



UNIVERSITETET I
NORDLAND

“Net-working, or Not-working, it’s a small difference”

**En kvalitativ undersøkelse av hvordan kvinnelige entreprenører
bruker nettverk, og hvilke hindringer de møter i etableringen av egen
virksomhet?**

EK234E

Bacheloroppgave i Entreprenørskap og Småbedriftsledelse

Bodø 22.05.2014

Av

Tone Louise Norum og Maiken Nilsen Stensaker



Abstract

Entrepreneurship is creating innovations and new values in the market, as well as new jobs. Today, female entrepreneurs make for around 25% of new establishments in Norway, which is lower than desired. Even with an increased focus on female entrepreneurship and various initiatives from the Norwegian government to improve the situation for female entrepreneurs, it has not produced the desired results. The percentage of female entrepreneurs is the same today, as it was before the initiatives were launched.

The purpose of the study is to examine how female entrepreneurs use their network and which challenges they face when starting a company. Because female entrepreneurship has an increased focus today, we want to know the reason why there are so few female entrepreneurs in Norway. What challenges are they facing? We also want to examine what their network consist of and how they take advantage of their network.

In the thesis, we have examined many factors that could be reasons to why there are such a low percentage of female entrepreneurs in Norway. We have examined education, family situation, finances and structures that could affect the actions of the entrepreneurs. We have focused on the networks of the entrepreneurs. The reason for this was that we thought it seemed interesting to see how female entrepreneurs are utilizing their network to promote their company

To collect the information we designed an interview that four female entrepreneurs would participate in. We compared the theories with the information that we had gathered from the interviews, to see if it's challenging to be a female entrepreneur in Norway. When we compared the data, it appeared that the networks consists of anticipated elements, but it is utilized in a less professional way than formerly anticipated. As expected, the biggest challenge were the finances. For two of the entrepreneurs, who have children, it were also challenging to be a self- employed and a mother at the same time.

Forord

Denne bacheloroppgaven er skrevet som en avslutning innen profileringen entreprenørskap og småbedriftsledelse ved Handelshøyskolen i Bodø, ved Universitetet i Nordland. Profileringen er underlagt bachelor i økonomi og ledelse, og oppgaven utgjør 15 studiepoeng. Oppgaven er skrevet våren 2014.

Vi vil takke Bjørn Willy Åmo for hjelp av utforming av intervjuene samt for all veiledningen gjennom hele prosessen. Videre vil vi takke han for alle gode tips og råd, og for all tilbakemeldingen vi har fått underveis. Vi vil også takke Gry Alsos for hennes søken etter relevant litteratur til vår oppgave. Og ikke minst vil vi gi en stor takk til de kvinnelige gründerne som deltok i vår oppgave og gjorde denne undersøkelsen mulig.

Studien er utført av Tone Louise Norum og Maiken Stensaker

Sammendrag

Entreprenørskap er med på å skape nye verdier og innovasjoner i markedet, samt nye arbeidsplasser. I dag står kvinnelige entreprenører for omkring 25 prosent av etableringene i Norge, noe som er lavere enn ønsket. Selv med økt fokus omkring kvinnelige entreprenørskap og igangsetting av ulike tiltak fra Regjeringens side gjennom "Handlingsplan for meir entreprenørskap blant kvinner", for å forbedre situasjonen for kvinnelige gründere, har ikke dette gitt ønskede resultater. Prosentandelen av kvinnelige gründere er omtrent den samme i dag som den var før tiltakene ble gjennomført.

Denne oppgaven ser på kvinnelige entreprenørers bruk av nettverk og hvilke hindringer de møter i etableringen av egen virksomhet. Siden kvinnelig entreprenørskap er i et økende fokus, vil vi vite hvilke hindringer som fører til den lave prosentandelen av kvinnelige entreprenører i Norge. Vi vil også studere hva deres nettverk består av og hvordan de benytter seg av dette. Derfor er vi kommet fram til følgende problemstilling:

"Hvordan er kvinnelige entreprenørers bruk av nettverk og hvilke hindringer møter de i etableringen av egen virksomhet?"

I oppgaven har vi sett på mange interessante faktorer som kan være årsaker til den lave andelen av kvinnelige entreprenører i Norge. Vi har blant annet sett på utdanningsvalg, familiesituasjon, finansiering og strukturer som er med på å påvirke til entreprenøriell handling. Vi har lagt hovedfokus på kvinnenenes nettverk. Grunnen til dette var at vi syntes det virket interessant å se på hvordan kvinnene utnytter sitt nettverk for å fremme sin bedrift.

For å innhente informasjon utformet vi et intervju som fire kvinnelige gründere skulle delta i. Vi knyttet opp teorien opp mot informasjonen vi hentet inn fra intervjuene for å se om det er ekstra utfordrende å være kvinnelig gründer i Norge. Gjennomgang av datamaterialet viste det seg at våre kvinnelige gründeres nettverk består av de antatte elementene, men de brukes på en mindre profesjonell måte enn antatt. Som forventet opplevde de den største utfordringen som det finansielle. For de to som hadde barn, var det også utfordrende å være selvstendig næringsdrivende og mor samtidig.

Innholdsfortegnelse

Abstract	i
Forord	ii
Innholdsfortegnelse	iv
Figuroversikt	vi
Tabelloversikt.....	vi
Vedleggsoversikt.....	vi
1.0 INNLEDNING	1
1.1 Aktualisering	1
1.2 Kvinner og nettverk.....	1
1.3 Kvinner og entreprenørskap	1
1.3.1 Hvorfor er kvinnelige entreprenører viktig for landet?.....	2
1.4 Formål og problemstilling	3
1.5 Oppgavens struktur	3
2.0 TEORI	5
2.1 Hva er en entreprenør?	5
2.2 Men hva er egentlig entreprenørskap?	5
2.3 Strukturer som påvirker entreprenørskap	5
2.3.1 Individuelle egenskaper.....	6
2.3.1.1 Menneskelig kapital	6
2.3.1.2 Sosial kapital	6
2.3.1.3 Finansiell kapital	6
2.3.1.4 Personlighetstrekk	6
2.3.2 De nære omgivelsene	7
2.4.3 Strukturelle forhold	7
2.5 Nettverk.....	7
2.5.1 Sterke og svake bånd.....	8
2.5.2 Gir nettverk tilgang på mer ressurser?	8
2.6 Utdanning som grunnlag for entreprenørskap.....	9
2.7 Finans	10
2.8 Kognitive barrierer	10
2.8.1 Teorien om planlagt adferd	10
2.8.1.1 Holdninger til adferden:	10
2.8.1.2 Subjektive normer som gjelder adferden:	10
2.8.1.3 Oppfattet adferdskontroll:	11
2.9 Risiko	11
2.10 Familiens påvirkning.....	12
2.10.1 Kategorisering av gründere	12
2.10.1.1 Karriereentreprenøren	13
2.10.1.2 Kombinasjonsentreprenøren.....	13
2.10.1.3 Omsorgsentreprenøren	13
2.10.1.4 Seniorentreprenøren	14
3.0 METODE	15
3.1 Utforming av intervjuguide	16

3.2	Reliabilitet	17
3.3	Validitet	17
3.4	Overførbarhet	18
3.5	Etiske betraktninger	18
3.6	Presentasjon av informantene	18
	3.6.1 Cocktail-gründer	18
	3.6.2 Gjennbrukssenter-gründer	19
	3.6.3 App-gründer	19
	3.6.4 Begravelsesbyrå-gründer	20
4.0	ANALYSE	21
4.1	Nettverk	21
	4.1.1 Forklaring av nettverkskartet	21
	4.1.1.2 Presentasjon av gründernes nettverk:	22
	4.1.2.1 Cocktail-gründers nettverk	23
	4.1.2.2 Gjenbrukssenter-gründers nettverk	25
	4.1.2.3 App-gründers nettverk	26
	4.1.2.4 Begravelsesbyrå-gründers nettverk	28
	4.1.3 Oppsummering nettverk:	29
4.2	Utdanning	30
4.3	Finansiering	31
4.4	Kognitive barrierer	32
	4.4.1 Planlagt adferd	34
	4.4.1.1 Holdninger til adferden:	35
	4.4.1.2 Subjektive normer som gjelder adferden:	35
	4.4.1.3 Oppfattet adferdskontroll	36
4.5	Risiko	36
4.6	Familiesituasjon	37
4.7	Strukturelle forhold	39
4.8	Avslutning	39
5.0	KONKLUSJON	41
5.1	Nettverk	41
5.2	Utdanning som grunnlag for entreprenørskap	42
5.3	Finansiering	42
5.4	Kognitive barrierer	43
5.5	Risiko	43
5.6	Familie	44
5.7	Begrensninger og kritikk til oppgaven	44
5.8	Ulikheter mellom teori og praksis	45
5.9	Implikasjoner	45
5.10	Videre forskning	46

Figuroversikt

Figur 1.1 Oppgavens oppbygging	3
Figur 2.1 Strukturer som påvirker entreprenørskap	7
Figur 2.2 Sterke og svake bånd og broer mellom klynger	8
Figur 2.3 Oversikt over utdanningsvalg blant kvinner og menn.....	9
Figur 2.4 Teorien om planlagt adferd	11
Figur 4.1 Eksempel på nettverkskart	21
Figur 4.2 cocktail-gründers nettverkskart	23
Figur 4.3 gjenbrukssenterets nettverkskart	25
Figur 4.4 app-gründers nettverkskart	26
Figur 4.5 begravellesbyråets nettverkskart	28

Tabelloversikt

Tabell 2.1 Klassifisering av ulike typer entreprenører	14
Tabell 4.1 Gründernes utdanning	31
Tabell 4.2 Oversikt over finansieringen til entreprenørene	32
Tabell 4.3 Oppsummering av sammenligningen	34
Tabell 4.4 Oppsummering av livssituasjon og støttespillere	38
Tabell 4.5 En oversikt over våre informanternes største opplevde utfordring.....	39

Vedleggsoversikt

Vedlegg 1: Intervjuguide

2 sider

1.0 INNLEDNING

I dette kapitlet vil vi presentere oppgavens problemstilling og bakgrunnen for valg av problemstilling. Vi vil videre redegjøre for motivasjonen for oppgaven og problemstillingens begrensninger.

1.1 Aktualisering

Entreprenørskap er en viktig del av samfunnet. I Norge er kvinner og menn tilsynelatende likestilte. Likevel er det store forskjeller i etableringsratene for kvinner og menn. I Norge er det langt færre kvinner enn menn som er entreprenører. Regjeringen har hatt en økt satsning på dette området med et mål om å øke andelen kvinnelige entreprenører, da med et særlig fokus på kompetanseheving, nettverk og synliggjøring, uten at dette har gitt utslag for noen prosentvis økning av kvinnelige etablerere.

Vi vil da i denne innledningen presentere hvordan kvinners nettverk er og hvordan det er å være kvinne og selvstendig næringsdrivende. Vi vil også komme innom emnet om hvorfor kvinnelige entreprenører er viktige for Norge, og til slutt presentere formålet og problemstillingen til oppgaven.

1.2 Kvinner og nettverk

I følge Aldrich, Elam og Reese (1997) omgås kvinner og menn i ulike sosiale settinger og har dermed ulike nettverk. En av årsakene til dette er at kvinner og menn jobber i ulike bransjer. Menn har hovedsakelig menn i sitt nettverk mens kvinner har en større blanding av kvinner og menn i sine nettverk. En studie utført av Foss og Bye (2002) viser at kvinner har en større andel venne- og familierelasjoner i sine nettverk enn hva menn har. Hvordan kvinner og menn bruker sitt nettverk er likevel ganske likt (Spilling 2006).

1.3 Kvinner og entreprenørskap

I Norge er det ikke et vanlig karrierevalg å bli selvstendig næringsdrivende. Hele 92 prosent av Norges arbeidende befolkning er ansatt, mens bare 8 prosent er selvstendig næringsdrivende. Enda sjeldnere er det at kvinner er selvstendig næringsdrivende. Antall kvinnelige etablerere har holdt seg stabilt på rundt en fjerdedel de siste ti årene. Det har skjedd lite endring på relativt lang tid (Alsos 2006). I følge GEM (Global Entrepreneurship Monitor), er Norge ett av landene som kommer dårligst ut når det kommer til antall

kvinnelige etablerere i denne undersøkelsen (SSB.no).

De siste årene har det blitt et økt fokus på kvinnelig entreprenørskap internasjonalt. Hovedårsaken til dette er erkjennelsen for at kvinner står for en viktig framtidig kilde til økonomisk vekst, både i verdensøkonomien og i det enkelte land. Vi ser også at det har skjedd strukturelle endringer knyttet til arbeidsmarkedene. Det har blitt økt fokus på kvinnelig entreprenørskap gjennom økt globalisering og veksten i tjenestesektoren (Alsos 2006). Vi ser også at det er i denne sektoren det er ansatt flest kvinner (Regjeringen.no). Dette har ført til at både OECD og EU har satt kvinnelig entreprenørskap på dagsordenen (Alsos 2006).

I et intervju i VG med prosjektleder for Kvinnovasjon, Britt Kufaas, nevner hun en rekke faktorer som kan være årsaker til ubalansen i kjønnsregnskapet. Hun forteller at kvinner er mindre villig til å ta risiko enn menn og de har mindre tro på sine ideer og ferdigheter (vg.no). Kvinner sliter ofte med dårlig selvtillit og liker ikke å gå utenfor sin komfortsone (Kirstistuen 2013). Hun forteller også at kvinner gjerne har mindre finansiell kapital enn menn. Dette fordi menn tjener gjerne mer enn kvinner, på grunn av utdanningsvalg, og derfor synes bankene at det er tryggere å gi menn lån, fordi de har klart å opparbeidet seg en større egenkapital (Alsos 2006). Kufaas mener også at kvinner har en tendens til å tenke for smått (vg.no).

1.3.1 Hvorfor er kvinnelige entreprenører viktig for landet?

“Kvinneflukten” fra landsbygda vil bremses hvis kvinner får skape sine egne arbeidsplasser, noe som vil være nødvendig for å beholde vitaliteten i bygdesamfunnene. Hvis norske kvinner hadde engasjert seg like mye i entreprenørskapsaktiviteter som norske menn, ville dette ført til et økt nyskappingsnivå (Alsos og Kolvereid 2005). Å få flere kvinner inn i næringslivet vil skape et større mangfold som igjen er med på å øke verdiskapningen. Kvinner er også en uutnyttet ressurs som også er med på å skape verdier for landet. (regjeringen.no). På grunn av kvinners begrensede deltakelse i næringslivet, har det betydning både for fordelingen av makt, inntekt og formue i samfunnet. Det vil dermed også være et likestillingspolitisk viktig tema (Alsos og Kolvereid 2005).

1.4 Formål og problemstilling

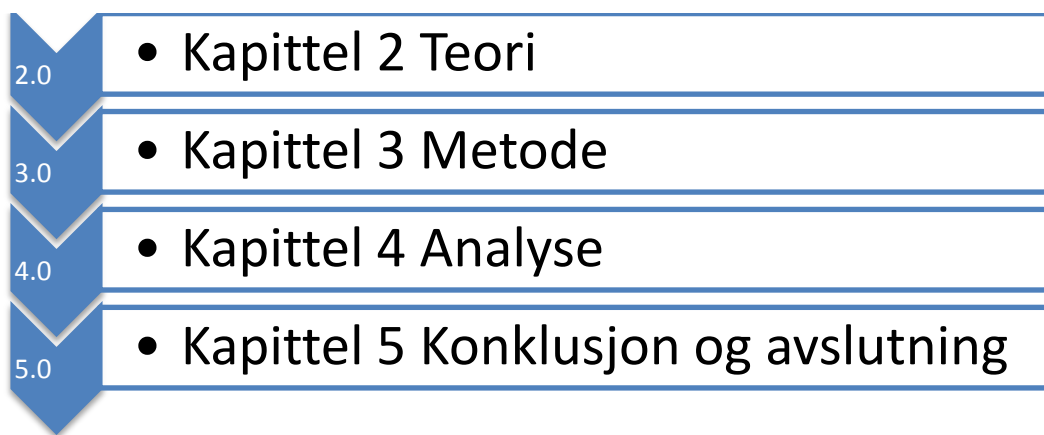
Formålet med denne oppgaven er å se på hvordan kvinnelige entreprenører bruker nettverk og hvilke hindringer kvinnelige entreprenører møter i prosessen med å starte egen bedrift. Vi ønsker å se hvilke hindringer som kan være en faktor til utfordringen ved å være kvinnelig entreprenør, og til at det er færre kvinnelige entreprenører i Norge. Vi har derfor valgt følgende problemstilling:

“Hvordan er kvinnelige entreprenørers bruk av nettverk og hvilke hindringer møter de i etableringen av egen virksomhet?”

Denne problemstillingen er ganske vid, vi vil derfor presisere en del avgrensninger vi gjør i oppgaven. Vi vil se på de utfordringene vi avdekker i teorien. Det kan være flere utfordringer kvinnelige entreprenører står ovenfor i prosessen med å starte egen bedrift, men i henhold til oppgavens omfang, velger vi å begrense oss til utfordringene som er nevnt i teorien.

1.5 Oppgavens struktur

For å belyse vår problemstilling har vi følgende oppbygning på vår oppgave.



Figur 1.1 Oppgavens oppbygging

Først introduseres oppgaven, før vi går inn på kapittel 2, teoridelen. Her ser vi på ulike teoretiske perspektiver som vi knytter opp mot vår problemstilling om utfordringer som kvinnelige entreprenører står ovenfor og beskrive faktorer i nettverket vi ønsket å undersøke. De teoriene vi vil bruke er blant annet strukturmodellen som tar for seg de individuelle egenskapene, de nære omgivelsene og strukturelle forhold.

I kapittel 3 forklares hvilken metode vi valgte å bruke. Videre hvordan vi har gått frem for å samle inn data og hvordan vi har sikret dataen.

I kapittel 4, anvender vi teorien med de funnene vi har gjort. Vi sammenligner resultatene og ender til slutt i en konklusjon i kapittel 5.

2.0 TEORI

For å danne grunnlag til analysen presenteres relevant teori i teoridelen. Denne litteraturen er knyttet til vår problemstilling. Vi vil forklare hva kvinners nettverk består av og hvilke hindringer de kan møte. Først vil vi presentere relevante definisjoner, deretter vil vi presentere de ulike teoriene som utgjør vår forskningsmodell.

2.1 Hva er en entreprenør?

Det finnes mange ulike definisjoner på hva en entreprenør er, derfor er det vanskelig å finne en definisjon som er utfyllende nok. Begrepet er knyttet til å etablere egen økonomisk virksomhet som utsetter entreprenørene for risiko i form av økonomisk fremtidig usikkerhet (Berglann, Golombek og Røed 2013). En entreprenør kan også være en som klarer å identifisere nye muligheter og introdusere innovative kombinasjoner av produksjonsfaktorer (Schumpeter 1983 i Åmo 2012). I følge den franske økonomen J.B. Say, er en entreprenør en person som klarer å flytte ressurser fra en bransje med relativt lav avkastning og produktivitet, til en bransje med høyere avkastning og produktivitet (arenaberedskap.no).

2.2 Men hva er egentlig entreprenørskap?

Også her vil det være mange ulike meninger om hva entreprenørskap er. Noen vil si at det er oppstart av bedrifter, eller fornying av eksisterende bedrifter. Andre vil si at entreprenørskap er å identifisere og evaluere muligheter (Shane 2003). Åmo (2012) knytter entreprenørskap til entreprenørens personlige kvaliteter som gjør at denne personen aktivt søker etter nye løsninger på bl.a. økonomiske problemer. Siden mange tolker entreprenørskap som aktiviteter som entreprenører gjør, vil begrepene entreprenør og entreprenørskap av den grunn være nært beslektet.

2.3 Strukturer som påvirker entreprenørskap

Her vil vi forklare sammenhengen mellom forretningsmuligheter og individet. Denne teorien hevder at en aktør i et sosialt system blir gjensidig påvirket av dette systemet, hvor aktøren vil utvikle seg både når omgivelsene er hemmende og fremmende for entreprenøriell aktivitet (Åmo 2012). Modellen er delt inn i tre; individuelle egenskaper, de nære omgivelsene og strukturelle forhold.

2.3.1 Individuelle egenskaper

En entreprenør har gjerne egenskaper og kompetanse som personen kan utnytte i sitt arbeid. Disse egenskapene kan deles inn i fire klasser; menneskelig kapital, sosial kapital, finansiell kapital og personlighetstrekk (Åmo 2012).

2.3.1.1 Menneskelig kapital

Menneskelig kapital er de evner og kunnskaper personen besitter. Jo mer menneskelig kapital entreprenøren har, jo bedre er gjerne ytelsen (Åmo 2012). Denne kapitalen kan økes gjennom blant annet utdanning (SNL 2005-2007).

2.3.1.2 Sosial kapital

Sosial kapital kan defineres som de muligheter og de fordeler entreprenøren kan skaffe seg gjennom å være medlem i et sosialt nettverk eller andre sosiale strukturer. "Sosial kapital er en kvalitet som skapes mellom individer, og som øker individets mulighet til å utnytte sin egen menneskelige kapital" (Åmo 2012). Gründeren kan skaffe de ressursene han/hun trenger ved hjelp av sine kontakter (magma.no).

2.3.1.3 Finansiell kapital

Entreprenører forsøker i første omgang å dekke bedriftens finansielle behov av egne ressurser. En studie gjennomført ved Handelshøgskolen i Bodø og Kunnskapsparken Bodø fant at entreprenøren aktivt søker finansiering gjennom banker, familie, offentlige lånekilder og leverandører. Underveis i dette studiet, viste det seg at entreprenørene hadde undervurdert det finansielle behovet. Ett år etter oppstart trengte mange av entreprenørene mer enn det dobbelte av hva entreprenøren først så for seg (Åmo 2012). Finansiering er helt nødvendig for at entreprenøren skal kunne etablere seg og utvikle seg i takt med endringene i markedet (Langeland 2010).

2.3.1.4 Personlighetstrekk

Entreprenørens egenskaper og holdninger antas å ha påvirkning på entreprenørens adferd. Entreprenøren kan ha flere motiver for slik adferd, slik som behov for å lykkes, makt, være sin egen sjef mm. (Åmo 2012). Eksempler på entreprenørens egenskaper kan være kreativitet og innovasjonsevne (Sæther 2005).

2.3.2 De nære omgivelsene

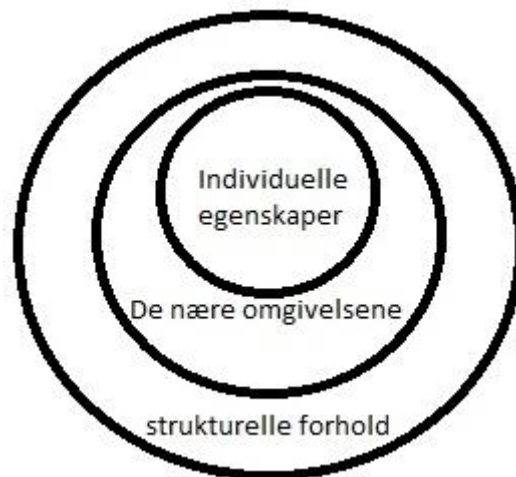
De forventningene entreprenøren møter fra omgivelsene er også med på å styre adferden. Andre egenskaper i de nære omgivelsene kan trekke eller skyve individet mot entreprenørielle tiltak. Det kan være at individet har sett en forretningsmulighet eller at individet ønsker å realisere seg selv. (Åmo 2012). Når entreprenøren får ny erfaring, er dette med på å styre adferden og justere oppfatningene (bi.no).

2.4.3 Strukturelle forhold

I følge GEM (Global Entrepreneurship Monitor) er det flere karakteristika som sammen kan forklare individets entreprenørielle adferd. Dette kan være faktorer som demografi, entreprenøriell kultur og samfunnsøkonomiske forhold (SSB.no).

Norges økonomi blir klassifisert som en innovasjonsdrevet økonomi. Det vil si at det er meget kunnskapskrevende å etablere en bedrift i Norge. Konkurransenevnen for entreprenører i en slik økonomi er avhengig av evnen til å tilby kunnskapsbaserte produkter og tjenester (Åmo 2012). Strukturelle forhold har å gjøre med formelle relasjoner som blant annet kan brukes som informasjonshenting og samarbeid (ipo.no).

Figuren nedenfor viser oppsummert hvordan strukturer er med på å påvirke entreprenørskap.



Figur 2.1 Strukturer som påvirker entreprenørskap (Åmo, 2012: p. 33).

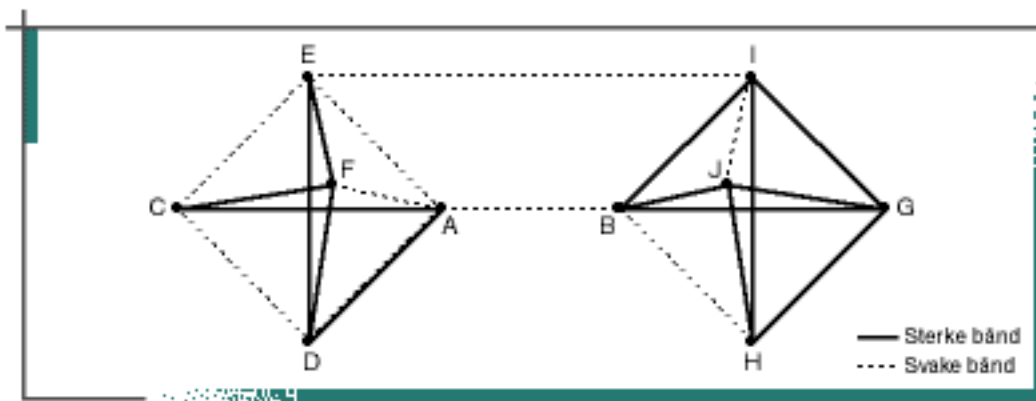
2.5 Nettverk

Nettverk handler om å knytte relasjoner til omgivelsene. Dette kan bli noe som kan hemme eller fremme entreprenørens handlingsevne. Nettverket fungerer som knutepunkter hvor informasjon og andre ressurser kan overføres (Spilling 2006). " Nettverk er de usynlige stier

mellom mennesker og organisasjoner, som gjør at vi kan samhandle for å oppnå en større hensikt, enn vi makter alene” (Marthinsen 2009). Et sosialt nettverk kan defineres som et sett av relativt varige relasjoner mellom mennesker. Så hva forteller disse definisjonene oss? Mennesker er den bærende ressurs i nettverket. Nettverket skapes og endres. Med dette menes at ansvaret for å utvikle og vedlikeholde nettverk er personlig. Nettverket kan dermed ikke overtas av andre, uten at det endres. Nettverket bygger på at vi er ulike og at vi er villige til å stille opp for hverandre. Nettverket er et resultat av hva vi gjør. Man kan si at nettverket har en uformell struktur og strukturen skapes via aktørenes egne behov eller initiativ. “ Networking, or Not-working, it’s a small difference” (Regjeringen.no).

2.5.1 Sterke og svake bånd

Relasjonenes karakter beskriver vi med sterke og svake bånd. Båndenes styrke defineres som en sammensetning av tidsbruk, emosjonell intensitet, intimitet og gjensidige tjenester. Styrken ved de sterke båndene er at de er lett tilgjengelig, har høy grad av tillit og gjensidighet, gir identitet og skaper en sosial forankring (Spilling 2006). De svake båndenes styrke er at de krever mindre tid og investering, de gir ny informasjon, mindre grad av følelser involvert i kommunikasjonen og kan fungere som en brobygger mellom ulike nettverksklynger (se eksempelet i figuren under) (ibid.).



Figur 2.2 Sterke og svake bånd og broer mellom klynger (magma.no)

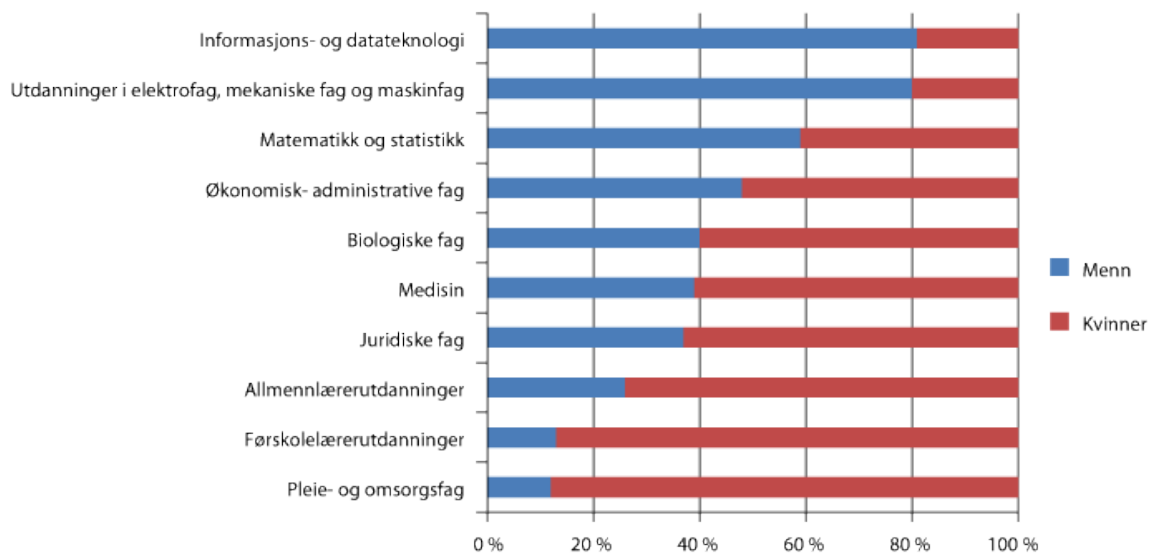
2.5.2 Gir nettverk tilgang på mer ressurser?

I en studie av norske entreprenører finner Jenssen og Koenig (2002) støtte for at nettverk formidler ressurser. Studie bekrefter at svake bånd gir tilgang til informasjon i større grad enn sterke bånd. Svake bånd gir adgang til finansiering mens sterke bånd gir motivasjon. De sterke båndene er viktige som kanal for overføring av informasjon.

2.6 Utdanning som grunnlag for entreprenørskap

Mulige årsaker til det lave antallet kvinnelige etablerere, er at Norge har et meget kjønnsdelt utdannings – og arbeidsmarked. Dette er et resultat av forskjeller som oppstår før bedriften er etablert (Spilling 2006). Med høyere utdanning blir det enklere å starte egen bedrift.

Utdanning hever kompetansen som igjen vil føre til at aktivitetene i etableringsprosessen blir enklere. Men utdanning har en negativ effekt på det å starte egen bedrift. Utdanning innvirker både positivt og negativt for entreprenørskap. Høyere utdanning gir større muligheter på arbeidsmarkedet, og det blir dermed mindre attraktivt å starte noe selv (Jenssen, Kolvereid, Erikson 2012).



Figur. 2.3 Oversikt over utdanningsvalg blant kvinner og menn (ssb.no).

Fra 1990 til 2010 har utdanningsvalget blant kvinner og menn vært stabile. Tradisjonelle kvinnefag som pleie og omsorg, er den dag i dag kvinnedominert. Helsesektor er ofte statlige monopol, noe som gjør det vanskelig å starte bedrifter i sektorer hvor kvinner har kompetanse. Selv om det ennå er vanlig i dag at mange fag er skjevfordelt av kjønn, er det mer vanlig at kvinner velger mannsdominerte fag, enn at menn velger kvinnedominerte fag. Dette kan skyldes både lønn og status, og dermed er disse faktorene med på å opprettholde kjønnssegregeringen i utdanningen (regjeringen.no). I figuren ovenfor ser vi at menn dominerer i fagområder innenfor elektro – og matematikkfag og at økonomisk – administrative fag har en jevnere fordeling. Statistikken viser at stadig flere kvinner tar høyere utdanning. Det kan være en positiv faktor for å starte egen bedrift, men valg av type utdanning har selvsagt også noe å si (Alsos 2005).

2.7 Finans

I en tidlig fase av en bedrifts liv vil vekst og overlevelse være avhengig av tilført kapital. Det påstås at et finansieringsgap hindrer vekst blant bedrifter som ledes av kvinner. Både kvinner og menn bruker omtrent like mye tid og ressurser på å skaffe seg kapital i oppstartsfasen. Men en vesentlig forskjell er hvor mye de selv investerte i bedriften i oppstartsfasen. Kvinner har gjerne mindre egenkapital og formue enn menn (Spilling 2006). Siden bankene og investorene ser på hva gründeren selv har investert i bedriften når de vurderer risikoen ved selv å gå inn, kan lav personlig investering føre til at kvinner oppnår mindre banklån og ekstern kapital (Alsos 2006).

2.8 Kognitive barrierer

Kognisjon betyr tanke og kunnskapsliv. ”Det aspekt av atferd og reaksjoner, bevisste eller ikke, som består av oppfatning, erfaring, hukommelse, tenkning og læring” (Egidius 2006). Med kognitive barrierer mener vi barrierer som oppstår som et resultat av en persons egne oppfatninger, erfaringer, hukommelse, tenkning og læring.

2.8.1 Teorien om planlagt adferd

Det er viktig at entreprenøren har selvtillit til det han driver med. Jo sterkere selvtillit entreprenøren har, jo større sannsynlighet er det for at entreprenøren lykkes. Vi vil trekke inn Ajzens (1988) teori om planlagt adferd for å forklare koblingen mellom adferd og selvtillit. En sentral faktor i denne teorien er individets intensjoner om å utføre en gitt handling. Jo større intensjon for å utføre en gitt handling, jo større sannsynlighet er det at handlingen finner sted. Intensjonen viser hvor mye individet er villig til å yte for å gjennomføre handlingen (Åmo 2012). Intensjonene er bestemt av tre forhold, nemlig:

2.8.1.1 Holdninger til adferden:

Ved å stille spørsmål som tar for seg hvor mye de ønsker å være selvstendig næringsdrivende foran å være fast ansatt hos andre med flere goder.

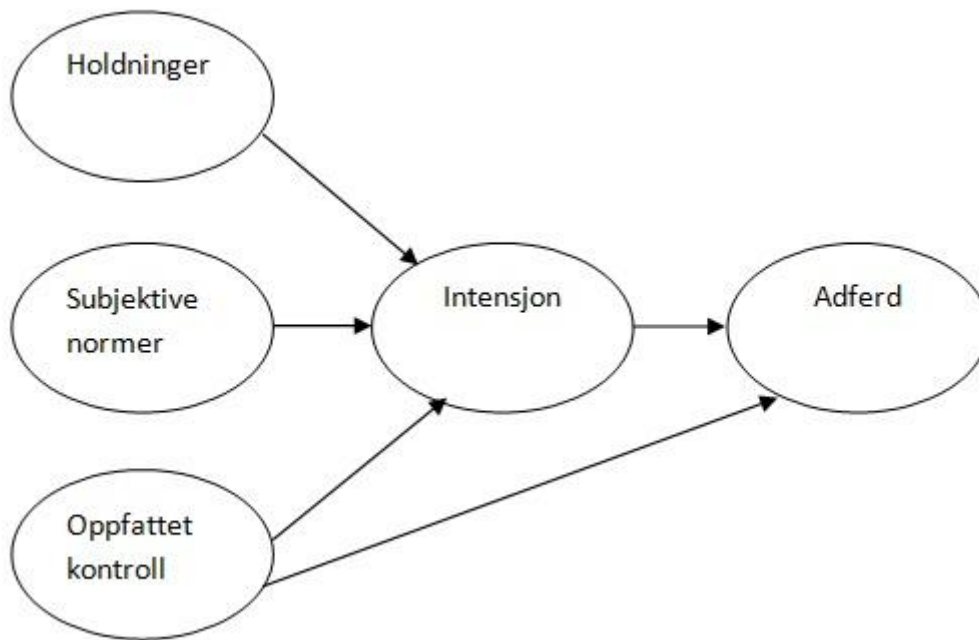
2.8.1.2 Subjektive normer som gjelder adferden:

Dette dreier seg om hva dine nærmeste mener om den aktuelle adferden og i hvilken grad du bryr deg om dette. Altså hva viktige personer i gründerens omgivelser synes om dette tiltaket.

2.8.1.3 Oppfattet adferdskontroll:

består av to ulike dimensjoner som i følge Ajzen (1988) er viktige å skille:

1. Mestringsforvaltning: er tiltroen til egen evne til å utføre en bestemt handling
2. Opplevd kontroll over adferden: kan måles med utsagn som: "om jeg gjør X eller ikke, er opp til meg selv" (Kolvereid 2012). Oppfattet adferdskontroll har en innvirkning på intensjonen (Ajzen 1988).



Figur 2.4 Teorien om planlagt adferd (Ajzen, 1988: p.133)

2.9 Risiko

Et populært image er ideen om at entreprenøren er en som er villig til å ta risiko. En entreprenør bør ha en detaljert oversikt over bedriftens muligheter og tilgang til nødvendige ressurser. Entreprenøren vil utnytte muligheten hvis risikoen er akseptabel og han/hun føler seg komfortabel med nivået av risiko bedriften vil møte. Han/hun bør være sikker på at potensialet er større enn risikoen og må ikke bare kunne overbevise seg selv om dette, men også potensielle investorer. Enkelte entreprenører kan være for selvsikre og undervurdere risikoen (Wickham 2006).

2.10 Familiens påvirkning

- “Momtrepreneurs” have dual responsibilities at the same time – to her business and to her family. Often, the delicate balancing act between work and family may eventually lead to a situation whereby the momtrepreneur having little or no time for herself” (Hew 2013).

Kvinner har gjerne et større omsorgsansvar for familien. I følge Moen fra Handelshøyskolen BI, er familieetablering med på å påvirke kjønnene forskjellig. Når menn får familie og barn, øker sannsynligheten for at de starter opp noe eget, men hos kvinner er det den motsatte effekten. Kvinner starter gjerne opp noe eget i 40-50 års alderen, gjerne når barna har flyttet ut. Men dette gjelder selvsagt ikke alle kvinner. Ved familieetablering, ser noen kvinner muligheten til å flytte jobben hjem, for å være med barna når de kommer hjem fra barnehage eller skole. På denne måten får de kombinert familiesituasjonen med arbeid (Øvergaard 2012).

Familiestatus endres langs et livsløp. Å starte på ulike tidspunkt i livet gir ulike forutsetninger for entreprenørskapen. Motivasjon spiller inn på hvordan entreprenøren velger å kombinere hjem og virksomhet. Familiestatus påvirker valg for oppstartstidspunkt og bruk av tid på virksomheten. Valget å drive egen virksomhet påvirker nærmeste familie til å tilrettelegge for entreprenørens livsstil, derfor er støtte fra familie viktig og ofte helt nødvendig. Gamle kjønnsrollemønstre er enda en faktor som spiller inn når det gjelder motsetninger i rollen som omsorgsperson og entreprenør, men dagens kjønnsroller går mer mot en lik fordeling mellom mann og kvinne i hjemmet. (Berg og Foss 2002)

2.10.1 Kategorisering av gründere

Vi vil her presentere fire kategorier av entreprenører basert på hvordan forhold og prioritering entreprenøren har mellom arbeid og familie, hentet fra Berg og Foss 2002. Dette er idealtyper basert på hovedtrekk og en forenkling av virkeligheten. De fire kategoriene viser ulike måter å tilpasse familie med entreprenørskapskarriere. Vi vil videre bruke denne modellen i vår oppgave når vi sammenligner de ulike informantene. Vi har valgt modellen på bakgrunn av at de faktorene som brukes i den, er i overensstemmelse med de faktorene som kan være fremmende eller hemmende for en entreprenørskapskarriere:

- Barn kan være en hindring
- Alder gir kunnskap

- Vekst er en ønsket strategi (Ajzen 1988).

2.10.1.1 Karriereentreprenøren

For karriereentreprenøren er entreprenørskap en livsstil. De har et lite skille mellom arbeid og fritid. Karriereentreprenøren er unge, enslige og uten ansvar for andre enn seg selv, noe de beskriver som avgjørende for valg av tidspunkt for entreprenørskap.

2.10.1.2 Kombinasjonsentreprenøren

For kombinasjonsentreprenøren kombineres ønske om karriere med ansvar og forpliktelser i hjemmet. Den typiske kombinasjonsentreprenøren har samboer/ektefelle og barn som fremdeles bor hjemme. Ønsket om å starte som entreprenør kommer av et behov for å realisere sine ressurser og evner samt. Et behov for mer selvstendighet og frihet. Valget om å starte opp på et tidspunkt med små barn i huset er ofte på bakgrunn av et ønske og en forventning om at entreprenørskapet skal gi mer fritid og mer tid sammen med sine barn. Det blir ofte mye mer tid brukt på virksomheten enn planlagt, noe som går ut over tiden med familien. Kombinasjonsentreprenøren har ikke mulighet til å leve for entreprenørskapet alene slik som karriereentreprenøren. Entreprenørskapet blir derfor ofte sett på som en begrensning for familien. De har fokus på å få mer tid med familien og er således familieorientert. For kombinasjonsentreprenøren går risikoen med usikker inntekt ikke bare utover dem selv, men også familien. Det er derfor vanlig at disse har samboere/ektefeller med fast og stabil inntekt som veier opp for deres utrygghet. For den kvinnelige kombinasjonsentreprenøren er samboer/ektefelles støtte den viktigste. De opplever ofte familielivet og entreprenørskapet som motsetninger. Dette kan skyldes at rollene som omsorgsperson og selvstendig næringsdrivende er to delvis motstridende identiteter.

2.10.1.3 Omsorgsentreprenøren

For omsorgsentreprenøren er omsorgen av barna viktigst. De har samboer/ektefelle og omsorg for barn som fremdeles bor hjemme. Motivasjonen for oppstart er i stor grad sammenfallende med kombinasjonsentreprenørens motiver beskrevet ovenfor og har hovedfokus på fleksibilitet for å få mer tid med sine barn. Ulikhetene derimot er tidsbruken. Omsorgsentreprenøren jobber mye, men bruker tiden annerledes. Enkelte jobber kun når barna kan tas med på jobb eller er opptatt med noe utenfor hjemmet. Derfor starter omsorgsentreprenøren i typen fleksible virksomheter.

Omsorgsentrepreneuren opplever ikke de motstridende identitetene som kombinasjonsentrepreneuren gjør. De har sin identitet knyttet til sin omsorgsrolle og kategoriserer entreprenørskapet som noe som gir dem rom og mulighet for å utfylle deres rolle som omsorgsperson.

2.10.1.4 Seniorentrepreneuren

For seniorentrepreneuren sees det å ha barn på som en begrensning for entreprenørskapet. Valg av oppstartstidspunkt er derfor når omsorgen for småbarn er et tilbakelagt stadium. Disse entreprenørene er eldre enn entreprenørene innenfor de andre kategoriene. Drivkraften til seniorentrepreneuren er selvrealisering gjennom å starte og drive eget foretak. Seniorentrepreneurene har vokst opp under mer tradisjonsbundne kjønnsrollemønstre og bærer som regel hovedansvaret for oppgaver i hjemmet. Støtten fra ektefelle/samboer er svært viktig, men her ligger det ofte en forutsetning om at entreprenørskapet ikke skal gå ut over deres rolle i hjemmet. Tidsbruken på entreprenørskapet er noe mindre enn innenfor de andre kategoriene. De holder seg mer innenfor tidsrommet for en normal arbeidsdag.

Seniorentrepreneuren har en over middels prioritering av både entreprenørskapet og familien. De ønsker mye med sin entreprenørskap, men har ikke like høye ambisjoner som karriereentrepreneuren. De er også svært bevisst sin rolle i hjemmet, men det er ikke drivkraften, slik som hos omsorgsentrepreneuren (Berg og Foss 2002).

	Prioritering av entreprenørskapet:	Prioritering av familien:
Karriereentrepreneuren	Høy	Lav
Kombinasjonsentrepreneuren	Høy	Høy
Omsorgsentrepreneuren	Lav	Høy
Seniorentrepreneuren	Prioritering av entreprenørskapet etter barna er selvstendige	Suksessiv prioritering av familien først

Tabell 2.1 Klassifisering av ulike typer entreprenører (Berg og Foss 2002)

3.0 METODE

Å bruke metode betyr å følge en bestemt vei mot et mål. Samfunnsvitenskapelig metode dreier seg om hvordan vi skal gå fram for å få fram den informasjonen om den sosiale virkeligheten, ikke minst om hvordan denne informasjonen skal analyseres og hva den forteller oss om samfunnsmessige forhold og prosesser.

I følge Hellevik (2002:17) hjelper metodelæren oss om å ta hensiktsmessige valg. Metoden gir oss oversikt over alternative framgangsmåter og konsekvenser av å velge de enkelte alternativene. Metodekapittelet tar utgangspunkt i Forskningsmetode for økonomisk-administrative fag av Johannessen, Christoffersen og Tufte (2011).

I denne oppgaven har vi valgt å gjennomføre kvalitative intervju. Vi har satt noen kriterier for å gjøre utvelgelsen av informanter lettere:

- Informanten må være kvinne, da oppgaven tar for seg kvinnelige entreprenører
- To informanter skal ha barn under eller i skolealder som fremdeles bor hjemme da dette kan være eller er en hindring for entreprenørskapet
- To informanter skal ikke ha barn
- To av informantene skal være unge kvinner i 20-årene
- To av informantene skal være kvinner over 40-år da alder gir kunnskap
- Informantene skal være fra Salten/Bodø av hensyn til tilgang og økonomi

Vår problemstilling tar for seg hvordan kvinner benytter seg av sitt nettverk, og hvilke utfordringer de har møtt som selvstendig næringsdrivende. Vi har valgt ut fire kvinnelige entreprenører. Vi ønsket størst mulig variasjon i våre informanternes livssituasjon for å se om enkelte kriterier hadde betydning for oppstarten av deres bedrift.

Etter at vi hadde bestemt kriteriene for våre informanter, begynte vi å kontakte aktuelle kandidater. Ikke alle vi kontaktet hadde mulighet, eller ønsket å bli med i forskningen. Det var en tidkrevende prosess å skaffe nok informanter som oppfylte kravene våre. Derfor måtte vi begrense oss til fire ulike informanter; ei som utvikler sunnere alternativer til alkoholholdige drinker, ei som har startet opp gjenbrukssenter, ei som har utviklet en app til bruk i omsorgstjenesten og ei som har startet et lokalt begravellesbyrå.

3.1 Utforming av intervjuguide

Intervjuguiden består av syv deler (vedlegg 1 – intervjustjemaet). Hver del knyttes opp mot forskningsmodellen.

1. Del en består av innledningen, hvor vi blant annet presenterer oss selv og gir informasjon om hvordan dette skal foregå, hva vi skal stille spørsmål om og hva som skal gjøres med dataene som samles inn.
2. I del to vil vi først stille faktaspørsmål om informantene som er enkle å svare på. Her ble informantene spurt om blant annet alder, sivilstatus, om de hadde barn og evt. hvor mange barn de hadde og alder på barna. Vi stilte også spørsmål om de hadde høyere utdanning og om de hadde tatt relevante kurs som hjalp dem i oppstarten. Vi spurte også om de hadde blitt påvirket av å starte noe eget gjennom familien.
3. Del tre består av introduksjonsspørsmål. Her introduserte vi temaer som skulle komme i intervjuet senere, og spurte om hvilke utfordringer de hadde stått ovenfor. Videre ville vi finne ut hvordan våre kvinnelige entreprenører hadde blitt møtt i næringslivet som kvinnelig selvstendig næringsdrivende og utfordringer knyttet til finansiering av bedriften.
4. I del fire har vi fokus på det å være kvinne og selvstendig næringsdrivende. I følge Alsos (2006) er det store forskjeller på hvilke bransjer kvinner og menn etablerer seg i. Her har vi spurt om entreprenørens egenskaper og vurdere seg selv som entreprenør med tanke på risikotakning og det å tørre. I følge vg.no gjennom et intervju med Britt Kufås, prosjektleder for kvinnovasjon, viser SIVAS satsing på kvinnelige gründere påpeker at kvinner tar mindre risiko enn menn, har mindre tro på seg selv og sine ideer, kvinner har mindre finansiell kapital enn menn og kvinner tenker ikke stort nok (vg.no).
5. Del fem tar vi for oss nøkkelspørsmålene hvor vi har fokus på kvinners nettverk. Her ville vi finne ut hva deres nettverk består av og om de aktivt bygger nettverk. I følge Spilling (2006) består gjerne kvinners nettverk av nære venner og familie. Dette er overgangsspørsmålene som er en logisk forbindelse mellom introduksjonsspørsmålene og nøkkelspørsmålene.

6. Del seks tar for seg kompliserte og sensitive spørsmål. Vi tok det mest utfordrende til slutt, nemlig den praktiske oppgaven vi hadde gitt våre entreprenører, det å få oversikt over sitt eget nettverk. Vi ga entreprenørene noen kategorier de kunne dele sitt nettverk inn i, slik som familie, venner, profesjonelt nettverk osv. Deretter skulle de finne ut hvor stor del av nettverket hver kategori bestod av. Til slutt skulle de plassere ulike elementer i nettverket på hvor nært de befant seg (Familie er gjerne noe som er nært og har stor påvirkning for entreprenørene). Resultatet av dette, ville bli kartlagt i et individuelt nettverkskart for hver av entreprenørene.
7. I del syv var vi kommet til avslutningen. Hvor vi informerte hvor mye vi hadde igjen av intervjuet. Vi hadde satt av tid til avsluttende kommentarer, åpent spørsmål slik som om det var noe de hadde lyst å tilføye som informanten mente var viktig å få med seg, som vi ikke spurte om. Til slutt ble det takket for at de tok seg tid til å delta i vår oppgave. Alle fikk tilbud om å få tilsendt det individuelle nettverkskartet og intervjuet i etterkant.

3.2 Reliabilitet

Reliabilitet knytter seg til nøyaktigheten av undersøkelsens data, hvilke data som brukes, måten den samles inn på og hvordan de bearbeides. I all forskning stilles det spørsmål om hvor pålitelige dataene er, som på forskningsspråket betegnes som reliabilitet. Det finnes flere måter å teste reliabiliteten på. En mulighet er for eksempel å ta samme undersøkelsen på samme gruppe på to forskjellige tidspunkter. Hvis resultatet blir det samme, er det høy reliabilitet. For å styrke reliabiliteten i vår oppgave har vi valgt kvinnelige informanter siden problemstillingen tar for seg kvinnelige entreprenører, vi har valgt ulike bedrifter for å få frem ulikheter og lest teori for å se hvilken kunnskap som allerede er etablert.

3.3 Validitet

Et annet sentralt spørsmål er hvor godt innsamlet data representerer fenomenet, også kalt for validitet. Den mest vanlige definisjonen av validitet innenfor kvalitative undersøkelser er spørsmålet: "måler vi det vi tror vi måler?", også betegnet som begrepsvaliditet.

For å styrke troverdigheten til våre data, har vi sendt tilbake de dataene vi har samlet til informantene. På denne måten kan vi forsikre oss om at opplysningene er kvalitetssikret og at informantene blir framstilt på riktig måte. For å være på den sikre siden, har vi fått andre til å lese gjennom intervjuene, for å se om de tolket opplysningene slik vi gjorde. Slik kan vi forsikre oss om at det er flere som tolker dataene på samme måte som oss.

3.4. Overførbarhet

Overførbarhet tar for seg om resultater fra et forskningsprosjekt kan overføres til liknende fenomener. Ved kvalitative undersøkelser er det ikke mulig å generalisere funnene fra et utvalg til en annen populasjon. Oppgaven kan influere hvordan man betrakter emnet og inspirere til videre forskning.

3.5 Etiske betraktninger

I forkant av intervjuet forsikret vi våre informanter om at informasjonen ville anonymiseres. Det ville være en beskrivelse av virksomheten og gründer, men ingen navn ville brukes i oppgaven. Sensitiv informasjon ville ikke fremkomme i oppgaven.

Dette ble gjort for at informantene skulle føle seg friere til å dele informasjon. Informantene ble tilbudt å lese gjennom oppgaven før den sendes til sensur og før dette vil informasjonen kun deles med veileder.

Oppgaven er ikke av den karakter at det er nødvendig med godkjenning fra Norsk Samfunnsvitenskapelig Datatjeneste for å gjennomføre intervjuene.

3.6 Presentasjon av informantene

Her vil vi kort gi en presentasjon av gründerne hvor vi har fått med det viktigste for at leseren skal få en oversikt og forståelse av hvem de er.

3.6.1 Cocktail-gründer

Alder: 22

Sivilstand: Ugift

Utdanning: Årsstudium i bedriftsøkonomi

Relevante kurs: Styrekurs og Kvinnovasjonskurs

Cocktail-gründer startet et AS i 2013 som utvikler innovative alkoholdrikker. Hun har alltid hatt et ønske om å starte egen bedrift og valgte å ta sjansen da hun så en mulighet. Cocktail-gründer var under studie da hun øynet muligheten og valgte og avslutte sin bachelorgrad før den var fullført for å satse for fullt på bedriften.

Hennes motivasjon for å starte en karriere som entreprenør var å skape sin egen arbeidsplass og å bygge opp noe helt fra starten.

I tillegg til å starte opp bedrift jobber hun som resepsjonist for å ha en inntekt frem til hun kan livnære seg av bedriften.

Hun er den første i sin familie til å starte egen bedrift.

3.6.2 Gjennbrukssenter-gründer

Alder: 43

Sivilstand: Gift med 2 barn på 5 og 7 år.

Utdanning: Førskolelærer, administrasjon og ledelse, pedagog i entreprenørskap, musikk og forming.

Relevante kurs: Start opp Salten med Team Bodø

Gjenbrukssenter-gründer har etablert en tjeneste innenfor gjenbruk for bruk i skole, barnehage og offentlige tilbud. Bedriften ble etablert i 2012. Gründeren har alltid hatt et ønske om å starte egen bedrift, men gjorde det først da sykdom hindret henne i å fortsette i sin daværende jobb. Hun har ikke vært involvert i noen tidligere bedriftsetableringer, men har en far som er entreprenør som kan ha vært et forbilde for henne.

3.6.3 App-gründer

Alder: 22 år

Sivilstand: Samboer

Utdanning: Fullfører en bachelor i Innovasjon og prosjektledelse våren 2014.

Relevante kurs: ”Jenter kan” og et entreprenørskapskurs gjennom Universitetet i Nordland ved Babson Collage.

App-gründer har nylig startet opp sitt enkeltmannsforetak som utvikler en apptjeneste til bruk i helseomsorgen. Til tross av at selskapet er nytt har det hatt en rask fremdrift og

tjenesten/produktet er allerede utviklet og under testing. App-gründer har ingen i familien som har startet egen bedrift og har ingen erfaring fra tidligere bedriftsetableringer foruten studentbedrift.

3.6.4 Begravelsesbyrå-gründer

Alder: 48

Sivilstand: Gift med 3 barn på 10, 18 og 20 år.

Utdanning: Webutvikler og design. Utdannet frisør.

Relevante kurs: Start opp Salten, Unge bedrifter i Salten, Fram med Innovasjon Norge og Videreutvikling av unge bedrifter.

Har erfaring fra tidligere bedriftsetablering av et designfirma sammen med tre andre. Fikk erfaring fra jobb i begravelsesbyrå og synes det var verdens beste jobb. Skulle egentlig overta det firma hun jobbet med, men pga uenigheter i salgsprosessen sa hun opp jobben. Savnet jobben veldig og bestemte seg derfor litt tilfeldig, under et etablererkurs hun var på i forbindelse med den gamle jobben, for å starte egen virksomhet. Markedet i Bodø hvor hun holder til er trangt og det var egentlig ikke rom for flere. Til tross for dette har de klart å ta en posisjon og har gått fort forbi et av de andre byråene. Hun har nå en ansatt utenom seg selv.

4.0 ANALYSE

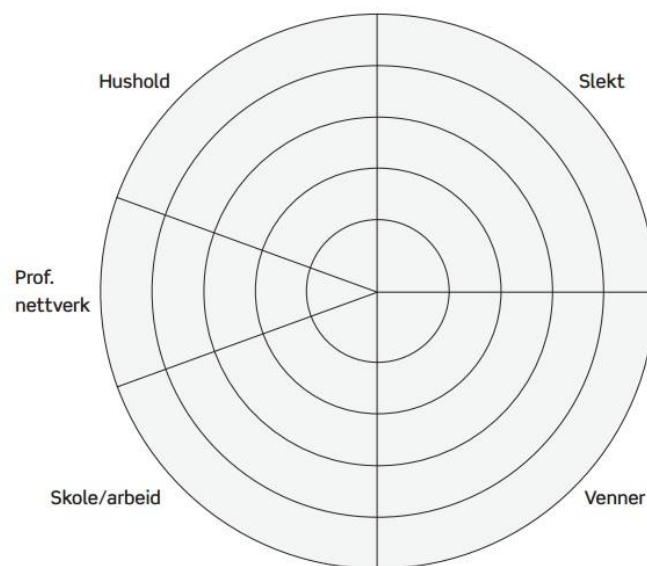
I dette kapitlet foretar vi en analyse basert på de data vi har samlet inn i våre intervju. Vi følger samme struktur som i teorikapitlet.

Vi vil se på hvordan entreprenørene har benyttet seg av sitt nettverk/manglende nettverk har påvirket de andre faktorene/barrierene.

4.1 Nettverk

I denne delen vil vi presentere gründernes nettverk gjennom å presentere deres nettverk gjennom nettverkskartet. Her vil vi basere oss på de funnene som ble gjort ved illustreringen av nettverkskartet og det som ble sagt under intervjuene. Til slutt vil vi oppsummere alt i et eget avsnitt.

4.1.1 Forklaring av nettverkskartet



Figur 4.1 Eksempel på nettverkskart (bufetat.no)

Vi vil benytte et nettverkskart for å illustrere våre gründeres nettverk. Denne figuren viser hva gründerens nettverk består av (venner, familie, arbeid, prof.nettverk osv.) og hvor stor del av nettverket disse faktorene består av (Venner er en viktig faktor for denne gründeren og står for

hele 25 %). Modellen består av fem ringer. Jo nærmere sentrum gründeren plasserer sine faktorer, jo sterkere er båndet mellom dem og står for blant annet motivasjon og hvor viktig denne faktoren er for gründeren. Jo lenger ut i modellen, jo svakere blir båndet og motivasjonsfaktorene, og heller mer mot en informasjonsfaktor. Vi kan klassifisere sirklene fra innerst til ytterst:

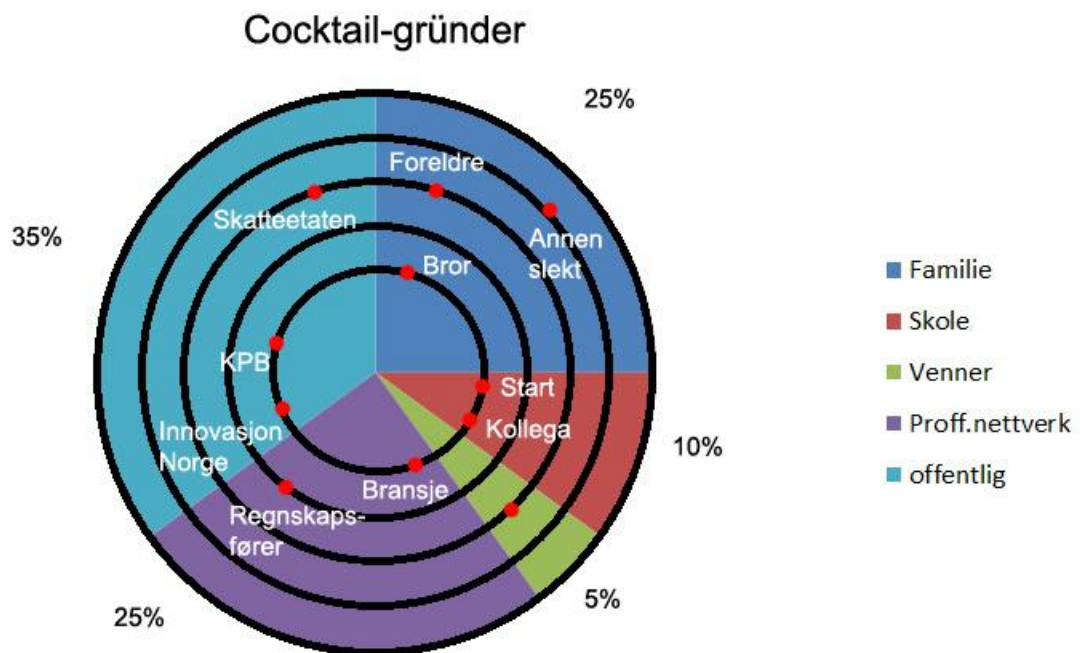
1. intimt nettverk – nær
2. Virksomt nettverk – daglig
3. Tilgjengelig nettverk – sjelden
4. utvidet nettverk – bekjente
5. ønsket nettverk – ønsker mer kontakt

Figurene våre vil i utgangspunktet være basert på to ulike fargekombinasjoner, rød er alltid slik nettverket er per dags dato, mens gule eller hvite punkt er hva som var viktig for deres nettverk i begynnelsen. Grunnen til at vi tar dette med, er for at to av våre gründerne, gjenbrukssenter – og begravellesbyrå-gründeren, er kommet lenger i prosessen og gått forbi oppstartsfasen. Våre to yngste gründerne vil bare ha røde punkter fordi de ennå er i oppstartsprosessen, cocktail – og app-gründeren. Noen av de røde punktene til de to førstnevnte, har vært viktige for dem i oppstarten, men er fremdeles med i nettverket, ergo, de er røde.

4.1.1.2 Presentasjon av gründernes nettverk:

Her vil vi presentere alle gründerne som deltok i oppgaven vår med hvert sitt individuelle nettverkskart. Analysene vil ta utgangspunkt i det illustrerte nettverkskartet og det som ble sagt under intervjuene.

4.1.2.1 Cocktail-gründers nettverk



Figur 4.2 cocktail-gründers nettverkskart

I følge teorien består kontaktene i kvinners nettverk gjerne av nære relasjoner, som familie og venner (Spilling 2006). I cocktail-gründerens tilfelle ser vi at venner har hatt en relativ liten betydning i nettverket (består av ca 5%) mens familien har hatt en betydelig rolle som motivator (står for hele 25%). Dette er typisk for sterke bånd. Vi tar utgangspunkt i figuren for kartleggingen av nettverket, og ser at broren har hatt stor betydning for motivasjon gjennom et sterkt bånd.

”Jeg har fått mye hjelp av blant annet broren min som har høyere utdanning enn meg.” –
Cocktail-gründer

Den største delen i nettverket hennes består av svake bånd, hvor man gjerne innhenter informasjon. Denne delen består av hele 60, det offentlige (35%) og det profesjonelle nettverket (25%). Her har hun fått stor hjelp fra selve bransjen, og fått god og nyttig rådgivning fra ulike offentlige ordninger. Innovasjon Norge og Kunnskapsparken Bodø har vært sentrale.

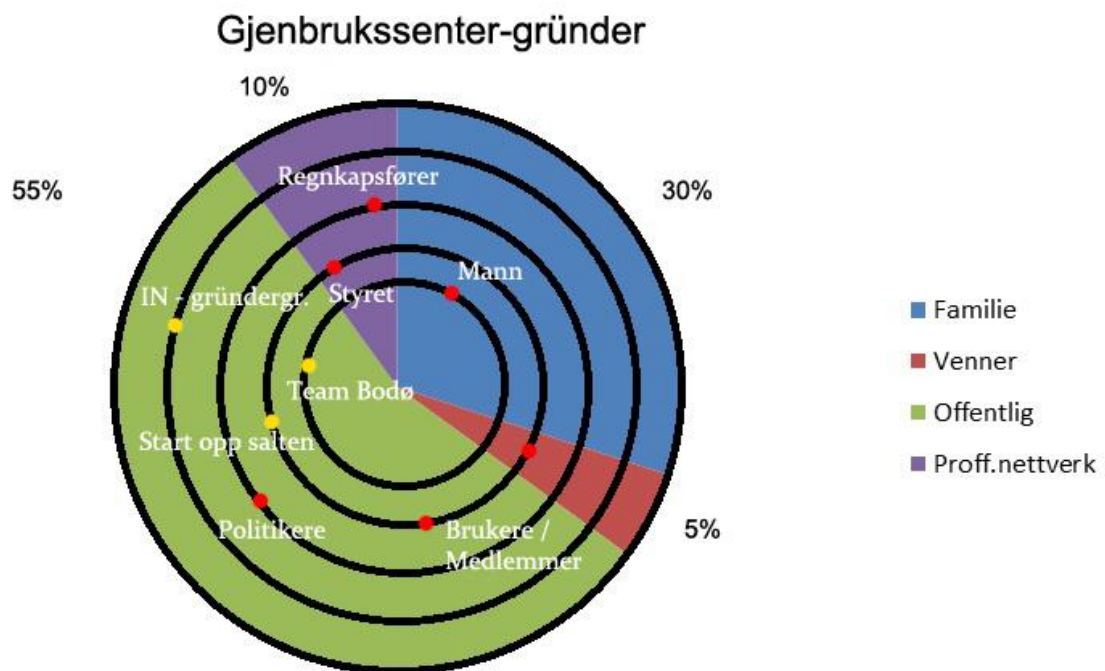
”Nettverk er litt av grunnen til at jeg har blitt med i ulike organisasjoner. For å bygge nettverk innenfor ulike områder. Så er jeg med på alle nettverkssamlingene som blir arrangert gjennom Kunnskapsparken og Innovasjon Norge. Når de sender ut invitasjoner, så melder jeg meg på alle! Alt som kan være betydningsfullt for bedriften, så deltar jeg for å bygge nettverk.” – Cocktail-gründer

I følge Aldrich, Elam og Reese (1997) har kvinner en større blanding av kvinner og menn i sitt nettverk. Dette stemmer godt overens med cocktail-gründeren. En av årsakene til dette, kan være at hun har tredd inn i en mannsdominerende bransje, og at bransjen har en relativt sterk rolle i hennes nettverk.

”Hvis jeg skulle nevne en faktor, kun en faktor for at jeg er kommet så langt jeg har gjort, så er det helt klart nettverksbygging! Det er den absolutt viktigste. Hadde jeg ikke bygd opp nettverket, hadde det ikke vært noe.” –Cocktail-gründer

Cocktail-gründeren hadde allerede et stort nettverk innenfor gründermiljøet og ulike støttenettverk for gründere før hun startet opp. Det hun manglet var et nettverk i bransjen, noe som viste seg å være utfordrende. Hun har hatt mye støtte rundt seg, og brukt nettverket sitt aktivt gjennom hele prosessen. Hardt arbeid, og det at hun ikke er redd for å ta kontakt gjentatte ganger har resultert i at hun tilslutt fikk et møte med noen fra bransjen som i dag er en av de viktigste personene i hennes nettverk. Hun vil sette nettverk som sitt største suksesskriterium. De viktigste ressursene i hennes nettverk har vært Innovasjon Norge og to familiemedlemmer (bror og far).

4.1.2.2 Gjenbrukssenter-gründers nettverk



Figur 4.3 gjenbrukssenterets nettverkskart

I gjenbrukssenter-gründerens nettverk har familien vært veldig sentrale, da særlig mannen som står for hele 30% av nettverket. Siden hun ikke er fra Bodø, har hun verken annen familie eller noen særlig grad venner av betydning. Mannen har vært en stor, kanskje den største motivasjonsfaktoren og er helt klart en del av det sterke båndet.

”Jeg vet ikke om jeg hadde klart det uten ham.” –Gjenbrukssenter-gründer om sin mann som har hjulpet henne mye med alt fra det administrative til å være hennes største støtte.

Det offentlige har fått utdelt hele 55% av diagrammet. Her er det Team Bodø, og da spesielt en kvinnelig ressursperson ansatt her, som har fått hovedrollen og Start opp Salten kommer også sterkt ut. Dette er elementer som var viktige for henne i oppstarten. Her har hun fått mye informasjon om det å starte opp egen bedrift, noe som er kjennetegn til svake bånd for informasjonshenting.

”Hun skulle hatt mange roser. Noen menneske er så utrolig positive og man går ut med lettet hjerte fra kontoret deres, hun har vært helt ja!” –Gjenbrukssenter-gründer om en kvinnelig ansatt i Team Bodø

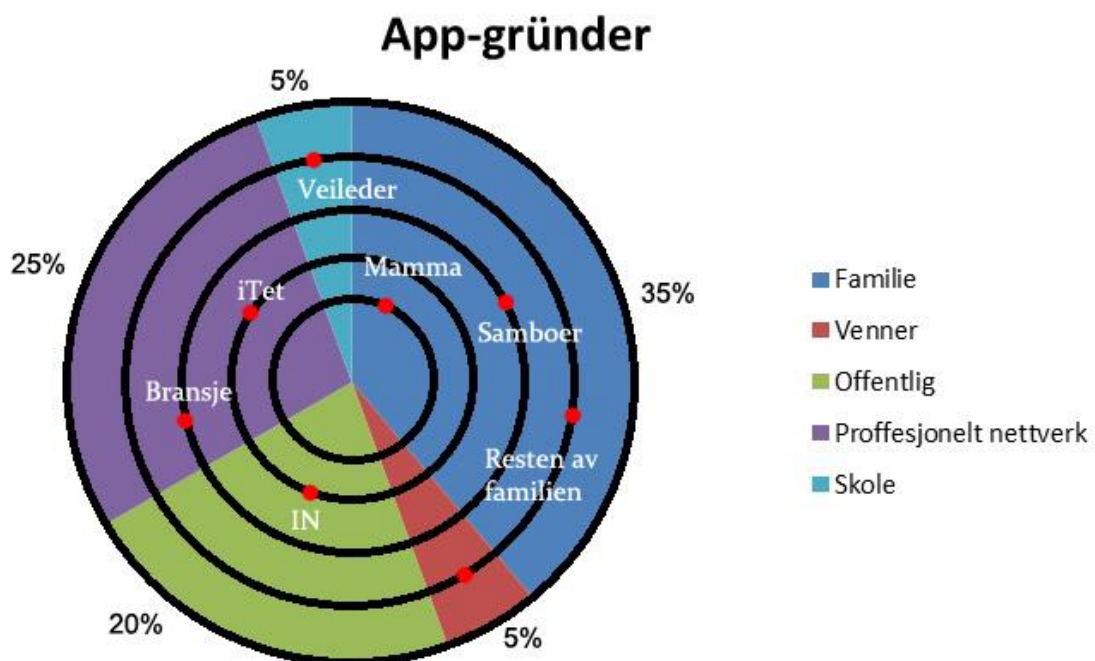
Per dags dato er det mye snakk med politikerne her i Bodø, og mange av hennes medlemmer og brukere består av det offentlige. Som for eksempel barnehager og skoler.

”Jeg har snakket mye med folk. Heldigvis er jeg ikke redd for å ta opp telefonen. Jeg har brukt mye tid på dette. Jeg ringer rundt på fylket. Man må jo snakke, snakke og snakke.” – Gjenbrukssenter-gründer

Andre svake bånd er det profesjonelle nettverket, hvor regnskapsføreren og styret har sin plass. Også her får hun tak i nyttig informasjon.

Gjenbrukssentergründeren bruker mye tid på å bygge nettverk. Hun er ikke fra området, og hadde derfor et veldig lite nettverk da hun startet opp. Tidligere har hun vært med i ulike gründernettsverk som har blitt oppløst, dette er noe hun savner å være en del av. Hennes viktigste støttespiller har vært og er hennes ektemann. Nettverket hennes består også av en fin blanding mellom kvinner og menn og styret består både av kvinner og menn.

4.1.2.3 App-gründers nettverk



Figur 4.4 app-gründers nettverkskart

For app-gründeren har familien spilt en større rolle enn hos våre andre gründere. De har vært viktige støttespillere og hun har tatt opp lån gjennom familien. Dermed har familien fått denne store betydningen og består av den største delen av nettverket på hele 35%. Her har moren vært den viktigste motivasjonsfaktoren og uten denne støtten fra moren er det ikke sikkert hun hadde startet opp.

”Familien min har hjulpet meg veldig mye, spesielt mamma. Ellers er det ikke så mange. Det er ingen andre som er direkte involvert i oppstarten.” –App-gründer

Den største delen av diagrammet består også her av svake bånd som er på hele 45%, det offentlige (20%) og det profesjonelle nettverket (25%). I det offentlige finner vi Innovasjon Norge, hvor hun har hentet mye informasjon og fått pengestøtte til oppstart. De har fått en sentral del av nettverket, og befinner seg helt alene på det offentlige på 25%.

”Jeg har spurt mye om hjelp, så mye som jeg kan. Både til skolen, Innovasjon Norge og folk jeg kjenner.” – App-gründer

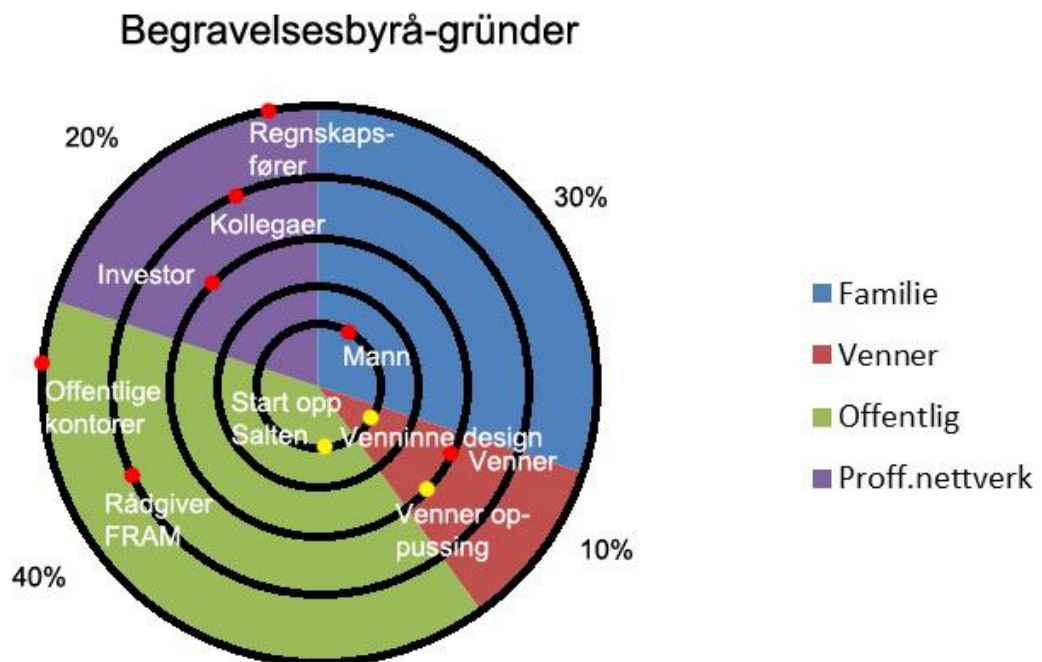
Når det kommer til det profesjonelle nettverket, har informasjon fra bransjen vært til stor hjelp. Dette gjorde hun for å få en best mulig forståelse av bransjen og for å utvikle et produkt tilpasset til dette. Selv om hun har fått hjelp fra bransjen til utformingen av produktet, har hun liten informasjon om hvordan markedet fungerer og hvordan hun skal selge produktet sitt.

Et annet svakt bånd er Itet – det er de som har vært med på å utvikle og utforme appen. Her har hun fått tips og råd om blant annet om hvordan appen kan utformes best mulig.

”Noen som kjenner til markedet. Spesielt da det offentlige. Kanskje noen som kjenner kunden litt bedre.” App-gründer om hvilke ressurser hun mangler i sitt nettverk.

App-gründeren har et lite nettverk hvor familien har vært de som har spilt de viktigste rollene, men også Innovasjon Norge og Universitetet hvor hun studerer. For å veie opp for de ressursene hun mangler i sitt eget nettverk har hun vært flink å be om hjelp. Den støtten hun har rundt seg har vært den viktigste pådriveren i selskapet og da spesielt støtten fra Innovasjon Norge. Nettverket hennes består av en god del kvinner som jobber blant annet i bransjen, og menn som jobber med app-utviklingen. Så også her stemmer denne teorien.

4.1.2.4 Begravelsesbyrå-gründers nettverk



Figur 4.5 begravelsesbyråets nettverkskart

Siden begravelsesbyrå-gründeren har mann og barn, er det naturlig nok at mannen har spilt en sentral rolle, da særlig som en motiverende støttespiller og har tatt over mer av oppgavene i hus og hjem. Uten støtte fra mannen, hadde det nok ikke gått. Han står for 30 % av nettverket og er det viktigste faktoren i nettverket, og er helt klart et sterkt bånd i nettverket.

Begravelsesbyrå-gründeren har fått en del hjelp fra det offentlige, da gjennom Start opp Salten, rådgiver FRAM og gjennom offentlige kontorer. Hun har også svake bånd for informasjonshenting i det profesjonelle nettverket, da tenker vi særlig på andre kollegaer i Norge. Til sammen består de svake båndene av hele 60 % av nettverket, det offentlige 40% og det profesjonelle nettverket på 20%.

”Det har vært enklere fordi en del av kontaktene skaffet jeg meg gjennom tidligere jobb. Jeg har hatt mange fra andre regioner som har heiet meg fram. Altså de som driver med det samme i hele Norge. Der er det mange som har gitt meg tips og råd.” –Begravelsesbyrå-gründer

Også her består nettverket av en fin blanding av både kvinner og menn. Hun har i hovedsak tredd inn i en mannsdominerende bransje, og dermed er det naturlig at mange av kollegaene rundt om i Norge er menn. I tillegg er regnskapsføreren mann og hun har fått en del støtte fra venner og venninner.

Begravelsesbyrågründeren hadde allerede etablert seg et stort nettverk innenfor sitt felt fra tidligere jobberfaring da hun startet opp. Venner og familie var de som bidro mest i begynnelsen og hjalp henne med tips, råd og praktiske ting som oppussing og design, men er ikke like sentrale i dag. Hun har aktivt jobbet for å etablere nettverk, og blant annet tatt på seg oppdrag som foreleser og styreposisjoner med intensjon om å bygge nettverk.

4.1.3 Oppsummering nettverk:

Våre informanter oppgir at i oppstarten av selskapet var spesielt familie en viktig del av det nettverket de hadde og de som hjalp dem mest. Videre forblir ektemannen en viktig ressurs i nettverket for de som har mann, mens venner og resten av familien faller litt bort. Kun en av våre fire informanter hadde et nettverk innenfor bransjen de startet opp i. De resterende beskriver et nettverk bestående av svært mange ressurspersoner fra ulike offentlige støtteordninger. Disse ressurspersonene som har hjulpet dem har i flere tilfeller vært en av de avgjørende faktorene for troen på bedriftens forretningsgrunnlag og denne støtten var avgjørende for valget om å satse på en karriere som entreprenør. Cocktail-gründeren hadde allerede et stort nettverk innenfor gründermiljøet og ulike støttenettverk for gründere gjennom tidligere studentverv da hun startet opp. App-gründeren og Kreativtjennbrukssentergründeren kom i kontakt med ulike støtteordninger før oppstarten av bedriften mens bedriften enda var i tenkestadiet. For Begravelsesbyrå-gründeren var det nettopp på et slikt oppstartseminar i regi av en av støtteordningene hun bestemte seg for å satse på en karriere som entreprenør.

To av våre gründere har det offentlige som kunder i deres bedrift. Begge beskriver dette som kontakter det er vanskelig å innhente og for vår app-gründer var noen som kjenner markedet en ressurs hun manglet i sitt nettverk.

De to yngste gründerne, cocktail – og app-gründeren, har ett element mer enn de to eldste i sitt nettverk, nemlig skolen. Universitetet de studerte ved var en viktig del i deres nettverk som hadde satt dem i kontakt med aktører i næringslivet og gitt dem veiledning.

Videre var nettverk noe alle var bevisst og tre av fire av våre informanter jobbet aktivt med å utvide sitt nettverk.

4.2 Utdanning

Utdanningsvalget for norske kvinner og menn er stort sett den samme som for 20 år siden. Førskolelærerutdanning er eksempel på et typisk kvinnefag, mens ved informasjons – og datateknologi er det menn som dominerer.

Cocktail-gründeren og app-gründeren har utdanning innenfor økonomisk – og administrative fag, et fagområde som har omtrent like mange menn som kvinner. Gjenbrukssenter – og begravellesbyrå-gründeren har valgt en mer tradisjonell utdanningsvei for kvinner, altså førskolelærer og service.

Som vi tidligere har nevnt i teorien, har Norge et veldig kjønnsdelt utdannings – og arbeidsmarked. Dette kan være en av årsakene til den lave prosentandelen av kvinnelige etablerere i landet (Spilling 2006). Jo høyere utdanning man har, jo enklere blir det i etableringsprosessen (Jenssen, Kolvereid, Erikson 2012).

App-gründeren er den som har høyest og mest relevant utdanning i forhold til oppstart av egen bedrift. Hun har dog ennå ikke fullført utdanningen, men får sin grad våren 2014. Det vil si at hun har startet opp egen bedrift under utdanningen. Hun har fått god hjelp fra skolen, men den samme fordelingen har cocktail-gründeren, selv med lavere utdanning. Vi ser at gründerne som var under utdanning da de begynte med sin forretningside har fått støtte av sine utdanningssteder i form av kompetanse og kontakter. Utdanning har for dem ikke bare gitt kunnskap og kompetanse, men også nettverk. I hovedsak kan vi si at de har hatt en lettere forståelse på hvordan ting henger sammen og ser på andre alternativer. Da vi intervjuet disse gründerne, snakket de på et mer teoretisk språk om det å starte egen bedrift sammenliknet med begravelles – og gjenbrukssenter-gründeren. Dette kan komme av at de har relevant utdanning til det å starte opp egen bedrift.

Gründer	Utdanning
Cocktail-gründer	Årsstudium i bedriftsøkonomi
Gjenbrukssenter-gründer	Førskolelærer
App-gründer	Bachelor i innovasjon og prosjektledelse (vår 2014)
Begravelsesbyrå-gründer	Webutvikler og designer, frisør

Tabell 4.1 Gründernes utdanning

4.3 Finansiering

Både kvinner og menn søker aktivt i begynnelsen etter finansiering og ressurser. Men en vesentlig forskjell er hvor mye de selv investerer i oppstartsfasen. Kvinner har ofte mindre egenkapital enn menn (Spilling 2009). Med lavere personlig investering i bedriften oppnår ofte kvinner mindre banklån og ekstern kapital (Alsos 2006).

“Jeg ville ha spart meg en liten buffer økonomisk før jeg begynte, for å ha noe å gå på”. – Cocktail-gründer

Begravelsesbyrå-gründeren kunne ikke gå til banken for å få det lånet hun trengte, fordi markedet var slik som det var. Derfor gikk det ut over hjemmet for å kunne starte opp.

“Jeg og mannen min pantsatte huset.” - Begravelsesbyrå-gründer

Gjenbrukssenteret fikk i første omgang støtte fra det offentlige:

“Det var fylket og Salten regionråd som gikk inn med midler. Men selve etableringen var det fylket som gikk inn med en million. Egne midler ble brukt til å etablere AS, for det var et krav fra fylket i mai 2012. Det var etter forprosjektet.” - Gjenbrukssenter-gründer

Både drink-gründeren og app-gründeren fikk også i starten støtte fra det offentlige. De fikk støtte fra Innovasjon Norge, og utfordringen er nå å skaffe seg kapital utenom støtteordningene.

“Nå må jeg få kapital utenom støtteordningene, altså private investorer. Og de er mye, mye, mye mer kritisk på hva de bruker pengene sine på” - Cocktail-gründer

Alle våre gründere syntes finansiering var noe av det mest utfordrende ved oppstarten og det er fremdeles en stor utfordring.

3 av 4 av våre gründere synes det er vanskelig eller ubehagelig å spørre private investorer om penger. Kvinner sliter ofte med dårlig selvtillit og det å gå utenfor sin komfortsone (Kirstistuen 2013).

“Jeg skulle vært litt tøffere og hatt litt mer maskulint i meg”. –Gjenbrukssenter-gründer

Alle hadde benyttet seg av sitt nettverk for å skaffe finansiering. App-gründer har fått lån av familiemedlemmer. Cocktail-gründeren har hatt tett oppfølging av kontakter i Innovasjon Norge siden starten på ideen og fikk etter hvert etablerertilskudd fra Innovasjon Norge og hun har vunnet kapital gjennom en studentorganisasjon hvor hun tidligere satt i styret.

Begravelsesbyrå-gründeren fikk lån i banken etter at hun sammen med sin mann pantsatte huset de eide sammen. Gjenbrukssenter-gründeren fikk forskudd på arv hos familie for å investere i bedriften.

	Gjenbrukssenter	Begravelsesbyrå	Cocktail-gründer	App-gründer
Innovasjon Norge	Nei	Nei	Ja	Ja
Annet offentlig	Ja	Nei	Nei	Nei
Egenkapital	Ja	Ja	Nei	Nei
Familie	Nei	Nei	Nei	Ja
Investorer	Ja	Nei	Nei	Nei

Tabell 4.2 Oversikt over finansieringen til entreprenørene

4.4 Kognitive barrierer

Vi ønsket å undersøke utsagnene Britt Kufås fra Kvinnovasjon kom med i et intervju med VG med våre informanter. Det viste seg at våre informanter ikke passet særlig bra til Kufås beskrivelse. Det som allikevel stemte, var at våre kvinner hadde lite kapital. Alle som deltok i våre intervju, sa at dette var blant de vanskeligste utfordringene.

” Men nå må jeg jo inn for å få noen andre, noen personlige folks sine penger inn i det. Og de er mye, mye, MYE mer kritisk på hva de bruker sine penger på”. –Cocktail-gründer

De andre utsagnene gikk på kognitive barrierer som at kvinner tenker for smått. Dette stemte delvis overens med våre informanter også. To av våre gründere tenker globalt, slik som cocktail – og app-gründere, mens de to andre, gjenbrukssenter – og begravelsesbyrå-gründeren tenker i mindre omkrets. Her kan de ulike familiesituasjonene være en faktor. Det alle gründerne hadde til felles var at våre gründere har tatt relativt stor risiko.

Begravelsesbyrå-gründeren er et praktksempel på det å ta høy risiko. Hun har pantsatt huset for å kunne starte egen bedrift.

”Det har vært utfordrene å få finansiering siden markedet var slik som det var. Det gikk ikke å gå i banken å få et lån slik som jeg trengte. Derfor gikk det ut over hus og hjem.” – Begravelsesbyrå-gründer.

Informantene ble spurt om de opplevde noen hindring knyttet til det å være kvinne og selvstendig næringsdrivende.

”Man føler at man blir litt undervurdert på ulike plasser. Slik som den gangen jeg ringe og fortalte hva jeg skulle gjøre, så sitter personen i den andre enden og bare flirte av meg. Så det er ingen tvil om at man merker det jo.” –Cocktail-gründer

”Det blir jo kanskje påstander, men jeg kjenner jo litt på det at jeg tror det er lettere som mann fordi de er litt ’tut og kjør rett frem’ og tenker kanskje ikke at de maser eller ’huff nei skal jeg banke på flere dører?’.” –Gjenbrukssenter-gründer

Videre påpekte begge at de ikke reflekterte så mye over kjønn og at de tenkte fag. Begravelsesbyrået opplevde likevel at noen kunder foretrakk dem på grunn av at de var det eneste byrået med kvinnelig ledelse og ansatte i området.

I tillegg kom informantene med uttalelser på flere av de andre spørsmålene som vi kan knytte til deres opplevelse av forskjellsbehandling/svakheter som kvinnelig entreprenør:

”Men det å bli møtt med all den skepsisen som man blir møtt med som jente i et mannsdominert yrke er jo også ei utfordring av og til.” –Begravelsesbyrå-gründer til spørsmålet om hva hun opplevde som mest utfordrende i oppstarten.

”Jeg tenker at om jeg hadde vært mann så hadde det kanskje vært enklere. Da hadde jeg kanskje vært litt tøffere i trynet, mens vi damer kanskje er litt rundere. Jeg blir alltid imponert over damer som er litt mer handling og ikke er så mye ’dikkekikk’.” –Gjenbrukssenter-gründer om hvordan hun opplever møter med investorer.

	Gjenbrukssenter	Begravelsesbyrå	Cocktail	App
Lite risiko	Nei	Nei	Nei	Nei
Har lav selvtillit om seg selv som gründer og sine ideer	Nei	Nei	Nei	Nei
Har lite kapital	Ja	Ja	Ja	Ja
Tenker for smått	Ja	Ja	Nei	Nei

Tabell 4.3 Oppsummering av sammenligningen

4.4.1 Planlagt adferd

Alle gründerne hadde til felles at de uttrykte stor selvtillit rundt seg selv som entreprenør og sin ide. Men selvsikkerheten var ikke på topp i startfasen for to av gründerne, begravelsesbyrå- og app-gründeren. Men dette har kommet etter hvert og nå er selvsikkerheten der den skal være.

” Har ikke hatt selvtillit på det å starte egen bedrift, det har kommet etter hvert. Men jeg har hele tiden vært sikker på at det skulle gå bra.” - Begravelsesbyrå-gründeren

I følge Ajzen (1988) er selvtillit viktig som entreprenør. Vi stilte informantene spørsmål om de hadde opplevd forskjellsbehandling på bakgrunn av kjønn, dette kunne være positivt eller negativt. Med dette spørsmålet ønsket vi å undersøke hvordan informantene opplevde selv å bli behandlet ulikt på bakgrunn av kjønn og gjennom intervjuet om de hadde noen subjektive følelser av å bli behandlet ulikt. Om kvinnene føler seg annerledes behandlet kan bli en kognitiv barriere for dem som påvirker deres selvbilde. Til spørsmålet svarte både cocktail-

gründer og app-gründer at de opplevde det positivt å være kvinne i møte med Innovasjon Norge. De to andre hadde ingen spesielle hendelser hvor de følte at de hadde blitt forskjellsbehandlet.

”Bortsett fra det der at jeg blir oversett i enkelte sammenhenger, synes jeg det går ganske greit.” –Begravelsesbyrå-gründer.

4.4.1.1 Holdninger til adferden:

Her vil alle gründerne få et høyt gjennomsnitt på målet på sin holdning til adferden. De vil heller eie sin egen bedrift enn å være ansatt hos andre og de vil eie egen bedrift framfor en lovende karriere.

”Jeg jobbet fast i min tidligere jobb i tre år. Jeg tror jeg blir et bedre menneske på mange vis på å gjøre det som jeg gjør”. – Begravelsesbyrå-gründeren.

De er også villige til å ofre mye for at bedriften skal klare seg.

”Jeg pantsatte både hus, mann og barn. Rett og slett”. – Begravelsesbyrå-grynderen

Og til slutt, de er villige til å arbeide mer med samme lønn i egen bedrift enn som ansatt hos andre.

”Jeg er en som er veldig mye her på jobb om dagen, så er jeg hjemme i kjernetiden og henter barn og lager middag og alt det frem til legging, så setter jeg meg ned igjen med arbeidet”. – Gjenbrukssenter-gründer.

4.4.1.2 Subjektive normer som gjelder adferden:

Dette dreier seg om hva de nærmeste mener og i hvilken grad gründerne bryr seg om dette.

Her vil app-gründeren og cocktail-gründeren være motsatt av hverandre. App-gründeren fortalte i intervjuet at hun ikke ville ha startet opp egen bedrift hvis moren var negativ til dette. App-gründeren skårer lavt på denne delen fordi hun har brydd seg om hva andre mener.

”Jeg har holdt ideen veldig for meg selv og det handler kanskje også litt om ”synes andre dette er bra?” man føler seg litt usikker på om hvordan andre vil se på ideen din”. – App-gründer

Cocktail-gründeren derimot ble lite påvirket av familien. Hun fortalte i intervjuet at hun ville nok startet opp egen bedrift uavhengig av at familien var positiv eller negativ til dette.

Da vi spurte cocktail-gründeren om det å få støtte fra familien var en påvirkning på å starte opp egen bedrift, svarte hun dette:

“Ikke til om jeg skulle starte eller ikke. Og jeg bestemte meg for at jeg skulle gjøre det. Men selvfølgelig, jeg syntes det var trist å ikke for eksempel ha støtte fra begge foreldrene mine. Jeg ga lyd og uttrykk for at jeg ikke syntes at dette var noe greit, og at jeg følte på det da. Men det satte ikke en stopper for at jeg ikke skulle gjøre det” -Cocktail-gründer

4.4.1.3 Oppfattet adferdskontroll

Alle gründerne hadde god mestringsevne, altså troen på egen evne til å utføre handlinger relatert til sin bedrift. Alle mente at de hadde mye kunnskaper om bransjen de gikk inn i, men mindre kunnskap om det å starte egen bedrift.

“Det er et stort arbeid å starte bedrift, mye større en det man tror det er” - App-gründer
Opplevd kontroll over adferden er om gründeren gjør noe eller ikke, det er helt opp til dem selv. Gründerne er helt klare på dette, det de gjør, er helt opp til dem selv.

“Den avgjørelsen om å starte egen bedrift må man nesten ta selv og stå for og tar den!” -
Cocktail.gründer

4.5 Risiko

Britt Kufaa (prosjektleder for Kvinnoasjon) sa i et intervju til VG at kvinner tar for liten risiko. Våre informanter derimot har alle tatt stor risiko ved oppstarten, men ikke alle har vært flinke til og vurdert den før de startet.

“Jeg tar mye risiko! Men jeg har vurdert det mye. Men den har ikke vært så stor siden jeg får en del støtte fra Innovasjon Norge og jeg har spurt folk mye hva de synes om ideen min. Det har vært noe jeg har vurdert veldig nøye underveis.” - App-gründeren

“Risikoen har vært veldig stor! Men jeg gir ikke opp.”- gjenbrukssenter-gründer

Da vi spurte begravelsesbyrå-gründeren om hvordan hun ville vurdere sin risikotakning, svarte hun dette:

“Ja, altså, det har hendt at jeg har sammenliknet meg med en blondine. Der jeg bare har hatt målet i sikte langt der borte også har jeg gått den veien. Og den har altså ikke vært strak den

veien”!

Cocktail-gründeren føler ikke hun har tatt så stor økonomisk risiko da hun ikke har hatt kapital å investere. Hun tar likevel en risiko forbundet med det å sette alt annet på vent. Cocktail-gründeren avsluttet sitt studieløp for å satse for fullt på en mer usikker karriere som entreprenør. Bakgrunnen for at hun valgte å gjøre dette var for å vise omgivelsene at hun hadde stor tro på sin ide og kunne fokusere mer på å realisere bedriften. I alt kan vi se at gründerne har akseptert risikoen de har sett, og er villige til å gå den veien.

4.6 Familiesituasjon

Familieforholdene kan gi begrensninger for entreprenørene (Berg og Foss 2002). Dette så vi blant annet for daglig leder for gjenbrukssenteret og i begravellesbyrået. Da vi spurte om hvordan de kombinerer familielivet og rollen som selvstendig næringsdrivende, svarte daglig leder for gjenbrukssenteret dette:

“Der tror jeg jo også som mamma og kvinne at det er litt annerledes. Så da tenker jeg jo at jeg skulle hatt store barn. Det hadde vært mye enklere. Da kunne jeg jobbet lengre.”

Men med selv større barn kan familielivet være en utfordring, slik som situasjonen er for gründeren i begravellesbyrået.

“Familien min har måtte lære seg å være veldig selvstendig. Jeg har jo en jobb som gjør at jeg av og til må ut midt i middagen, eller midt i middagslagingen, håndballkamper eller hva det enn måtte være. Og det har jo ikke vært mye ferie på familien de siste årene.”

Hvor man befinner seg i livsløpet er med på å gi ulike forutsetninger til entreprenørskap (Berg og Foss 2002). Vi hadde intervjuet to gründere med barn og to uten barn. De to gründerne uten barn har dermed andre forutsetninger når det kommer til entreprenørskap:

“Men når det kommer til familien, så har jeg jo ikke mann eller barn eller slike ting. Så det bekymrer jeg meg ikke for, før den tingen kommer da”. – Cocktail-gründer

Familie er ikke bare en hindring, de kan også være en kilde til nettverk. Samtlige av våre informanter har familiemedlemmer i sitt nettverk og da særlig i oppstarten.

Familiestatus påvirker valg for oppstartstidspunkt og bruk av tid på virksomheten. Støtte fra familie er viktig, og ofte helt nødvendig da valg av å drive egen virksomhet påvirker nærmeste familie som blir nødt til å tilrettelegge for en entreprenørs livsstil (Berg og Foss 2002).

Som diskutert i teorien kan man klassifisere entreprenørene i fire kategorier. De fire kategoriene viser ulike måter å tilpasse familien med entreprenørskapskarrieren. Men i vårt tilfelle havner våre entreprenører kun under to av disse:

Karriereentreprenøren er entreprenørskap en livsstil. I denne kategorien vil cocktail-gründeren og app-gründeren tilhøre. De er unge, enslige og uten ansvar for andre enn deg selv. Til felles ønsker de å lansere sitt produkt over et større geografisk område. De fokuserer på potensiell vekst og har satt seg høye mål for fremtiden:

“Produktene er lansert, har startet med nye produkter, utvidet produksjon og har distribusjon i flere land”. – Cocktail-gründer om hvor hun ser for seg bedriften om fem år.

Kombinasjonsentreprenøren kombinerer karriere og ansvar for familien. De har ofte samboer og har barn som ennå bor hjemme. Begravelsesbyrå-gründeren og gjenbrukssenter-gründeren vil tilhøre denne kategorien. Felles med disse to, er at de ønsker vekst mer lokalt.

“ At det skal vokse for å være en ressurs for en større del av fylket og ikke bare Salten”. – Gjenbrukssenter-gründer om hvor hun ser for seg selskapet om fem år.

Gründer	Livssituasjon	Viktigste støttespiller
Gjenbrukssenteret	Mann og barn	Mann
Begravelsesbyrået	Mann og barn	Mann
Cocktail-gründer	Singel	Bror
App-gründer	Samboer	Mamma

Tabell 4.4 Oppsummering av livssituasjon og støttespillere

4.7 Strukturelle forhold

Her vil vi påpeke at Innovasjon Norge har hatt en viktig betydning for våre gründere, både som finansiell støtte og for informasjonshenting. Innovasjon Norge har ett kontor i Nordland, og det er lokalisert her i Bodø (innovasjonnorge.no). Siden våre gründere og Innovasjon Norge er lokalisert i Bodø, kan vi se dette på en faktor som er med på å påvirke den entreprenørielle kulturen her i Bodø. De har de siste årene fått et økt fokus på å øke den kvinnelige andelen av entreprenører. Det er også blitt et internasjonalt fokus på akkurat dette. De to yngste gründerne i vår oppgave, app – og cocktail-gründeren, føler de er blitt prioritert av Innovasjon Norge fordi de er kvinner og har dermed fått forenklet sin oppstart av egen bedrift.

En annen faktor som er med på å påvirke den entreprenørielle kulturen her i Bodø, er Universitetet i Nordland. Ved Handelshøyskolen ved Universitetet kan man ta både bachelor og master i entreprenørskap (uin.no).

Informant:	Største utfordring:
Cocktail-gründer	Det administrative
Kreativtgjennbrukssenter	Finansiering
App-gründer	Manglende informasjon/Finansiering
Begravelsesbyrå	Det administrative

Tabell 4.5 En oversikt over våre informanternes største opplevde utfordring

4.8 Avslutning

Oppgavens hovedmål har vært å se på hvordan kvinnelige entreprenører bruker sitt nettverk og hvilke hindringer de møter som entreprenører møter med utgangspunkt i vårt forskningsspørsmål:

Hvordan er kvinnelige entreprenørers bruk av nettverk og hvilke hindringer møter de i etableringen av egen virksomhet?

I dette kapitlet oppsummerer vi viktige funn fra våre resultater. Utgangspunktet er vår forskningsmodell som er laget ut fra teorier om nettverk og barrierer for kvinnelige entreprenører

møter. Vi har gjennomført fire dybdeintervjuer med fire kvinnelige entreprenører fra Bodø. Vi knyttet så funnene våre opp mot teorien for å finne svar på problemstillingen vår

5.0 KONKLUSJON

I konklusjonen tar vi for oss de viktigste funnene og de ulike teoriene etter hverandre for å gi en oversikt over resultatene av undersøkelsen.

5.1 Nettverk

Alle informantene har vært flinke til å utnytte de svake båndene i nettverket for å hente inn informasjon. Da har de brukt det offentlige og det profesjonelle nettverket. Denne delen er den største delen av deres nettverk. Samtlige av våre informanter har deltatt på en eller flere nettverkssamlinger i regi av offentlige støtteordninger, og beskriver dette som en viktig arena for nettverksetablering. Ut fra intervjuene fremkommer det at de kvinnelige entreprenørene bruker nettverkssamlingene som en arena for råd og støtte. For oss kan det se ut som nettverkene blir et sympatinettsverk hvor de får emosjonell avlastning. De oppnår ikke et bransjenettverk, men heller et nettverk de kan støtte seg til. Det som mangler er en inngang i bransjen.

Familien har vært en sentral faktor i alle våre informanters nettverk. Dette stemmer godt overens med teorien om at kvinnelige nettverk gjerne består av nære relasjoner, slik som venner og familie. Men denne teorien stemmer bare delvis overens med våre gründeres nettverk. Som vi tidligere har skrevet har familien vært viktig, men venner har hatt en svært liten rolle i alles nettverk. En teori kan være at nettverkssamlingene tar over vennenes rolle hvor de knytter til seg kontakter som fungerer motiverende og støttende for entreprenøren. Dette kan også forklare hvorfor andelen av venner i deres nettverkskart ble mindre enn antatt. Med dette ser vi at kvinnene utnytter sitt nettverk på en mindre profesjonell måte, og det blir dermed en skjev fordeling i nettverkskartet.

Teorien om at kvinner har en fin blanding mellom kvinner og menn i sitt nettverk passer godt for våre gründerne. To av disse, cocktail-gründeren og begravellesbyrå-gründeren, har tredd inn i en mannsdominerende bransje, og får dermed naturlig noen menn med i sitt nettverk. De to andre, app-gründeren og gjenbrukssenter-gründeren, har tredd inn i en mer nøytral bransje, men har likevel en del menn i nettverket

Vi ser at nettverkssamlingene og arenaene våre kvinnelige entreprenører deltar i bidrar lite til å utvikle et profesjonelt nettverk. Våre entreprenører beskriver i intervjuet dette som

profesjonelle nettverk, men forklarer i nettverkets funksjon at det går over i en mer psykologisk støtte og motivasjonsrolle, slik som et nettverk av støttende venner.

5.2 Utdanning som grunnlag for entreprenørskap

For våre to gründere som var under utdanning har utdanningsinstitusjonen vært et viktig bidrag i deres nettverk. Universitetene har bidratt med kompetanse og introdusert kontakt med ulike instanser som kan være nyttig som entreprenør.

Tre av våre informanter har høyere utdanning og i tråd med teorien opplevde de ikke like mye administrative utfordringer knyttet til å starte egen bedrift. For begravelsesbyrå-gründeren som ikke har høyere utdanning var det administrative den største utfordringen med å starte bedrift.

5.3 Finansiering

Det er stor forskjell på hvor mye kvinnelige og mannlige entreprenører investerer i egen bedrift i oppstartsfasen. Kvinner har som regel mindre egenkapital enn menn (Spilling 2009). Som et resultat av at kvinner investerer mindre personlig finansiell kapital i bedriften får de mindre banklån og ekstern kapital (Alsos 2006).

Ingen av våre informanter hadde spart opp egenkapital før de begynte. I tråd med teorien resulterte dette i at den ene informanten vår som søkte om banklån, ikke fikk dette.

To av våre informanter har ikke investert egne penger men fått etablererstipend fra Innovasjon Norge. Det problematiske med denne støtteordningen for dem var at man ikke får utbetalt beløpet på forskudd, det etterbetales. Derfor måtte de ut for å skaffe inn kapital for å dekke kostnader frem til utbetalingen. De opplevde i tillegg støtteordningen som vanskelig administrativt, og dermed gikk mye tid bort til dette.

Alle våre gründere har benyttet seg av sitt nettverk for å skaffe finansiell kapital, enten det har vært familie eller kontakter i støtteordninger som Innovasjon Norge. Hele tre av fire av våre gründere synes det var vanskelig og ubehagelig å kontakte investorer.

To av våre gründere har investert egne midler i bedriften i form av personlig lån og forskudd på arv. På spørsmål om hva de ville gjort annerledes med den kunnskapen de har nå, svarte en at hun ville ha spart opp en buffer i forkant.

Alle våre gründere nevnte finansiering som en av de største hindringene de hadde opplevd med det å starte egen bedrift, to beskrev finansiering som den største utfordringen.

5.4 Kognitive barrierer

Selvtilitt øker sjansen for at entreprenøren lykkes (Ajzen 1988). Alle gründerne følte de hadde god selvtilitt til sin ide og kunnskapen de besitter. Usikkerheten kom derimot ved det å faktisk starte egen bedrift. Gjennom våre intervjuer kom informantene med mange utsagn som omhandlet deres egen mangel på ”maskuline egenskaper”. For oss kan det se ut som de skapte egne barrierer gjennom å identifisere seg med stereotypien av hvordan kvinner er og brukte dette som unnskyldninger for ikke å tørre.

Det kom frem gjennom intervjuene at de i liten eller ingen grad ble påvirket av hva andre syntes om deres handlinger. Unntaket var for entreprenørene med familie hvor støtte fra deres ektefelle var avgjørende. Alle gründerne hadde virkelig lyst og foretrakk å eie egen bedrift fremfor å være ansatt.

5.5 Risiko

Våre informanter vurderte egen risikotakning ulikt. De fleste knyttet risiko til det å ta finansiell risiko. Begravelsesbyrå-gründeren og kreativtjenbrukssenter-gründeren har begge investert egne midler (gjennom personlig lån og forskuttet arv) og følte begge de hadde tatt stor risiko. App-gründeren og cocktail-gründeren følte at ettersom de ikke hadde investert egen kapital hadde de ikke tatt så stor risiko. Begravelsesbyrå-gründeren og tjenbrukssenter-gründeren, som også er de to eldste, var klar over risikoen da de startet opp, men vurderte den og godtok den. For app-gründeren og cocktail-gründeren kom risikoen litt etter hvert som de måtte investere mer og mer av både tid og kapital i sin bedrift.

Under intervjuene oppdaget vi at kvinnenene i oppgaven vår, gjerne bruker familien for å redusere risikoen. Det blir dermed enklere å gjennomføre oppstarten av egen bedrift hvis man har støtte fra familien. Dette var særlig relevant for begravelses – og tjenbrukssenter-gründeren. Begravelsesbyrå-gründeren bruker også nettverket som ble etablert gjennom de kvinnelige gründer-samlingene og andre personer som er i samme bransje som henne, for å redusere risikoen. Gjennom dette nettverket fikk hun tips og råd om blant annet valg av gode leverandører av produkter og tjenester. Hun syntes det var godt å få snakke med andre som var i samme situasjon som henne.

5.6 Familie

Familie blir først og fremst beskrevet i litteraturen som noe negativt for kvinnelige entreprenører som setter begrensninger. Gjennom intervjuene vi har holdt kommer det frem at familie fungerer som en viktig motivasjon og støttespiller. For entreprenørene med familie har støtten fra deres ektefelle vært avgjørende. Nå som kvinnene bruker mye tid på sin bedrift, overlater de et større ansvar til mannen når det kommer til hus og barn. Derfor har det vært helt sentralt at mannen er en god støttespiller. Ikke bare som motivasjonsfaktor, men også at han ikke er bundet til de tradisjonelle kjønnsrollene. Dette har vært essensielt for gjenbrukssenter – og begravelsesbyrå-gründeren.

Felles for alle gründerne var at privatlivet og rollen som selvstendig næringsdrivende var vanskelig å skille. Noen så på disse faktorene som en og samme faktor. Kvinnene brukte i stor grad familierelasjoner i sitt nettverk.

5.7 Begrensninger og kritikk til oppgaven

Begrensningene har skjedd naturlig da vi har kontaktet kvinnelige entreprenører i Bodø. Vårt forskningsområde har vært snevert og sier lite om hvilke hindringer kvinnelige entreprenører generelt møter. Oppgaven sier ingenting om hvilke hindringer kvinnelige entreprenører som har forsøkt å starte opp, uten å lykkes, har møtt. Vi har kun intervjuet kvinnelige entreprenører som har startet bedrift som fortsatt driver. Dette er et resultat av begrenset tid og ressurstilgang i henhold til oppgavens omfang. En annen faktor som var av betydning var at to av våre gründerne var svært unge. Vi fikk dermed problemer med å skille om utfordringene var aktuelle på grunn av kjønn, eller alder.

Vi har i ettertid sett noen svakheter ved intervjuguiden vår. Nettverkskartet vi hadde konstruert var litt avansert. Å forklare informantene hvordan de skulle utføre oppgaven tok tid, likevel vil vi understreke at samtlige av våre informanter fikk forklart dette grundig nok til at alle forsto oppgaven.

Som et resultat av begrensningene våre er vi nødt å være kritiske til de resultatene vi har kommet frem til i vår oppgave.

5.8 Ulikheter mellom teori og praksis

Det er forskjell på hvordan teorien tar for seg emnene og hvordan det fungerer i praksis. Hvilke hindringer kvinnelige entreprenører møter er avhengig av hvordan forutsetninger entreprenøren har og er svært sammensatt i forhold til teorien.

5.9 Implikasjoner

Oppgaven tar for seg kvinnelige gründeres nettverk, hvordan de anvender sitt nettverk og hindringer kvinnelige entreprenører møter i etablering av egen bedrift. Våre funn kan ikke generaliseres, men kan inspirere og være interessante for kvinnelige gründerne, de som underviser kvinnelige potensielle gründerne, offentlige myndigheter og alle som er en del av kvinnelige entreprenørers nettverk. Vi vil videre komme med noen implikasjoner basert på vår forskning.

Vi vil oppfordre kvinnelige entreprenører til å bli mer bevisst på å skille mellom sosiale og profesjonelle nettverk. Å knytte sterke bånd gir noen fordeler, men er også svært tidkrevende. Ved å beholde flere i sitt nettverk som svake bånd vil kvinner kunne øke nettverket sitt i volum og opparbeidet seg flere relasjoner i bransjen de operer i.

Basert på våre funn vil vi oppfordre offentlige myndigheter til å fortsette å ha fokus på kvinners nettverk da vi ser dette er en utfordring. Hvordan det jobbes med kvinners nettverk bør endres fra å tilegne kvinner mer kvinnelig nettverk i samme situasjon og mer over på et profesjonelt nettverk som de kan anvende i sin virksomhet.

Å fokusere på hvordan man kan skape nettverk og få tilgang på ressurser, gjennom nettverk i utdanning av potensielle kvinnelige entreprenører, kan vi muligens styrke kvinners tilnærming til nettverk allerede fra et tidlig stadium. Sterke og svake bånd styrker og svakheter er svært relevant. Det er en fordel å ha både sterke og svake bånd i sitt nettverk.

Til alle som er en del av kvinnelige entreprenørers nettverk vil vi komme med en oppfordring om å være seg bevisst at man behandler dem likestilt med mannlige entreprenører. Man kan være bevisst at nettverk fremdeles er en aktuell problemstilling for kvinnelige entreprenører og invitere dem inn på arenaer hvor nettverk dannes, der hvor kanskje menn i dominerer i dag.

5.10 Videre forskning

Til videre forskning vil vi foreslå å kontakte et bredere spekter av kvinnelige entreprenører for å oppnå mer representative resultater. Da mener vi kvinner fra ulike steder i landet, bredere spekter i alder, livssituasjon og bakgrunn.

Videre forskning kunne tatt for seg kvinnelige entreprenører som mislyktes eller ga opp forsøket på å starte opp bedrift og hvilke faktorer som var avgjørende.

Det er gjort tiltak for å øke antall kvinnelige gründere, men mange faller utenfor rammene for støtteordningene.

”Vi leter etter prosjekter med potensial for å skape internasjonalt konkurransedyktige produkter og tjenester. Det er viktig at prosjektet gir økt verdiskapning i Norge.”
(innovasjon norge.no).

For de informantene i vår oppgave som fikk støtte var dette avgjørende for bedriftens eksistens. Vi vil oppfordre til en forbedring av den bredden støtteordningen omfatter. En oppfatning blant kvinnene i vår undersøkelse var at rammene for å få støtte var veldig firkantede og dette kan resultere i at kvinner med manglende kapital ikke realiserer sin forretningside.

Et annet problem med støtteordningen er at den tilbakebetales entreprenøren i etterkant og det er svært vanskelig å forstå hvordan støtten kan anvendes og hvordan man kan få den. Dette bør forbedres slik at det administrative rundt støtten ikke blir en barriere i seg selv.

Det statlige monopolet i helsevesen gjør det vanskelig for kvinner å starte opp i de sektorene hvor de har mest kompetanse. Videre forskning kunne sett på hvordan organisasjoner og myndigheter kan endre sine strategier for å åpne opp for at kvinnelige entreprenører kan etablere bedrift i sektorer hvor de har mest kompetanse.

Litteraturliste

- Ajzen, I., (1988) *Attitudes, Personality and Behavior*. Open University Press, Buckingham.
- Aldrich, H. E., Elam, A. B. & Reese, P. R. (1997) Strong ties, weak ties, and strangers: Do women owners differ from men in their use of networking to obtain assistance?
- I Birley, S. & MacMillan, I. C. (1997) *Entrepreneurship in a Global Context*. Routledge, London.
- Alsos, G.A. (2006) *Barrierer for kvinners entreprenørskap*. NF-arbeidsnotat nr 1009/2006. Kunnskapsparken Bodø.
- Alsos, G. A. & Kolvareid L. (2005) *Entrepreneurship among women in Norway*, i Hauge, E. S. and Havnes, P. A. (2005) *Women entrepreneurs : theory, research and policy implications*. Høyskoleforlaget, Kristiansand.
- Berg Gunnerud, N. & Foss, L. (2002) *Entreprenørskap. Kjønn, livsløp og sted*. Abstrakt Forlag, Oslo.
- Berglann, H., Golombek, R. & Røed K. (2013) *Entreprenørskap i Norge – mest for menn?* Nummer 1-2 Universitetsforlaget.
- Egidius, H. (2006) *Psykologisk leksikon*. 4. Opplag. Aschehoug.
- Endringsledelse*. Nedlastningsdato 13. Mai 2014 fra:
<http://www.ipo.no/lederskap/endringsledelse.htm>
- Etablerere i næringslivet, 2011-2012*. Nedlastningsdato 10. Mars 2014 fra:
<http://ssb.no/etablerere>
- Farbrot, A. (2013) *Rettferdighet avgjør gründersuksess*. Nedlastningsdato 13. Mai 2014 fra:
<http://www.bi.no/bizreview/artikler/rettferdighet-avgjor-grundersuksess/>
- Foss, L. & Bye, P. (2002), *Betyr kjønn noe for etablereres nettverk?*, I Berg Gunnerud, N. & Foss, L. (2002) *Entreprenørskap. Kjønn, livsløp og sted*. Abstrakt Forlag, Oslo.
- Greve, A (2000). *Sosial kapital, hvor står vi i dag?* Nedlastningsdato 13. mai 2014 fra:
<http://www.magma.no/sosial-kapital-hvor-staar-vi-i-dag>
- Jenssen, J. I. & Koenig, H. F. (2002) *The Effect of Social Networks on Resource Access and Business Start-ups*. European Planning Studies, 10(8): 1039-1046. Routledge, London.
- Jenssen, J. I., Kolvareid, L. & Erikson T. (2012) *Perspektiver på entreprenørskap*. 2. Utg. Høyskoleforlaget: Kristiansand.
- Johannessen, A., Christoffersen, L. & Tufte, P. A. (2011) *Forskningsmetode for økonomisk-administrative fag*. 3 Utg. Abstrakt Forelag: Oslo.

Kirstistuen, L. B. (2013) *Færre kvinner enn men starter egne bedrifter*. Nedlastningsdato 27. Februar 2014 fra: <http://norgesnytt.eu/?p=38257>

Kun 1 av 4 gründere er kvinner: Mageplask for regjeringens mål om 40 prosent innen 2013. Nedlastningsdato 27. Februar 2014 fra: <http://www.vg.no/nyheter/innenriks/kun-1-av-4-grundere-er-kvinner/a/10048375/>

Langaland, O. (2010) *Kompetent kapital og finansiering av innovative bedrifter i tidlige faser*. NIBR-notat 2010:103. Akershus fylkeskommune og Oslo kommune.

Marthinsen, Kerstin (2009) *Nyttige nettverk*. Aschehoug forelag.

Nettverk er viktige, og er det mulig å utvikle det mellom pilotsykehusprosjektene?
Nedlastningsdato 10. Mai 2014 fra:
<http://www.regjeringen.no/upload/HOD/Nettverk%20ikke%20en%20organisasjon%20Per%20Martin%20Knutson.pdf>

Nettverkskart. Nedlastningsdato 10. mai 2014 fra
<http://www.bufetat.no/Documents/Bufetat.no/Tvangsekteskap/Forslag%20til%20mal%20for%20nettverkskart.pdf>

Nye bedrifter gir vekst i samfunnet. Nedlastningsdato 08. Mars 2014 fra:
<http://arenaberedskap.no/>

Hew, H. S. (2013) *So WHAT are the unique challenges faced by Women Entrepreneurs?*
Nedlastningsdato 20. April 2014 fra: <http://sohowtomakemoneyonline.com/blog/self-development/charateristic-of-women-entrepreneurs.html>

Politikk for likestilling. Nedlastningsdato 10. Mai 2014 fra:
<http://www.regjeringen.no/nb/dep/bld/dok/nouer/2012/nou-2012-15/9/3/4.html?id=699907>

Shane, S. (2003) *A general theory of entrepreneurship : the individual-opportunity nexus*. Northampton, Massachusetts, Edward Elgar.

Spilling, O. R. (2006) *Entreprenørskap på norsk*. 2. Utgave Fagbokforlaget, Bergen.

Store Norske leksikon (2005-2007) Nedlastningsdato 13. mai 2014 fra:
http://snl.no/kapital%2Fhuman_kapital

Studietilbud ved Universitetet i Nordland. Nedlastningsdato 10. mai 2014 fra
<http://www.uin.no/studietilbud/Pages/default.aspx>

Wickham, Phillip A. (2006) *Strategic entrepreneurship*, 4 Utgave. Essex, Pearson Education Limited.

Sæther, N. Ø. (2005) *Den grenseløse gründer*. Nedlastningsdato 10. mai 2014 fra:
http://www.samtiden.no/05_1/art4.php

Øvergaard, Svein (2012) *Den klassiske entreprenøren*. Nedlastningsdato 27. Februar 2014 fra: <http://www.forskning.no/artikler/2012/februar/312130>

Åmo, B. W. (2012) *Entreprenørskapsutdanning i endring*, Cappelen Damm.

Vedlegg 1:

Spørreskjema til gründere:

Presentasjon om oss selv:

Personalia:

1. Navn:
2. Alder:
3. Sivilstatus:
4. Barn? Hvor mange?
5. (Høyere)utdanning:
6. Kurs som er relevante, evt hva, hvor?
7. Hvorfor starte egen bedrift?
8. Har du vært involvert i tidligere bedriftsetableringer?
9. Er det noen i familien som har startet opp noe eget?
10. Noe du vil tilføye for å beskrive deg selv som gründer?

Utfordringer:

1. Hva syntes du var mest utfordrende i oppstarten? (eks. Var det å få tilgang til nødvendige ressurser, kapital, kunnskap, danne nettverk, risiko, balanse mellom oppstart av egen bedrift og familie?)
2. Hvorfor syntes du dette var utfordrende?
- Hvordan taklet du disse?
3. Møter du fortsatt utfordringer/hindringer?
- Hvilke?
4. Opplevde du noen hindringer knyttet til det å være kvinne og selvstendig næringsdrivende?
5. Hvordan kombinerer du familie (privatliv) og rollen som selvstendig næringsdrivende?
6. Hva synes dine omgivelser om valget om å starte bedrift? (Reaksjoner? Eksempler?)
7. Er det noe du ville gjort annerledes med tanke på den erfaringen du har fått?

Kvinner og entreprenørskap:

- 1) Har du opplevd situasjoner hvor det har vært forskjellsbehandling på bakgrunn av kjønn?
- Hvilke?
- 2) Hvordan er oppstarten/utviklingen av bedriften finansiert?
- 3) Opplevde du utfordringer knyttet til å skaffe kapital?

- 4) Hvordan vil du selv vurdere seg selv da du var i oppstartsfasen? Følte du at du hadde nok kunnskap om å starte egen bedrift? Hvordan var selvsikkerheten i oppstartsfasen og stå-på-viljen?
- 5) Hvordan vil du vurdere din egen risikotakning? Fortell litt om dette.
- 6) Hva var det som fikk deg til å starte egen bedrift? (Feig/modig)
- 7) Hvor tror du at du er om fem år?

Nettverk:

1. Hvem var med i oppstartsfasen? (familie, venner, bekjente osv.)
2. Hvilke ressurser mangler du i ditt nettverk?
3. Bygger du aktivt nettverk?
- Hvordan?
4. Har du/hvordan brukte du ditt nettverk i denne prosessen?
5. Forklare og illustrer nettverkskart

Noe å tilføye?