeke fikk en jobb på Kastellet skole. Her fulgte hun en ungdomskoleklasse fra åttende til tiende klasse. Hun elsket å formidle, og likte kontakten med elevene og å ha en påvirkning på dem. I tillegg var det et godt arbeidsmiljø, med mange gode kolleger. Men ting skjedde som gjorde at hun ønsket å prøve seg på en annen skole. Hun fikk jobb som faglærer på Ris skole. Dette var ikke det samme som på Kastellet. Elevene var mer krevende, og de andre fremmedspråklærerene var ikke interessert i nytenkning. De ville gjøre slik de hadde gjort de siste 40 årene. Vibeke følte seg

ensom og trivdes ikke. Hele tiden har faren til Vibeke stått i kulissene, og prøvd å få Vibeke til å starte med kursing slik som han. (Støtte fra familie og nettverk kan være motivasjonsfaktorer. Faren var en pådriver.)

### **Enmannsforetaket**

Etter ett år på Ris skole sier Vibeke opp høsten 2009 og går inn i farens firma.

Hun har et eget enmannsforetak, men er under samme navn og nettside. Faren hjelper henne med noen kunder, og ga henne lønn de tre første månedene. I tillegg dannet faren og noen andre selvstendig næringsdrivende et konsulentnettverk for mange år siden, som Vibeke får være med i. Her får selvstendig næringsdrivende møtes en gang i blant, blir kjent og danner nettverk innen forskjellige bransjer. I tillegg begynner Bouvet, som har jobbet med faren, å selge kursene hennes. Og selv før hun slutter som lærer har Aschehoug kontaktet henne om kursholding etter at hun skrev en bok for firmaet og holdt kurs for lærere i sommerskolen. Disse begynner også å selge kursene hennes. (Relevant nettverk er en fordel i oppstartfasen.) Våren 2010 er det plutselig helt stille. Ingen kursbestillinger kommer inn, og hun begynner å bli litt nervøs. Hva skal hun gjøre til høsten? Men så, like før sommeren, renner det plutselig mang bestillinger inn for høsten, så hun ble helt fullbooket.

Vibeke har kjellerkontor i huset hun deler med samboeren. Han har tre barn og hun har ett barn som bor hos dem annenhver uke. Det som er så fint med hjemmekontor er at hun kan sette på en klesvask eller to, og når de har barna trenger hun ikke å stresse dem til skolen fordi hun må på jobb. (Fleksibilitet og frihet til å bestemme selv er motivasjonsfaktorer.) Vibeke må allikevel innrømme at hun nok hadde fått gjort mer jobb hadde hun hatt kontor et annet sted. Hun synes ikke det er ensomt der hun sitter alene, men tvert imot deilig. Hun er egentlig en introvert person. Når hun først har kurs reiser hun mye rundt i landet, så hun prøver å legge kursene de ukene de ikke har ungene. Hun elsker fleksibiliteten hun har, at hun kan styre sin egen hverdag. I tillegg har hun kjempelange sommerferier, men da er man jo også avhengig av å tjene nok penger resten av året for at det skal gå rundt. Hun får gjøre det hun elsker, og det er å formidle. (Å kunne bruke mer av sine egenskaper og kompetanse, er blant etablerte motivasjoner for å bli selvstendig næringsdrivende.) Hun får sette opp nye kurs, og da

pleier hun å vise det til samboeren og lærerkolleger fra Kastellet skole først, slik at hun kan finpusse det og få tilbakemeldinger.

Vibeke synes ikke det har vært så vanskelig å starte for seg selv. Hun hadde en ”heiagjeng” bak seg som trodde på henne, særlig faren, i tillegg støtte fra far til barnet sitt og fra samboeren. Dette tror hun man må ha. (Støtte fra det sosiale nettverket øker mestringsfølelsen.) De eneste hun kanskje ikke fikk like mye støtte fra, var vennene. Men det tror hun kommer av at de ikke helt forstår hva hun driver med. De synes prisene på kursene er veldig høye. Hun tror særlig kvinner ikke tør å bli selvstendig næringsdrivende fordi de ikke har like stor tro på seg selv og like mye selvtillitt som menn. Hun håper hun selv får litt mer selvtillitt med alderen. Hun sier hun er flinkere til å rakke ned på seg selv når det går middelmådig, enn å klappe seg på skulderen når det går veldig bra. Hver gang Vibeke har kurs utenbys, premierer hun seg selv med å kjøpe seg en bok på flyplassen. Hun elsker å lese, men det blir ikke så mye tid til å lese bøker annet enn i sommerferien. Hun leste 21 bøker i sommerferien i fjor. (Selvmotivasjon er viktig, særlig for selvstendig næringsdrivende som jobber alene.)

Hittil synes ikke Vibeke det er noe negativt med det å være selvstendig næringsdrivende.

- *Jo, kanskje selvangivelsen.*

(Økonomisk anliggende og papirarbeid er noen av de vanligste bekymringene for selvstendig næringsdrivende.) I perioder er det mye jobbing, og da kunne Vibeke ha tenkt seg en sekretær, men så er det perioder med lite jobbing og da trenger man det ikke. (Usikkerhet rundt arbeidsmengde og at man jobber mye, er ofte en konsekvens av å starte for seg selv.) Hun har ingen planer om å ansette noen. Hun liker det som det er, og har ingen ønsker om å bli noens sjef. Hun trives kjempegodt i dag og det har hun gjort fra starten. Hun tror ikke hun hadde blitt selvstendig næringsdrivende, i hvert fall ikke så tidlig, hadde ikke faren heiet henne frem og lagt forholdene til rette. Kanskje hun kommer til å gå tilbake til læreryrket igjen senere, bare for å få litt mer erfaring. Hun forteller at det er en utfordring at lærerne hun holder kurs for, får mindre tiltro til henne jo lenger det er siden hun jobbet som lærer, mens næringslivet ikke synes at lærerutdannelsen er relevant for det hun driver med. Derfor tar hun nå fag på BI for å ha noe å slå i bordet med.

I dag tjener hun bedre enn hun gjorde som lærer. Hun har det kjempegøy, og trives med det hun driver med. Det er mye av det samme mellommenneskelige du finner i en bedrift og i et klasseromm. Hun er klar over at hun er fersk og ikke kan forvente at alt bare skal gå på skinner. Men hun har ikke investert noe penger i det og hun kan alltid få seg jobb som lærer, så noen risiko synes hun ikke at hun tar.

Faren til Vibeke var trolig den største pådriveren, og jobben på Ris er utløseren/triggeren, for at Vibeke ble selvstendig næringsdrivende. Motivasjonen kan være noe som ligger dypt inne i personligheten til Vibeke. Det kan være at hun er vokst opp i en familiekultur som dyrker det å være selvstendig næringsdrivende. Det kan være fordelene ved å være selvstendig næringsdrivende, som å kunne bruke mer av sine kreative evner og kompetanse. Mest sannsynlig har en kombinasjon av mange ting spilt inn.

## 5.7 Andreas, 23 år

Det var en gang i 1987, at en gutt ble født i Lørenskog. Hans mor og far skilte seg da han var liten og han hadde etter hvert en familie som besto av en eldre søster, en yngre bror, en halvbror og tre stesøsken. Han var relativt flink på barne- og ungdomsskolen. Videregående syntes han ikke var så interessant. Det var bare gym og noen få andre fag som var noe tuss. Gym var helt klart yndlingsfaget fordi der var man aktiv, og slapp for mye teori.

### Penger, poker, tur og nedtur

Da Andreas var 21 år trodde han at han kunne det meste. Han vant mye penger på poker. Pengene brukte han blant annet til å reise rundt i verden, møte nye mennesker og lærte mye av det. Det å reise fikk han til å bli mer moden. Han var flink med tall og økonomi, men etter at han vant penger mistet penger litt av sin verdi.

- *Easy come, easy go.*

Pengene rant ut og ting begynte å balle på seg. I 2010 gikk livet og økonomien hans til helvete. Han gikk, som han kaller det, på en liten "snurr". I en alder av 23 år ble han pushet av folk rundt seg, for å komme seg på rett kjøp og begynne å studere. Tilfeldigvis møtte han en del mennesker i denne perioden, som gikk på Markedshøyskolen, og lovpriste den. Han dro på "åpen dag" og ville høre mer om markedsføringsutdanningen, men fant ut at KIF-studiet var noe som virket mer interessant. I dag går han første året på bachelorstudiet i kreativitet, innovasjon og forretningsutvikling på Markedshøyskolen.

Andreas har aldri hatt lyst til å ha noen vanlig jobb. Men uten utdanning er man slave. I dag jobber han i Røde Kors ved siden av studiene. Dette trives han veldig godt med. Som han selv sa det, så gjør han mer enn å gjøre en "dust" rikere. Han har heller aldri følt at han kom til å få en standardjobb, det er ikke hans vei.

Han har selv hatt flere forretningsideer, og har prøvd å starte noe tidligere. For tre år siden startet han og en kompis noe. De har en eneste kunde, noe som ikke gir så mye penger, men de har heller ikke lagt ned innsats. Men disse forsøkene har ikke vært helhjertet og han har heller ikke hatt kunnskap nok. Nå har han en idé han selv sier han brenner for, og som han kan stå for. (Dette kan være en indre idealistisk

motivasjon.) Planen er å selge en livsstil over Internett, en nettbutikk. Andreas mener at det er lettest, gir minst kostnader å starte og man trenger ikke like mye kompetanse. Han har fått med en kollega fra Røde Kors. Foreløpig holder de på med å utvikle en logo for merkevarebygging. Den største utfordringen tror han vil bli den tekniske delen. Andreas vil ha dette firmaet under et enkeltmannsforetak han allerede opprettet for noen år tilbake. Han regner med å starte virksomheten i løpet av 2011. De skal i første omgang selge livsstilsprodukter, og kanskje etter hvert selge reiser og lignende. Han tar imidlertid en ting av gangen. Han håper at når studietiden er over, vil han kunne jobbe med dette på fulltid og kunne leve av det.

Andreas føler ikke han tar noen risiko, fordi han for tiden ikke har noe å tape og fordi han mener at internetbutikk gir minimal risiko. Han vil ikke ha et stort varelager, men ta inn etter ordre. (Dermed er Andreas bevisst på å minimere den økonomiske risikoen.) Samtidig er han heller ikke interessert i å ta risiko. Han vil se hva som skjer og ta avgjørelser etter hvert.

Andreas er helt i startfasen av oppstart og også i startfasen av å finne ut hvem han er. Han er klar over at han er litt lat og tar ting med ro, men han prøver å tilpasse seg og lære gjennom gruppearbeid på studiene. I tillegg blir han skjerpet under press. Får han et adrenalinkick kan han leve lenge på det. Ellers mener han at han er åpen, ærlig, rettferdig, kreativ, litt naiv og snill mot de som fortjener det. (Naiviteten kan kanskje ses i sammenheng med mestringsforventning.) Han mener at reisingen og menneskene han møtte underveis har formet han mest de siste årene.

*- Det finnes andre måter enn den norske.*

To personer har særlig inspirert denne spirende gründeren. Bestekameraten hans, som driver en vellykket gamblingnettside, og bestefaren. Andreas og kameraten har alltid hatt en intern konkurranse dem i mellom. Bestefaren hans hadde en god jobb, men fikk multippel sklerose da han var i førtiårene og måtte slutte å jobbe. Han har så lenge Andreas har kjent ham sittet i rullestol. Han har aldri klaget og er alltid glad og positiv, forteller Andreas med beundring. Han har også en onkel som tidligere drev med spilleautomater, og som i dag er daglig leder, som Andreas også ser opp til. Ellers inspireres han av nordmenn som gjør det bra i utlandet, som for eksempel Ole



Gunnar Sol skjær. Folk som gjør noe bra uten at penger er hovedmotivasjonen, inspirerer Andreas.

Andreas mener at hvis man skal bli selvstendig næringsdrivende, må man gjøre noe man tror på. Han har selv en god følelse for forretningsideen sin. Går det ikke, vil han bli veldig skuffet. Å måtte snu mener han vil være det verste. Han skal gi alt.

### **Sjamanen**

Sommeren 2010 på vei hjem fra jobb for Røde Kors var Andreas på Majorstukrysset. Av en eller annen grunn ser han på fyren ved siden av seg, og denne fyren ser tilbake på ham. Han spør Andreas om han kan få spå ham og rekker Andreas kortet sitt. Han var en sjaman. Andreas, spontan, impulsiv og litt naiv sier ja, og de går bort på McDonalds. Det mannen sier om Andreas fortid stemmer, og han kan videre fortelle at Andreas i september 2010 vil få en idé og starte et firma. Det vil gå bra i 2011, 2012 og 2013.

I september fikk Andreas mange ideer. Men han forstår at mye av det som stemte med fortiden sikkert ville stemt for veldig mange, men allikevel.....

*- Man skal være åpen for ting man ikke kjenner til og respektere det.*

### **Neste trekk**

Ferdighetene Andreas fikk gjennom pokerspilling mener han er en fordel for å starte en bedrift. Det handler om å lese spillet, og vite sitt neste trekk.

Han vet at det vil komme tøffe perioder. Han vet han fortsatt har mye å lære. Andreas ser kun fordeler med å være selvstendig næringsdrivende. Det er etter hans mening og tro frihet i alt. Man bestemmer selv når man vil jobbe, og man har ingen sjef. Det vil ifølge han bli mer fritid hvis ting går bra, og han vil ha åpningstider på telefonen for å verne om sin egen fritid. Men Andreas jobber gjerne i fritiden hvis han jobber med noe gøy. Drømmen er en dag å ha tomt eller hus i Sør-Amerika og kunne jobbe derifra, og jobbe i Norge om sommeren.

Andreas inspireres av musikk, og en av favorittlåtene og favorittmottoet hans er

*- Don't worry, be happy.*

Motivasjon som fleksibilitet, være sin egen sjef, det å ville jobbe med noe som er gøy og noe man idealistisk sett kan stå for, er anerkjente motivasjoner for selvstendig næringsdrivende og entreprenører. Samtidig har Andreas en idé som han tror det er marked for, og det å dekke et behov i markedet er også en vanlig motivasjon. I tillegg er det å ikke ville gjøre en annen rikere på jobben man selv gjør, og derav selv ønske en større bit av kaken, en økonomisk motivasjon. Den delen om større egen fortjeneste nevnte ikke Andreas, så det kan tenkes at det heller kommer av ønsket om å være sin egen sjef, og ikke måtte svare til noen. Dette er også en svært vanlig motivasjon for å bli selvstendig næringsdrivende.

## 6.0 Drøftning

Gjennom historiene til intervjupersonene har man fått et innblikk i mulige motivasjonsfaktorer og pådrivere, hos de forskjellige individene. Videre vil man lese noen av motivasjonene man ut ifra intervjuene kan anta har vært en medvirkende faktor på motivasjonen, opp mot annen teori og andre undersøkelser på området. I tillegg tar man opp punkter som kvinnelige selvstendig næringsdrivende og alder. Dette er temaer som ikke direkte er relevant for problemstillingen, men som har med temaområdet og er relevant for helhetsbildet.

## 6.1 Fleksibilitet, selvstendighet, rikdom og kreativitet

I motivasjonsforskning på hva som motiverer folk til å bli selvstendig næringsdrivende er det en generell oppfatning av at det er for å oppnå mer autonomi, økt fleksibilitet, generere personlig rikdom og til å slippe organisasjonslivets byråkrati (Feldman og Bolino 2000). I mange artikler og undersøkelser om hva som motiverer selvstendig næringsdrivende og entreprenører, er viktigheten av ytre belønninger, som for eksempel økonomisk belønning, gjennomgående (Boyd og Gumpert 1983; Langan-Fox og Roth 1995). Men også indre belønning, som oppgaveprestasjon, som kan dekke et behov for kontrollplassering og prestasjon er viktig (Bird 1989; Johnson 1990). I tillegg motiverer frihet og kontroll, som man får ved å være selvstendig næringsdrivende (Knight 1987, etter Kuratko m. fl. 1997).

Flere forfattere nevner at det er den høye graden av selvstendighet, som det å jobbe for seg selv gir, som er hovedgrunnen til at folk velger denne veien. Med dette mener man friheten fra begrensninger forbundet ved det å være ansatt i formelle, byråkratiske organisasjoner (Chay 1993; Eden 1975; Ketz de Vries 1980, etter Jamal 1997; Yusuf 1995). I tillegg nevnes andre fordeler: friheten til å ta avgjørelser, ikke holdes ansvarlig/måtte svare overfor andre enn seg selv, større finansiell vinning og fordeler, interessante utfordringer, slippe å være ansatt hos noen, høy jobbsikkerhet, følelse av prestasjon og stolthet (Akande 1994; Begley og Boyd 1987; Rodgers og Rodgers 1989; Timmons 1978). Samtidig er det mange ulemper ved det å være selvstendig næringsdrivende. I mange undersøkelser vises det til at selvstendig næringsdrivende jobber mer og har vanskelig for å skille jobb og privatliv. De jobber

under større press, og presset ligger i større grad direkte på dem selv og krever høyere mestringsforventning og kontrollplassering.

Gjennom en studie på hvorfor personer forblir entreprenører, kom Kuratko m.fl. (1997) fram til at personer blir og forblir entreprenører fordi de har relevante personlige mål. I følge denne undersøkelsen var de ytre hovedmotivasjonene for å bli og forbli entreprenør å få personlig rikdom, høyere personlig inntekt og øke inntjeningsmuligheter. De indre motivasjonene var hovedsakelig anerkjennelse, spenning, utfordringer, vekst og prestasjon. I tillegg kom autonomi og sikkerhet (Kuratko m.fl.1997).

I en undersøkelse gjennomført av Feldman og Bolino (2000) om hva som motiverer personer til å bli og forbli selvstendig næringsdrivende, delte han deltakerne inn i karriereankere på bakgrunn av resultatene deres på de første undersøkelsene hans. Det vanligste karriereankeret i undersøkelsen deres var autonomi og selvstendighet. Med autonomi mener man retten til å bestemme selv, og kunne gjøre det man selv ønsker. Det nest vanligste karriereankeret var entreprenøriell kreativitet. I denne gruppen var blant annet muligheten til å skape en bedrift og ha flere kreative muligheter den største motivasjonen. Dette utgjorde hovedmotivasjonen til 33% av denne gruppen. Det tredje karriereankerets motivasjon var stabilitet og sikkerhet. Det å ha en stabil jobb og et stabilt privatliv var hovedmotivasjonen for disse til først å bli og vedvare som selvstendig næringsdrivende. Det som denne undersøkelsen klart viste, var at motivasjonene for å bli selvstendig næringsdrivende varierte i stor grad mellom de tre ulike karriereankrene (Feldman og Bolino 2000).

Den største forskjellen fant de mellom karriereankrene entreprenøriell kreativitet og autonomi og selvstendighet. De med autonomi og selvstendighet ble motivert av ønsket om å leve som de ville. De i gruppen under entreprenøriell kreativitet ble hovedsakelig motivert av muligheten til økonomisk vinning på en god forretningsidé, muligheten til å bruke sine ferdigheter og kreative evner, sjansen for å få mer anerkjennelse og respekt samt muligheten til å tjene masse penger. De i gruppen stabilitet og sikkerhet, var i større grad enn de andre mer positiv til det å kunne styre sine egne liv, og mest negativ til utfordringer (Feldman og Bolino 2000).

Flere av de ovennevnte motivasjonsfaktorene er representativ for intervjupersonene i oppgaven min. Allikevel blir ikke stabilitet og jobbsikkerhet nevnt som motivasjon hos noen av dem. Årsaken til dette er trolig at en har høyere jobbsikkerhet ved å være vanlig arbeidstaker i Norge. Dette beror igjen på at Norge har lav arbeidsledighet, sterk fagbevegelse og gode trygdeytelser for arbeidstakere.

Den ytre motivasjonen, rikdom, stemte som motivasjon i noen grad for å starte opp for flere av intervjupersonene. Derimot endret dette seg etter hvert. Etter å ha jobbet som selvstendig næringsdrivende noen år, ble det raskt klart at rikdom ikke var et vanlig resultat av å bli selvstendig næringsdrivende i en oppstartsfasen. Samtidig håpet de aller fleste at de kunne komme godt ut av å være selvstendig næringsdrivende en gang i fremtiden. Spenningen var det kun Odd Rune og Marie som nevnte som en form for motivasjon. Dette var knyttet opp mot risikoen ved å være involvert som selvstendig næringsdrivende.

Anders og Odd Rune nevnte at en motivasjon var å vite at man hadde skapt noe som man kunne være stolt over. Rune hadde fra han for første gang ble selvstendig næringsdrivende, endret motivasjonene fra rikdom, til å skape noe man kunne være stolt av. Dette kan tyde på at anerkjennelse er en motivasjon. Allikevel er det vanskelig å vite om det er anerkjennelse de ønsket, eller om det var tilfredsstillelse av behovet for indre kontrollplassering. Samtidig kan kontrollplassering ses i sammenheng med anerkjennelse, men ikke nødvendigvis. Anerkjennelse er noe man ønsker og får av andre mennesker, kontrollplassering er et indre behov.

Fleksibilitet var noe de fleste til en viss grad følte de hadde. Flere nevnte dette som en av fordelene ved å være selvstendig næringsdrivende. Dette har trolig vært en medvirkende motivasjon, men ikke hovedmotivasjon for noen av intervjupersonene. Eksemplene på dette er Rune og Vibeke. Rune fremhevet blant annet at en i store deler av arbeidslivet i Norge i dag, kunne få like mye fleksibilitet. Vibeke hadde derimot mye mer fleksibilitet nå, enn hun hadde som lærer. Disse motsetningene kommer av deres ulike type jobb og virksomhet de har i dag, samt deres ulike erfaringer med jobb tidligere.

Gjennom alle intervjuene har man fått høre de motivasjonene som andre undersøkelser har funnet som de største motivasjonene, utenom høyere jobbsikkerhet og stabilitet. Denne forskjellen mellom tidligere undersøkelser og denne oppgavens intervjuer, kommer etter all sannsynlighet av forskjeller i arbeidsmarked og arbeidslover i forskjellige land. De motivasjonene som dominerte intervjupersonene for først å bli selvstendig næringsdrivende var å skape, autonomi, rikdom og en god idè.

## **6.2 Familie og miljø**

Mange forskere og psykologer mener at entreprenørskap kan arves. Det vil si at i familier med entreprenører og selvstendig næringsdrivende er det større sannsynlighet for at barn fra disse familiene blir selvstendig næringsdrivende i voksen alder. Dette kan komme av blant annet persepsjonen på risikoen, og det som følger med det å være selvstendig næringsdrivende på grunn av læring gjennom observasjon (Bandura, 1997). Persepsjon er påvirket av tidligere erfaringer og ervervelser, og dermed er dette med på å påvirke hvordan vi senere vil se, tolke og forstå verden.

En familie med selvstendig næringsdrivende vil gi en rollemodell som skaper en entreprenøriell kultur innad i familien (Boyd og Vozikis 1994; Carr og Sequeria 2007; Wang m.fl.2010). Dette vil igjen være med på å øke den entreprenørielle mestringsforventningen (Boyd og Vozikis 1994; Carr og Sequeria 2007; Wang m.fl.2010). Alle utenom én av intervjupersonene i denne oppgaven, hadde noen i familien som hadde vært eller er selvstendig næringsdrivende. I tillegg var ofte disse personene en person som betydde særlig mye for intervjupersonene. Om dette kommer av at de hadde ting til felles og derav utviklet et bånd, eller om det er de som utviklet drømmen deres om å bli selvstendig næringsdrivende, er vanskelig å uttale seg om. Men flere av intervjupersonene lærte mye nettopp gjennom å observere hvordan det gikk med dem, og de lot seg i stor grad inspirere av disse personene.

I følge resultatene til Wang m. fl. (2010), diskuteres muligheten for at familien fungerer mer som en ressursgiver enn en rollemodell som skaper en kultur for det å være selvstendig næringsdrivende. Både Vibeke, Odd Rune og Stein nevnte at de

enten fikk eller hadde muligheten for å få økonomisk hjelp av foreldre, eller de fikk støtte til lokaler, nettverk, oppdrag og brukte dem som sparringspartnere og til annen praktisk hjelp.

Samtidig viser undersøkelser at barn av selvstendig næringsdrivende er mindre risikoaverse og har en høyere entreprenøriell mestringsforventning (De Carolis og Saporito 2006; Hundley 2006; Scherer m.fl., 1989). Mestringsforventninger handler om det å kunne prestere slik at man oppnår spesielle mål (Bandura 1994) . Både Odd Rune og Marie viste klare tendenser på å være mindre risikoavers. I tillegg nevnte neste alle at de var litt naive, og at man må være litt naiv for å bli selvstendig næringsdrivende. Naiviteten de henviser til kan ha å gjøre med deres risikovillighet og deres mestringsforventning.

Andre ting kan være tillærte meninger og normer man får gjennom for eksempel kulturen i et samfunn. I en undersøkelse utført av DeCharms og Moeller (1962, etter Svartdal 2007, 164) så de gjennom data fra USA i perioden 1810 til 1950, at det var en sammenheng mellom grad av prestasjonsmotivasjon og antall patenter. De fant at jo mer prestasjonsmotivasjon var tema i barne bøker, økte antall patenter (DeCharms og Moeller 1962, etter Svartdal 2007, 164). Odd Rune fortalte hvordan Stryn hadde en god kultur for gründervirksomhet. Å vokse opp i dette miljøet mente han absolutt hadde en stor innvirkning på at han selv ville bli selvstendig næringsdrivende. Stryn er kjent for å ha mye gründervirksomhet, og dette kan tyde på at gründerkultur avler gründervirksomhet.

I tillegg har man den andre siden av familie og miljø som ikke ble nevnt i artikler, men som intervjupersonene i denne oppgaven påpekte. Familie kan være positivt i oppvekst og som ressursgivere, men når man som selvstendig næringsdrivende får egen familie, kan dette virke som en hemmer og negativ motivasjonsfaktor. Dette hovedsaklig på grunn av den økonomiske risikoen ved å være selvstendig næringsdrivende. I tillegg påpekte Stein at hans kone ofte måtte ta seg av barna, samt jobbet 50%. Årsaken til dette var hans arbeidsmengde og den tiden det opptok han å være selvstendig næringsdrivende.

Det er gjennom intervjuene i denne oppgaven, grunn til å tro at familie og miljø på en eller annen måte var med på å påvirke alle intervjupersonene, både som støtte, inspirasjon og ressursgivere. Man er et resultat av sine erfaringer, og familie og miljø er med på å både forme og gi erfaringer.

### **6.3 Sosialt nettverk**

Det å ha støtte i det sosiale nettverket er viktig. Ifølge Wang m. fl. (2010) gir sosiale nettverk positive utslag på risikotagning og entreprenøriell mestringsforventning. Det er med på å øke selvtilliten til en selvstendig næringsdrivende (Wang m. fl. 2010).

Hver eneste en av intervjupersonene hadde noen i det nærmeste nettverket som støttet dem. Vibeke hadde sin far, som hun beskriver som en ”heiagjeng”. Hun mener at å ha en sånn heiagjeng er avgjørende. Om det kan være avgjørende eller en direkte årsak til at noen søker å bli selvstendig næringsdrivende, skal man ikke utelukke. Samtidig er det klart at for det store flertallet er det ikke bare det sosiale nettverket som avgjør om man blir selvstendig næringsdrivende.

Flere av intervjuobjektene beskrev seg selv som individualister, og var veldig bestemte på at når de først bestemte seg for å gjøre noe, så gjorde de det uansett. Men alle var positive til at mennesker i det nærmeste nettverket var viktige sparringspartnere og støtte. For flertallet var dette familien, men i Rune, Andreas og Maries tilfeller var det hovedsakelig venner, samboer eller kolleger. Støtten fra det sosiale nettverket er med på å øke risikovilligheten og mestringsforventningene til en entreprenør (De Carolis og Saporito 2006; De Carolis m.fl. 2009; Wang m.fl. 2010). En annen side kan være at man blir motivert på grunn av de ressursene man kan utnytte i det sosiale nettverket (Wang m.fl. 2010).

Forskning har vist at miljø har en indirekte påvirkning på motivasjonen for å bli selvstendig næringsdrivende (Wang m. fl. 2010). Det er ingen tvil om at det er fordeler ved å ha et nettverk som kan brukes direkte eller indirekte mot forretningene man har etablert. Vibeke har en far som introduserte henne for et konsulentnettverk,



hvor de kan anbefale og også gi oppdrag til hverandre. Anders brukte sine kontakter på hjemstedet, hjørnesteinsbedriften Magnor, til hjelp med oppstart og kapital.

Gjennom moralsk støtte er det sosiale nettverket en indirekte positiv pådriver for å bli selvstendig næringsdrivende. For noen selvstendig næringsdrivende, kan nettverket kanskje være avgjørende. Dette kan være tilfeller blant annet i konsulentbransjen. I denne bransjen er en ofte avhengig av et nettverk og nettverksbygging for å kunne drive med konsulentvirksomhet. Dette kan også gjelde for personer som er avhengig av investorer. Vanlige investorer for mindre foretak er FFF (family, fools and friends).

## **6.4 Arv**

Motivasjon er et veldig komplekst temaområde. Man vet at både ytre og indre faktorer er med på å motivere folk. Av de indre faktorene har man for eksempel tillærte verdier, men også biologiske og genetiske faktorer (Svartdal 2007, 166). Dette kan for eksempel være sykdommer.

Stein og Rune har begge lettere ADHD, og har møtt mye motgang i skole og arbeidsliv. Stein tror at noe av det som har fått han til å kunne jobbe så iherdig som han har gjort, er nettopp den medfødte ADHD sykdommen. Dette kan være indre og biologiske faktorer som kan være fremmede for det å bli selvstendig næringsdrivende. I tillegg snakker både Rune, Stein, Andreas og Anders om at de kan gire seg selv, og leve lenge på et adrenalinkick. Flere av intervjupersonene sa at de ble motivert av motgang. Dette er egenskaper det er grunn til å tro er medfødt. Kanskje er det dette som gir grunnlag for den iherdigheten som omtales i motivasjonsvitenskapen om entreprenører.

Det er ingen tvil om at det er biologiske faktorer i hvert eneste menneske som påvirker hvem de er, hva de motiveres av og hvor de ender. Men det er vanskelig ut fra undersøkelsen i oppgaven å sette fingeren på hva som er biologiske påvirkningsfaktorer hos hver enkelt intervjuperson. Det er egne og mer omfattende undersøkelser som må til, for å kunne uttale seg om biologiske faktorer. Man kan ut

fra denne oppgaven bare konkludere med at de er der, og at de sammen med andre faktorer er med på å påvirke dem.

## 6.5 Risiko

Det å skulle kartlegge risikovillighet er ikke lett. I dag er undersøkelser på risikovillighet hos entreprenører og selvstendig næringsdrivende ofte motstridende. Risikovillighet er komplekst. I følge Jackson m. fl. (1972, etter Tyszka 2011), innebærer det i hvert fall fire dimensjoner, og delte risikovillighet opp i økonomisk, fysisk, sosial og etisk. I en undersøkelser foretatt på det som skal være risikotakerne i samfunnet, for eksempel entreprenører, kunne man ikke finne noen generelle tilbøyeligheter til risikotakning (Keyes 1985, etter Tyszka m. fl. 2011).

Det er en generell oppfatning at entreprenører er risikotakere - at de liker risiko og å satse. Statistikk på hvor mange som må legge ned etter første året, viser at det er grunn til å anta at mange selvstendig næringsdrivende tar for mye risiko. Men Steinhouse og West (2008) skriver at dette er en feilantagelse. De hevder at gründere hovedsakelig tar en risiko og det er den de tar når de velger å starte opp, mens resten av tiden bruker de på å minimere risikoen (Steinhouse og West 2008).

Rune fortalte at han kjørte som en gal i slalombakken og gikk som en åttiåring på glatte fortauer. Han satset penger i bedriften, men betalte høye forsikringspremier for at ingen andre skulle sitte igjen med negative konsekvenser på grunn av hans valg. Den samme kompleksiteten fant man hos Stein. Odd Rune, Marie og Anders mente de tok høy risiko ved å bli selvstendig næringsdrivende. Odd Rune og Marie synes dette var noe av spenningen, men samtidig var begge realistiske og fornuftige rundt dette, og var klare på at ingen andre skulle bli skadelidende på deres vegne. Vibeke og Andreas syntes ikke at de tok så stor risiko. Alle snakket om at de hadde exitplaner eller alternativer til det å være selvstendig næringsdrivende.

I en annen undersøkelse fant forskere gjennom forsøk på laboratoriet ut at entreprenører ikke var mer risikovillige enn andre (Macko og Tyszka 2009). De konkluderte med at man som entreprenør prøver å unngå risiko, men at det kanskje på

grunn av en spesiell motivasjon eller persepsjonen av risikoen involvert, blir risiko allikevel et resultat (Macko og Tyszka 2009).

Det å bli selvstendig næringsdrivende er risikofylt på veldig mange måter, og villigheten til å ta risiko er ifølge mange, et kjennetegn på suksessfulle entreprenører. I følge Casson (2003, etter Wang m. fl. 2010) og Cromie (2000) er det mer sannsynlig at entreprenører tar kalkulert risiko enn ledere, lærer og statstjenestefolk. Andre forskere mener at selvstendig næringsdrivende og entreprenører ikke tar mer risiko enn andre, men at de er i situasjoner med mer risiko (Wang m.fl. 2010). Ut fra dette tar de kalkulerte risikoer, og de prøver å minske risikoen i størst mulig grad (Wang m.fl. 2010).

Miljøfaktorer, som sosiale normer, sosialt nettverk, familie, lover og statlige ordninger, verdier og institusjoner, påvirker risikotakning (Casson 2003, etter Wang m. fl. 2010; North 1990, etter Wang m.fl. 2010). De fleste intervjuobjektene i oppgaven antar at det å få egen familie ville påvirket deres valg å bli selvstendig næringsdrivende, og at dette påvirker mange til ikke å velge å bli selvstendig næringsdrivende. Stein og Vibeke var de av intervjuobjektene som allerede hadde barn. Stein som hadde drevet med ekstremsport tidligere, hadde endret sin risikovillighet på den fronten fordi han har fått familie, og fordi han driver eget firma. Samtidig har man den siden hvor familien kan bidra med ressurser. Flere visste at de til nød kunne få litt hjelp fra foreldre, og dermed kan de være med på å minske risikoen. Intervjupersonene sa også at man alltid kunne få arbeidsledighetstrygd eller, som Marie mente; alle kan jobbe mye for en viss periode hvis noe går galt.

Det var en klar antydning fra intervjupersonene at risikoen de tok ved å bli selvstendig næringsdrivende, ikke skulle få negative innvirkninger på andre. De mente at det alltid var en løsning dersom de ikke lyktes. Løsningen skulle være sikkerhetsnettet i velferdsstaten Norge og det å få seg en annen jobb.

For Marie og Rune var ikke økonomisk risiko noen hemmer. Odd Rune, Marie og Rune så det derimot som en risiko å få redusert eller miste de vanlige rettighetene som en arbeidstaker har. Eksempel vis sykepenger og uføretrygd. Odd Rune og Rune garderte seg mot dette, ved å ta ut en mindre lønn og betale høye forsikringer.

Hva som er årsaken til at ikke flere intervjupersonen nevnte dette, er trolig at man ofte ikke tenker på dette før man er i situasjonen hvor man trenger det.

Den avslappende holdningen til den økonomiske risikoen kan tyde på at de selvstendig næringsdrivende i oppgaven er mindre risikoavers enn flertallet av befolkningen. Naiviteten de fleste intervjupersonene beskrev som nødvendig for å bli selvstendig næringsdrivende, spiller trolig inn her i form av uvitenhet rundt tap av rettigheter og fordeler man har krav på som vanlig arbeidstaker. Dette kan dermed påvirke persepsjonene av risikoen involvert ved å være selvstendig næringsdrivende. Hvis man i tillegg har høy mestringsforventning som påvirker risikovilligheten, kan en selvstendig næringsdrivende trolig ta høyere risiko enn flertallet av befolkningen.

Persepsjonen av risiko er individuelt. Når man blir selvstendig næringsdrivende er det en viss risiko involvert, selv om man ikke føler det som noen risiko. Ut fra intervjuene, var det slik at de som mente de tok en stor risiko ved å bli selvstendig næringsdrivende taklet det, og noen til og med likte det. Fordi opplevelsen av risiko er individuelt, og fordi man fikk ulike svar på spørsmål om risiko, er det derfor ut fra oppgavens undersøkelser, ikke mulig å gi en generell konklusjon på vegne av intervjupersonene.

## **6.6 Myndigheter og lovgivning, incentiver og støtteordninger**

I undersøkelsen utført av Wang m. fl. (2010) antok man at lovgivningen spilte en viktig og positiv rolle gjennom mestringsforventning og risikotagning, både indirekte og direkte på folks motivasjon for å bli selvstendig næringsdrivende. Dette er i overensstemmelse med tidligere forskning, som viser til at blant annet institusjoner, eiendomsrettigheter, rettigheter, patentbeskyttelse og lover er fremmere for entreprenørskap (North 1990, etter Wang m. fl. 2010; Licht and Siegel 2006, etter Wang m. fl. 2010; Baker m.fl. 2005).

I hvilken grad lover kan øke motivasjon for å bli selvstendig næringsdrivende vil variere noe fra land til land. På The World Bank sin liste, doing business, hvor det i 2010 var 183 land representert, kom Norge under punktet "Ease of doing business"

på åttende plass (The World Bank 2010). Dette må anses for å være veldig høyt. Under punktet "Starting a business" ligger Norge på 33. plass (The World Bank 2010). En forklaring på at Norge kommer høyt opp på hvor lett det er å gjøre forretninger, kan ha med Norges gode økonomi og lave nivå av korrupsjon. En forklaring på at Norge kommer lavere ut på hvor lett det er å starte virksomhet, kan ha med de høye avgiftene og det høye prisnivået, og at det ikke er lagt like godt til rette for å bli selvstendig næringsdrivende. Samtidig nevnte flere av intervjupersonene i oppgaven en annen side av dette, som kanskje er enestående for Norge. Det som er med på å gjøre Norge til et av de desidert beste landene å bo i, er kanskje en kritisk hemmer for motivasjonene til å bli selvstendig næringsdrivende. Vi har et sikkerhetsnett i Norge som gjør at ingen i Norge er nødt til å bli selvstendig næringsdrivende. Det er med andre ord, ingen i Norge som er nødvendighetsdrevne selvstendig næringsdrivende. Dette skriver Wang m. fl. (2010) også er tilfellet i USA, men i USA kan man ikke leve så godt ved å for eksempel være arbeidsledig eller trygdet. I Norge har vi i tillegg et arbeidsmarked som gir alle som vil en jobb. I tillegg har man det så godt på norske arbeidsplasser. Man har gode arbeidstider, krav på pensjon og sykelønn, god lønn, mye ferie og de senere årene er fleksibiliteten med fleksitid, gode svangerskap- og omsorgspermisjoner, god barnehagedekning etc. økt som gjør det behagelig å være "ansatt". Dermed er flere av de tingene man i andre vestlig land søker ved å bli selvstendig næringsdrivende, i stor grad tilfredstilt ved å være vanlig arbeidstaker i Norge. Man slipper alle ulempene ved å være selvstendig næringsdrivende, men får mye av det som sies å være fordelene ved det.

Lovmessig er det ikke tilrettelagt for små bedrifter i oppstartsfasen, ifølge flere av intervjuobjektene. Marie nevnte blant annet at hvis man skal ansette seg selv i sitt eget firma må man betale arbeidsgiveravgift på 14% samt forsikringer. Og hvis man ikke ansetter seg selv, mister man mange av de rettighetene man får som arbeidstaker, som for eksempel full fødselspermisjon og sykepenger.

I tillegg har vi ulike incentiver og støtteapparater som skal hjelpe bedrifter blant annet i oppstartsfasen. Dette er institusjoner som for eksempel Innovasjon Norge og Skattefunn. Av de syv intervjupersonene, var det to som ikke hadde noe behov for ekstra kapital, tre hadde fått, hvorav to av dem da eide samme firma, og to som hadde konkludert med at å bruke tid på å søke om det ikke var interessant. Av de fem som

hadde erfaring med eller vurdert å bruke noen av støtteordningene som blir tilbudt, var alle kritiske. Marie, som fikk et stipend, sa at man kan få det til om man er villig til å legge selskapet utenfor Oslo og rette seg etter deres krav. Men hun var ikke positiv til at man skulle behøve å gjøre dette. Slik var det for Odd Rune og Rune også, som har fått penger av Skattefunn og Innovasjon Norge. Deres erfaring er at det tar mye tid og ressurser. Det er en egen teknikk å skrive slike søknader, og man må moderere og fremstille det slik at det faller i smak hos støtteordningene, ikke til virkeligheten. I tillegg mente de at det var en byråkratiskprosess og for lang tilbakemeldingsfrist for støtteordningene sin del. Anders og Stein, som ikke hadde brukt noen av støtteordningene hadde igjennom andre fått høre deres erfaringer, og bestemte seg for at det ikke var noe de ønsket å bruke tid på. De som hadde brukt ordningene hadde en klar formening om at det ikke var optimalt for små bedrifter i oppstartsfasen. I følge Rune er det lagt opp til å gi bedrifter med mye egenkapital raskere inntjening. En negativ oppfatning av opplegget for støtteordninger, er ikke enestående for Norge.

Ut fra dybdeintervjuene gjennomført i oppgaven, kan man konkludere med at det er en generell oppfatning at myndighetene og lovene i Norge ikke virker fremmede for å bli selvstendig næringsdrivende. Dette er ikke i overensstemmelse med undersøkelser på dette fra andre land. Land har forskjellig lovgivning på feltet, og det må det derfor egne større undersøkelser på dette området i Norge. Allikevel gir dette en pekepinne på at vi muligens har en hemmende småbedriftspolitik i Norge. Flertallet av intervjupersonene tar i tillegg opp at arbeidslivet i Norge er så bra, at dette også er en hemmer for entreprenørskap. Dette er imidlertid ikke registrert i annen teori brukt i denne oppgaven. Det er kanskje fordi dette er ganske enestående for Norge. Incentiver og støtteordninger hadde også de fleste intervjupersonene et negativt inntrykk av. Dette viser også undersøkelser i andre land. Det kan ha med at entreprenørskap og byråkrati generelt aldri har gått overens.

## **6.7 Kvinner som selvstendig næringsdrivende**

Det var ikke vært noen mål i denne oppgaven å se spesielt på kvinner som selvstendig næringsdrivende. Jeg gjør dette allikevel, ettersom Vibeke tok opp temaet og fordi det

er en dagsaktuell problemstilling. Nedenfor følger en liten gjennomgang av teori og noe Vibeke sa i sitt dybdeintervju.

Bird og Bush (2002) mener at litteraturen om entreprenørskap er maskulint rettet. De mener det fokuseres spesielt på blant annet strategi, det er lineært rasjonelt, systematisk og at maksimal inntjening er hovedmålet, mens kvinnelige entreprenører ofte er mer påvirket av familiesituasjonen (Bird og Bush 2002). Moore (1999 etter DeMartino m. fl. 2006) viser til at eldre litteratur tradisjonelt sier at kvinnelig entreprenører er lavere utdannet, har liten arbeidserfaring, er familieorientert og skaper bedrifter med begrenset mulighet for omsetning, avkastning og vinning. I stor grad har forskning og modeller innenfor karriere og entreprenørskap vært utviklet for menn, og derav ikke tatt hensyn til kvinners interesser og karrierer (DeMartino m.fl. 2006).

Men på 80 tallet, da kvinner i mye større grad kom inn i næringslivet, kom det et skifte hos kvinnelige entreprenører (Moore 1999, etter DeMartino 2006; Moore 1990). Disse var blant annet ofte høyt utdannet og behovet og motivasjonen hos disse lignet mer på det man fant hos mannlige entreprenører (Moore 1999, etter DeMartino 2006; Moore 1990; Schein 1993, etter DeMartino 2006). På 1990 tallet delte Buttner og Moore (1997) kvinnelige entreprenører i to kategorier, ”international entrepreneurs” og ”career climbers”. De internasjonale entreprenørene ble i stor grad motivert av det samme som mannlige entreprenører, for eksempel selvstendighet og oppnåelse (Schein 1993, etter DeMartino 2006). De kvinnelige karrierefokuserte entreprenørene ble i større grad påvirket av miljøet rundt, som for eksempel nedbemanning og diskriminering (DeMartino m. fl. 2006; Fischer m. fl. 1993). Blant skilte kvinnelige entreprenører og enker er hovedmotivasjonene inntjening (Still og Timms 2000, etter DeMartino m. fl. 2006). For kvinner som ikke er avhengig av sin inntekt som hovedinntekt, er familiehensyn hovedmotivasjonen for entreprenørskap (Still og Timms 2000, etter DeMartino m. fl. 2006).

Ut fra dette kan man si at det ser ut som kvinner motiveres til entreprenørskap i større grad av karrierefremmende årsaker og behovet for selvstendighet, fremfor det tradisjonelle synet. Dette har sammenheng med likestillingen og at kvinner derav har

tatt høyere utdanninger, sluppet inn i næringslivet og blitt mer selvstendige enn de var tidligere.

Allikevel må man ta høyde for at dette er undersøkelser utført i andre land, blant annet USA, og at de er over ti år gamle. Norge er det landet i verden som omtales som det mest likestilte, derfor trengs det egne undersøkelser på dette området i Norge.

Vibeke var den eneste av intervjupersonene som nevnte noe om kjønnsforskjeller. Hun hevdet at kvinner har generelt dårligere selvtillit enn menn og det derfor er færre kvinner som våger å bli selvstendig næringsdrivende. Jeg har ikke kommet over noen teori som nevner akkurat dette. Samtidig kan det tenkes at Vibeke i noen grad har rett, særlig hvis man ser på land med mindre likestilling. I tillegg er det allmenn kjent at menn i noen grad gjør det bedre på jobbintervju enn kvinner. Dette kommer hovedsakelig av at kvinner er for ærlige, og sier mer negative ting om seg selv enn menn. Som selvstendig næringsdrivende er man nødt til å selge seg selv, og utstråle selvsikkerhet for å få kunder. Som alle intervjupersonene i en eller annen form sa, man må ha troen på at man kan klare det.

Ut i fra denne oppgaven kan man ikke konkludere med noe på dette området. Det burde forskes mer på hvorfor kvinner er så dårlig representert på statistikken over selvstendig næringsdrivende i Norge. Det er tross alt flere kvinner enn menn i Norge.

## **6.8 Alder**

Alderen til intervjupersonene i denne oppgaven er ikke i valgt for å samsvare med oppstartsalderen på entreprenører og selvstendig næringsdrivende. Allikevel er det interessant å se på hva andre undersøkelser har kommet frem til.

I følge Colombo og Delmastro (2001) starter entreprenører opp i 30- og 40 årsalderen. I oppgaven min er intervjupersonene i det nedre sjiktet, hovedsakelig i 20- og 30 årsalderen. Ifølge undersøkelsen til Beugelsdijk og Noorderhaven (2005), viste denne at personene startet som selvstendig næringsdrivende i 20- og 30 årsalderen. I samme



undersøkelse kom det også frem at personene sannsynligvis ville selge firmaene eller pensjonere seg etter en viss alder (Beugelsdijk og Noordehaven 2005).

Dette var det flere av intervjuobjektene i denne oppgaven som nevnte. De håpet på å kunne selge med en god økonomisk gevinst og pensjonere seg, eller sysle med noe annet etter hvert. Stein hadde endret mening om det å selge bedriften sin når den gikk bra. Tidligere hadde han ikke skjønt hvordan noen ville selge gründerbedriften sin, men etter at han har fått seg ansatte skjønner han det veldig godt.

En forklaring på hvorfor man får forskjellige aldersgrupper kan være at det i dag er lett å starte en butikk eller en service igjennom internett, og mange synes det er liten risiko med det. I større grad har den yngre delen av befolkningen mer tillit til dette verktøyet enn de eldre som ikke hadde det i sin ungdom og oppvekst. Samtidig er det flere av den yngre generasjon, under 40, som har høyere utdanning, og dette gir dem mer krevende arbeidsoppgaver tidlig i karrieren, noe som igjen kan generere et større nettverk. Dette kan øke selvtilliten og gi økt kunnskap om å starte som selvstendig næringsdrivende. Kunnskap, kompetanse og forretningskontakter er blant de faktorene som det argumenteres for som svært viktige for utfallet av bedriften (Jovanovic 1982; McGuire 1976, etter Burke m. fl. 2002; Schultz 1980; Burke m. fl. 2002). Det kan også være tilfeldigheter gjennom utvalget, demografi og kriteriene, som gir forskjellig aldersgrupper i de forskjellige undersøkelser.

## **6.9 Forventning og erfaring**

Det interessante i Feldman og Bolinos (2000) undersøkelse om karriereankere, er at når det kom til jobbtilfredshet og karriereutfall kom gruppen som søkte stabilitet og sikkerhet dårligst ut. De i karriereankeret autonomi og selvstendighet, kom høyest ut på jobbtilfredshet, sannsynlighet for å forbli selvstendig næringsdrivende og bruk av ferdigheter. Gruppen entreprenøriell kreativitet hadde høyt nivå av jobbtilfredshet og mentalt i god form samt en høy generell livstilfredshet. Både menn og kvinner var med i undersøkelsen. Kvinnelige selvstendig næringsdrivende var mer tilfreds med både jobbsituasjon og livssituasjon, noe som stemmer overens med annen organisasjonsforskning (Feldman og Bolino 2000).

I Feldman og Bolinos (2000) undersøkelse viste de også til utfordringer som de selvstendig næringsdrivende møtte. Den vanligste utfordringen var hvordan balansere autonomi i jobben med det å ikke ha sosial interaksjon med kolleger (Feldman og Bolino 2000). Dette problemet var det ingen i denne oppgavens intervjuer som kommenterte. I motsetning til denne undersøkelsen, sa Vibeke at hun likte å jobbe alene. Samtidig kan det komme av at alle de seks som hadde vært eller var selvstendig næringsdrivende, drev virksomheter med noen andre, hadde ansatte eller hadde virksomheter der de i stor grad var å møte kunder eller potensielle samarbeidspartnere. Det kommer trolig an på hva man driver med, og derfor må det gjøres en større undersøkelse for å kunne si noe om dette i Norge.

Samtidig nevnte Stein som har ansatte, at han syntes det var ensomt å være sjef. Et annet utfordringspunkt i undersøkelsen til Feldman og Bolino (2000), var nettopp det at det var utfordrende å rekruttere og utvikle sine ansatte. I tillegg var skatt, papirarbeid, reguleringer, "cold calling", utvikle ny kundebase og håndtere sinte og misfornøyde kunder, utfordringer selvstendig næringsdrivende i deres undersøkelser møtte (Feldman og Bolino 2000). Dette med ansatte forklarte Stein tydelig. I tillegg syntes han det i starten var veldig tøft å få kunder og drive "cold calling". Anders nevnte hvordan han hadde måttet "prostituere" seg selv. Vibeke fortalte hvordan hun grudde seg til den dagen hun måtte ringe opp nye potensielle kunder og selge seg selv. I tillegg holdt hun på med selvangivelsen og syntes det var skummelt når man ikke visste helt hva man gjorde. Stein nevnte at faren hans hjalp til med det han selv syntes var kjedelig, det vil si litt regnskap og papirarbeid.

Mange i Feldman og Bolinos (2000) undersøkelse var bekymret for den økonomiske risikoen man tok ved å bli selvstendig næringsdrivende. Dette med tanke på mindre jobbsikkerhet, færre rettigheter og det å ikke ha forsikring i tillegg til at de som en liten bedrift var mer sårbar for markedsendring og økonomiske nedgangstider (Feldman og Bolino 2000). Ingen i denne oppgavens intervjuer, viste bekymring overfor den økonomiske risikoen. De var imidlertid alle klar over at den var der. Odd Rune nevnte at han kanskje kom til å måtte ta en deltidsjobb ved siden av hvis det ble for ille, men det var ennå ikke kommet så langt. Vibeke fortalte om bekymring da hun på vårparten i fjor ikke hadde fått inn bestillinger, men at det plutselig rett før

sommeren var kommet inn bookinger for hele høsten. Hun var også klar på at hvis det ikke gikk bra kunne hun bare returnere til læreryrket. Marie var klar på at hvis man gikk med økonomisk tap, måtte man jobbe ekstra mye en periode. Stein fortalte om trang økonomi i starten, men at det ikke var nok til å få ham til å gi seg. Rune fortalte også om trang økonomi, og at han hadde forsikringer som skulle sørge for at ingen andre ble skadelidende hvis det ikke gikk bra. Anders var klar på at det kanskje ikke ville gå til syvende og sist, men han hadde kvittet seg med alt han eide og hadde ikke noe mer å miste enn sitt ansikt. Anders har også erfart hvordan finanskrisen ødela en forretningsplan.

Flere av deltakerne nevnte at man mistet rettigheter som sykepenge, normal fødselspermisjon og at hvis man ikke kunne ta ut lønn ville arbeidsledighetstrygden, som er regnet ut på bakgrunn av hva man tjener, bli desto lavere. Men de nevnte også at sikkerhetsnettet i Norge er så godt, at man kan alltid gå til NAV og trygdekontoret for å få økonomisk hjelp. Dermed opplevdes ikke den økonomiske risikoen som noen større bekymring blant intervjupersonene.

For Feldman og Bolinos (2000) deltakere, særlig de med entreprenøriell karriereanker, var tiltrekningen for å bli selvstendig næringsdrivende det å tjene mer penger. Stein og Vibeke var de to eneste som ikke nevnte ønsket om å tjene mer penger som noen form for motivasjon. Vibeke sa at målet var at det å jobbe som selvstendig næringsdrivende skulle matche lærerlønnen. De andre nevnte ønsket om rikdom eller økonomisk vinning som motivasjon i en eller annen form, men hittil var det ingen som hadde oppnådd suksess på dette området. Dette kan forklares med at alle er i oppstartsfasen.

Et annet punkt som de i undersøkelsen til Feldman og Bolino (2000) så som utfordringer, var å balansere økt arbeidsmengde med mindre muligheter for ferie og å kunne ta seg helt fri. Fem av de seks intervjupersonene i denne oppgaven, som hadde startet opp allerede, hadde formeninger rundt friheten. Odd Rune fortalte at det er lettere å organisere seg når man skal ha fri når man er en så liten organisasjon. Men at de har en butikk som alltid må betjenes i tillegg til møter, så muligheten for å ta fri ikke er noe større, men siden de hovedsakelig selger sesongbaserte varer, kan man ta seg et par uker fri om sommeren. Når han først har fri, er det ikke noe problem å

koble av. Stein syntes det er vanskelig å koble helt av, men er begynt å bli flinkere. Han har noen tider med barna hvor han greier å legge jobben helt bort, så lenge det ikke er noe helt prekært. I dag har han bare telefonvakt hver 6 uke, men den gangen det bare var han som jobbet i Serverparkering og han tilbød 24 timers tjenester, måtte han ha telefonvakt døgnet rundt, hver eneste dag. Vibeke er den eneste som har fått mer ferie. Hun kan ta seg 2-3 måneder sommerferie. Hun har barna annenhver uke, hvor hun jobber hjemme og prøver å legge kursukene til de barnefrie ukene. Marie påpekte at man kan ta seg en uke fri, men hvis det skulle oppstå noe må man allikevel være på jobb. Odd Rune og Rune beskrev begge to tidligere jobber de har hatt hvor de har måttet jobbe nesten like mye, og at telefonen alltid måtte være på.

Alle klarer i noen eller i stor grad å koble av. Rune spiller, som tidligere nevnt, Play Station. Dette er allikevel bare små pusterom i hverdagen. Alle beskriver imidlertid at de har mye fleksibilitet. Flexibiliteten kan være at de kan jobbe når som helst på døgnet og fra hvor som helst. De kan legge til rette om de skulle ønske å ha en langhelg fri. Men som Rune sier, han kunne sikkert hatt det like fleksibelt i mange jobber som vanlig arbeidstaker, fordi norsk arbeidsliv er blitt så fleksibelt med både fleksitid og hjemmekontor. Anders sier ironisk at hjemmekontor er så bra for da kan man vaske sokker og ha hodet et helt annet sted mens man ”jobber”. Vibeke har hjemmekontor og hun pleier iblant å sette på en klesvask eller to mens hun jobber, men påpeker at hun trolig ikke er like effektiv som hun ville vært ved å jobbe et annet sted. Alle uten om Vibeke og Andreas har eller hadde, et kontor et annet sted enn hjemme.

Svært mange av de erfaringene og utfordringene som intervjupersonene har fått av å jobbe som selvstendig næringsdrivende, er de samme som andre undersøkelser har vist. Det vil alltid finnes små variasjoner, fordi selvstendig næringsdrivende jobber i ulike virksomheten og bransjer.

## **6.10 Anbefaling om å bli selvstendig næringsdrivende**

Alle intervjupersonene vil anbefale folk å prøve seg som selvstendig næringsdrivende, men Stein vil kun anbefale det hvis man virkelig er villig til å yte det som må til.

Marie sier at man må gjøre det fordi man har en god idé, ikke fordi man vil bli selvstendig næringsdrivende.

Odd Rune påpeker at det rette tidspunktet aldri kommer. Har man lyst til å prøve, er det bedre å angre på at man gjorde det, enn at man ikke gjorde det.

Alle påpeker at man må forberede seg på å jobbe hardt, man må ha tro på ideen sin og være forberedt på at det tar lenger tid enn man tror å skaffe kunder. Samtidig må man være litt naiv.

Andreas, som enda ikke har startet opp, var klar over flere av disse faktorene. Men hvor forberedt han er, får tiden vise.

Alle intervjupersonene som har startet egen virksomhet, er sikre på at med den erfaringen de har fått gjennom å ha startet egen virksomhet, vil gi dem gode jobber. De sier alle at de har lært masse.

## **7.0 Resultat**

Man kan bli motivert av forventningene og hvilken verdi disse har for enkeltmennesket. Forventningene til personene i undersøkelsen stemmer godt med det som den generelle motivasjonsteorien på selvstendig næringsdrivende sier. Samtidig forteller de ulike intervjupersonene om ting de ikke hadde forventet, som for eksempel at det tar lengre tid å få kunder og å tjene penger, enn de først hadde trodd. En av dem sier at hadde han visst dette på forhånd, ville han trolig ikke blitt selvstendig næringsdrivende.

Flere av intervjupersonene nevner at de er litt naive og det er man nødt til å være for å bli selvstendig næringsdrivende. Denne naiviteten de snakker om, kan trolig kobles opp mot persepsjonen de har av hva det innebærer å være selvstendig næringsdrivende. Hvis man får en mestringsforventning mot det å bli selvstendig næringsdrivende, vil man trolig ha større sannsynlighet for å bli det. Denne mestringsforventningen og persepsjonen rundt det å bli selvstendig næringsdrivende

henger ofte sammen med oppvekts, familie og miljø. Er man i en familie eller et miljø med kultur for å bli selvstendig næringsdrivende, er dette helt klart en positiv motivasjonsfaktor for å bli selvstendig næringsdrivende.

Ellers var det ønskene om fleksibilitet, å bli rik, det å bruke mer av sine kreative evner, være med i alle avgjørelser, være sin egen sjef, ikke ha noen å svare til, en idè, markedsmulighet og kontrollplassering, motivasjonsfaktorer hos intervjupersonene. Alle disse motivasjonene er også blitt tatt frem som motivasjonsfaktorer i andre undersøkelser på feltet.

Risiko ble nevnt som en positiv motivator på grunn av spenningen, men også som noe de ikke følte de tok. Noen sa at det var en negativ faktor, men at det ikke hadde noen dominerende effekt. Samtidig sa flere av intervjupersonene at de trodde det kunne være en hemmer for folk som var i andre livssituasjoner enn dem selv, for eksempel hvis man hadde barn. Deres formening om risiko som motivasjon eller hemmer, er både i strid og i tråd med forskningen på dette feltet, fordi forskningen her spriker. Trolig kommer det i hovedsak an på livssituasjonen og personligheten om risiko er en motivasjon eller en hemmer.

Det eneste som var en negativ motivasjon hos forskningspersonene i denne gruppen, var lovene i Norge. Grunnen til dette kan være at man i Norge kommer bedre ut ved å være arbeidstaker. Man har her bedre lover og flere rettigheter som arbeidstaker enn som selvstendig næringsdrivende.

Man fikk et tydelig bilde fra de fleste intervjupersonene om hvordan småbedriftspolitikken i Norge virker hemmende for selvstendig næringsdrivende, og hvordan støtteordninger ikke er godt nok tilrettelagt. Hvordan man som selvstendig næringsdrivende får økt risiko ved at man får færre rettigheter enn man har som arbeidstaker. Samtidig som man så hvordan det gode, trygge norske arbeidslivet er så godt tilrettelagt at mange er komfortable der de er.

## **7.1 Konklusjon**

Ut i fra dybdeintervjuene kan man ikke konkludere og generalisere om hva som motiverer nordmenn til å bli selvstendig næringsdrivende i Norge. Men man fikk forhåpentligvis en bedre forståelse av det å være selvstendig næringsdrivende, og hva som motiverer noen mennesker i varehandel- og tjenestenæringen til å bli det i Norge. Man fikk i tillegg se hvordan en person hadde forventninger til det å være selvstendig næringsdrivende. Samtidig fikk man høre historiene til personer som allerede er blitt det, og hvilke forventninger de hadde på forhand og hva som ikke sto til forventningen.

Som man forhåpentligvis har skjønnet gjennom oppgaven, er at det er ulike individer med ulike behov og ulik psyke, som blir selvstendig næringsdrivende. Samtidig ser man at det er flere faktorer som går igjen hos intervjupersonene og i teorien, som er med på å motivere mennesker til å velge å bli selvstendig næringsdrivende. I tillegg fikk man en forståelse av noen selvstendig næringsdrivendes opplevelse av norsk småbedriftspolitik, støtteordninger og lover.

Erfaringen deres var noe mer variert. Noen syntes nesten alt var bra med det å være selvstendig næringsdrivende. Andre var litt mer moderat i sine uttalelser. Men alle sa de hadde jobbet hardt og lært mye. Erfaringer de i dag ikke ville vært foruten.

## **7.2 Videre forskning**

Denne oppgavens metode og antall intervjupersoner gjør at den i liten grad kan brukes til å generalisere hva som motiverer folk til å bli selvstendig næringsdrivende i Norge. Samtidig belyses forskjeller i land, som påvirker motivasjon for å selvstendig næringsdrivende. Grundigere forskning burde se nærmere på motivasjonsfaktorer og hva som virker hemmende og fremmende på selvstendig næringsdrivende i Norge.

## 8.0 Avslutning

Det er ingen tvil om **at**

Å være selvstendig næringsdrivende er **hardt**

Dag som **natt!**

Alder er ingen hemmer

Ung som gammel

Pågangsmot og lysten til å **lære**

Iherdighet kan gi en **ære!**

Motivasjon for å bli det

Er å være sin egen **sjef**

Mer kreativitet og bruk av **ferdighet**

Rikdom og anerkjennelse

Fleksibilitet og **selvstendighet**

Men også en **markedsmulighet**

Miljø, familie og **biologi**

Sammen kan de påvirke hva man vil **bli**

Men Norge som land har en hemmende **skam**

En småbedriftspolitik og et støtteordnings**byråkrati**

Som tar gleden fra **de**

Som bidrar til å utvikle vår **økonomi**

Og velferdsstaten vi sursøtt **får**

Som påvirker vår arbeidsglede

Som avgjør hvor vår arbeidskarriere **går!**

Økonomien er ofte **stram**

Men denne oppstarten

Kan gjøre en til en bedre **mann**

Å være sin egen sjef

Kan gi **ensomhet**

Men gevinsten er **stor**

Erfaringen og lærdom man får

Det er studienes **storebror!**



Det er mye løping, jobb og **slit**

Men man kan lykkes ved å gi det **tid!**

Det er faktisk sant som man i psykologien sier

At over tid man faktisk angreer mer

På det man aldri **torde**

Enn det man **virkeggjorde!**

## 9.0 Litteraturliste

Akande, Adebowale. 1994. Coping with entrepreneurial stress: evidence from Nigeria. *Journal of Small Business Management*, 32(1):83-87.

Arbnor, Ingeman og Björn Bjerke. 2009. *Methodology for creating business knowledge*. 3 utg. Thousand Oaks, California: Sage.

Baker, Ted, Eric Gedailovic, Michael Lubatkin. 2005. A framework for comparing entrepreneurship processes across nations. *Journal of International Business Studies*, 36(5):492-504.

Bandura, Albert. 1997. *Self-Efficacy: The Exercise of Control*. New York: WH Freeman.

Bandura, Albert. 1994. Self-Efficacy. I V. S. Ramachaudran (red.) *Encyclopedia of human behavior*, 4:71-81. New York: Academic Press.

<http://des.emory.edu/mfp/BanEncy.html> (lesedato: 23. mai 2011).

Bartsch, Beate og Martin Skårerehøgda. 2010. *Menn fortsatt i førersetet*. SSB rapport. <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:c1Pm6QjyDAUJ:www.ssb.no/ssp/utg/201004/02/+næring+dominerer+blant+selvstendig+næringsdrivende&cd=2&hl=en&ct=clnk&client=safari&source=www.google.com> (lesedato: 22. mai 2011).

Baume, J.R. og E.A. Locke. 2004. The relationship of entrepreneurial traits, skill, and motivation to new venture growth. *Journal of Applied Psychology*, 89:587-598.

Baume, J.R., E.A. Locke og K.G. Smith. 2001. A multi-dimensional modell of venture growth. *Academy of Management Journal*, 44: 292-302.

Begley, Thomas M. og David P. Boyd. 1987. Psychological Characteristics Associated with Performance in Entrepreneurial Firms and Smaller Businesses. *Journal of Business Venturing*, 2(1):79.

Beugelsdijk, Sjoerd og Niels Noorderhaven. 2005. Personality Characteristics of Self-Employed; An Empirical Study. *Small Business Economics*, 24:159-167

Bird, Barbara og Candida Brush. 2002. A Gender Perspective on Organizational Creation. *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 26(3):41-65.

Boyd, David P. og David E. Gumpert. 1983. Coping with entrepreneurial stress. *Harvard Business Review*, 61(2):44-64.

Boyd, Nancy G. og George S. Vozikis. 1994. The Influence of Self-Efficacy on the Development of Entrepreneurial Intentions and Actions. *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 18(4):63-77.

Brändstatter, Herman. 1997. Becoming an entrepreneur—a question of personality structure. *Journal of Economic Psychology*, 18(2/3):157.

Burke, Andrew E., Felix R. FitzRoy og Michael A. Nolan. 2002. Self-employment Wealth and Job Creation: The Role of Gender, Non-pecuniary Motivation and Entrepreneurial Ability. *Small Business Economics*, 19(3):255-270

Buttner, E. H. og D. P. Moore. 1997. Women's Organizational Exodus to Entrepreneurship: Self-Reported Motivations and Correlates with Success. *Journal of Small Business Management*, 35(1):34-46.

Bygrave, William, Maria Minniti. 2000. The Social Dynamics of Entrepreneurship. *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 24(3):29-40.

Caplex 2011a

<http://www.caplex.no/Web/ArticleView.aspx?id=9309389> (lesedato: 23. mai 2011)

Caplex 2011b

<http://www.snl.no/dialektikk/filosofi> (lesedato: 23. mai 2011)

Carr, Jon C. og Jennifer M. Sequeira. 2007. Prior family business exposure as intergenerational influence and entrepreneurial intent: A Theory of Planned Behavior approach. *Journal of Business Research*, 60(10):1090-1098.

Casson, M. 2003. *The Entrepreneur: An Economic Theory*. 2 utg. Cheltenham, England: Edward Elgar.

Chay, Yue Wah. 1993. Social support, individual differences and well-being: A study of small business entrepreneurs and employees. *Journal of Occupational & Organizational Psychology*, 66(4):285-302.

Cialdini, Robert B. 2011. *Påvirkning: teori og praksis*. 2 utg. Oslo: Abstrakt forlag

Colombo, Massimo G. og Marco Delmastro. 2001. Technology Based Entrepreneurs: Does Internet Make a Difference?. *Small Business Economics*, 16(3):177-190.

Cromie, Stanley. 2000. Assessing entrepreneurial inclinations: Some approaches and empirical evidence. *European Journal of Work & Organizational Psychology*, 9(1):7-30

De Carolis, Donna Marie og Patrick Saporito. 2006. Social Capital, Cognition, and Entrepreneurial Opportunities: A Theoretical Framework. *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 30(1):41-56.

De Carolis, Donna Marie og Kimberly A. Eddleston. 2009. Why Networks Enhance the Progress of New Venture Creation: The Influence of Social Capital and Cognition. *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 33(2):527-545.

DeCharmes, R & G. H. Moeller. 1962. Values expressed in American children's readers: 1800-1950. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 64: 136-142.

DeMartino, Richard, Robert Barbato og Paul H. Jacques. 2006. Exploring the Career/Achievement and Personal Life Orientation Differences between Entrepreneurs and Nonentrepreneurs: The Impact of Sex and Dependents. *Journal of Small Business Management*, 44(3):350-368.

Eden, Dov. 1975. Organizational Membership vs Self-Employment: Another Blow to the American Dream. *Organizational Behavior & Human Performance*, 13(1):79-94.

Fagenson, Ellen A. 1993. Personal Value Systems of Men and Women Entrepreneurs Versus Managers. *Journal of Business Venturing*, 8(5):409

Feldman, Daniel C. og Mark Bolino. 2000. Career Patterns of Self-Employed: Career Motivations and Career Outcomes. *Journal of Small Business Management*, 38(3):53-67.

Fischer, Eileen M., A. Rebecca Reuber og Lorraine S. Dyke. 1993. A Theoretical Overview and Extension of Research on Sex, Gender, and Entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 8(2):151-168.

Gripsrud, Geir, Ulf Henning Olsson og Ragnhild Silkoset. 2004. *Metode og dataanalyse: med fokus på beslutninger i bedrifter*. Kristiansand: Høyskoleforlaget.

Hundley, Greg. 2006. Family Background and the Propensity for Self-Employment. *Industrial Relations*, 45(3):377-392.

Jackson, D.N., L. Hourany og N.J. Vidmar. 1972. A four-dimensional interpretation of risk taking. *Journal of Personality*, 40(3):483-501.

Jamal, Muhammad. 1997. Job Stress, Satisfaction, and Mental Health: An Empirical Examination of Self-Employed and Non-Self-Employed Canadians. *Journal of Small Business Management*, 35(4):48-57.

Johannessen, Asbjørn, Line Kristoffersen og Per Arne Tufte. 2005. *Forskningsmetode for økonomisk-administrative fag*. 2 utg. Oslo: Abstrakt forlag.

- Jovanovic, Boyan. 1982. Selection and the evolution of industry. *Econometrica*, 50(3):649-670.
- Ketz de Vries, M. F. R. 1980. Stress and the Entrepreneur. I C. L. Cooper og R. Payne (red.) *Current Concerns in Occupational Stress*, 45-59. New York: John Wiley.
- Keyes, R. 1985. *Chancing it: Why We take Risks*. Boston, MA: Little, Brown and Company.
- Knight, Russell M. 1987. Can Business Schools Produce Entrepreneurs? N. C. Churchill, J. A. Hornaday, B. A. Kirchoff, O. J. Krasner og K. H. Vesper (red.) *Frontiers of Entrepreneurship Research*, 603-604. Wellesley, Mass: Babson College.
- Kuratko, Donald F., Jeffrey S. Hornsby og Douglas W. Naffziger. 1997. An Examination of Owner's Goals in Sustaining Entrepreneurship. *Journal of Small Business Management*, 35(1):24-33.
- Kvale, Steinar og Svend Brinkmann. 2009. *Det kvalitative forskningsintervju*. 2 utg. Oslo: Gyldendal akademiske.
- Langan-Fox, Janice og Susanna Roth. 1995. Achievement motivation and female entrepreneurs. *Journal of Occupational & Organizational Psychology*, 68(3):209-218.
- Lepperød, Trond. 2005. Flest nyetableringer i Oslo. *Nettavisen*. 27. mai 2005. <http://pub.nettavisen.no/nettavisen/okonomi/article397114.ece> (lesedato: 23. mai 2011).
- Litch, A.N. og J. Siegel. 2006. The social dimension of entrepreneurship. I E.M. Casson og B. Yeung (red.) *Oxford Handbook of Entrepreneurship*, 511-539. Oxford, England: Oxford University Press.
- Lov om folketrygd 19/1997, § 1-10. Norges lover 1687-2003. 2004. Studentutg. Oslo: Gyldendal akademiske.

- Maco, Anna og Tadeusz Tyszka. 2009. Entrepreneurship and Risk Taking. *Applied Psychology: An International Review*, 58(3):469-487.
- McClelland, D. 1985. *Human Motivation*. Glenview, IL: Scott, Foresman.
- . 1961. *The Achieving Society*. Princeton, NJ: Van Nostrand Reinhold.
- McGuire, J. W. 1976. The Small Enterprise in Economics and Organisation Theory. *Journal of Contemporary Business*, 115-138
- Monsen, Erik og Diemo Urbig. 2009. Perceptions of Efficacy, Control, and Risk: A Theory of Mixed Control. *Jena Economic Research Papers*, 18.
- Moore, Dorothy P. 1990. An Examination of Present Research on the Female Entrepreneur—Suggested Research Strategies for the 1990`s. *Journal of Business Ethics*, 9(4/5):275-281.
- . 1999. Women Entrepreneurs: Approaching a New Millennium. I G. N. Powell (red.) *Gender and Work*, 370-389. London: Sage.
- North, D.C. 1990. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge, England: Cambridge University Press.
- Reynolds, Paul D., S. Michael Camp, William D. Bygrave, Errko Autio og Michael Hay. 2002. Global Entrepreneurship Monitor 2001 Executive Report. <http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/un/unpan002481.pdf> (lesedato 22. mai 2011)
- Rodgers, Fran Sussner og Charles Rodgers. 1989. Business and facts of family life. *Harvard Business Review*. 67(6):121-129.
- Schein, E. H. 1993. *Career Anchors: Discovering Your Real Values*. San Diego, CA: Jossey-Bass/Pfeiffer

- Scherer, R. F, J. S. Adams, S. S. Carley og F. A Wiebe. 1989. Role modell performance effects on the development of entrepreneurial career preference. *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 13:53-71.
- Schultz, Theodore W. 1980. Investment in entrepreneurial ability. *Scandinavian Journal of Economics*, 82(4):437.
- Steinhouse, Robbie og Chris West. 2008. *Think like an entrepreneur: your psychological toolkit for success*. Harlow, Edinburgh: Pearson/Prentice Hall
- Still, L. V. og W. Timms. 2000. I Want to Make a Difference: Women Small Business Owners-Their Businesses, Dreams, Lifestyles, and Measure of Success. *Proceedings of the International Conference of Small Business*.
- Svartdal, Frode. 2007. *Psykologi: en introduksjon*. 1.utg. Oslo: Gyldendal akademisk.
- The World Bank. 2010. Doing Business, Economy Rankings. <http://www.doingbusiness.org/rankings> (lesedato: 7. mai 2011).
- Timmons, Jeffry A. 1978. Characteristics And Role Demands Of Entrepreneurship. *American Journal of Small Business*, 3(1):5-17.
- Tyszka, Tadeusz, Jerzy Cieslik, Artur Domurat og Anna Macko. 2011. Motivation, self-efficacy, and risk attitudes among entrepreneurs during transition to a market economy. *Journal of Socio-Economics*, 40(2):124-131.
- Villund, Ole. 2005. *Yrkesdata for selvstendig næringsdrivende*. SSB rapport, 43/05 [http://www.ssb.no/emner/06/01/notat\\_200543/notat\\_200543.pdf](http://www.ssb.no/emner/06/01/notat_200543/notat_200543.pdf) (lesedato: 7. mai 2011).
- Wang, Lei, Leonel Prieto, Kim T Hinrichs. 2010. Direct and indirect effects of individual and environmental factors on motivation for self-employment. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 15(4):481-502.



Wikipedia 2010

<http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:A0t5mszpXfYJ:no.wikipedia.org/wiki/Gr%C3%BCnder+definisjon+gr%C3%BCnder&cd=1&hl=no&ct=clnk&gl=no&client=firefox-a&source=www.google.no> (lesedato: 18. mai 2011).

Wikipedia 2011a

<http://en.wikipedia.org/wiki/Entrepreneur> (lesedato: 18. mai 2011).

Wikipedia 2011b

[http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:DqJpQU9xGNcJ:en.wikipedia.org/wiki/Need\\_for\\_achievement+N-Ach&cd=1&hl=no&ct=clnk&gl=no&client=firefox-a&source=www.google.no](http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:DqJpQU9xGNcJ:en.wikipedia.org/wiki/Need_for_achievement+N-Ach&cd=1&hl=no&ct=clnk&gl=no&client=firefox-a&source=www.google.no) (lesedato: 11. mai 2011).

Yusuf, Attahir. 1995. Critical success factors for small business: Perceptions of South Pacific entrepreneurs. *Journal of Small Business Management*, 33(2):68-73.

## **Vedlegg I**

## Intervjuguide

Navn:

Alder:

Hvor og når ble du født?

Oppveksten din (miljøet, familie)?

- Hva drev foreldrene dine med?

- Søsken?

- Hvordan var du på skolen?

- Yndlingsfagene dine?

- Spesielle hendelser i livet ditt, som har satt sitt preg på den du er i dag?

Viktige personer i livet ditt?

- Idoler?

Arbeidserfaringen?

Når tenkte du først på å bli selvstendig næringsdrivende?

Når ble du første gang selvstendig næringsdrivende?

Hva motiverte deg til å bli selvstendig næringsdrivende?

- Hva er drivkraften din i dag?

Fram til i dag (erfaringer, hindringer, fremmere)?

- Hvordan synes du støtteordninger og andre incentiver har vært i Norge for selvstendig næringsdrivende?

- Episoder med hemmerer?

- Episoder med fremmere?

- Hva driver du med i dag?

Erfaringene dine med det å være selvstendig næringsdrivende?

- Hva har motivert deg og fått deg igjennom de tøffe periodene?

- Hvordan feirer du oppturene?

- Er folkene og støtten rundt deg viktig? Venner, familie, partner, kompanjonger, kolleger....

- Vil du anbefale andre å bli selvstendig næringsdrivende?

- Hva mener du trengs for å bli selvstendig næringsdrivende?

Hvordan vil du beskrive deg selv som person?

-3 ord som best beskriver deg?