

Iværksætterforskningen behøver et større bidrag fra erhvervsøkonomisk teori og metode

Af John Kjeldsen

Resumé

I denne artikel fokuseres på væsentlige begrebmæssige og teoretiske udviklingstendenser inden for den internationale iværksætterforskning. Formålet er at give inspiration til alternative indfaldsvinkler i den danske iværksætterforskning. Gennem en diskussion af eksisterende teoretiske og metodemæssige indfaldsvinkler tegnes strukturen til en mere sammenhængende begrebsdannelse til beskrivelse og analyse af baggrunden for etablering af nye virksomheder. Der anlægges »a behavioral approach« på iværksætteradfærd og iværksætterhandling.

Artiklen henvender sig fortrinsvis til forskere, undervisere og studerende, men kan måske også bidrage til en større forståelse hos offentlige beslutningstagere, som kan påvirke de erhvervspolitiske forhold, der danner grundlag for etablering af nye virksomheder og innovativ udvikling af eksisterende.

1. Indledning

Forhold, som kan formodes at øve indflydelse på menneskers evne til at erkende og deres lyst til at udnytte forretningsmæssige muligheder, har internationalt opnået stærkt stigende bevågenhed fra forskere og fra offentlige myndigheder.

Denne stigende interesse for iværksætterfænomenet – eller synonymt iværksætterbegrebet – er specielt kommet til udtryk i den vestlige del af den industrialiserede verden. Dette er sket som en erkendelse af, at en fleksibel erhvervsstruktur, kendetegnet ved en høj omstillings- og fornyelsesevne, er en af forudsætningerne for at bevare et lands internationale konkurrenceevne og et tilfredsstillende beskæftigelsesniveau.

Entrepreneurfænomenet, forstået som de personrelaterede, økonomiske og omgivelsesmæssige faktorer, der kan have indflydelse på, om en person realiserer beslutningen om at blive selvstændig, er gennem de seneste år søgt belyst ud fra mange forskellige formål og med mange forskellige teoretiske og metodemæssige indfaldsvinkler. Herunder økonomiske, psykologiske, sociologiske og antropologiske. Men på nuværende tidspunkt findes der ikke klare definitioner eller en fælles begrebs- og teoridannelse inden for den internationale iværksætterforskning.

Fraværet af en sammenhængende referenceramme kendetegner ofte et nyere forskningsområde, der bygger på mange forskellige fagdiscipliner, og det betyder, at det ofte er vanskeligt at sammenligne resultaterne fra såvel teoretiske som empiriske forskningsprojekter inden for området.

Nyere forskningsbidrag inden for den internationale iværksætterforskning viser, at dette er et problem, som kun kan løses gennem en mere sammenhængende begrebsdannelse.

Således måtte man i foråret 1991 i forbindelse med en stor international konference i Lyon i Frankrig under temaet »The State of the Art« konkludere: Vi ved meget lidt om Entrepreneurship specielt i Europa – hvad vi ved stammer fortrinsvis fra amerikanske undersøgelser. Allerede i slutningen af halvfjerdserne karakteriserede Vesper (1982) udviklingen i iværksætterforskningen i følgende tre bølger:

Iværksætterforskningen behøver et større bidrag fra erhvervsøkonomisk teori og metode

Af John Kjeldsen

Resumé

I denne artikel fokuseres på væsentlige begrebmæssige og teoretiske udviklingstendenser inden for den internationale iværksætterforskning. Formålet er at give inspiration til alternative indfaldsvinkler i den danske iværksætterforskning. Gennem en diskussion af eksisterende teoretiske og metodemæssige indfaldsvinkler tegnes strukturen til en mere sammenhængende begrebsdannelse til beskrivelse og analyse af baggrunden for etablering af nye virksomheder. Der anlægges »a behavioral approach« på iværksætteradfærd og iværksætterhandling.

Artiklen henvender sig fortrinsvis til forskere, undervisere og studerende, men kan måske også bidrage til en større forståelse hos offentlige beslutningstagere, som kan påvirke de erhvervspolitiske forhold, der danner grundlag for etablering af nye virksomheder og innovativ udvikling af eksisterende.

1. Indledning

Forhold, som kan formodes at øve indflydelse på menneskers evne til at erkende og deres lyst til at udnytte forretningsmæssige muligheder, har internationalt opnået stærkt stigende bevågenhed fra forskere og fra offentlige myndigheder.

Denne stigende interesse for iværksætterfænomenet – eller synonymt iværksætterbegrebet – er specielt kommet til udtryk i den vestlige del af den industrialiserede verden. Dette er sket som en erkendelse af, at en fleksibel erhvervsstruktur, kendetegnet ved en høj omstillings- og fornyelsesevne, er en af forudsætningerne for at bevare et lands internationale konkurrenceevne og et tilfredsstillende beskæftigelsesniveau.

Entrepreneurfænomenet, forstået som de personrelaterede, økonomiske og omgivelsesmæssige faktorer, der kan have indflydelse på, om en person realiserer beslutningen om at blive selvstændig, er gennem de seneste år søgt belyst ud fra mange forskellige formål og med mange forskellige teoretiske og metodemæssige indfaldsvinkler. Herunder økonomiske, psykologiske, sociologiske og antropologiske. Men på nuværende tidspunkt findes der ikke klare definitioner eller en fælles begrebs- og teoridannelse inden for den internationale iværksætterforskning.

Fraværet af en sammenhængende referenceramme kendetegner ofte et nyere forskningsområde, der bygger på mange forskellige fagdiscipliner, og det betyder, at det ofte er vanskeligt at sammenligne resultaterne fra såvel teoretiske som empiriske forskningsprojekter inden for området.

Nyere forskningsbidrag inden for den internationale iværksætterforskning viser, at dette er et problem, som kun kan løses gennem en mere sammenhængende begrebsdannelse.

Således måtte man i foråret 1991 i forbindelse med en stor international konference i Lyon i Frankrig under temaet »The State of the Art« konkludere: Vi ved meget lidt om Entrepreneurship specielt i Europa – hvad vi ved stammer fortrinsvis fra amerikanske undersøgelser. Allerede i slutningen af halvfjerdserne karakteriserede Vesper (1982) udviklingen i iværksætterforskningen i følgende tre bølger:

- *Den første bølge* karakteriserer Vesper ved fremkomsten af en mængde avisartikler og bøger, der fokuserer på nogle demografiske kendetegn hos den enkelte virksomhedsejer kombineret med beskrivelser af dennes virksomhed på nogle udvalgte »succesfaktorer«. Vesper karakteriserer disse undersøgelser i følgende citat: »Do not constitute academic research, they aim more to point out interesting bits of information about entrepreneurship than to discover the truth about it systematically.«
- *Den anden bølge* karakteriserer Vesper ved, at en række universiteter, business schools og technical schools begyndte at tilbyde forskningsbaserede kurser i »entrepreneurship«.
- Denne udvikling har for alvor sat gang i *en tredje bølge*, idet der er tale om stigende interesse for en mere systematisk forskningsmæssig indsats inden for entreprenurområdet. Formålet hermed er at søge at finde et fælles grundlag for udvikling af begreber, metoder og teorier, der kan virke som hjælpemidler i bestræbelserne på at opnå større indsigt i og forståelse af entreprenurfænomenet.

Nærværende artikel skal søge at afspejle lidt af denne tredje bølge. For en nærmere uddybning må henvises til Kjeldsen (1991).

Selvom den internationale iværksætterforskning ikke på nuværende tidspunkt kan bygge på en fælles begrebsmæssig og teoretisk forståelse, så peger udviklingstendenserne på, at iværksætterbegrebet i fremtiden vil få en mere central placering i den erhvervsøkonomiske forskning og i de erhvervsøkonomiske uddannelser. Dette kan begrundes i antagelsen om, at iværksætterfænomenet mest hensigtsmæssigt kan ses som et sæt af beslutninger og handlinger, der er resultatet af en interaktion mellem personer og deres omgivelser. I den forbindelse vil en erhvervsøkonomisk tilgang kunne bidrage positivt til udvik-

ling af en teori- og metodedannelse, som kan være hensigtsmæssig til analyse, forståelse og måske til forudsigelse af nye virksomheds-etableringer. Som en følge heraf må teori- og metodeudviklingen inden for denne del af erhvervsøkonomien fokusere på beslutningsproblemer, der er karakteriseret ved systemuligevægt, fornyelse, begrænset rationalitet og usikkerhed.

2. Entrepreneurforskningen i et teoretisk perspektiv

Som nævnt lider entrepreneurforskningen under de traditionelle problemer, som man ofte oplever inden for et nyere forskningsområde. Specielt er manglen på en rimelig entydig begrebsramme og en fælles forståelse heraf et problem. Men herudover hæmmes entrepreneurforskningen også af, at der ikke eksisterer nogen generel og entydig opfattelse af, hvad en entrepreneur eller en entrepreneurmæssig handling egentlig er. For en dybere diskussion af dette problem se eksempelvis Brockhaus (1988), VanderWerf et al. (1989), Burch (1986), Stevansson et al. (1990) (1985), Johnson (1990), Kent et al. (1982), Casson (1982), Herbert & Link (1988), Ronen (1983). En del af baggrunden for disse forskelle i opfattelsen af entrepreneurbegrebets indhold er i det følgende søgt belyst gennem bidrag fra økonomisk teori, bidrag fra psykologien og sociologien samt gennem bidrag fra den ledelsesorienterede innovationslitteratur.

Disse teoretiske bidrag anvendes senere som inspiration til formuleringen af denne artikels definition på begreberne entrepreneurmæssig handling og på begrebet entrepreneur.

Begrebet entrepreneur eller en entrepreneurmæssig handling er med vekslende interesse blevet »udforsket« siden begyndelsen af det 16. århundrede. Oprindeligt blev begrebet anvendt i forbindelse med personer, der ledede militære ekspeditioner, senere kom det også til at omfatte andre ledelsesprojekter.

I denne artikel skal »entrepreneurship« som forskningsområde opfattes som forsøget på at belyse og at forstå, hvorfor og hvordan entreprenører organiserer og gennemfører en *entreprenørmæssig handling*. Dvs. en belysning af, hvorledes langvarige stabile eller måske mere situationsspecifikke forhold hos entreprenøren selv eller i dennes omgivelser, *motiverer* ham/hende til gennemførelse af en sådan handling. Samt hvordan denne *beslutningsproces* håndteres således at netop de nødvendige ressourcer skaffes og kombineres på en sådan måde, at den *entreprenørmæssige handling* kan realiseres.

Ordet *entreprenør* fik i den engelsksprogede litteratur flere forskellige oversættelser med forskelligt indhold. Bl.a. »adventurer«, »projector« og »undertanker«. Det er under betegnelsen »undertanker«, at *entreprenørbegrebet* blev »misopfattet« af fremtrædende engelske økonomer som Adam Smith og David Ricardo. Disse satte lighedstegn mellem *kapitalistrollen* og *entreprenørrollen*. Et lighedstegn der blev en af grundene til, at *entreprenørbegrebet* ikke fik en mere selvstændig plads i den neoklassiske makroøkonomiske og mikroøkonomiske teori. En anden grund hertil var datidens tendens til at behandle begrebet *innovation* som noget, der lå uden for den økonomiske teoris genstandsområde.

Heller ikke de senere mikroøkonomiske teorier og beslutningsmodeller, med varierende forudsætninger om graden af rationalitet og krav til information, udgjorde en særlig hensigtsmæssig ramme i bestræbelserne på at definere, beskrive og forstå *entreprenørmæssige handlinger*.

Entreprenørbegrebet har således været negligeret i den engelsksprogede økonomiske litteratur bl.a. på grund af definitions-mæssige problemer, men hovedsagelig fordi de grundlæggende teori- og modeldannelser ikke kunne håndtere begreber som systemuligevægt, fornyelse, udvikling, usikkerhed og begrænset rationalitet.

Entreprenørbegrebet – bidrag fra økonomisk teori

Første gang ordet *entreprenør* blev anvendt inden for økonomisk teori var omkring 1755 af Richard Cantillon. Se eksempelvis Herbert & Link (1988) og Kent (1984).

Cantillon opfattede *entreprenører* som personer, der på egen risiko deltog i udvekslingsaktiviteter på markeder med det formål at opnå en profit, og kendetegnende for hans arbejde er, at det er *selve handlingen* som funktion og *ikke personen* bag handlingen, han fokuserede på.

Det er således selve den funktion eller den handling, som udføres af *entreprenøren*, der har interesse, når der anlægges en tidlig økonomisk synsvinkel på *entreprenørbegrebet* og ikke *entreprenørens egen personlighed*. En tendens som vi også ser i den del af den nyere *entreprenørforskning*, der anlægger en *erhvervsøkonomisk indfaldsvinkel*. Eksempelvis repræsenteret ved Gartner (1989 a,b), Ronen (1983).

Frem mod år 1800 tog en række franske økonomer udgangspunkt i Cantillon's opfattelse, men de udvidede hans begrebsdannelse med den dimension, der senere dannede grundlaget for den teori, som Schumpeter i det tyvende århundrede præsenterede under det velkendte begreb »The Theory of Creative Destruction«.

Disse franske økonomer forbandt begrebet *innovation* med *entreprenørfunktionen* og *entreprenørrollen*. Definitionen af en *entreprenør* kom hos disse økonomer til at omfatte en person, der udviklede og implementerede nye metoder, teknikker og ideer med det formål at reducere omkostningerne og forøge profitten.

Den Franske Skole kan opfattes som grundlaget for den økonomiske forskning inden for *entreprenørbegrebet*, og har virket konstruktivt for den senere teoriudvikling inden for området. Eksempelvis Den Tyske og Den Østrigske Skole repræsenteret ved Schumpeter og Kirzner.

Hos Schumpeter (1934) indgik innovationsbegrebet som et vigtigt element i udførelsen af en entrepreneurmæssig handling. Han opfattede en persons evne til at erkende og til at realisere nye ideer, som det væsentlige. Eksempelvis det at *udvikle nye produkter/ydelser, nye produktionsformer, opdage nye markedsmuligheder, erkende nye muligheder på ressourcensiden eller udvikle nye organisationsformer.*

Efter Schumpeters opfattelse, er en person kun en entrepreneur, hvis han fortsætter med at udføre denne type af innovative handlinger. Dette er et væsentligt synspunkt i forbindelse med diskussionen af, om der eksisterer fælles intreprenurmæssige egenskaber hos entreprenører. Egenskaber og motiver, der virker som drivkræfter bag entrepreneurs fortsatte gennemførelse af innovative handlinger.

Det fremgår heraf, at Schumpeter søger at forstå den entrepreneurmæssige handling ved at søge at identificere nogle af de motiver, der ligger bag en persons økonomiske adfærd. *Hermed var han med til at bygge bro mellem den økonomiske indfaldsvinkel og den personorienterede indfaldsvinkel til entrepreneursfænomenet. En udvikling, der synes frugtbar for den fremtidige forståelse af entrepreneursbegrebet.*

Netop personers evne til at se forretningsmæssige muligheder indgik som et vigtigt element i forståelsen af en entrepreneurmæssig handling hos hele Østriger-Skolen og herunder specielt hos Kirzner (1973).

Kirzner (1973) og Kirzner i Kent (1984 a) havde den holdning, at evnen til at erkende og modet og viljen til at udnytte muligheder i omgivelserne, udgjorde hovedessensen i den entrepreneurmæssige handling.

Kirzner opfatter entrepreneurs som personer, der kan se muligheder, som andre ikke kan se, og som beslutter sig til at handle ud fra denne erkendelse og indsigt. Han mente, at omgivelserne uophørligt udsender signaler

vedrørende profitmuligheder til dem, der er i stand til at opfange signalerne. Disse muligheder opstår i forbindelse med ændringer i samfundssystemet eller i forbindelse med markedssystemets uligevægt.

Kirzner bygger sin »teoriudvikling« på repræsentanterne fra den tidlige Østriger-Skole. Kirznars væsentligste bidrag er opfattelsen af markedet ud fra procestankegangen. Han fandt i tilknytning hertil, at det at skaffe sig indsigt i markedsforholdene er et vigtigt led i søge-/læreprocessen hos den »rigtige« entrepreneur.

Også hos Kirzner spiller entrepreneurs en vigtig rolle for den samfundsmæssige udvikling, idet entrepreneurs gennem sin indsigt og sine handlinger bevæger det markedsøkonomiske system mod et ligevægtsstadium – uden at dette dog nogensinde nåes. Med udgangspunkt i denne antagelse fokuserede Kirzner, i modsætning til de klassiske økonomiske ligevægtsmodeller, på markedets bevægelse mod ligevægten. Han fandt, at viden om markedet sjældent eller aldrig er perfekt, hvorfor markedet er i konstant uligevægt. Og det er netop denne mangel på ligevægt, der – efter Kirznars opfattelse – danner hele grundlaget for gennemførelsen af en entrepreneurmæssig handling. Kirzner fokuserede således meget på *omgivelserne* som grundlag for, at en entrepreneurmæssig handling bliver gennemført.

Som det fremgår af ovenstående, så udgør Østriger-Skolen et, i forhold til entrepreneursbegrebet, relevant teoretisk alternativ til den neoklassiske økonomis ligevægtsbetingelser og menneskeopfattelser, idet det omgivende system og herunder specielt markedssystemet, hvor den entrepreneurmæssige handling udspilles, ofte er karakteriseret ved hurtig udvikling, uligevægt og mangelfuld information.

I de tilfælde, hvor entrepreneursbegrebet er søgt belyst med udgangspunkt i økonomisk teori, har forskerne

primært fokuseret på selve funktionen/handlingen og dens indflydelse på det økonomiske system. Og man har kun i mindre grad beskæftiget sig med de mere personrelaterede og adfærdsmæssige aspekter ved selve entreprenurhandlingen.

En vigtig antagelse hos ovennævnte økonomiske »skoler« har dog været, at hvis man ønsker at forstå menneskers økonomiske adfærd samt forstå den indflydelse, som institutioner og strukturelle forhold i omgivelserne øver på denne adfærd, så må man som analytiker søge at beskrive og at forstå de menneskelige motiver og den menneskelige adfærd i hensigtsmæssige psykologiske variabler. Dette er en indfaldsvinkel, som man også kan genkende inden for forskningsområdet økonomisk psykologi.

Entrepreneurbegrebet – bidrag fra psykologien og sociologien

Ofte inddrages psykologiske, sociologiske og demografiske variabler i forsøget på at tegne en generel profil af entreprenøren *som person*. Her fokuserer man på *personen* som undersøgelsesobjekt mere end på selve den *entreprenørmæssige handling*.

Som eksempler på den næsten uendelige mængde af psykologiske variabler, der har været inddraget i forsøget på at »udskille« entreprenører fra andre personer i samfundet, kan nævnes: personens præstationsbehov, troen på egne muligheder for at kunne påvirke sine omgivelser samt risikoopfattelse.

Af sociologiske faktorer, der er forsøgt anvendt som forklaring på udbudet af entreprenører i et samfund, kan nævnes: jobmæssige forhold, forældrenes beskæftigelse, rollemønstre i omgivelserne, placering i børneflokkene osv.

Denne tilgang har dog ikke kunnet bidrage med en entydig definition af entreprenøren *som person*. Og i endnu mindre grad har man ud fra dette udgangspunkt kunnet bidrage med en definition eller en afklaring af begrebet en *entreprenørmæssig handling*.

Alligevel anses eksempelvis McCellands (1965) og McCelland & Winthers (1969) undersøgelsesresultater, der angiver, at entreprenører har et forholdsvis højt præstationsbehov (n-Ach), stadig som noget grundlæggende for denne del af entreprenørforskningen. Dette på trods af at resultaterne fra disse undersøgelser er blevet stærkt kritiseret for manglende realitet og validitet. Kritikken har bl.a. rettet sig mod målemetoderne (Gasse, 1982) og mod forsøget på at konkludere kausale sammenhænge mellem n-Ach og entreprenørmæssig succes. Men det væsentligste problem er nok en manglende entydighed i begrebsdefinitionen, både i de oprindelige undersøgelser og i de mange senere undersøgelser.

En lang række nyere forskningsprojekter og artikler tager dog stadig udgangspunkt i n-Ach begrebet. Se eksempelvis Johnson (1990) for en oversigt over undersøgelser, der har været inspireret af eller direkte taget udgangspunkt i McCellands teorier.

Også Shaperos undersøgelser står som noget centralt inden for denne del af entreprenørforskningen, Shapero (1975) og Shapero i Kent (1984 b). Disse undersøgelser viser, at succesfulde entreprenører er kendetegnede ved en stærk tro på, at de i kraft af deres målsætning, ressourcer og handlinger selv er i stand til at »skabe« sig muligheder i omgivelserne. Som grundlag for måling af disse personkarakteristika blev som bekendt anvendt følgende begreber: »High *internal* beliefs of control« som kan beskrives som en stærk tro på, at man som person selv kan påvirke sine omgivelser og dermed sine muligheder. »High *external* beliefs of control« kan i modsætning hertil opfattes som en stærk tro på, at en persons muligheder, belønning eller placering i samfundet er tilfældig, og at denne placering er styret af forhold i omgivelserne.

En del af den fremtidige forskning inden for entreprenørområdet vil fokusere på, om der er nogen klar sammenhæng mellem »graden

af internal beliefs of control« og »graden af succes som entrepreneur«. Dette udgangspunkt havde Hornaday & Aboud allerede i 1975.

Ved sammenligning af en gruppe succesfulde entreprenører med en gruppe ikke-entreprenører fandt Horaday & Aboud (1975), at entreprenørerne:

- havde et højere n-Ach (præstationsbehov)
- havde en større grad af »internal beliefs of control«,
- besad en større trang til uafhængighed,
- i højere grad udtrykte ønsket om et mere effektivt lederskab
- havde et langt mindre behov for støtte fra andre.

Disse forsøg på at analysere eller udlede kausale sammenhænge mellem personrelaterede psykologiske og sociologiske forklarende variable til personrelaterede egenskaber og entreprenørmæssig adfærd har som nævnt været udsat for en stærk kritik. Gartner (1989 a) argumenterer for, at den her benævnte »personorienterede tilgang« til entreprenørforskningen ikke vil føre til en forøget forståelse af entreprenørmæssige handlinger. Gartner dokumenterer, at en lang række undersøgelser med denne tilgang nok er startet med det formål at belyse spørgsmålet, *hvorfor* nogle personer starter egen virksomhed i modsætning til andre, som ikke gør det. Men meget hurtigt er denne type undersøgelser mere eller mindre ubevidst skredet over i et forsøg på generelt at belyse *hvem*, der har startet egen virksomhed. Dette mener Gartner, er et helt forkert spørgsmål, som ikke kan besvares. Han finder ligesom Brockhaus & Horwitz (1985), at vurderet ud fra psykologiske variabler findes der ikke nogen generel og entydig definition af entreprenøren som person. Eller, der findes ikke på nuværende tidspunkt metoder og teknikker til en psykologisk afdækning af en sådan eventuel generisk profil.

Entrepreneurbegrebet – bidrag fra innovationsledelse

Med udgangspunkt i begreber som selvbestemmelse, usikkerhed, risiko og ejerskab er der gennem det seneste årti opstået en opdeling af entrepreneurbegrebet i begreberne *entreprenør* og *intraprenør*.

Entrepreneurbegrebet omfatter personer, der etablerer sig som selvstændig erhvervsdrivende. Medens intraprenørbegrebet dækker personer, der udfører innovative handlinger som ansatte i en virksomhed. Jf. begrebet »*intracorporate entrepreneurs – intrapreneurs*«.

Intraprenøren er således en person, der er i stand til at se nye forretningsmæssige muligheder for en given virksomhed, og som samtidig er i stand til at få virksomhedens organisation overbevist om, at sådanne forretningsmuligheder skal og kan udnyttes.

Den begyndende teoridannelse inden for *intraprenørområdet* vil fortrinsvis skulle hente sit teoretiske fundament inden for den markedsorienterede og udviklingsorienterede del af ledelsesteorien, fra organisationsteorien samt fra innovationsteorien. Eksempelvis hos forskere som Ansoff (1984, 1988), Ackoff (1981), Burgelman (1983, 1986), Drucker (1985), Quinn (1987), Maidique (1987), Mintzberg (1983) og MacMilland (1987). Ud fra denne indfaldsvinkel vil den fremtidige teori- og metodeudvikling inden for området Corporate Entrepreneurship fokusere på at besvare spørgsmål om hvornår, hvorfor og hvordan eksisterende virksomheder og organisationer søger at forny sig ved at udvikle nye ressourcer og et internt organisatorisk beredskab, der matcher de fremtidige udviklingstendenser i virksomhedens omgivelser.

Man vil i de nærmeste år opleve en stærkt stigende forskningsmæssig indsats, der fokuserer på udvikling af begreber og metoder inden for områder som omgivelsovervågning, fleksibel kapabilitetsudvikling og udvikling af virksomheders beredskabspotentiale. Se ek-

sempelvis Ansoff (1984, 1988).

I tråd hermed skal *intrapreneurfunktionen* i denne artikel defineres som *virksomhedens evne til at erkende nye forretningsmæssige muligheder i omgivelserne kombineret med evnen til at udvikle virksomhedens ressourcemæssige beredskab, således at denne hurtigt og fleksibelt kan omstille sig til en kommerciel udnyttelse af disse muligheder.*

Anlægges der en tilsvarende markedsorienteret procesgang på entreprenorbegrebet, så kan en *entreprenurmæssig handling* defineres som en række af aktiviteter, hvis formål er at udnytte nuværende eller fremtidige, forretningsmæssige muligheder i omgivelserne. Forretningsmæssige muligheder opstår som følge af uligevægt i det omgivende system.

En entreprenurmæssig handling kan således opfattes som bestående af følgende aktiviteter: *erkendelse af en ny forretningsmæssig mulighed, fremskaffelse og organisering af de nødvendige ressourcer og udvikling af den mest hensigtsmæssige ledelsesmæssige kapacitet samt koordinering af alle aktiviteterne indtil udnyttelsen af forretningsmuligheden overgår til drifts- og administrationsfasen.*

I forlængelse heraf kan titlen *entreprenør* eller *entreprenørrollen* tillægges personer, der organiserer og gennemfører ledelsesprocessen bag alle aktiviteterne i ovennævnte *entreprenurmæssige handling*.

»Titlen« *entreprenør* er dog kun til låns. Hvis »entreprenøren« derefter overgår og forbliver i drifts- og administrationsrollen, så mister han »titlen«. Dette er i overensstemmelse med Schumpeters (1934) opfattelse.

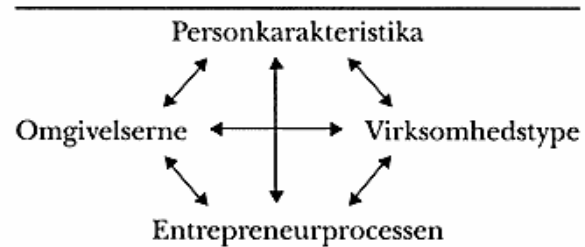
3. En konceptuel ramme til beskrivelse og analyse af fremkomsten af nye virksomheder

Som et resultat af den stærke kritik af den psykologiske, sociologiske tilgang, hvor man fokuserer på at forklare, *hvem* entreprenøren er, argumenterer Gartner (1985, 1989 b) for, at

det vil være mere hensigtsmæssigt med en større fokusering på det sæt af aktiviteter og den adfærd, som udføres i forbindelse med start af en ny virksomhed. Denne tilgang benævner han selv »*The behavioral approach*«. Dette approach henter blandt andet inspiration fra erhvervsøkonomien og herunder specielt fra organisations- og ledelsesteorien. Gartner finder, at dette udgangspunkt for entreprenørforskningen vil vise sig meget mere frugtbar end de seneste årtiers partielle fokusering på personen bag handlingen. Ved *The behavioral approach* fokuseres på fødsel og udvikling af den nye virksomhed, og analyser af personer skal blot medvirke til at forklare, hvilke roller disse spillede i denne entreprenørproces. Ud fra dette approach fokuseres således mere på, *hvad* entreprenøren gør, og i mindre grad på *hvad/hvem* entreprenøren er.

Som et resultat af et meget omfattende litteraturstudie fandt Gartner (1985), at *det rigtige match* mellem de i Figur 1 angivne typer af faktorer må formodes at udgøre baggrunden for, om et entreprenørtilfælde *bliver* realiseret.

Figur 1. Faktorer der påvirker entreprenørbeslutningen.



Kilde: Gartner (1985): »*A Conceptual Framework for Describing the Phenomenon of New Venture Creation*«.

At en person gennemfører en entreprenurmæssig handling, og dermed kan karakteriseres som *entreprenør*, opfattes her som et samspil mellem flere faktorer, der gensidigt påvirker hinanden. Disse faktorer skal kort

omtales i det følgende. For en uddybning se Kjeldsen (1991).

Personkarakteristika

Eksempelvis psykologiske, sociologiske, demografiske og arbejdsmæssige karakteristika ved personen selv eller ved dennes relationer til sine nære omgivelser (det personlige netværk).

Dette aspekt ved entreprenurforskning er, som nævnt søgt belyst gennem mange teoretiske og empiriske undersøgelser.

Omgivelserne

Eksempelvis belyst ud fra følgende synsvinkler: Med udgangspunkt i et makroøkonomisk, et erhvervsstrukturelt eller et uddannelsesstrukturelt perspektiv. Eller med udgangspunkt i vækstcentertankegangen, netværksteorien eller konkurrenceteorien.

Omgivelsernes betydning for realiseringen af entreprenurtilfældet er, hvad angår en erhvervsøkonomisk synsvinkel, relativt svagt belyst. Specielt når det drejer sig om forskningsbaserede undersøgelser, hvor der fokuseres på entreprenuren/entreprenurvirksomheden og dennes sammenspil med omgivelserne.

Der er derfor behov for undersøgelser, hvor man søger at kortlægge, hvorledes entreprenurer gennem kontakten til omgivelserne opbygger det strategiske og driftsorienterede beslutningsgrundlag for virksomheds-etableringen. Og der er behov for procesundersøgelser, hvor man forsøger at udlede eventuelle mere generelle fællestræk ved »succesfulde« entreprenurers ledelsesadfærd under hensyntagen til forskelle i de omgivelsemæssige betingelser. Specielt er sammenspillet mellem virksomheden og dennes markedsmæssige omgivelser forholdsvis svagt belyst.

Et teoretisk udgangspunkt i »industrial organization paradigmet« (IO-paradigmet) kan måske være hensigtsmæssigt i bestræbelserne på at analysere og forstå indflydelsen fra strukturøkonomiske faktorer på gennemfø-

relsen af entreprenurmæssige handlinger, se eksempelvis Porter (1981). For en nærmere analyse af indflydelsen fra den del af omgivelserne, der vedrører de markedsmæssige omgivelser, kan det være hensigtsmæssigt at tage sit teoretiske udgangspunkt i transaktionskostningsteorien (Williamson, 1979), og i teorier om interorganisatoriske relationer, som dette eksempelvis kommer til udtryk i netværksteorien. Håkansson (1982), Johansson (1988).

Her vil entreprenurforskningen kunne udvikles gennem et større bidrag fra erhvervsøkonomisk teori og metode.

Virksomhedstype

Hvilke krav stiller forskellige typer af virksomheder til de personer, der har opbygget dem, og hvilke risici er der knyttet til disse virksomhedstyper? Dette er spørgsmål, som vil være centrale i den fremtidige entreprenurforskning.

Dette kan eksempelvis udtrykkes ved forskelle mellem virksomhedstyper, udtrykt ved forskelle i forretningskonceptets nyhedsgrad, investeringskrav, krav til generel erhvervsøkonomisk viden, krav til teknologisk viden eller krav til eksportorientering.

Sådanne forskelle i virksomhedskonceptet, og dermed også forskelle i kravet om tilførsel af viden og ressourcer, har på det internationale plan medført, at man i en række undersøgelser har koncentreret sig om entreprenurer, der har startet såkaldte højteknologiske virksomheder.

Det må derfor være *formålet* med den enkelte undersøgelse, der bør danne grundlaget for, hvilke typer af entreprenurer og entreprenurmæssige handlinger, der skal indgå i en undersøgelse, og hvilke forhold, der skal fokuseres på.

Men i entreprenurforskningen har man ikke beskæftiget sig meget med en mere systema-

tisk kortlægning af, i hvilken grad eventuelle forskelle i aktiviteter og handlingsmønstre blandt entreprenører, der skyldes forskelle mellem *virksomhedstyper*.

Her mangler flere forskningsbaserede bidrag med et erhvervsøkonomisk udgangspunkt.

Entrepreneurprocessen

Gennemførelsen af en entrepreneurmæssig handling vil i de fleste tilfælde være meget kompliceret med en række usikre variabler og beslutninger, og det vil på afgørende måde ændre personens nuværende og fremtidige livsmønster.

En række forhold må antages at påvirke selve processen og dennes forløb. Der er behov for en forskningsmæssig indsats, hvor man bl.a. søger at afdække følgende områder:

- Hvorledes en entrepreneur gennemfører entrepreneurmæssige beslutningsprocesser. Er der fælles fremgangsmåder hos entreprenører. Eksempelvis med hensyn til beslutningsmønstre.
- Hvorledes erkender en entrepreneur en forretningsmæssig mulighed. Hvorledes vurderer han dens økonomiske potentiale. Hvorledes organiserer han de nødvendige ressourcer. Hvorledes fravælger han muligheder.
- Hvilke informationskanaler og kilder bliver anvendt til hvilke typer af beslutninger og i forhold til de enkelte trin i beslutningsprocessen.

Selve den entrepreneurmæssige *beslutningsproces* er relativt svagt belyst ud fra en forskningsmæssig synsvinkel. De eksisterende undersøgelser savner teoretisk forankring i generel beslutningsteori eller i økonomiske eller adfærdsmæssige beslutningsmodeller på individ- og på gruppeniveau.

Langt de fleste undersøgelser af entrepreneurmæssige beslutningsprocesser bygger på entrepreneurs retrospektive vurderinger af

forløbet, og i mindre grad på en mere systematisk forskningsmæssig belysning af selve procesforløbet.

Også her er der et meget stort behov for forskningsprojekter, der søger at besvare disse spørgsmål med udgangspunkt i erhvervsøkonomisk teori og metode.

Hvis udviklingen af en egentlig entrepreneurteori skal fremmes gennem en metode-mæssigt mere »observerende« indfaldsvinkel – hvor det teoretiske fundament bygger på forskellige bidrag fra økonomisk teori og på den person- og grupperelaterede adfærdsteori – så er det specielt vigtigt, at man i de enkelte forskningsprojekter klart beskriver de »omgivelser« og det formål, der ligger til grund for identifikation, definition og analyse af begreberne entrepreneur, entrepreneurmæssig adfærd eller entrepreneurmæssig handling.

4. Udviklingstendenser i design, metoder og teknikker inden for entrepreneurforskningen

En analyse af udviklingen inden for et konkret forskningsområde vil ofte vise, at begrebs- og teoriudvikling og metode- og teknikudvikling gensidigt påvirker hinanden.

Den økonomiske teoris forholdsvis lille bidrag til udvikling af en egentlig entrepreneurteori skyldes ikke kun selve teorien, men også den metodemæssige udvikling.

Med en stadigt mere udbredt anvendelse af forfinede matematiske/statistiske metoder var der ikke inden for økonomisk teori plads til de mere komplekse problemstillinger, der karakteriserer entrepreneurfænomenet. Bygrave (1989) peger således på, at der er behov for en mere holistisk tilgang til analyse og forståelse af entrepreneurmæssig adfærd og entrepreneurmæssige handlinger. Dette sammenholdt med den ofte stærkt reduktionistiske og partielle tilgang, der har kendetegnet

megen af den hidtidige forskning inden for området.

Tilsvarende konkluderer Smith et. al. (1989), at forskning i komplekse fænomener som entrepreneurship og innovation altid vil være præget af forskelle i undersøgelsesmetoder. Derfor er det specielt vigtigt, at forskeren skaffer sig indblik i de forskellige metode-mæssige muligheder og hvilke trade-offs, der er mellem disse. Med metodemæssig trade-off menes her, at de forskellige metoder og teknikker har hver deres styrke og svagheder i relation til et konkret undersøgelsesspørgsmål, og ofte vil den mest optimale metode derfor være en kombination af forskellige metoder.

En stigende interesse fra forskere med en erhvervsøkonomisk baggrund vil resultere i flere empiriske undersøgelser, hvor man vil søge at kortlægge selve starten og opbygningen af nye virksomheder, samt hvilke kontaktnet entreprenøren støttede sig til ved løsning af disse problemer under opbygnings- og driftsfasen. I denne type empiriske undersøgelser, der ofte udføres som mere dybtgående casestudier, søges selve *entrepreneurprocessen* belyst. Hidtil er dette dog oftest kun sket som retrospektive undersøgelser, der bygger på en gengivelse af entreprenørens egne oplevelser af processen.

Analyser af, hvorledes *entrepreneurprocesser* gennemføres må foruden de mere *personrelaterede* faktorer også inddrage en vurdering af de *omgivelsesmæssige forhold* og *den virksomhedstype*, som indgår i den konkrete *entrepreneur-mæssige handling*, jf. Figur 1. Denne type forskningsprojekter vil formodentlig skulle inddrage flere forskellige forskningsmetoder og undersøgelsesteknikker. Lige fra neutrale observationer til deltagende aktionsforskning.

Forskeren må udfra denne type forskningsdesign *observere* og *analysere* hele processen med at skabe virksomheden. Entrepreneurprocessen skal beskrives i detaljer og de forskellige

sæt af aktiviteter skal systematiseres og klassificeres. Viden om entrepreneur-mæssige handlinger og entrepreneur-mæssig adfærd skabes på denne måde gennem systematisk feltarbejde.

5. Konklusion

Gennemførelsen af entrepreneur-mæssige handlinger er et så komplekst fænomen, at det vil være hensigtsmæssigt at søge det belyst ud fra forskellige økonomiske og psykologiske, sociologiske og antropologiske indfaldsvinkler. Med udgangspunkt i »The behavioral approach« vil forskere med en erhvervsøkonomisk baggrund kunne bidrage konstruktivt til udvikling af en egentlig entrepreneur-teori.

Retningen og højden på bølge 2 og 3 vil dog kunne forøges væsentligt og vandet ville blive mere klart, hvis de enkelte tilløb i højere grad byggede på en fælles forståelse af de grundlæggende kilder og på en fælles afgrænsning af området.

Denne artikel kan opfattes som et lille bidrag til en voksende forståelse af baggrunden for disse bølgers opståen, hvilke næringskilder de har haft, samt i hvilken retning de må formodes at ville udvikle sig i fremtiden.

Litteratur

- Ackoff, R.L. (1981). *Creating the Corporate Future*. Chicester, England: John Wiley and Sons, Ltd.
- Ansoff, H.I. (1984). *Implanting Strategic Management*. Englewood Cliffs: Prentice-Hall.
- Ansoff, J.I. (1988). *The New Corporate Strategy*. Chicester, England: John Wiley and Sons, Ltd.
- Brockhause, R.H. & Horwitz, P.S. (1986). *The Psychology of the Entrepreneur*. In: Sexton & Smilor (eds.). *The Art and Science of Entrepreneurship*. USA: Ballinger Publishing Company.
- Brockhause, R.H. (1988). *Entrepreneurial Research: Are we Playing the Correct Game?* *American Journal of Small Business*, bol 12:2.

megen af den hidtidige forskning inden for området.

Tilsvarende konkluderer Smith et. al. (1989), at forskning i komplekse fænomener som entrepreneurship og innovation altid vil være præget af forskelle i undersøgelsesmetoder. Derfor er det specielt vigtigt, at forskeren skaffer sig indblik i de forskellige metode-mæssige muligheder og hvilke trade-offs, der er mellem disse. Med metodemæssig trade-off menes her, at de forskellige metoder og teknikker har hver deres styrke og svagheder i relation til et konkret undersøgelsesspørgsmål, og ofte vil den mest optimale metode derfor være en kombination af forskellige metoder.

En stigende interesse fra forskere med en erhvervsøkonomisk baggrund vil resultere i flere empiriske undersøgelser, hvor man vil søge at kortlægge selve starten og opbygningen af nye virksomheder, samt hvilke kontaktnet entreprenøren støttede sig til ved løsning af disse problemer under opbygnings- og driftsfasen. I denne type empiriske undersøgelser, der ofte udføres som mere dybtgående casestudier, søges selve *entrepreneurprocessen* belyst. Hidtil er dette dog oftest kun sket som retrospektive undersøgelser, der bygger på en gengivelse af entreprenørens egne oplevelser af processen.

Analyser af, hvorledes *entrepreneurprocesser* gennemføres må foruden de mere *personrelaterede* faktorer også inddrage en vurdering af de *omgivelsesmæssige forhold* og *den virksomhedstype*, som indgår i den konkrete *entrepreneur-mæssige handling*, jf. Figur 1. Denne type forskningsprojekter vil formodentlig skulle inddrage flere forskellige forskningsmetoder og undersøgelsesteknikker. Lige fra neutrale observationer til deltagende aktionsforskning.

Forskeren må udfra denne type forskningsdesign *observere* og *analysere* hele processen med at skabe virksomheden. Entrepreneurprocessen skal beskrives i detaljer og de forskellige

sæt af aktiviteter skal systematiseres og klassificeres. Viden om entrepreneur-mæssige handlinger og entrepreneur-mæssig adfærd skabes på denne måde gennem systematisk feltarbejde.

5. Konklusion

Gennemførelsen af entrepreneur-mæssige handlinger er et så komplekst fænomen, at det vil være hensigtsmæssigt at søge det belyst ud fra forskellige økonomiske og psykologiske, sociologiske og antropologiske indfaldsvinkler. Med udgangspunkt i »The behavioral approach« vil forskere med en erhvervsøkonomisk baggrund kunne bidrage konstruktivt til udvikling af en egentlig entrepreneur-teori.

Retningen og højden på bølge 2 og 3 vil dog kunne forøges væsentligt og vandet ville blive mere klart, hvis de enkelte tilløb i højere grad byggede på en fælles forståelse af de grundlæggende kilder og på en fælles afgrænsning af området.

Denne artikel kan opfattes som et lille bidrag til en voksende forståelse af baggrunden for disse bølgers opståen, hvilke næringskilder de har haft, samt i hvilken retning de må formodes at ville udvikle sig i fremtiden.

Litteratur

- Ackoff, R.L. (1981). *Creating the Corporate Future*. Chicester, England: John Wiley and Sons, Ltd.
- Ansoff, H.I. (1984). *Implanting Strategic Management*. Englewood Cliffs: Prentice-Hall.
- Ansoff, J.I. (1988). *The New Corporate Strategy*. Chicester, England: John Wiley and Sons, Ltd.
- Brockhause, R.H. & Horwitz, P.S. (1986). *The Psychology of the Entrepreneur*. In: Sexton & Smilor (eds.). *The Art and Science of Entrepreneurship*. USA: Ballinger Publishing Company.
- Brockhause, R.H. (1988). *Entrepreneurial Research: Are we Playing the Correct Game?* *American Journal of Small Business*, bol 12:2.

- Burgelman, R.A. (1983). Managing the Internal Corporate Venturing Process. *Sloan Management Review*, 25, 1983, 33-48.
- Burgelman, R.A. et al. (1986). *Inside Corporate Innovation: Strategy, Structure, and Managerial Skills*. New York: The Free Press.
- Bygrave, W.D., (1989). The Entrepreneurship Paradigm(I): A Philosophical Look at Its Research Methodologies. *Entrepreneurship, Theory and Practice*. Vol. 14 no. 1, Fall.
- Casson, M. (1982). *The Entrepreneur. An Economic Theory*. England, Oxford.
- Drucker, P. (1985). *Innovation and Entrepreneurship*. London: William Heinemann, Ltd.
- Gartner, W.B. (1985). A Conceptual Framework for Describing the Phenomenon of New Venture Creation. *Academy of Management Review*, Vol 10 No 4/85.
- Gartner, W.B., (1989 a). »Who Is an Entrepreneur?» Is the Wrong Question. *Entrepreneurship, Theory and Practice*. Vol. 13, no. 4, Summer.
- Gartner, W.B., (1989 b). Some Suggestions for Research on Entrepreneurial Traits and Characteristics. *Entrepreneurship, Theory and Practice*. Vol. 14, no. 1, Fall.
- Gasse, Y., (1982). Elaborations on the Psychology of the Entrepreneur, In: Kent & Sexton & Vesper (eds.), *Encyclopedia of Entrepreneurship*. Englewood Cliffs: Prentice-Hall.
- Herbert, R.F. & Link, A.N. (1988). *The Entrepreneur - Mainstream, Views & Radical Critiques* (2nd. ed.) New York: Praeger.
- Hornaday, J.A. & Aboud, J. (1975). Characteristics of Successful Entrepreneurs. In: Baumbach & Mancuso (eds.). *Entrepreneurship and Venture Management*. Englewood Cliffs: Prentice-Hall.
- Håkansson, H., (1982). An Interaction Approach. In Håkansson, H. (ed.). *International Marketing and Purchasing of Industrial Goods*. John Wiley & Sons.
- Johanisson B., (1988). Business Formation - a Network Approach. *Scandinavian Journal of Management*, 4 p. 83-99.
- Johnson, B.R., (1990). Toward a Multidimensional Model of Entrepreneurship: The Case of Achievement Motivation and the Entrepreneur. *Entrepreneurship, Theory and Practice*. Spring.
- Kent, C.A., (1984 b). *The Environment of Entrepreneurship*. Toronto: Lexington Books.
- Kent, C.A., (1984 a). The Rediscovery of the Entrepreneur. In: Kent, C.A. (eds.): *The Environment for Entrepreneurship*. Lexington Books, Massachusetts, Toronto Canada.
- Kent & Sexton & Vesper (eds.) (1982). *Encyclopedia of Entrepreneurship*. Englewood Cliffs: Prentice-Hall.
- Kjeldsen, J., (1991). Bidrag til udvikling af en egentlig entreprenurteori. Skriftserie, Særtryk. Handelshøjskolen i Århus.
- Kirzner, I.M. (1973). *Competition and Entrepreneurship*. Chicago: University of Chicago Press.
- Kirzner, I.M. (1982). The Theory of Entrepreneurship in Economic Growth. In: Kent & Sexton & Vesper (eds). *Encyclopedia of Entrepreneurship*. Englewood Cliffs: Prentice-Hall.
- MacMillan, J.C. (1987). *New Business Development: A Challenge for Transformational Leadership*. *Human Resource Management*, No 4, Win/87.
- Maidique, M.A. (1987). *Entrepreneurs, Champions and Technological Innovation*. In: Roberts, E.B. ed., *Generating Technological Innovation*. Oxford University Press, New York.
- McClelland, D.N. (1965). Achievement and Entrepreneurship. *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol 1 No 4/65.
- McClelland, D. & Winter, D. (1969). *Motivating Economic Achievement*. New York: Free Press.
- Mintzberg, H. (1983). *Structure in Fives, Designing Effective Organizations*. New Jersey.
- Porter, M.E., (1981). The Contributions of Industrial Organization To Strategic Management. *Academy of Management Review*, vol 6. nr 4.
- Quinn, J.B., (1987). *Technological Innovation, Entrepreneurship, and Strategy*. In: Roberts, E.B. ed., *Generating Technological Innovation*. Oxford University Press, New York.
- Ronen, J. (1983). *Entrepreneurship. USA*: Lexington Books.
- Schumpeter, J.A. (1934). *The Theory of Economic Development*. Cambridge Mass.: Harvard University Press.
- Shapiro, A. (1975). The Displaced, Uncomfortable Entrepreneur. *Psychology Today*. Nov./75.
- Smith, K.G. et. al., (1989). Selecting Methodologies for Entrepreneurial Research: Trade-offs and Guidelines. *Entrepreneurship, Theory and Practice*. Vol. 14 no. 1 Fall.

Stevenson, H.H. & Gumpert, D.E., (1985). The Heart of Entrepreneurship. *Harvard Business Review*, March-April.

Stevenson, H.H. & Jarillo, C., (1990). A Paradigm of Entrepreneurship: Entrepreneurial Management. In: Guth W.D. & Ginsberg, A. (eds.), *Corporate Entrepreneurship*. *Strategic Management Journal*, Special Issue, Vol 11. Summer.

VanderWerf P.A. & Busch C.G., (1989). Achieving Empirical Progress in an Undefined Field. *Entrepreneurship, Theory and Practice*. Winter.

Vesper, K.H., (1982). Introduction and Summary of Intrepreneurship Research. In: Kent & Sexton & Vesper (eds.) *Encyclopedia of Entrepreneurship*. Englewood Cliffs: Prentice Hall.

Williamson, O.E., (1979). Transaction-cost Economics. The Governance of Contractual Regulations. *The Journal of Law and Economi*.