

BCR3103

Bacheloroppgave

Høyskolen Kristiania

Hvordan sprekke bobla:

En definisjon av hva som driver impact investment



VÅR 2019

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

"Age of green will not spread by guilt or fear.

It's going to spread by desire and aspiration"

Prof. Carlota Perez, 2018

FORORD

Denne bacheloroppgaven er skrevet i forbindelse med avslutningen av et treårig studie ved Høyskolen Kristiania. Gjennom vårt studie i kreativitet, innovasjon og forretningsutvikling har vi fått mye inspirerende innsikt i hvordan utfordre det eksisterende og finne nye løsninger på forretningsmessige og samfunnsmessige problemer.

I denne oppgaven har vi sett på den fremvoksende investeringsformen *impact investment*. Omfanget av oppgaven har gitt oss enorm innsikt i et helt nytt miljø og hva som ligger bak tanken om å investere i nystartede bedrifter. Valg av tema har gitt oss et enda mer helhetlig bilde i vår studieretning, da den undersøker finansieringsperspektivet til entreprenøriell aktivitet. Vi har også lært mye om hvordan arbeide ut i fra metodisk forskningsdesign, samt utarbeide større fagtekster. Det har vært en enormt krevende prosess, men samtidig veldig lærerikt og spennende.

Først og fremst vil vi gi en stor takk til vår veileder Kristin Undheim som har hjulpet oss med å komme på smalere spor og kommet med konstruktive, motiverende tilbakemeldinger. Videre vil vi takke våre fantastiske forelesere ved Høyskolen Kristiania for engasjerende og inkluderende økter. Dette har bidratt til at studiet har vært ekstra interessant og lærerikt.

Vi vil også takke entreprenør og investor Tharald Nustad for å ha introdusert oss for *impact investment* og gitt oss god tilgang til miljøet. Vi ønsker også å rette en stor takk til intervju kandidatene og informantene som i sine travle dager tok seg tid til å hjelpe oss. Takk for åpenheten, tilliten og ikke minst kunnskapen som har vært til stor nytte. Uten dere ville vi ikke kunne gjennomført dette prosjekt.

Oslo, 30. mai 2019

SAMMENDRAG

Formål: Det økende fokuset på det grønne skiftet og bærekraftig utvikling setter krav på at finanssektoren er nødt til å ta mer ansvar. Flere blir stadig mer bevisst på at de må bidra til det grønne skiftet, men få vil finansiere den i frykt for å risikere kapital. Utover dette har det de siste årene dukket opp en ny investeringsform, kalt impact investment. Denne investeringsformen setter sitt fokus på å bidra med kapital til verdens mest pressede problemer. Enda er det ikke påvist hvorvidt denne investeringsformen er lønnsom, derfor ønsker vi å undersøke hvorfor en velger å investere gjennom impact investment.

Forskningsmetoden består av en induktiv studie basert på semistrukturerte intervjuer med 5 impact investorer i Norge. Ved dette undersøkes hvilke emosjoner som er med på å påvirke deres motivasjon til å foreta investeringer.

Vårt teoretiske grunnlag baseres på teorien til Richard Bagozzi m.fl. om målrettede emosjoner i målrettet atferd. Ved hjelp av modellen for måloppnåelsesprosessen vil vi kunne avdekke hvilke forventninger og hensikter som aktiverer og motiverer investorenes ønske om å foreta impact investment.

Funnene våre viser til hvordan impact investorene drives av positive emosjoner koblet til det å jobbe med noe som er i samsvar med deres personlige verdier. Dette motiverer investorene å benytte sin kompetanse til å direkte investere i selskaper som bidrar til en positiv utvikling.

INNHOLDSFORTEGNELSE

1.0 INNLEDNING	6
1.2 OPPGAVENS AVGRENSNINGER	9
2.0 IMPACT INVESTMENT	9
2.1 DEFINISJONEN AV IMPACT INVESTMENT	9
2.2 IMPACT VS. ANDRE INVESTERINGSFORMER	10
3.0 LITTERATURGJENNOMGANG	12
4.0 TEORETISK GRUNNLAG	13
4.1 MOTIVASJON	13
4.1.1 Intendert atferd	14
4.1.2 Målsetting	14
4.2 MÅLRETTET ATFERD I MÅLOPPNÅELESSEPROSESSEN	15
4.3 EMOSJONER	16
4.3.1 Forventede emosjoner	16
4.3.2 Målrettede emosjoner	16
4.3.2.1 Viljeprosessen	17
4.3.2.2 Vurderingsprosessen	18
4.4 FORSKNINGSMODELL	19
5.0 METODE	19
5.1 KVALITATIV UNDERSØKELSE	19
5.2 FORSKNINGSDSIGN	20
5.3 UTVELGELSESPROSESSEN	21
5.3.1 UTVALGSSTØRRELSE	21
5.4 METODISKE TRINN	22
5.4.1 LITTERATURUNDERSØKELSER OG NETNOGRAFI	22
5.4.2 BAKGRUNNSINTERVJUER OG SEMINARER	22
5.4.3 DESIGN AV UNDERSØKELSESSPØRSMÅL	23
5.4.4 SEMISTRUKTURERTE INTERVJUER	24
5.4.5 DATAANALYSE	26
Transkribering	26
5.5 EVALUERING AV FORSKNINGSMETODE	27
5.5.1 Validitet	27
5.5.2 Reliabilitet	27
5.5.3 Generalisering	28
5.6 ETISKE RETNINGSLINJER	28
6.0 ANALYSE	28
6.1 OVERORDNET MÅL	29
6.2 VILJEPROSESSEN	31

6.3 VURDERINGSPROSESSEN	35
6.3.1 Mestring	35
6.3.2 Overbevisning	36
6.3.3 Avveining	37
6.4 OPPSUMMERING FUNN	39
7.0 RESULTAT OG KONKLUSJON	39
VEDLEGG	
VEDLEGG 1: Informasjonsskriv	45
VEDLEGG 2: Intervjuguide, utsendt til intervjukandidater	48
VEDLEGG 3: Intervjuguide for intervju	50
VEDLEGG 4: Analyseskjema	51
FIGURER	
1. Oppgavens struktur	
2. Impact investment	
3. Emosjoners rolle i målrettet atferd	
4. Forskningsmodell	
5. Metodiske trinn	
TABELLER	
1. Liste over emosjoner	
2. Seminarer	
3. Bakgrunnintervjuer	
4. Oppsummering funn	
5. Intervjukandidater	

1.0 INNLEDNING

I 2015 ble *det grønne skiftet* kåret til årets nyord (NTB 2015). Siden den tid har ordet vært på alles lepper. Er det et moteord, eller en frase? Eller er det en substansiell endring?

Regjeringen definerer det grønne skiftet som en omstilling i et samfunn hvor vekst og utvikling skjer innen naturens tålegrenser (Klima- og miljødepartementet 2014).

I morgenbladets kronikk, *Klimaschizofrenien*, belyses det at Norge skal ha kursendring og holde stø kurs samtidig (Hessen 2019). Det refereres til at det i Norge er en tilbakelemt holdning for å ta nødvendige grep mot det grønne skifte. I Norge sier vi at vi skal gjennom en grønn endring. Likevel er det få som vil bekoste den i frykt for at det vil hindre den økonomiske utviklingen (Hessen 2019).

Carlota Perez, professor innenfor teknologisk- og sosioøkonomisk utvikling, sier at det grønne skiftet vi står overfor i dag er en naturlig del av den økonomiske utviklingen (2015). Perez mener at vi står rett foran et skifte, men at vi nå er fast i en *boble*. Hennes fokus ligger i hvordan innovasjoner initierer til endringer og mener at hvis vi skal få til et grønt skifte, er vi nødt til å endre kurs. For at vi skal komme oss ut av boblen må vi derfor satse på utvikling og implementering av disse innovasjoner og først da vil vi oppnå økonomisk utvikling (2015).

Klima- og miljødepartementet mener også at nøkkelen til det grønne skiftet er innovasjon og teknologiutvikling (2014). Samtidig forteller Linda Bergset at utvikling av bærekraftig og miljøvennlig innovasjon bidrar til grønn økonomisk vekst (2015). Dog belyser hun problematikken med at det blir ansett som risikofyllt å investere i nye innovasjoner. Dette fordi innovasjonene enda ikke er integrert i samfunnet og dermed ikke kan garantere for lønnsomhet. Det gjør at såkalte grønne startups må kjempe mer enn vanlig for å få finansiering (Bergset 2015, 260).

Perez presiserer i sin artikkel, *Capitalism Technology and a Green Global Golden Age*, at finansiell kapital er en drivende prosess for det grønne skiftet (2015). Dersom skiftet skal være i en grønn retning, må vi investere i grønn innovasjon. Det er gjennom investeringer i fremvoksende bedrifter, der videreutvikler dagens teknologi, som muliggjør for nye markeder å vokse frem (Perez 2015, 195).

Alle investeringer har konsekvenser. Ikke bare for den individuelle investoren, men for samfunnet og økonomien som helhet. I tillegg til finansiell avkastning for investoren, kan investeringer skape arbeidsplasser og utvide tilbud av tjenester. Det kan ha både positive og negative effekter på samfunnet og miljøet (IFC 2018).

Derfor mener EU-kommisjonen det er viktig å få finanssektoren til i større grad ta miljø- og klimarisikohensyn i sine beslutninger og få det langsiktige perspektivet bedre inn i investeringer. “Det finnes i dag ikke tilstrekkelige insentiver for å motivere profesjonelle investorer, forvaltere og formidlere til å vurdere faktorer knyttet til miljø, sosiale forhold og foretaksstyring” (Regjeringen 2019).

Flere tradisjonelle investeringer unngår bestemte bransjer som forårsaker skade, som for eksempel tobakk eller gambling. I løpet av det siste tiåret har det fremkommet en ny form for investering, kalt *impact investment*. Den utnytter sin investeringskraft til å investere spesifikt i å gjøre godt for samfunnet (IFC 2018). Den utfordrer den tradisjonelle investeringsmåten, ved å vise til profitt i å investere i noe godt. Likevel er *impact investment* fortsatt et nytt fenomen og historikken av lønnsomhet er kort. Til tross for at EU mener det ikke er nok insentiver som motiverer, har disse investorene satt sitt fokus på å ta miljø- og klimarisikohensyn. Dette gjør det interessant å se på *hva* det er som likevel får disse investorene til å foreta denne type investeringer.

1.1 FORMÅL OG PROBLEMSTILLING

Bakgrunnen for valgt problemstilling ligger i vår felles interesse for det grønne skiftet og vår nysgjerrighet i hva som motiverer folk til å bidra. Impact investment er en ny investeringsform som nettopp bidrar, ved å rette sin kapital mot det grønne skiftet. Grunnet EUs utsagn, setter vi problemstillingen:

«Hva driver motivasjonen til de som aktivt foretar impact investment i Norge?»

For å besvare problemstillingen har vi utformet tre forskningsspørsmål som vi ønsker å se nærmere på i oppgaven.

1. Hvilke forventninger ligger i deres investeringsbeslutning?
2. Hvilke intensjoner ligger til grunn for deres investeringsvalg?
3. Hvilke emosjoner driver deres motivasjon?

Ved å besvare disse spørsmål, håper vi å bidra til å utbrede forståelsen for impact investment i Norge. Impact investment er et relativt nytt fenomen som trenger flere bidrag i faglig litteratur. Målet er at våre funn vil kunne benyttes til å forbedre arbeidet mot en grønnere utvikling.

For å besvare problemstillingen vil vi følge strukturen anvist i figur 1.



Figur 1: Oppgavens struktur

1.2 OPPGAVENS AVGRENSNINGER

Av hensyn til oppgavens omfang og tid foretar vi enkelte avgrensninger.

Impact investment, som et forholdsvis nytt begrep, mangler konsensus i sin begrepsavklaring. I vår oppgave vil vi forholde oss til definisjonen “*Investeringer som har til hensikt å skape positiv innflytelse i tillegg til finansiell avkastning*” (Mudalia m.fl. 2017, 3, egen oversettelse). Gitt vår problemstilling vil vi undersøke og analysere motivasjonen hos investorene ved å bruke kognitiv motivasjonsteori. Professor Philip Cheng viser til emosjoners påvirkning i investorenes investeringsbeslutninger. Derfor skal vi fokusere på emosjoners rolle innenfor impact investorers motiverte atferd. Videre er en viktig avgrensning for oppgaven, at vi i vår studie kun vil inkludere investorer i Norge, som er bevisst på at de har foretatt impact investment.

2.0 IMPACT INVESTMENT

For å gi en forståelse av investeringsformen, vil vi i dette avsnittet vise hvordan impact investment defineres og avgrenses innenfor investeringsmarkedet. I dag har de fleste investeringsformer hensikt i å bidra til bærekraftig utvikling, men tolkningen og forholdningssettet rundt begrepet er varierende. Ordet bærekraft kommer hovedsakelig fra Brundtlandrapporten fra 1987, der bærekraftig utvikling defineres som “utvikling som imøtekommer behovene til dagens generasjon uten å redusere muligheten for kommende generasjoner til å dekke sine behov” (Archtander 2019, egen oversettelse). Impact investment blir ansett som en annen type investeringer i forhold til bærekraft.

2.1 DEFINISJONEN AV IMPACT INVESTMENT

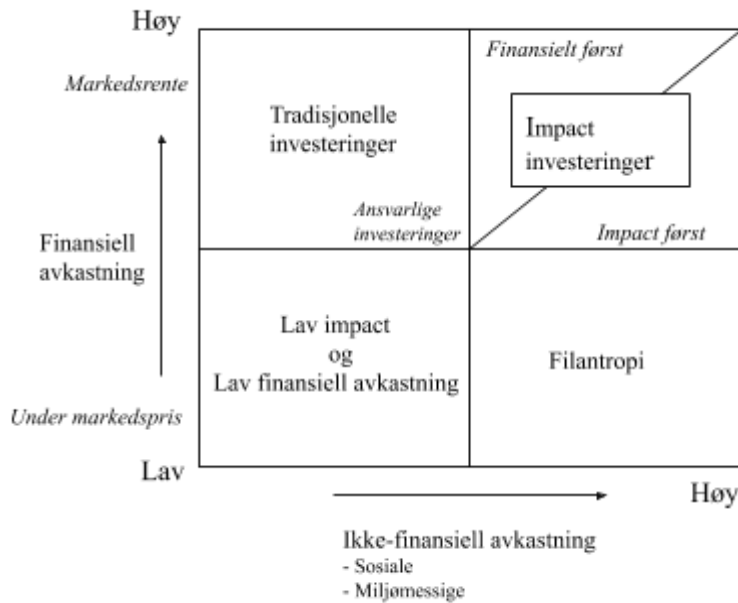
Begrepet impact investment ble utarbeidet i 2007 av Rockefeller Foundation's Bellagio Centre. Det er investeringer i fond og selskaper som kombinerer tradisjonelle investeringer med filantropiske mål. De har som hensikt å generere positive, *målbare* sosiale og miljømessige konsekvenser sammen med finansiell avkastning (Höchstädter og Scheck 2014, 449). Begrepet har foreløpig ingen direkte oversettelse til norsk. Ordet impact innebærer en markert effekt eller påvirkning. Derfor vil vi videre referere til impact investment ved å bruke dets opprinnelige begrep.

Denne investeringsformen tilbyr kapital til å takle de globale utfordringer. Selv om impact investment kombinerer filantropiske mål i vanlig finansiell beslutningsprosess, er det viktig å presisere at det eksplisitte målet er finansiell avkastning (Höchstädter og Scheck 2014, 449).

Global Impact Investing Network, heretter kalt GIIN, publiserte 3. april 2019 kjerneegenskaper for impact investment som skal bidra til ytterligere klarhet. De utarbeidet fire grunnleggende egenskaper. 1) Intensjonalitet: Hensikten til investoren er å skape *positiv* sosial eller miljømessig påvirkning gjennom sine investeringer. 2) Forventning til avkastning: Impact investorer forventer å generere en finansiell avkastning på kapital eller, i det minste, retur av investert kapital. 3) Strategien deles i to klasser for finansiell avkastning; første er investorer som forventer konkurransemessig avkastning i markedet og andre er investorer som sier at de kan ha noe lavere avkastning. 4) Måle innvirkningen: Investorene har forpliktelse til å måle og rapportere de sosiale og miljømessige resultatene og fremdriften til underliggende investeringer (GIIN 2019). De positive sosiale og miljømessige innvirkninger en investor får gjennom sine investeringer defineres som *ikke-finansiell avkastning*.

2.2 IMPACT VS. ANDRE INVESTERINGSFORMER

I figur 2. ser vi en illustrasjon av hvor impact investment ligger i investeringslandskapet. Generelt kan alle investeringer ha en positiv sosial- og miljømessig innvirkning, men noen er mer direkte i sine handlinger (Höchstädter og Scheck 2014, 451).



Figur 2, Impact investment. Kilde: (Seitz 2018)

Tradisjonelle investeringer tar generelt hensyn til å maksimere finansiell avkastning og ser ikke etter andre former for avkastning. Filantropi handler om å gjøre uselviske tanker med ønsker om å bedre menneskers kår (Tjønneland 2019). En slik investering omfatter ofte sosialt entreprenørskap hvor en er villig til å gå finansielt i underskudd så lenge gevinsten til samfunnet er større. Impact investment er som nevnt en mellomting som fokuserer på å måle både den finansielle og ikke-finansielle avkastningen (GIIN 2019).

Ansvarlige investeringer ligger innenfor tradisjonelle investeringer. Det er en investeringsform som følger moralske eller etiske retningslinjer, men som fokuserer på å oppnå høyest mulig finansiell avkastning (Sandberg m.fl. 2009, 521). Det forbindes med negativ screening, som går ut på at det ekskluderes investeringsmuligheter basert på åpenbare uetiske kriterier, som eksempelvis barnearbeid.

Impact investment beskrives som mer proaktivt og målrettet når det gjelder de ikke-finansielle mål (Evenett og Richter 2011, 14).

Hovedsakelig kan vi skille impact fra ansvarlige investering ved at investeringene i impact legges i selskaper som jobber mer proaktivt mot samfunnsproblemer. Derimot rettes

ansvarlige generelt mot reaktivt. Om en investerer i et selskap som renser olje fra havet, så arbeides det reaktivt. Om selskapet produserer utstyr som sørger for at oljen ikke kom havet i utgangspunktet, arbeider de proaktivt.

3.0 LITTERATURGJENNOMGANG

Da impact investment er et relativt nytt begrep, har forskere bare undersøkt overflaten av fenomenet (Höchstadter og Scheck 2015). Det er en manglende konsensus rundt fenomenet, men det kommer stadig ny litteratur i søken om å finne nærmere forklaringer. For eksempel har Höchstadter og Scheck (2015) gjennom tekstanalyse undersøkt definisjon og betydning av å investere i impact. De hevder at det fortsatt finnes enkelte kritiske spørsmål og uklarheter som må avklares for å forstå hvorvidt investeringsformen er lønnsom. Videre er det ikke kjent hva som motiverer enkeltpersoner til å bli impact investorer. Dai, Holzenhauer og Roundy (2017) har i sin empirisk-baserte forskning undersøkt, hva slags motiver som driver impact investment og hvilke kriterier de bruker. Studien viser dog til at den ikke avdekker underliggende grunner for hvorfor investorene velger å investere i impact. Mye av tidligere forskning av fenomenet er empirisk basert, men få er fagfellevuderte artikkler som basert sin studie på impact investorers motivasjon (Dai, Holzenhauer og Roundy 2017, 4).

Dog finnes det bidrag som viser hvordan en kan undersøke hvorfor investorer velger en investering foran en annen. Philip Cheng (2014) forklarer blant annet hvordan forventede emosjoner og kognitiv evalueringsteori kan brukes for å avdekke investeringsbeslutninger. Hans teori baseres på den kognitive psykologi som omhandler prosessen som ligger til grunn for tenkning og oppfattelse. I hans artikkel *Decision Utility and Anticipated Discrete Emotions: An Investment Decision Model* referer han til teorien om hvordan målrettede emosjoner påvirker målsetting, som er grunnlaget for valgene en tar (Bagozzis m.fl. 2000). Basert på Cheng's argumenter, om at emosjoner påvirker investeringsvalg, har vi valgt dette som vårt teoretiske grunnlag.

Selv om det eksisterer begrenset med systematisk forskning om forholdene mellom følelser og målrettet atferd, mener Bagozzi m.fl. at slik retning i forskningsarbeid vil berike forståelsen av generell menneskelig atferd, fremfor alt forbrukeradferd (2000, 36; Frijda 1993, 393). Videre er det et fortrinn å studere emosjoners påvirkning på atferd, der følelser er

en bedre prediktor for atferd enn holdninger (Bagozzi m.fl., 2000, 36; Brekler og Wiggins 1989; Abelson m.fl., 1982). I tillegg kan følelser ha direkte effekter på atferd som ikke kan bli formidlet av holdninger (Bagozzi m.fl., 2000, 36; Allen, Machleit og Kleine 1992).

Derfor benytter vi i vår studie det teoretiske rammeverket Bagozzi utviklet sammen med andre professorer, i ulike bidrag. Dette teoretiske rammeverk er utarbeidet fra kognitiv motivasjonspsykologisk ståsted.

4.0 TEORETISK GRUNNLAG

I dette avsnittet presenteres teorien som brukes for å besvare vår problemstilling. Først vil vi innlede med en kort avklaring på begrepet motivasjon og hvordan dette settes i spill til intendert atferd. Videre viser vi til vår avgrensning ved å se på hva som *påvirker* investorenes motivasjon, gjennom å kartlegge emosjonene. Cheng forklarer at emosjoner påvirker investorenes investeringsvalg. Derfor skal vi presentere emosjoners virkning i måloppnåelsesprosessen og avslutter med å presentere de ulike trinnene innenfor ulike prosessen. Før dette vil vi gi en kort oversikt over tidligere forskning som er gjort innenfor fagområdet.

4.1 MOTIVASJON

Motivasjon er et begrep som brukes om faktorene som aktiverer og opprettholder atferd. Altså hvilke drivkrefter som får oss til å handle. Det brukes til å undersøke hvorfor handlinger går i en retning fremfor en annen (Kaufmann og Kaufmann 2015, 113). Innenfor motivasjonspsykologien forklarer Kaufmann og Kaufmann at det fokuseres på spørsmålet om hva *målet* for handlingene en foretar er og hvilke *hensikter* en har. Derfor er dette hensiktsmessig å benytte seg av de i studier rundt menneskelig atferd (2015, 113).

Det finnes flere ulike teorier innenfor motivasjonspsykologien. Kaufmann og Kaufmann viser til en sammenheng mellom de ulike teorier som sammen danner en motivasjonsprosess.

Innenfor motivasjonsprosessen er det fire hovedstadier, henholdsvis titulert;

Aktivering, intendert atferd, atferd og ytelse (2015, 145).

Hele motivasjonsprosessen drives av indre og ytre faktorer. Gitt vår problemstilling vil vi kun se på de indre faktorer som påvirker *intendert atferd* i motivasjonsprosessen. Den indre

drivkraft til intendert atferd er tankeprosessen, hvor man vurderer forventninger til måloppnåelse (Kaufmann, 2015, 114, 145). Vi utelukker ikke at det er mulig å benytte andre bidrag innenfor motivasjonspsykologi til å besvare vår problemstilling, men i henhold til vår avgrensning inkluderer vi ikke andre teoretiske bidrag.

4.1.1 Intendert atferd

Innenfor intendert atferd ligger den kognitive prosessen. Den omhandler hvordan individer foretar rasjonelle valg på grunnlag av hvordan de behandler og bruker informasjon (Kaufmann og Kaufmann 2015, 120).

"Her er kognitiv teori helt på linje med det økonomiske perspektivet på menneskelig atferd, hvor nettopp rasjonelle valg blir fremhevet som den vesentlige bakgrunnen for menneskers beslutninger og handlinger" (Kaufmann og Kaufmann 2015, 120).

4.1.2 Målsetting

Målsettingsteorien innenfor den kognitive motivasjonsteorien belyser at å arbeide mot et bestemt mål, er den sentrale motivasjonskraften i intendert atferd (Kaufmann og Kaufmann 2015, 125). "All atferd er målrettet" (Schiffman, Kanuk og Hansen 2012, 122, egen oversettelse). Således er intendert atferd prosessen hvor en jobber mot sitt mål. Målsettingsteorien finner god støtte i forskning fra feltstudier innenfor organisasjonspsykologi (Kaufmann og Kaufmann 2015, 126). Disse studiene har hovedsakelig fokusert på målsettingens funksjon i å øke prestasjon. I forbrukeratferd benyttes målsettingsteorien for å danne forståelse for *hvorfor* forbrukere velger et produkt foran et annet (Schiffman, Kanuk og Hansen 2012, 100). Når en investor investerer, foretas det kjøp av andeler i et selskap. I vår studie skal vi *ikke* undersøke hvordan investorene, gjennom målsetting, kan oppnå best mulig resultat med sine impact investeringer. Målet med vår studie er å danne forståelse for hvorfor investorene velger å investere i impact. Derfor skal vi bruke den del av målsettingsteorien som ser på kilden til motivasjon og hvordan en vurderer *lønn for strev* (Kaufmann og Kaufmann 2015, 114, 123; Schiffman, Kanuk og Hansen 2012, 100).

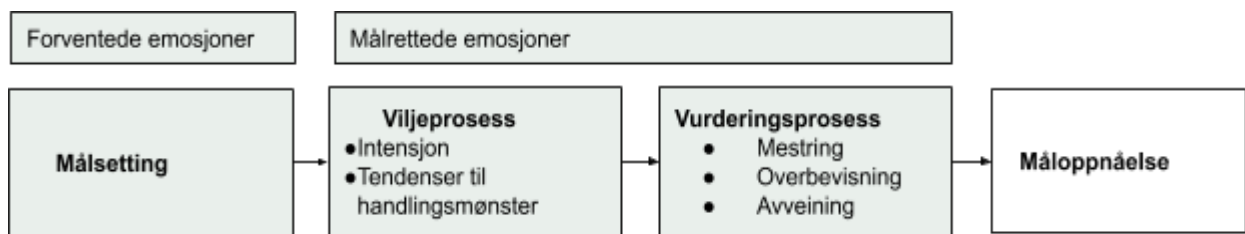
Oppsummert fokuserer kognitiv motivasjonsteori på den informative (funksjons)rollen i målrettet atferd. Dog finnes det ulike faktorer i tankeprosessen som med ulik grad av

intensitet motiverer, styrer og regulerer målrettet atferd (Kaufmann og Kaufmann 2015, 113). Bagozzi m.fl. mener at det er emosjoner som har den informative og motiverende funksjonen i strevet mot måloppnåelse (2000, 36-37).

4.2 MÅLRETTET ATFERD I MÅLOPPNÅELSESPROSESSEN

Bagozzi m.fl. har i sin artikkel *The role of Emotion in goal-directed behavior* (2000) forklart hvordan emosjoner har en direkte funksjon i målrettet atferd i måloppnåelse. Videre sier dem at emosjoner har to funksjoner; en informativ funksjon og en motiverende funksjon. Det er *forventede emosjoner* som har den informative funksjonen ved å gi feedback om målets ønskelighet, mens *målrettede emosjoner* motiverer ved å gi energi og retning mot måloppnåelsen (Bagozzi m.fl. 2000, 36-37).

I artikkel *Goal-directed emotions* har Bagozzi, Baumgartner og Pieters utarbeidet en modell for emosjonenes påvirkning gjennom måloppnåelsesprosessen (1998, 5). Modellen illustrerer både hvordan forventede og målrette emosjoner aktiverer, motiverer og styrer den målrettede atferd (ref figur. 3).



Figur 3. Adaptert fra *Emosjonenes rolle i målrettet atferd*: (Bagozzi, Baumgartner og Pieters 1998, 5, egen oversettelse).

Det er verdt å ta i betraktning at emosjoner også fremkalles i andre dimensjonelle vurderinger utover målsettingen. Dermed er emosjoner hverken automatiske eller direkte i sin relasjon til måloppnåelse (Bagozzi, Baumgartner og Pieters 1998, 2). Således er emosjoner kompleks i sin fremtoning, men vi kun undersøke emosjoner i sin direkte relasjon til målrettet atferd.

For å besvare vår problemstilling skal vi først belyse hvordan forventede emosjoner påvirker målsettingen og hvordan målrettede emosjoner videre påvirker måloppnåelsesprosessen.

Derfor skal først utdype de tre trinnene i modellen som vi inkludert i vår studie: *målsetting*, *vilje-prosessen* og *vurderingsprosessen*.

4.3 EMOSJONER

4.3.1 Forventede emosjoner

Når vi setter oss et mål, har vi en forventning på hva som vil skje ved måloppnåelse. Vi danner en *formodning* av hva vi kommer til å føle dersom vi oppnår målet eller ikke (Bagozzi, Baumgartner og Pieters 1998, 5). I prosessen før en foretar en investeringsbeslutning kan en kun se for seg hvordan utfallene vil bli, men opplever forventede emosjoner i stadiet for målsetting (Cheng 2014, 99). Forventede emosjoner har en informerende funksjon i det den forteller oss om vi skal bevege oss mot målet. Veien mot målet kan være basert på å bevege seg mot noe som er ønskelig. Ikke desto mindre kan retningen være basert på unngåelse, at vi beveger oss vekk fra noe (Bagozzi, Baumgartner og Pieters 1998, 5; Cheng 2014, 99).

Forventede emosjoner er en del av hendelsesbaserte følelser. Det er den følelsesmessige reaksjonen på en ønsket eller uønsket konsekvens av hendelser. Slike følelser kan for eksempel være: glede, lykke, eller tristhet. Hendelsesbaserte følelser inkluderer prospektbaserte følelser, som vi i denne sammenheng definerer som forventede emosjoner. Således fremkalles forventede emosjoner under målsettingen og bestemmer hvordan vi skal bevege oss mot måloppnåelse.

Slik påvirker forventede emosjoner den målrettede atferden. For at vi skal kunne si noe om hva som driver impact investment må først kartlegge deres overordnede mål, samt deres forventninger til mål. Først da vil det bli mulig å avdekke driverne som “oppstår” i viljeprosessen.

4.3.2 Målrettede emosjoner

Bagozzi, Baumgartner og Pieters beskriver at den intenderte atferden videre i vilje-og vurderingsprosessen er påvirket av de målrettede emosjonene, som har den motiverende funksjonen ved å danne grunnlag for hvorfor og hvordan man ønsker å oppnå målet.

Målrrettede emosjoner defineres som en agentbasert emosjon. Det er en følelsesmessig reaksjon som oppstår når agenten (her investoren) bedømmer sin egen verdighet i en handling som uverdigg eller verdigg.

Basert på sosialpsykologiske studier av emosjoner, har Bagozzi, Baumgartner og Pieters (1998, 8-10) generert en tabell med emosjonelle termer for å avdekke hendelsesbaserte og agentbaserte emosjoner. Rammeverket for emosjoner handler hovedsakelig om bred klassifisering av følelser, positive mot negative følelser (ref tabell 1).

Liste over emosjoner	
Positive emosjoner	Negative emosjoner
Begeistret	Sint
opprømt	Frustrert
Lykkelig	Skyldig
Glad	Skamfull
Stolt	Skuffet
Fornøyd	Ukomfortabel

Tabell 1: Liste over emosjoner, kilde: (Bagozzi, Baumgartner og Pieters 1998).

Emosjoners intensiteten i opplevelsene under måloppnåelsesprosessen belyses som svært viktige, f.eks kan emosjonen bli sterkere dersom bekymringen øker (Bagozzi, Baumgartner og Pieters 1998, 6; Frijda 1996, 9). På samme måte så vil emosjonens intensitet øke dersom målet oppleves å ha høy relevans. Dette leder oss inn på viljeprosessen, da det er der vi evaluerer relevansen ut ifra motiver, verdier og bekymringer (Bagozzi, Baumgartner og Pieters 1998, 6; Frijda 1996, 9).

4.3.2.1 Viljeprosessen

Dersom målrrettet atferd skal initieres kreves det at viljefunksjonen gir direktiv, motiverer og regulerer atferden (Bagozzi, Baumgartner og Pieters 1998, 6). Det ligger begrensninger i hva et overordnet mål alene kan fortelle oss om motivasjonen bak impact investment. I viljeprosessen kartlegges det hva som er intensjonen bak overordnet mål, det vil si hva man

faktisk ønsker å oppnå (Bagozzi, Baumgartner og Pieters 1998, 6; Allport, 1947, 186). Dermed er det viljeprosessens funksjon som initierer målrettet atferd.

Intensjonen for måloppnåelse danner mønster for handlingstendenser og viljen initierer målrettet atferd (Bagozzi, Baumgartner og Pieters 1998, 6).

I etterstreben av et mål eksisterer det ofte et tidsgap mellom intensjon og oppnådd mål. Derfor inneholder viljeprosessen et mindre element av planlegging da en må spørre hva som skal til for å oppnå målet (Bagozzi, Baumgartner og Pieters 1998, 6-7). Dette gir grunnlaget for vurderingsprosessen å vurdere hvilke midler som er ønskelig å bruke for å oppnå målet.

Slik beveger seg den målrettede tankeprosessen fra *hvorfor* oppnå målet til *hvordan*.

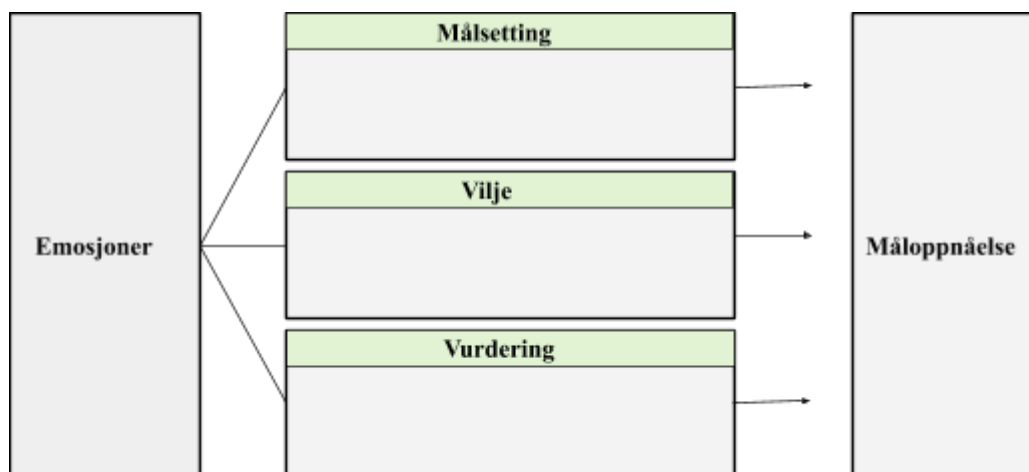
4.3.2.2 Vurderingsprosessen

Produksjonen av resultatet mot en måloppnåelse er instrumentell atferd (Bagozzi, Baumgartner og Pieters 1998, 7). I denne vurderingsprosessen kartlegger man hvilke midler en trenger for å oppnå sitt mål og vurderer hvor godt disse midler kan implementer, i forhold til sin egne kompetanse. Således deles vurderingsprosessen opp i tre trinn; *Mestring*, *Overbevisning*, og *Avveining*.

Investoren vurderer sin mestringsevne i forhold til midler som kan tenkes å brukes i sitt strev mot målet. Dette kan være både selvsikkerhet rundt egen kompetanse og adgang til midler for å kunne utføre den målrettede handling (Bagozzi, Baumgartner og Pieters 1998, 7). Videre i prosessen rettes det fokus på investorens overbevisning om hvorvidt deres midler vil føre til måloppnåelse. Intensiteten av følelser rundt mestringsevne og overbevisning regulerer den målrettede atferden, enten ved å styrke eller svekke den. Som et siste trinn innenfor vurderingen avveier investorene hvor ønskelig midlene er å ta i bruk. Her påvirker målrettede emosjoner ved at avveiningene baseres på gleder eller smerter assosiert med målet (Bagozzi, Baumgartner og Pieters 1998, 7). Denne delen av måloppnåelses-prosessen viser dermed til hvordan emosjoner regulerer og styrer målrettet atferd.

4.4 FORSKNINGSMODELL

Basert på det teoretiske grunnlag og modellen adaptert fra Bagozzi, Baumgartner og Pieters (1998) utarbeidet vi denne forskningsmodellen som skal hjelpe oss med å benytte deres teori for å avdekke funn for vår oppgave.



Figur 4: Forskningsmodell

Denne modellen vil i analysen hjelpe oss å avdekke emosjoner innenfor prosessen som påvirker, forandrer eller holder stø kurs i tankeprosessen mot måloppnåelse.

5.0 METODE

Denne delen av oppgaven vil ta for seg den metodiske tilnærmingen benyttet for å besvare problemstillingen. Her redegjør og argumenterer vi for valg av metode og forskningsdesign. I praktisk betydning er metode et verktøy for å samle inn data, herunder empiri, som er nødvendig for å svare på problemstillingen. Metoden forteller hvordan vi samler data samt analyserer og fremstiller funn (Krumsvik 2013, 9)

5.1 KVALITATIV UNDERSØKELSE

Valg av metode avhenger av formål med undersøkelsen som skal gjennomføres.

Kvalitativ metode handler om å samle beskrivende data for å forstå et fenomen, i stedet for å måle det. En utforsker og er opptatt av hva slags mening ulike mennesker tillegger, opplever

og erfarer (Askheim og Grenness 2008, 12). Denne metoden gjør det enklere å skape en åpen dialog med respondentene og gir en bedre forståelse rundt tanker og emosjoner som respondentene besitter. Motivasjon er et komplekst begrep som krever en dypere forståelse av respondentene for å finne bakgrunn for handlingsmønstre.

Denne metoden egner seg godt til temaer som er det lite forsket på fra før, og hvor det dermed stilles store krav til åpenhet og fleksibilitet (Thagaard 2013, 12). Da vi skal undersøke investorenes subjektive oppfattelse av sin egne situasjon, vil vi bruke denne metoden for å få en mer utfyllende og nyansert data. Dette kan gjøre oss bedre i stand til å belyse de ulike aspektene i investorenes motivasjon. Selv om kvantitativ metode gir godt overblikk, er kvalitativ data spesielt egnet for å generere innsikt i prosessbasert forskning, spesielt når prosessene er komplekse og eksisterer i stor grad i informantenes meninger.

5.2 FORSKNINGSDESIGN

Forskningsdesignet beskriver de retningslinjer for hvordan vi utfører prosjektet. I vår forskning bruker vi et eksplorerende design med en fenomenologisk tilnærming. Fenomenologien tar utgangspunkt i den subjektive opplevelsen, og søker en forståelse av den dypere meningen i enkeltpersoners erfaringer (Thagaard 2013, 40). Denne tilnærmingen innebærer at vi sentrerer fenomenverden slik respondentene våre opplever dem, mens den ytre verden kommer i bakgrunn. Bakgrunn for valg av denne tilnærmingen er vår overordnede problemstilling hvor hensikten er å utforske hva som driver motivasjonen til investorene som aktivt foretar impact investment i Norge. Vi er altså ute etter å få en dypere forståelse i respondentens verden.

På bakgrunn av valgt forskningsdesign og problemstilling anser vi dybdeintervju som en hensiktsmessig innsamlingsmetode. Intervjuer er et godt utgangspunkt for å få kunnskap om enkeltpersoners opplevelser, synspunkter og selvforståelse. De som intervjues kan fortelle om hvordan de opplever situasjoner og hvordan de forstår sine erfaringer (Thagaard 2013, 13). Vi foretok semistrukturerte intervju med en intervjuguide som sørger for tematisk veiledning. Semistruktur åpner opp for muligheten at vi kan finne ut noe vi ikke hadde tenkt på i forkant.

5.3 UTVELGELSESPROSESSEN

Kvalitative studier handler om å finne mye informasjon av få respondenter, heretter kalt intervjukandidater. Derfor baseres det på strategiske utvalg, som vil si at vi velger deltakere som har egenskaper eller kvalifikasjoner som er strategiske i forhold til problemstillingen (Thagaard 2013, 60). Som tidligere nevnt i avsnitt 1.2, avgrensner vi oss til investorer i Norge som er på bevisst på at de har foretatt en impact investment. Kriteriene for hvilke vi ønsket å intervju ble dermed gitt i vår avgrensning.

I og med at kvalitative studier ofte handler om personlige og til dels nærgående temaer, kan det være vanskelig å finne personer som er villige til å stille opp som deltakere. I tillegg er impact investment miljøet i Norge veldig litet. Derfor valgte vi å benytte oss av en formell kontakt innenfor impact miljøet som kunne presentere vårt prosjekt og henvise kandidater videre til oss. Fordelene med denne utvelgelsesprosessen er at man har direkte adgang til feltet (Thagaard 2013, 61). Dette gjorde det også enklere for oss å vite at kandidatene oppfylte de kravene vi hadde satt for å være informant.

5.3.1 UTVALGSSTØRRELSE

Når en jobber kvalitativt, forsøkes det å få mye informasjon ut ifra et begrenset antall informanter. Hvor stort utvalget skal være er vanskelig å avgjøre på forhånd. En tommelfingerregel er at utvalget skal være stort nok til at vi kan belyse vår problemstilling (Christoffersen, Johannessen og Tuft 2016, 114). Antallet kan derfor bli tatt i betraktning av kvaliteten på intervjuene som er gjennomført og hvorvidt vi finner ny informasjon (Christoffersen, Johannessen og Tuft 2016, 114). I vår oppgave har vi tatt i betraktning på hva som er praktisk mulig å gjøre i forhold til tid og tilgang til intervjukandidater. For oss var det viktigste å få et relevant utvalg som kunne svare på det vi undersøkte. Vårt utvalg består av 5 investorer. I forhold til at impact investment-miljøet i Norge er litet hadde vi en utfordrende prosess i å rekruttere kandidater. Først brukte vi langt tid på å etablere kontakte innenfor miljøet. Men etterhvert som vi fikk tilgjengelighet til miljøet, fikk vi totalt godkjenning fra syv investorer til å delta i intervju. Grunnet tilpasninger av tid fikk vi frafall av to kandidater. Her kan vi sette kritikk til at vi valgte et felt vi ikke var kjent med, noe som ikke er hensiktsmessig gitt oppgavens tid og omfang.

5.4 METODISKE TRINN

Kvalitativ forskning kan gjennomføres på mange ulike måter. Da ulike emner kan utforskes forskjellig er det viktig å presisere hvordan vi har gått frem i prosessen. I følgende avsnitt presenteres hovedtrinnene i forskningsprosessen som også illustreres i figur 5. Slik det utgår fra denne figuren, besto vår forskningsprosess hovedsakelig av fem trinn som vi vil utdype under dette avsnitt.



Figur 5: Illustrasjon av forskningsprosessens hovedtrinn

5.4.1 LITTERATURUNDERSØKELSER OG NETNOGRAFI

En viktig del av vår undersøkelse var å gjennomføre litteraturvurdering for å identifisere dagens kunnskapsstatistikk innenfor impact investment. Vi har gjennomgått litteraturen i tre databaser: EBSCO Business Source Komplet, Oria og Google Scholar. Vi søkte etter fagfelleverderte artikler som brukte hovedsakelig “impact investment” i tittel, stikkord og sammendrag.

Vi foretok også noen netnografiske undersøkelser for å undersøke hvordan denne investeringsformen ble omtalt i mediene i Norge og hva som ble diskutert rundt det. Dette var for å få et mer bilde av hvordan investeringene blir fremstilt samt se etter mulige intervjukandidater.

5.4.2 BAKGRUNNSINTERVJUER OG SEMINARER

For å få en mer konkret forståelse rundt impact investment og dens aktualitet i Oslo, deltok vi i samtlige konferanser for å observere litt hvordan konteksten er i dag samt se nærmere på de ikke-finansielle målene enkelte impact investments ønsker å oppnå. I tabell 2. finner en oversikten på seminarene vi har deltatt i.

Seminar	Regi/Vert	Lokasjon	Dato	Tid
Rethinking Sustainability	Rethinking Economics	Uio	09.02.19	10:00-17:45
Future of Climate Leadership	Business for Peace Foundation	MESH	21.02.19	17.30-19:00
SHE conference 2019	SHE	Oslo Spektrum	06.03.19	09:00-18:30
Close the gap	FOLK OSLO & Spiff	FOLK OSLO	07.03.19	08:30-11:30
The Future of business leadership	Business for Peace Foundation	MESH	20.03.19	17:30-19:00
Grønne investeringsmuligheter	FOLK OSLO & Oslo Business Region	FOLK OSLO	10.04.19	08:30-10.15

Tabell 2: Seminarier

Samtidig som vi utforsket tema under seminarer, foretok vi også bakgrunnsintervjuer med mennesker innenfor forskjellige bransjer. Disse informantene ga dypere forståelse og verdifull innsikt om miljøet i Oslo. Oversikten av foretatte bakgrunnsintervjuer finner en i tabell 3.

Informant	Yrke	Bransje	Dato	Type
Informant A	Partner	Investeringsrådgivning	13.03-03.04 2019	Epost
Informant B	Høyere stilling	Impact fond	22.03.2019	Ansikt til ansikt
Informant C	Investor	Impact investment	22.03.2019	Ansikt til ansikt
Informant D	Investor	Energi og digitalisering	03.04.2019	Video-konferanse
Informant E	Blogger (sideyrke)	Private investeringer	04.04.2019	Telefon

Tabell 3: Bakgrunnsintervjuer

5.4.3 DESIGN AV UNDERSØKELSESPØRSMÅL

En viktig del av vår forskningsprosess handlet om å utforme en intervjuguide som oppmuntret intervjukandidatene til å gi utfyllende svar etter vår fenomenologiske tilnærming. Dermed utformet vi hovedspørsmål basert på de sentrale teoriene som skal besvare vår problemstilling (Thagaard 2013, 101). Vi passet på at det ble stilt åpne spørsmål for inviterte deltakerne til å fortelle oss sine meninger, opplevelser og emosjoner (Thagaard 2013, 103). Dette kan leses i vedlegg 2, som er intervjuguiden vi sendte ut til intervjukandidatene i forkant av intervjuet.

Vi laget også en utfyllende intervjuguide, her referer vi til vedlegg 3, som vi selv brukte med forslag til oppfølgingsspørsmål for å sikre at vi fikk samlet inn nyansert og detaljert informasjon for hovedspørsmålene (Thagaard 2013, 101). Sistnevnte intervjuguide ble ikke tilgjengeliggjort for intervju kandidatene, da vi ikke ønsket å hindre dem fra å snakke fritt.

5.4.4 SEMISTRUKTURERTE INTERVJUER

I foregående avsnitt gjorde vi en kort introduksjon til vår intervjuguide. I mai måned 2019, foretok vi intervjuer med fem impact investorer, se tabell 4. I denne skal vi nå presentere hvordan foregikk.

Ved et nærmere blikk på denne kan en lese at vi delte inn vår guide i fire faser. De fire fasene var bestående av rammesetting, bakgrunn, fokusering og tilbakeblikk. Siden vi innenfor et eksplorativt studie ønsker å invitere kandidatene til åpen fortelling, var alle intervjuene semistrukturerte. Dette betyr at vi tillatt oss å hoppe mellom spørsmålene innenfor tema. Vi skal her forklare nærmere hvordan intervjuguiden ble tatt i bruk og hvordan vi gjennomførte intervjuene.

Første fasen, rammesettingen, var et viktig element i vår intervju prosess da vi ønsket å etablere tillit fra deltakerne ved å introdusere forskningens hensikt. I denne fasen ønsket vi også å skape trygghet og åpenhet, mellom deltakere og forskere, ved å skape rom for å stille og besvare spørsmål rundt eventuelle uklarheter rundt studiet. Dette gjorde vi for at kandidaten skulle føle at stemningen var fortrolig og dermed ha lyst til å dele sine erfaringer og synspunkter under intervjuets gang (Thagaard 2013, 109). I sin helhet synes vi at vi klarte å etablere god kontakt mellom oss som forskere og intervjukandidater under vår første fase.

I andre fasen gikk vi videre med å åpne opp for at intervjukandidatene kunne la oss bli bedre kjent med dem. Dette gjorde vi ved å oppmuntre dem til å fortelle om seg selv og sin bakgrunn. Hensikten med denne oppbyggingen var å starte med spørsmål og temaer som føles mer nøytrale å snakke før vi deretter kom inn på mer emosjonelt ladede emner som motivasjon, mål og følelser (Thagaard 2013, 110-111).

I vår tredje fase, fokuseringen, introduserte vi hovedspørsmål direkte rettet mot å besvare vår problemstilling. Her var vi nøye med å opprettholde en balanse mellom å spørre og lytte. Det

var viktig for oss å være oppmerksommet på å ikke avbryte kandidatens fortelling, derav gav vi heller en kort respons som signaliserte at vi lyttet med interesse (Thagaard 2013, 102-110). Dersom vi trengte å skifte tema eller finne detaljer, prøvde vi å lede samtalen ved å stille oppfølgingsspørsmål rundt det de snakket om. Som tidligere nevnt, fungerte oppfølgingsspørsmålene som en god måte å få deltakerne til å konkretisere eller utdype et utsagn.

Det var imidlertid viktig for å forstå vår rolle som forskere, hvordan vi uttrykker oss i form av kroppsspråk og hvordan vi tolker og oppfatter intervjukandidatene. Dermed utførte vi intervjuene med en kroppsspråk som gav uttrykk for genuin interesse for det kandidaten fortalte oss. Vi nikket og smilte samtidig som vi sørget for å komme med små positive lyder. Videre var det å skape en fortrolig atmosfære mellom oss som forskere og deltakerne. Dermed unngikk vi bruk av kritiske tilbakemeldinger. Det var også viktig for oss å ikke lage egne tolkninger ut ifra hva deltakerne fortalte og vi prøvde derfor å klargjøre utsagn fra intervjukandidatene underveis av samtalen. I tillegg utførte vi, som siste fase av intervjuet, en tilbakeblikk hvor vi sikret at vi oppfattet og tolket deltakeren riktig (Thagaard 2013, 102?).

Alle intervjuene ble gjennomført med lydopptak for å sikre riktig innsamling av data og at ikke noe ble feiltolket. Videre skal vi fortelle om hvordan vi behandlet denne dataen og analyserte den.

Investor	Dato	Tidsramme	Type
Investor 1	12.04.2019	09:20-10:00	Ansikt til ansikt
Investor 2	13.05.2019	17:00-17:30	Telefon
Investor 3	09.05.2019	10:00-11:00	Videosamtale
Investor 4	10.05.2019	10:00-11:00	Ansikt til ansikt
Investor 5	09.05.2019	14:00-14:45	Ansikt til ansikt

Tabell 4. Intervjukandidater

5.4.5 DATAANALYSE

Transkribering

For å sikre høy pålitelighet i transkriberingen har vi fulgt klare retningslinjer for hvordan vi skal transkribere resultatene for undersøkelsen. Vi leste igjennom hverandres transkriberinger for å sørge for at det ikke var noe som manglet eller var fremstilt feilaktig. I følge Kvale og Brinkmann er konstruksjonen av transkribering viktig for å sikre seg pålitelighet (2015, 211). Angående gyldigheten til transkriberingene argumenterer Kvale for at det er umulig å besvare et spørsmål på hva som er korrekt transkribering. Derfor er vi nødt til å bruke det som gir mest bidrag i henhold til vår forskning. Vi valgte å bruke ord-for-ord utskrift slik at intervju kandidatens utsagn gjengis nøyaktig slik de fremkom i intervjuet. Thagaard nevner at forskeren allerede starter sin analyse under intervjuene (2013, 120). Derfor var det også viktig for oss å transkribere intervjuene så raskt som mulig etter de hadde funnet sted, slik at vi kunne huske på eventuelle bemerkninger som ansiktsuttrykk og tonefall. Slike bemerkninger gir oss verdifull informasjon om hvilke fortolkninger som kan foreligge bak et utsagn.

Koding

Vi brukte koding for å sørge for en systematisk arbeid med datainnsamlingen. Å kode data handler hovedsakelig om å betegne utsnitt av data med begreper som gir uttrykk for meningsinnholdet i teksten (Thagaard 2013, 158). Koding er et nyttig verktøy for å finne ut hvilke ord og begreper som er best egnet til å uttrykke meningsinnholdet. Dette kan hjelpe oss med å reflektere hvordan vi kan forstå vår data.

Før vi delte inn og kategoriserte data var det viktig for oss å lese grundig igjennom transkriberingene. Vi valgte å bruke enkel fargekoding, hvor vi markerte relevante deler av transkriberingen med ulike koder, for å samle sentrale temaer til relevant teori. Deretter kodet vi på nytt og slik at vi fikk samlet utledet kategorier av temaene. Disse kategoriene gjorde det enklere å identifisere mønstre innenfor datamaterialet vårt, samt bedre koble sammenheng mellom teori og empiri. Disse kategoriene førte vi inn i et analyseskjema for å underlette analysearbeidet, se vedlegg 4.

5.5 EVALUERING AV FORSKNINGSMETODE

Følgende avsnitt evaluerer troverdigheten til våre funn ved å analysere validiteten, generaliserbarheten og reliabiliteten innenfor vår forskning.

5.5.1 Validitet

Validitetsbegrepet deles gjerne opp i intern og ekstern validitet. Den interne validiteten tar opp spørsmålene om vi får undersøkt det vi ønsker å undersøke. Den eksterne går ut på om funnene kan bli overført til andre situasjoner (Thagaard 2013, 202).

Validitet avhenger av at vi klarer å innhente den informasjonen vi ønsker for vår forskning. Dette avhenger av at vår forståelse under intervjuene samsvarer med informantens tilsiktede mening. Derfor var vi spesielt oppmerksomme på å bruke ulike type spørsmål utformet fra vårt teoretiske grunnlag og var godt forberedt på hvert intervju. Vi brukte intervjuguide med åpne spørsmål og spurte informantene om å utdype mer detaljert etter de kom med en interessant uttalelse. Vi avsluttet hvert intervju med å oppsummere hva vi tolket, for å forsikre oss om at vi har forstått deres uttalelse riktig. På grunn av tvetydighet rundt investeringsfeltet var det viktig for oss å avklare hva informanten selv la i begrepet impact investment.

5.5.2 Reliabilitet

Innenfor kvalitativ forskning omhandler reliabiliteten om andre forskere ville oppnådd det samme resultatet baser på samme datainnsamling. Altså om våre funn er pålitelig og konsistent. Her er det viktig å presisere at impact investment feltet er i stadig vekst og en finner nye data og tall for lønnsomhet for hver måned som går, derfor vil en lignende studie utført senere få andre resultater. Likevel er vårt mål å se på hvordan motivasjonen ligger per i dag når en ikke har disse presise dataene på lønnsomhet.

I tillegg kan semistrukturert intervju føre til mangel på pålitelighet i forhold til responsforstyrrelser. For å redusere sjansen for skjevheter, bestod intervjuguiden av åpne spørsmål og oppfølgingsspørsmål ble spurt for å unngå tvetydige svar. Videre var vi bevisste på hvordan vi formidlet spørsmålene gjennom stemmebruk og kroppsspråk.

5.5.3 Generalisering

Basert på vår fenomenologiske tilnærmingen innenfor et kvalitativ studie, er ikke vårt mål å generalisere om hele globale eller norske befolkning. Generalisering passer dårlig innenfor undersøkelser med kvalitative metoder (Thagaard 2013, 210).

5.6 ETISKE RETNINGSLINJER

For studier hvor det er direkte kontakt mellom forsker og de personer forskeren studerer, er det utarbeidet særskilte etiske retningslinjer som definerer forskerens forhold til deltakerne (Thagaard 2013, 24). Oppgaven vår er i tråd med forskningsetiske retningslinjer. Dette er et av grunnlagene våre for opprettholdelse av anonymitet ved datainnsamling. Sikring av anonymitet var viktig for oss da vi ville vise respekt og gi informantene følelse av at de kan svare ærlig. Vi sendte ut et informasjonsskriv til deltakerne, utarbeidet i henhold til retningslinjene for Norsk Samfunnsvitenskapelig Datatjeneste (NSD). Som vist i vedlegg 1, ble respondentene her informert om prosjektets hensikt, håndteringen av personopplysninger og de ble også bedt om at signere dokumentet for å samtykke til deltakelse. Alle intervju kandidater og informanter har gitt godkjennelse til bruk av sitater gjengitt i oppgaven. Vi valgte å anonymisere alle deltakere da vi ønsket å få mest mulig gjennomslag i adgang til feltet. I tillegg mente vi at en anonymisering ville bidra til å bygge tillit og dermed gi oss større tilgjengelighet til informasjonen vi søkte.

Videre har vi i vår oppgave hatt et sterkt ønske om å følge det etiske prinsippet fra NESH og har gjort dette ved å gi til kjenne stoff fra andre forskere og forfattere gjennom å referere til bestemte sider eller avsnitt i litteraturen som vi brukt (Thagaard 2013, 24-25).

6.0 ANALYSE

I dette avsnittet presenteres analysen av datainnsamlingen fra vår kvalitative undersøkelse. Fremstillingen av analysen er basert på vår forskningsmodell (ref. avsnitt 4.4). I henhold til vårt fenomenologiske forskningsdesign vil fokuset i analysen rettes mot det subjektive meningsinnholdet. Det vil si at funnene er utledet fra fortolkninger og observasjoner av intervju kandidatens uttrykksformer.

Kategoriseringen av datamaterialet er formet slik at vi kan avdekke tensender i det som driver

motivasjonen for investeringsformen. Denne kartleggingen hjelper oss med å analysere forventninger til måloppnåelse ved å undersøke forventede og målrettede emosjoner. Våre funn vil presenteres underveis som vi tar for oss de ulike delene innenfor forskningsmodellen. Oppsummeringsvis vil forskningsmodellen gi et overordnet bilde av vår analyse og kan anvendes i forhold til vår konklusjon i studiet. I analysen fremheves enkelte sitater i forbindelse med våre funn. Vi ønsker dog å understreke at sitatene ikke alene er grunnlaget for analysen.

For å besvare vår problemstilling skal vi vise til funn som kan fortelle oss om hva som driver investorene i deres måloppnåelse prosess. Hvilke emosjoner som styrer deres måloppnåelse og hvilke forventede emosjoner de har i forhold til sine mål. Dermed er det naturlig å introdusere analysen med vår kartlegging av hvilke overordnede mål investorene har med sine impact investments.

6.1 OVERORDNET MÅL

Målsettingen er avgjørende for arbeidet mot oppnåelse av det overordnede mål og er den sentrale motivasjonskraften innenfor intendert atferd (ref. avsnitt 4.1.2). Vi skal derfor begynne med å fremlegge funn om hvilke mål investorer har satt for sine impact investments. Deretter skal vi fremstille funn av forventede emosjoner, som kan bidra til å indikere hva som driver deres målsetting.

Som utbrodert i avsnitt 2.1, defineres impact investment som en investeringsform med todelt mål. Det handler om å få finansiell avkastning samtidig som en bidrar til en positiv påvirkning for samfunnet og miljøet. Vi startet derfor med å avklare om våre intervjukandidater setter overordnede mål som sammenfaller med definisjonen.

Basert på intervjukandidatenes fremstilling av forventninger til deres mål skal vi, ved bruk av prospektbaserte emosjoner, avdekke hvorvidt de beveger seg vekk fra noe uønskelig eller mot noe ønskelig (ref. 4.31).

I samtalene rundt overordnede mål for deres investeringer, vektla investorene ordet *verdiskaping*. Alle investorene gav uttrykk for at de ønsker å bringe samfunnet i en positiv

utvikling ved å investere i selskaper som er med på å løse samfunnsproblemer.

“For det første så gjør vi det fordi vi synes det er veldig givende, spennende og verdiskapende reise” (Investor 5).

I denne sammenheng trakk flere av investorene frem noen av FNs 2030-mål som en del av deres visjon. Investorene hadde ulike visjoner innenfor 2030-målene, men hovedsakelig ble det fokusert på fattigdom, likestilling, klima og ansvarlig produksjon.

“Det er et ønske om forandring som driver impact investment” (Investor 2).

Det var imidlertid viktig for alle investorene å poengtere at de hovedsakelig velger å investere for å få en finansiell avkastning, ellers hadde det vært rene filantropiske handlinger. De understreket at målet med deres impact investments er å få bra eller bedre avkastning, enn om de foretar andre type investeringer.

“Som investor ser du etter avkastning. Du ser ikke etter... Du vet, du gjør ikke veldedighet”
(Investor 1, egen oversettelse).

Når de snakket om finansiell avkastning, var kroppsholdning mer oppreist og de hadde en forholdsvis mer seriøs tone. Dette tolket vi som at de hadde et ønske om å forholde seg mer saklig vedrørende finansielle mål og understreke at investeringene omhandler forretningsvirksomhet. Videre tolket vi deres oppreiste holdning til å reflektere *stolthet* i sitt investeringsarbeid. Utover dette vektla de seg ved bruk av positive ord og formidlet *glede* og *opprømthet* av de *finansielle mulighetene* som de mente lå i impact investment.

De viste tilsvarende emosjoner, som *glede* og *begeistring*, over muligheten til å kunne bidra til verdiskaping i samfunnet. Vi observerte at deres kroppsspråk ble mer uttrykksfullt, preget av sterkere gestikulering og ivrigere stemmeleie. Vi tolket disse signalene til å reflektere et sterkere engasjement i det dem selv snakket om verdiskaping som sitt overordnede mål.

Dermed avklarer vi at overordnede målet for impact investment er todelt. Alle våre intervju kandidater viste at de som investorer har et mål om å få konkurransedyktig finansiell

avkastning fra investeringer og et mål om å øke samfunnsverdi. Investorene ser potensialet for måloppnåelsen ved å identifisere muligheter med sine investeringer. Innledningsvis refererte de kun til sine positive forventede emosjoner rundt vellykket måloppnåelse. Funnene rundt de prospektbaserte emosjonene indikerer at retningen for måloppnåelse er utledet fra å bevege seg mot noe ønskelig. Siden emosjoner påvirker kontinuerlig gjennom tankeprosessen for måloppnåelse, vil funnene videre i vår analysen benyttes for å bekrefte eller avkrefte våre funn i målsettingen. Samtidig vil videre funn vise til hvilke forventede og målrettede emosjoner som påvirker motivasjonen til intendert atferd.

6.2 VILJEPROSESSEN

Det overordnede mål er bare en overfladisk beskrivelse av hva man ønsker å oppnå. Ved å se på intensjonen finner man bakomliggende hensikt, altså hva man faktisk ønsker å oppnå med sitt mål (ref. avsnitt 4.3.2.1). Som en del av viljeprosessen gir intensjonen direktiv og motiverer atferden. Dermed kan emosjoner i investorenes intensjon direkte kobles til tendensene i deres handlingsmønstre.

I søken etter hensikten bak målet for finansiell avkastning, var det vanskelig å avdekke konkrete funn av intensjoner. Gitt at vårt utvalg kom fra forskjellige sosiale- og økonomiske bakgrunner, var det stort sprik i hvordan de fremhevet intensjonene sine. Vi kunne derimot se likhetstrekk i at de på en eller på annen måte, ønsket å fremme en form for egeninteresse og oppnå personlig suksess.

“Jeg spurte om å få investere selv om de ikke trengte pengene. Jeg vil investere, jeg vil investere! Jeg visste de var smarte og ville være en del av suksessen”

(Investor 1, egen oversettelse).

I forventning til måloppnåelse ved finansiell avkastning, kunne vi fortolke at de forventede emosjoner var å føle seg *fornøyd* og *stolt*. Dette samsvarer med Cheng, som mener at når investorer forventer å oppleve avkastning så vil de oppleve positive emosjoner (2014, 99). Når vi prøvde å grave i hva det ville innebære for investorene dersom de ikke klarte oppnå sitt mål, kunne vi ane følelser til mulig skuffelse. Det ble dog ikke fremstilt noen sterke negative emosjoner rundt tap. Investorene innrømmet at “ja, det ville vært litt kjipt”, men de rettet

fokus mot at “jeg har hvertfall prøvd å gjøre noe godt”. I forhold til det emosjonelle perspektivet, gav *de fleste* investorene et bilde av at de gode hensiktene tilrettelegger for unngåelse (av smerte) ved eventuelt finansielt tap.

Disse funn kan vise til motsigelse om atferden er preget av unngåelse av noe uønskelig eller oppnåelse av noe ønskelig. Ikke desto mindre kunne vi gjøre funn av forskjeller innenfor intensitet i de prospektbaserte emosjonene. Basert på våre observasjoner av hvordan ord ble vektlagt og hvor ofte de ble fremlagt under samtalene, var det tydelig at de forventede emosjonene var fremkalt av en målsetting om å oppnå noe ønskelig.

Et av de hyppigst brukte ordene under intervjuene var ordet *ansvar*. For mange av investorene handlet det om å ta ansvar ved å investere i objekter som skaper verdi for samfunnet, og dermed ikke ha negativ påvirkning på samfunnet.

“Jeg har alltid hatt et bevisst forhold til at det er enkelte ting jeg ikke skal gjøre”

(Investor 4).

Dette kunne vi dog ikke forveksle med at de, i sin måloppnåelse for verdiskaping, var ledet av emosjoner for unngåelse av noe uønskelig. Ingen av de emosjonene som vi koblet til intensjonen for målet var negativt ladet. I samtalene rundt deres overordnede mål for verdiskaping, var ordet *ansvar* ikke preget av frykt eller skam. Ordet ansvar var ledet ut av prospektbaserte emosjoner som *glede* og *fornøyelse*. I tillegg brukte investorene ofte ordet *verdier*, som inneholdt tilsvarende positive forventede emosjoner. Investorene gav uttrykk for at det var av stor viktighet å få jobbe målrettet i tråd med sine verdier.

“I investeringsmøtene våre, hvor vi bestemmer for eller imot en investering, så er jeg så personlig jeg kan bli. Der bærer jeg med meg mitt verdivalg som er viktig og jeg ville aldri investert i noe som er helt på tvers av mine verdier” (Investor 3).

Det overordnede bildet vi dannet oss av investorenes intensjon bak deres ikke-finansielle mål, er at det viktigste er å oppnå en form for meningsfylt arbeid.

“For meg er det viktig at jobben er meningsfull uansett hva slags jobb jeg skulle hatt”

(investor 3).

Meningsfylt arbeid kunne innebære å få ta del av en reise eller å få være en del av løsningen på større samfunnsproblemer. Det handlet om at på en eller annen måte, kunne delta i å bane vei for at samfunnsutviklingen går i riktig retning ved å investere i noe som gir mening.

“Jeg kunne ha investert i pølseboder og sånt, men jeg gjorde noe jeg følte kunne gi en forandring. Derfor satser jeg veldig på det jeg ser kan gi store forandringer i samfunnet”

(Investor 2).

Investorenes vektlegging av viljen til å handle i tråd med sine verdier, reflekterer også deres agentbaserte emosjoner. De agentbaserte emosjonene forteller oss om hvordan investorene bedømmer sin egen verdighet i sine handlinger (ref. avsnitt 4.3.2). Følelsene rundt deres handlinger mot oppnåelse, av både finansiell og ikke-finansiell avkastning var sammenfallende. De agentbaserte emosjonene oppviste *glede* og *stolhet* i eget arbeid. Således er både forventede og målrettede emosjoner i investorenes intensjoner positivt ladet.

Kombinasjonen av intensjonene i investorenes sammenfallende mål danner grunnlag for deres handlingstendenser.

“Hvis jeg skal løse et problem, hvordan får vi mest mulig effekt for minst mulig penger?”

Impact investeringer er veldig alinged med akkurat det der” (Investor 4).

Ikke bare er det viktig for investorene at deres investeringer er i tråd med deres verdigrunnlag, men de må også vise til å være samfunnsnyttige i fremtiden. Et handlingsmønster er derfor at investorene ser etter investeringer som kan skal være levedyktige om 10-30 år.

“...Det er en interessant mekanisme for investorer, fordi hvis du finner en interessant løsning hos en bedrift som jobber med å finne løsninger som er relevante om 10 år, så er dette et mye mer interessant” (Investor 2).

Intervjukandidatenes mening er at de gode avkastningsmuligheter ligger i de fremtidsrettede og samfunnsnyttige løsningene. Derfor tenderer de til å investere i tidligfaseobjekter, hvilket investorene forklarte, også betyr at de er en høyriskoinvestering.

“I en tydelig impact profil er det ganske høy risiko, særlig i tidligfase-investeringer”

(Investor 5).

Intensjonen om å på en eller annen måte ha et meningsfylt arbeid, gjør at handlingstendensene til investorene ofte er mer direkte involvert i sine investeringer og gjerne derfor bruker mer tid på dem.

“Når jeg ser et problem så har jeg lyst til å løse det... Større problemer som er vanskelig, som klima, er kanskje de som trenger mer fokus. Så da bruker man gjerne litt mer tid med å jobbe med det” (Investor 2).

Det viktigste er at investorene tenker helhetlig i sine investeringer. De investerer i objekter hvor høy avkastning direkte samsvarer med samfunnsnyttien.

“Det som er en risiko er også en mulighet. Det er en interessant mekanisme for investorer, fordi hvis du finner en interessant løsning hos en bedrift som jobber med å finne løsninger som er relevante om 10 år, så er dette et mye mer interessant” (Investor 2).

Viljen i målrettet atferd viser til at det er stor sammenheng mellom det finansielle- og ikke-finansielle intensjonen bak målet. Oppsummert kan vi si at den målrettede atferden drives av forventet måloppnåelse av personlig suksess i å tjene godt gjennom et meningsfylt arbeid.

Både emosjonene ved prospektet av måloppnåelse og rundt sin egen selvverdighet i handlingene mot måloppnåelsen er positivt ladet. Disse funn er viktige i forhold til å forstå hvorfor motivasjonen til investorene oppstår og en antydning til hva som driver dem til å investere i impact. Men for at vi skal danne et helhetlig bilde av motivasjonen bak investeringsvalget til investorene, må vi også forstå hvordan de selv vurderer sine muligheter til å faktisk foreta disse investeringene.

6.3 VURDERINGSPROSESSEN

Videre i vurderingsprosessen kartlegges hvilke midler en trenger for å oppnå sine mål. Investorene vurderer sine muligheter for å oppnå målet ved å identifisere hvilke midler de må ha for å jobbe målrettet (ref. avsnitt 4.3.2.2). Ut i fra intervjuene har vi kartlagt de tre viktigste midler investorene fokuserer på ved sine investeringer; *Penger, kunnskap* og *tid*. Som gitt er penger avgjørende da investorene bruker finansielle midler til å plante sine investeringer. Videre vektlegges kunnskap i arbeidet for å finne investeringsobjekter som er gode og lønnsomme. Tidsgapet i måloppnåelseprosessen gjør at tid som middel blir viktig, i forhold til bruken av penger og kunnskap. Hvorvidt bruken av midlene er ønskelig vurderes i forhold til investorenes overbevisninger og avveininger om at midlene vil føre til måloppnåelse (Bagozzi, Baumgartner og Pieters 1998). Før dette, vurderer investorene sin egen kompetanse og selvsikkerhet i forhold til bruken av midlene

6.3.1 Mestring

Våre tolkninger, av investorenes vurdering av sin mestring i forhold til midler, kunne utledes fra samtaleene rundt tendensene i deres handlingsmønster. Først og fremst ligger deres mestring innenfor det å bruke riktig mengde finansielle midler til å investere i høyrisikoobjekt. Dette blir videre satt i samspill med mestringen av tid. Samtidig kunne vi avdekke at investorene også må evne å forstå langtidsperspektivet i en impact investment, siden de investerer i fremtidsrettede løsninger som skal være nyttig for samfunnet om 10-30 år.

Basert på samtaleene kunne vi også danne en forståelse for at selvsikkerheten investorene hadde i sin kunnskap rundt impact investments, var et viktig middel å mestre. Investorene refererte ofte til at måloppnåelse for impact investment kun er mulig dersom en evner å identifisere hva som er en lønnsom og samfunnsnyttig forretningsmodell. I tillegg ble det fremhevet at intervjukandidatene benyttet sin bakgrunn fra entreprenøriell virksomhet for å bidra til videreutvikling av forretningsmodellene i sine investeringsobjekt. Dette ga uttrykk gjennom deres forklaringer rundt handlingstendenser: Å sette lang tid og være mer direkte i sine investeringer.

Videre kunne vi se hvordan den kompetente bruken av kunnskap var koblet til mestring av tid. Investorene forklarte at de var delvis nødt til å se bort fra de tradisjonelle kvartalsrapportene som benyttes ved andre investeringer og forstå hvordan avkastningen vil utfolde lenger frem i tid. Dette samsvarte med deres handlingstendenser om å investere med et langsiktig perspektiv.

“Det er alltid et problem at vi må ha informasjon. Hvis de oppdaterer hver 3 måned kan det være en tendens til at folk har lyst til å kutte litt kortsiktig og glemmer hva det langsiktige perspektivet er. Som er langsiktig vekst” (Investor 2).

Oppsummert kan vi se hvordan de tre midlene penger, kunnskap og tid henger sammen og hvordan mestring av disse midler er elementær del av vurderingsprosessen. Tidlig i denne prosessen fremkalles det ingen nye emosjoner, men vi ser at den er direkte influert av de intensjonelle emosjonene. Vi referer derfor tilbake til følelsen stolthet i eget arbeid samt glede av å ta del i å videreutvikle bedrifter. Dermed kan mestring innebære å legge egen innsats i prosjekter som er på linje med egne verdier i tillegg til interesser. Fokuset ligger på å få avkastningen, men selve gleden og stoltheten reflekteres mer i det å ta del av noe.

6.3.2 Overbevisning

Overbevisningen omhandler hvorvidt investorene mener at midlene; *penger, kunnskap* og *tid* vil føre til måloppnåelse (ref. avsnitt 4.3.2.2). I intervjuene med investorene bemerket vi oss at deres overbevisninger i forhold til midler, relaterer til tematikk presentert i vår innledning (ref. avsnitt 1.0).

“Jeg liker ikke terminologien sosialt entreprenørskap, den indikerer at vi ikke kan være profitable med å ha en sosial virkning. Dette er feil. Derfor foretrekker jeg terminologien impact startups fordi den indikerer at det finnes interesse i å være profitabel og skalerbar”

(Investor 1, egen oversettelse).

I sine forklaringer fremsto investorene som klart overbevist i at det det å legge kapital i fremtidsrettede forretningsmodeller vil være mest lønnsomt, særlig om 10-30 år. Med dette refererte nesten alle intervjukandidater til FN's bærekraftsmål, og hvordan de bidrar til å skape

kunnskap og forståelse for hvilke løsninger som burde investeres i. Således reflekterer investorenes overbevisninger også hvordan de mener at deres overordnede mål, om finansiell og ikke-finansiell avkastning, sammenfaller. Simpelt tilsier våre funn at investorene oppriktig mener at dette er det eneste rasjonelle å gjøre.

“Det har skjedd en endring de siste 10 årene i oppmerksomhet og fokus generelt i samfunnet, det er jo helt klart. Og at det er viktig for å kanalisere de store pengesekkene mot det grønne skiftet” (Investor 5).

Gitt overbevisningen om at midlene vil føre til måloppnåelse, mener vi at disse funn er med på å forsterke de positive målrettede emosjoner (ref. avsnitt 6.2).

Før vi kan fremlegge endelige funn, må vi finne ut av hvor ønskelig bruken av midlene er ut ifra avveiningene som foretas i den målrettede tankeprosessen.

6.3.3 Avveining

Hvorvidt investoren forventer å oppleve glede eller smerte ved å bruke sine midler, vil være avgjørende for den målrettede atferden mot måloppnåelsen (ref. avsnitt 4.3.2.2). Avslutningsvis vil vi dermed presentere funn for hvordan investorene assosierer gleder eller smerter ved bruk av midlene; penger, kunnskap og tid.

Som del av det finansielle målet er investorene opptatt å vite at deres investeringer går bra. Under intervjuene ble det forklart at det ikke foreligger et målesystem for denne investeringsformen, hvilket skaper utfordringer. En av investorene kommenterte i en spøkfull tone at det egentlig ikke var lurt av vedkommende å legge igjen pengene sine i slike høyrisikoobjekter. Det var tydelig at alle investorene var klar over smerten av usikkerhet tilknyttet penger som midler, men våre funn for målrettede emosjonene utviste kun *glede* og *spenning*. Vi ser dermed at investorenes mestring og overbevisninger rundt deres finansielle midler, bidrar til å forsterke deres målrettede atferd. Vi viser gjennom våre samtaler at det forelå en sterk overbevisningen til finansielle mulighetene innenfor impact investment.

Videre kunne dette manglende målesystem utfordre eventuelle gap i investorenes kunnskap som kunne lede til smerte ved bruk av midlet. Likevel viste investorene til at den positive

avveiningen veiet tyngre. Dette kunne vi se i at investorene utstrålte stolthet, i at de klarer å foreta “riktig valg” basert på sin mestringsevne av kunnskap.

“Man vil gjerne ha kvartalsresultat for å se hvordan det går og det er ofte litt i konflikt med det langsiktige synet, med hva man burde gjøre” (Investor 2).

I tillegg viste investorene til ekstra spenning i muligheten å benytte sin kunnskap til å bevise at en kan tjene penger av å gjøre godt. Dette kunne vi tolke fra at investorene viste stor *glede* av å få dele sin kunnskap rundt impact investment, både med oss og andre innenfor finansbransjen. En ivrighet til å virkelig vise at det å gjøre noe nytt og bevise at det er lønnsomhet i *det nye*. Vi kan her referere tilbake til den gleden de finner ved å være en av de første, som baner vei (ref. avsnitt 6.2).

Dermed ser vi at den motiverende og målrettede emosjonen for stolthet og glede i sitt arbeid i deres handlingstendenser blir forsterket i deres mestringsevne.

“...ja bruk anledningen du har og posisjonen du sitter på, til å bli et eksempel på at det går an å gjøre noe annerledes. Være en annerledes aktør. Det er MITT store personlige mål ”
(Investor 3).

Utover dette belyste impact investorene smertene og gledene ved *bruk av tid* som middel. Tidsgapet fra foretatt investering til avkastning kan, i forhold til investorene, i tilfeller være større enn ved vanlig investeringer. Dette kan gjøre at tid som middel gjør en investor finansielt sårbar. I forhold til våre funn, avveide investorene ikke smertene ved tid (som middel) som tyngre enn gledene. Gledene, ved bruk av tid, kan settes i samspill med bruken av penger og kunnskap. Her referer vi tilbake til investorenes vilje om å oppnå et meningsfylt samtidig som de strever mot finansiell lønnsomhet. Selv om investorene fremhevet at de la ned mye tid i å videreutvikle sine investeringsobjekter så var de agentbaserte emosjonene glede og stolthet, forsterket av deres mestring og overbevisning.

Altså ligger det visse avveininger som påvirker hvor ønskelig det er å ta midlene i bruk for oppnåelse av mål. Smerter vedrørende penger omhandler forutsigbarhet i lønnsomhet. I tillegg fordrer bruken av tid som midler at man må ha stor tålmodighet i sin måloppnåelse.

Sammen innebærer dette smerter for høy finansiell risiko. Gleder i midlene fremkommer tydeligst i kunnskap hvor investorene finner det viktig og meningsfylt i å dele sin kunnskap med såvel investorer som entreprenører. Vi finner også at investorene har gleden av midlene tid og penger i forhold til lønnsomheten de har i sin forventede måloppnåelse.

Sammen er gledene i midlene, direkte relatert til investorenes overordnede mål.

investorene har en selvsikkerhet til mestring av midler og en overbevisning i bruken av midler som forsterker deres målrettede atferd mot måloppnåelse. Dette forklarer hvorfor investorene vi intervjuet, har foretatt en impact investment.

6.4 OPPSUMMERING FUNN

Basert på vår analyse kan vi danne et bilde av hvordan forventede og målrettede emosjoner har gitt retning til investorenes valg i investere i impact. Vi presenterer oppsummeringen av funn i en tabell, se tabell 5:



Tabell 5: Oppsummering av funn

7.0 RESULTAT OG KONKLUSJON

Det finnes ulike bidrag innenfor motivasjonsteori. Disse ser på faktorer som påvirker motivasjon og hvordan motivasjon påvirker atferd. I vår forskning har vi fokusert på emosjoners informerende og motiverende funksjon på investeringsatferden til impact investorer i Norge. Ved bruk av vår forskningsmodell, utledet av Bagozzi, Baumgartner og

Pieters sin teori om emosjonenes rolle i målrettet atferd, har vi lagt frem funn som viser til hvilke emosjoner som driver deres motivasjonen i deres målrettede atferd.

Våre funn kan danne et bilde av tendensene som ligger i motivasjonen til å foreta impact investment. Først og fremst ser vi at impact investment har et tosidig mål, ved å tjene penger på å finansiere selskaper som bidrar til en positiv innvirkning på samfunnet. Investorene forventer en konkurransedyktig avkastning av sine impact investments. Derfor er forventede emosjoner, sett mot måloppnåelse for finansiell avkastning, i likhet med Cheng's fremstilling, positive. I tillegg er de forventede emosjoner til den ikke-finansielle avkastningen også positiv. Investorene forventer at deres impact investments på sikt skal øke verdiskapingen i samfunnet. Dermed er impact investorenes målrettede atferd fremkalt av prospektet av å oppnå ønskelige effekter for seg selv og samfunnet. Fra vår analyse ønsker vi å belyse funnet om hvordan impact investorenes målrettede atferd forsterkes ved de forventede emosjoner til mislykket måloppnåelse. Våre funn viser til hvordan negative forventede emosjoner dempes, som resultat av "lønn for strev" i måloppnåelsen mot verdiskaping. "Impact målet" agerer med andre ord som fallskjerm for investorene ved at de forteller seg selv "jeg har hvertfall prøvd å gjøre noe godt".

Hensikten bak investorenes overordnede mål omhandler i større grad oppnåelse i personlig suksess. Deres målrettede atferd motiveres av muligheten av å kunne ha en meningsfylt jobb hvor de også kan oppnå høy finansiell avkastning. Våre funn presenterer også her, hvor tydelig de tosidige målene til impact investorene sammenfaller. Hensikten bak finansiell og ikke-finansielt mål, påvirkes av investorenes målrettede følelser rundt deres eksisterende og forventede arbeidsinnsats. En bidragende motivasjon til investorenes er deres agentbaserte emosjoner. Disse målrettede emosjoner aktiveres ved muligheten av å få ta ansvar og jobbe i tråd med egne verdier.

Som del av måloppnåelsen er det altså ønskelig for impact investorene å føle stolthet for og glede i sitt arbeid. Dette symboliseres i deres overordnede mål ved at de vil ta del i å bane vei for fremtiden. Stolthetsfølelsen forsterkes også ved at investorene opplever mestringsevne i bruken av deres kompetanse, ved å forstå at "dette er det eneste rasjonelle". Gleden i arbeidet

handler om å delta i utviklingen i sine investeringsobjekt og at få dele med seg av sin kunnskap.

Impact investorene i Norge forventer at de vil hente stor avkastning på å løse viktige samfunnsproblemer. Arbeidet mot deres mål er aktivert av en opprømthet i forventning til suksess i måloppnåelse. Drivende for deres målrettede atferd er intensjonen om et meningsfylt arbeid. Den målrettede atferden reguleres av ulike målrettede emosjoner og dette gjør at en fremstilling av emosjoners påvirkning er kompleks. På bakgrunn av våre funn kan vi kan vi dog trekke en konklusjon at det er de positivt ladede emosjonene, som stolthet og spenning og glede som driver investorenes motivasjon til å foreta impact investment.

7.1 Videre forskning

Det vil være interessant for videre studier å se om disse funnene kan sammenlignes i andre deler av verden. Det kan også være interessant å undersøke andre investorer som ikke vil investerer i impact, for å avdekke hva som *ikke* motiverer dem. Dette kan så benyttes til å danne et mønster som eventuelt kan være et bidrag for å finne ut *hvilke* insentiver som kan stelles i stand for å tilrettelegge at kapitalflyten kan gå i en mer bærekraftig retning. I vår forskning avdekket vi at våre intervjukandidater motiveres av positive følelser i forhold til å bidra med noe nytt og nyttig. De finner glede i å finne gode forretningsmuligheter. Med dette funnet vil vi og foreslå å undersøke hvilke tiltak regjeringen kan gjøre for å åpne opp for nye markedsmuligheter. Dette vil kunne muliggjøre at flere investorer ønsker å legge sin innsats i nye markeder, som kan være med på å bidra til det grønne skiftet.

LITTERATURLISTE

- Abelson, Robert P., Donald R. Kinder, Mark D. Peters, og Susan T. Fiske. 1982. «Affective and semantic components in political person perception.» *Journal of Personality and Social Psychology*, 42(4), 619-630.
- Allen, Chris T., Karen A. Machleit, og Susan Schultz Kleine. 1992. «A Comparison of Attitudes and Emotions as Predictors of Behavior at Diverse Levels of Behavioral Experience.» I *The journal of consumer research.* , 1992, Vol.18(4), 493.
- Arctander, Rune. 2019. *Bærekraftig utvikling*. 15 Januar. Funnet Mars 20, 2019. <https://www.fn.no/Tema/Fattigdom/Baerekraftig-utvikling>.
- Askheim, Ole Gaute Aas, og Tor Grenness. 2008. *Kvalitative metoder for markedsføring og organisasjonsfag*. Universitetsforlaget.
- Bagozzi, Richard P., Hans Baumgartner, Rik Pieters, og Marcel Zeelenberg. 2000. *The role of emotions in goal-directed behavior*. https://www.researchgate.net/publication/254822452_The_role_of_emotions_in_goal-directed_behavior.
- Bagozzi, Richard P., Rik Pieters, og Hans Baumgartner. 1998. «Goal-directed Emotions.» I *Cognition & Emotion Vol.12(1)*, p.1-26. Taylor & Francis Group.
- Bergset, Linda. 2015. *The Rationality and Irrationality of Financing Green Start-Ups*. 10 November. <https://doaj.org/article/226bb0ad3ddf4a5d8cac7924c62bd4a9>.
- Breckler, Steven J., og Elisabeth C. Wiggins. 1989. «Affect versus evaluation in the structure of attitudes.» I *Journal of Experimental Social Psychology Volume 25, Issue 3*.
- Cheng, Philip Y. K. 2014. «Decision Utility and Anticipated Discrete Emotions: An Investment Decision Model.» I *The Journal of Behavioral Finance*, 15: 99–108, 2014. The Institute of Behavioral Finance.
- Evenett, Rupert, og Karl H. Richter. 2011. *Making Good In Social Impact Investment: Opportunities in an Emerging Class*. Oktober. https://issuu.com/thesocialinvest/docs/making_good_on_social_impact_investment_no_crops.
- Frijda, Nico H. 1993. «Moods, emotion episodes, and emotions.» I *Handbook of emotions*, 381-403. Guilford Press.
- GIIN. 2019. *Core Characteristics of Impact investing*. 03 April. Funnet April 11, 2019. <https://thegiin.org/characteristics>.
- . 2018. *How do impact investments perform financially?* Funnet Mars 20, 2019. <https://thegiin.org/impact-investing/need-to-know/#what-is-the-current-state-of-the-impact-investing-market>.
- Höchstädter, Anna Katharina, og Barbara Scheck. 2015. *What's in a Name: An Analysis of Impact Investing Understandings by Academics and*

- Practitioners*. Funnet Februar 21, 2019.
<http://web.a.ebscohost.com/ehost/detail/detail?vid=0&sid=d9b5d2ed-1417-42f7-bc98-632d545e3b97%40sdc-v-sessmgr02&bdata=JnNpdGU9ZWWhvc3QtbGl2ZSZzY29wZT1zaXRl#AN=111480242&db=bth>.
- Hessen, Dag O. 2019. *Klimaschizofrenien*. 24 Mai. Funnet Mai 24, 2019.
<https://morgenbladet.no/ideer/2019/05/klimaschizofrenien>.
- IFC. 2018. *World Bank Live*. 12 Oktober. Funnet Mai 07, 2019.
http://live.worldbank.org/investing-for-positive-impact?CID=IFC_TT_IFC_EN_EXT.
- Johannessen, Asbjørn, Line Christoffersen, og Per Arne Tufte. 2016. *Introduksjon til samfunnsvitenskapelig metode*. 5. Abstrakt.
- Kaufmann, Geir, og Astrid Kaufmann. 2015. *Psykologi i organisasjon og ledelse*. 5. Bergen: Fagbokforlaget.
- Klima- og miljødepartementet. 2014. *Grønt skifte – klima- og miljøvennlig omstilling*. 01 Desember. Funnet Februar 05, 2019.
<https://www.regjeringen.no/no/tema/klima-og-miljo/klima/innsiktsartikler-klima/gront-skifte/id2076832/>.
- Krumsvik, Rune Johan. 2013. *Innførings i forskningsdesign og kvalitativ metode: KOMPENDIUM*. Bergen: Fagbokforlaget.
- Kvale, Steinar, og Svend Brinkmann. 2015. *Det kvalitative forskningsintervju*. 3. Gyldendal akademisk.
- Mudaliar, Abhilash, Hannah Schiff, Rachel Bass, og Hannah Dithrich. 2017. *Annual Impact Investor Survey*. Funnet Februar 08, 2019.
https://thegiin.org/assets/GIIN_AnnualImpactInvestorSurvey_2017_Web_Final.pdf.
- Mudaliar, Abhilash, Rachel Bass, og Hannah Dithrich. 2018. «Annual Impact Investor Survey 2018.» *Global Impact Investing Network*. 06 Juni. Funnet Mars 26, 2019.
https://thegiin.org/assets/2018_GIIN_AnnualSurvey_ExecutiveSummary_web_file.pdf.
- NTB. 2015. *Det grønne skiftet er årets nyord*. 04 April. Funnet Mai 21, 2019.
<https://e24.no/privat/det-groenne-skiftet-er-aarets-nyord/23573377>.
- Perez, Carlota. 2015. «Capitalism, Technology and a Green Global Golden Age: The Role of History in Helping to Shape the Future.» I *The Political Quarterly*. John Wiley & Sons Ltd.
- Regjeringen. 2019. *Ramme for å fremme bærekraftige investeringer*. 04 Januar. Funnet Februar 18, 2019.
<https://www.regjeringen.no/no/sub/eos-notatbasen/notatene/2018/sep/ramme-for-a-fremme-barekraftige-investeringer-/id2619876/>.
- Roundy, Philip T., Hunter M. Holzhausers, og Ye Dai. 2017. *Social Responsibility Journal*. <https://www.emeraldinsight.com/doi/full/10.1108/SRJ-08-2016-0135>.

- Sandberg, Joakim, Carmen Juravle, Ted Hedesström, og Ian Hamilton. 2009. *The Heterogeneity of Socially Responsible Investment*. <https://openurl.ebscohost.com/linksvc/linking.aspx?sid=bth&volume=87&date=2009-7&spage=519&issn=0167-4544&stitle=&genre=article&issue=4&title=Journal+of+business+ethics.&epage=533>.
- Schiffman, Leon G., Leslie Lazar Kanuk, og Håvard Hansen. 2012. *Consumer behaviour : a European outlook*. 2. Harlow: Financial Times Prentice Hall.
- Seitz, Tasha. 2018. *The Spectrum of Impact Investing*. 09 Januar. Funnet Mars 20, 2019. https://medium.com/impact-engine/the-spectrum-of-impact-investing-e34b0e4dc164?fbclid=IwAR12yqglj6iBDWCju-l8oezAZoAQwosUzGVNqV5B_f7DNAn5r1fbDdrwx6Q.
- Thagaard, Tove. 2013. *Systematikk og innlevelse : en innføring i kvalitativ metode*. 4. Fagbokforlaget.
- Tjønneland, Eivind. 2019. *Filantrop*. 26 Februar. Funnet April 11, 2019. snl.no/filantrop.

VEDLEGG 1: Informasjonsskriv

Informasjonsskriv om deltakelse i undersøkelse rundt Impact investeringer

Bakgrunn og formål

Det grønne skiftet er i gang og vi er alle en del av det både i privatlivet og næringslivet. EU-Kommisjonen mener det er viktig å få finanssektoren til å ta større hensyn til denne utviklingen og må etablere et mer langsiktig perspektiv i investeringer. Impact investment er en fremvoksende investeringsform i Norge som har til hensyn å investere i det som kan skape positiv innvirkning på samfunnet. I dag finnes det lite forskning rundt impact investment og for å få bedre forståelse ønsker vi å få innsikt i hvorfor en velger å foreta impact investeringer ved å høre om erfaringer og forventninger.

Dette er en bachelorstudie ved Høyskolen Kristiania, og en avsluttende oppgave ved utdannelsen Kreativitet, innovasjon og forretningsutvikling som leveres juni 2019. Du er forespurt til å delta i undersøkelsen da du har en rolle som kan gi verdifull informasjon til vår bacheloroppgave.

Hva innebærer deltakelse i studien?

Deltakelse innebærer å stille til et intervju hvor spørsmålene vil omhandle hvordan du startet med å investere og hva som motiverte deg til det. Intervjuet blir tatt opp med lyd for å sikre informasjon.

Ditt personvern – hvordan vi oppbevarer og bruker dine opplysninger

Vi vil kun bruke opplysningene om deg til formålene vi har fortalt om i dette skrevet. Vi behandler opplysningene i samsvar med personvernregelverket.

- Alle kontaktopplysninger vil bli behandlet konfidensielt.
- Din persondata vil kun bli behandlet av xxx og xxx.
- Datainnsamling vil lagres på private lagringsenheter med personlig tastelås.
- All datainnsamling vil krypteres av sikkerhetsårsaker.
- Alle som deltar i forskningen vår blir behandlet anonymt.
- Informasjon rundt deg og dine investeringer vil bli kryptert.

Hva skjer med opplysningene dine når vi avslutter forskningsprosjektet?

Prosjektet skal etter planen avsluttes 3 juni, 2019. All datainnsamling, inkludert lydopptak vil bli slettet etter prosjektets slutt.

Dine rettigheter

Så lenge du kan identifiseres i datamaterialet, har du rett til:

- Innsyn i hvilke personopplysninger som er registrert om deg,
- Å få rettet personopplysninger om deg,
- Få slettet personopplysninger om deg,
- Få utlevert en kopi av dine personopplysninger (dataportabilitet)
- Å sende klage til personvernombudet eller Datatilsynet om behandlingen av dine personopplysninger

Hva gir oss rett til å behandle personopplysninger om deg?

Vi behandler opplysninger om deg basert på ditt samtykke.

Hvor kan jeg finne ut mer?

Hvis du har spørsmål til studien, eller ønsker å benytte deg av dine rettigheter, ta kontakt med:

- Prosjektansvarlig: xxx: +471234567
 - Prosjektansvarlig: xxx: +471234567
 - NSD – Norsk senter for forskningsdata AS: 55 58 21 17
- Eller e-post til: personverntjenester@nsd.no

Frivillig deltakelse

Det er frivillig å delta i undersøkelsen, og du kan når som helst trekke ditt samtykke uten å oppgi noen grunn.

Med vennlig hilsen

Prosjektansvarlig

Prosjektansvarlig

Jeg har mottatt og forstått informasjon om prosjektet om motivasjon for impact investment, og har fått anledning til å stille spørsmål.

Jeg samtykker til:

- Å delta i intervju.
- Jeg samtykker til at mine opplysninger behandles frem til prosjektet er avsluttet.

03.06.2017

_____ (Signert av
intervjukandidat, dato og sted)

VEDLEGG 2: Intervjuguide, utsendt til intervjukandidater

<p>Fase 1: Rammesetting</p>	<ul style="list-style-type: none">● Hilsen● Introdusere bakgrunn for intervju● Info om anonymitet● Opptak + datainnsamling● Uklarhet?● Starte opptak
<p>Fase 2: Bakgrunn</p>	<p>Din bakgrunn & forhold til impact investeringer</p> <ul style="list-style-type: none">● Kan du fortelle kort om din bakgrunn og om det du mener er din kompetanse innenfor investering● Når foretok du din første investering? Hva investerte du i?● Hvordan ser din investeringsportefølje ut idag?

<p>Fase 3: Fokusering: Impact investeringer</p> <p>Her ønsker vi å høre din historie og personlige meninger.</p>	<p>Åpent fortelling</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kan du fortelle oss historien om hvordan du startet med impact investeringer? • Var det en spesiell hendelse som fikk deg inn på dette? • Hva er målet med dine impact investeringer? • Hva forventer du av gevinster fra dine impact investeringer? • Hva mener du er fordeler/ulempes med impact investeringer?
<p>Fase 4: Tilbakeblikk</p>	<p>5. Oppsummering</p> <ul style="list-style-type: none"> • Oppsummering funn • Har jeg forstått deg riktig? • Er det noe du vil legge til?

VEDLEGG 3: Intervjuguide for intervju

Fase 1: Rammesetting	<ul style="list-style-type: none">● Hilsen● Introdusere bakgrunn for intervju<ul style="list-style-type: none">□ Avklare begrepet grønt skifte.● Info om anonymitet● Opptak + datainnsamling● Uklarhet? ● Starte opptak
Fase 2: Bakgrunn Innledning for å bli kjent med intervjuobjekt og	Din bakgrunn & forhold til impact investeringer "Vi tok kontakt med deg fordi..." <ul style="list-style-type: none">● Kan du fortelle kort om din bakgrunn og om det du mener er din kompetanse innenfor investering?<ul style="list-style-type: none">○ Kompetanse / kunnskap○ Behov (utgangspunkt)● Når foretok du din første investering? Hva investerte du i?<ul style="list-style-type: none">○ Eventuelt hvilken var din første impact investering? Hvordan ser din investeringsportefølje ut idag? <ul style="list-style-type: none">● Investerer du i andre områder?● Hvordan definerer du impact investment?

<p>Fase 3: Fokusering: Impact investeringer</p> <p>Her ønsker vi å høre din historie.</p>	<p>Åpent fortelling</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kan du fortelle oss historien om hvordan du startet med impact investeringer? • Var det en spesiell hendelse som fikk deg inn på dette? <ul style="list-style-type: none"> ◦ I så fall, hvordan var din opplevelse av denne hendelsen? • Hva er målet med dine impact investeringer? (fokus) <ul style="list-style-type: none"> ◦ Hvorfor er dette viktig for deg? • Hva forventer du av gevinster fra dine impact investeringer? <ul style="list-style-type: none"> ◦ Finansielt? ◦ Ikke-finansielt? • Hvilke fordeler mener du det gir? • Eventuelt ulemper? <ul style="list-style-type: none"> ◦ Hvorfor impact og ikke en annen type investering?
<p>Fase 4: Tilbakeblikk</p>	<p>5. Oppsummering</p> <ul style="list-style-type: none"> • Oppsummering funn • Har jeg forstått deg riktig? • Er det noe du vil legge til

VEDLEGG 4: Analyseskjema

MÅLSETTING

Overordnet mål

#1: "Som investor ser du etter avkastning. Du ser ikke etter... Du vet, du gjør ikke veldedighet."

#2: "Interessen for bærekraft, den kom fra Gro Harlem Brundtland egentlig."

#2: "For a success in business - lead a society that works. Du må sørge for det sosiale og trygge arbeidsplasser og samfunnet må gi utdanning og sånt som kan bygge en suksessfull bedrift. De to henger veldig sammen",

#2: "Det er et ønske om forandring som driver impact investment".

#3: "Målet er å bli en tydelig aktør i finansbransjen som viser at det går an å vise til god avkastning med den profilen vi har. I tillegg til å være opptatt av at avkastningen også kan skape gode fotavtrykk i samfunnet - det er det store målet."

#3: "Det motiverer meg at de investeringene vi gjør i impact investeringer går godt."

#4: "Jeg vil jo egentlig si vi tenker bare med hjernen. Jeg vil ikke si hjertet har noe med dette å gjøre i det hele tatt. Dette er jo fornuftig. Dette er det eneste rasjonelle."

#4: "Det går på livskvalitet også er det da for å forhindre kriger og konflikter i fremtiden. Så hvis vi har større grad av likhet, så er det bedre. Det er jo nå flere som dessverre ser for seg samfunn hvor du har stor grad av ulikhet i fremtiden. Det som skjedde historisk, da greven fikk mer og mer makt. Til slutt skjøt noen han. Så vi må ha en balanse."

#5: "For det første så gjør vi det fordi vi syns det er veldig givende, spennende og verdiskapende reise å ta del i."

#5: "Vi har ikke investert i dem med et mål om lavere avkastning enn andre selskaper."

#5: "I alle store investeringer, skal vi ha like stor tro på stor økonomisk avkastning."

VERDISKAPING

- Løse store samfunnsutfordringer
- Ønske om positiv forandring/utvikling
- FNs bærekraftsmål

FINANSIELL AVKASTNING

- Tjene penger
- Gjøre god business
- Gi tilbake til samfunnet

Emosjoner: Glede, opprømt, skam,

VILJEPROSESSEN

Hensikten med målet

#1: "Hvert mål for hver startup jeg investerer i, er en liten del av mitt mål - slik jeg ønsker at verden skal være. Derfor investerer jeg i dem."

1: "Jeg spurte om å få investere selv om de ikke trengte pengene. Jeg bare: *Jeg vil investere, jeg vil investere.* Jeg visste de var smarte og jeg ville være en del av suksessen."

#1: "Det er nødt til å være på linje med mine egne verdier. Hva du vil ha og hvordan du vil påvirke verden."

#1: "Jeg investerer i ting som gir mening for MEG i en forretningsmulighet, men også i hva som er bra for planeten."

#2: "Når jeg ser et problem, har jeg lyst til å løse det. Derfor handler det om lysten til å finne løsninger."

#2: "Jeg kunne ha investert i pølseboder og sånt, men jeg gjorde noe jeg følte kunne gi en forandring. Derfor satser jeg veldig på det jeg ser kan gi store forandringer for samfunnet."

#3: "For meg er det viktig at jobben er meningsfull uansett hva slags jobb jeg skulle hatt."

#3: "...at de vil svare på hva det innebærer med impact investeringer. Og på veien, så får vi da faktisk ta ansvar for at det blir klarhet..."

#3: "...det er veldig personlig fordi det er vår families penger som forvaltes."

#4: "Jeg har alltid hatt et bevisst forhold til at det er enkelte ting jeg ikke skal gjøre."

#5: "Det er hvertfall vanskelig å være uenig at hvis du kan få like høy finansiell avkastning og en positiv sosial, miljømessig impact så er jo det drømme-casene man vil ha."

#Observasjon: Alle intervju kandidater fortalte åpent om sine kunnskap rundt impact investeringer og vektla viktigheten av å videreføre kunnskapen.

PERSONLIG SUKSESS

MENINGSFYLT ARBEID

- Sikre at man er i tråd med sine egne verdier.
- Være en del av løsningen
- Være med på reisen
- Være del av et nettverk

FINANSIELL SUKSESS

- Sikre inntekt for fremtiden

Tendenser i handlingsmønstre

#2: "Man vil gjerne se kvartalsresultat for å se hvordan det går, og det er ofte litt konflikt med det langsiktige synet, med hva man burde gjøre."

#2: "Det som er en risiko, er også en mulighet. Det er en interessant mekanisme for investorer, fordi hvis du finner en interessant løsning hos en bedrift som jobber med å finne løsninger, som er relevant om 10 år, så er dette et mye mer interessant."

#3: "I investerings møtene våre, hvor vi bestemmer for eller imot en investering, så er jeg så personlig jeg kan bli. Der bærer jeg med meg mitt verdivalg som er viktig og jeg ville aldri investert i noe som er helt på tvers av mine verdier."

#4: "...Jo mer man får spredt *the mission*, så er det sånn at man finner ut at det faktisk er mange som tenker likt."

#4: "Jeg ser ikke kvartal for kvartal og jeg tenker det er et som er feil med dagens kapitalmarked eller egentlig hele kapitalismen, den er for kortsiktig - de tenker ikke holistisk på hva de gjør."

#5: "Vi har ikke behov for merkelappen "Impact". Vi er mer opptatt av hva vi gjør."

#5: "Nå tenker jeg veldig mye mindre på definisjoner av alt enn hva jeg gjorde for litt side. Jeg gjør det jeg vil."

#5: "I en tydelig impact profil er det ganske høy risiko, særlig i tidligfaseinvesteringer."

- Investerer i det som er på linje med deres verdier
- Investerer i høyrisiko objekt
- Investere i tidligfase objekt objekt.
- Investere i objekt hvor høy avkastning direkte samsvarer med samfunnsnytt.
- Investere i objekt som har levedyktighet om >10år
- Investere i objekt som har stor avkastning for fremtiden.
- Lærer ut investeringsstrategi- og filosofi.
- Mer direkte i sine investeringer

Emosjoner: Fornøyd, stolt, glede, fornøyelse, - verdier og ansvar

VURDERINGSPROSESSEN

Mestring

<p>#1: "Jeg har lært å kunne raskt evaluere styrken til bedriften; teamet, produktet og misjonen."</p> <p>#2: "Det er alltid et problem at vi må ha informasjon. Hvis de oppdaterer hver 3 måned kan det være en tendens til at folk har lyst til å kutte litt kortsiktig og glemmer hva det langsiktige perspektivet er - som er langsiktig vekst."</p> <p>#3: "Det inspirer meg å få telefoner fra.....vi har eier som kunne tenkt seg å se litt nærmere på det feltet.Kan du fortelle litt om hvorfor dere gjorde det og måten dere jobber med? Hva er metoden deres? -Da blir jeg veldig stolt og motivert."</p> <p>#4:"Hvis jeg skal løse et problem, hvordan får vi mest mulig effekt for minst mulig penger? Impact investeringer er veldig aligned med akkurat det der".</p> <p>#4: "Vi prøver å finne nye forretningsmodeller som vi tror vi kan tjene penger på sikt"</p> <p>#5: "Hvis du kan bruke entreprenørskap og innovasjon til å gjøre verden bedre, så er jo det en bra ting."</p>	<p>KUNNSKAP</p> <ul style="list-style-type: none"> • Forretningsmodeller • Miljøet • Målesystem <p>PENGER</p> <ul style="list-style-type: none"> • Har penger • Kan bruke penger over tid <p>TID</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tålmodighet
<p>Overbevisninger:</p>	
<p>#1: "Jeg liker ikke terminologien sosialt entreprenørskap, den indikerer at vi ikke kan være profitable med å ha en sosial vinkling - dette er feil. Derfor foretrekker jeg terminologien Impact startup, fordi den indikerer at der finnes en interesse i å være profitabel og skalerbar."</p> <p>#2: "Det som er risiko er også en mulighet"</p> <p>#4: "Jeg sier til folk som jobber med olje og gass at de jobber for feil selskaper. Jeg spør dem <i>hvorfor bruker du tiden din på å ødelegge verden?.. Vi kan skifte oss!</i>"</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Impact investeringer er god business • Impact investeringer er nyttig og verdifull for samfunnet • Det vil være lønnsomt for fremtiden • Strategisk lurt å tilpasse oss

<p><i>#5: "I vår portefølje så mener jeg de som har størst potensiale er også de med størst impact, enten på miljø eller sosialt."</i></p> <p><i>#5: "Det har skjedd en endring de siste 10 årene i oppmerksomhet og fokus generelt i samfunnet - det er jo helt klart. Og at det er viktig for å kanalisere de store pengesekkene mot det grønne skiftet."</i></p>	<p>endringen</p> <ul style="list-style-type: none"> •
<p>Avveininger: Gleder og smerte.</p>	
<p><i>#1: "Hvis du ikke jobber med interessante selskaper, hvordan kan man fortsatt være en del av deres reise? ...Du starter å investere."</i></p> <p><i>#2: "Man vil gjerne ha kvartalsresultat for å se hvordan det går og det er ofte litt i konflikt med det langsiktige synet, med hva man burde gjøre."</i></p> <p><i>#2: "Når jeg ser et problem så har jeg lyst til å løse det.....Større problemer som er vanskelig, som klima, er kanskje de som trenger mer fokus. Så da bruker man gjerne litt mer tid med å jobbe med det."</i></p> <p><i>#2: "...det var interessant å se på bærekraftig utvikling. Det var viktig og nytt - og jeg fikk det til."</i></p> <p><i>#3: "Største utfordringen synes jeg faktisk er å få forståelse for at det er smart. At jeg som 2. generasjon ikke hiver pengene ut av vinduet."</i></p> <p><i>#3: "...ja bruk anledningen du har og posisjonen du sitter på, til å bli et eksempel på at det går an å gjøre noe annerledes. Være en annerledes aktør. Det er MITT store personlige mål."</i></p> <p><i>#3: "Det motiverer meg å se at de investeringer vi gjør i impact går godt."</i></p> <p><i>#3: "...hva er metoden deres? Da blir jeg stolt og motivert."</i></p> <p><i>#4: "Du har mindre problemer med dine kunder, du får mere lojale kunder, alle rundt deg i hele økosystemet rundt bedriften, vil like bedriften bedre og det var jo noe vi så på den bedriften vi investerte i også."</i></p> <p><i>#5: "I vår portefølje så mener jeg de som har størst potensiale er også de med størst impact....Dette syntes jeg er gode eksempler på at det ikke går på bekostning av det ene eller andre."</i></p>	<p>Smerter:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dagens system gir ikke fullstendig analyse. • Løsninger på store problem er tidkrevende. • Lite forståelse og kunnskap rundt impact investeringer. • Andre ser ikke ikke potensialet. <p>Gleder:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Være en del av selskapenes reise • Bidra til verdiskaping • Være en del av løsningen • Ha et meningsfylt rolle • Være del av et nettverk • Du har mulighet til å tjene godt. • Investeringer man er stolt av

#5: "I en tydelig impact profil er det ganske høy risiko, særlig i tidligfaseinvestering."

#5: "Det er en utfordring at deler av samfunnet har vanskeligheter for å akseptere en type profittavkastning på tiltaksprosjekter, samtidig som det aksepteres på mange andre områder."

Emosjoner: Positiv → forsterker