

Nye iværksættere:

En indkredsning og diskussion af forskellige nye iværksættertyper

Af Jens Abildlund, Per Blenker, Gitte Vesti

Resumé

Efter en diskussion af sondringen mellem entreprenur- og iværksætterforskning placeres artiklen som forholdsvis traditionel iværksætterforskning.

Artiklen søger at gøre op med myten om »den traditionelle iværksætter« og anbefaler i stedet at arbejde med flere forskellige iværksættertyper.

Seks typer af iværksættere, den traditionelle iværksætter, den innovative iværksætter, nødløsnings-iværksætteren, selvrealiserings-iværksætteren, karriere-iværksætteren og slider-iværksætteren identificeres og beskrives. Konsekvenserne af disse nye typer diskuteres i relation til iværksætterstøtte og det anbefales at man arbejder med en bredere forståelse af iværksætternes motiver for at starte virksomhed.

1. Indledning

Der tales ofte om den »typiske« iværksætter. Imidlertid er der i de senere år blevet en *større iværksætterlyst* blandt nye og bredere dele af befolkningen, og man kan derfor ikke i samme udstrækning tale om den typiske iværksætter.

Samtidig har forskningen i iværksætterfænomener bredt sig, således at der i dag foregår en form for iværksætterforskning – ikke blot på traditionelle forskningsinstitutioner som universiteter og handelshøjskoler, men også rundt omkring i andre institutioner som amter, arbejdsmarkedsnævn, konsulentfirmaer etc.

I det følgende vil vi, efter en diskussion af iværksætterforskningen, forsøge at identificere og beskrive forskellige typer af iværksættere. Det gør vi ved, på den ene side, at se på iværksætterne som *personer*, som f.eks. deres baggrund, mål og motiver for start af virksomhed.

På den anden side ser vi på oplysninger om iværksætternes *virksomheder*, som f.eks. branche, antal ansatte og omsætning. Endelig ser vi på forhold, der er en *sammenkædning* af person og virksomhed, som f.eks. iværksætternes opfattelse af styrker og svagheder i relation til udviklingen af deres virksomheder.

På baggrund af dels vor egen undersøgelse og dels andre undersøgelser af iværksættertyper har vi indkredset mængden af iværksættere til seks hovedtyper: den *traditionelle* iværksætter, den *innovative* iværksætter, *nødløsnings-iværksætteren*, *selvrealiserings-iværksætteren*, *karriere-iværksætteren* og *slider-iværksætteren*.

Til slut diskuteres *hvilke foranstaltninger* der kan bruges til fremme af iværksætteraktiviteten blandt disse forskellige iværksættertyper.

Artiklen bygger på en undersøgelse af iværksætterydelsens socioøkonomiske effekter, der for øjeblikket foretages i Århus Amt, med støtte fra Arbejdsministeriet. Resultaterne heraf udkommer senere i en større rapport (Abildlund & Vesti, 1991).

2. Entrepreneur eller iværksætterforskning?

I *entreprenur- og iværksætterforskning* beskæftiger man sig med det fænomen, at visse individer tilsyneladende har større evne til at identificere og udnytte forretningsmæssige muligheder end andre. Man interesserer sig for, hvilken rolle disse personer spiller i den økonomiske udvikling, og hvorledes personlige, økonomiske og omgivelsesmæssige faktorer har indflydelse på evnen til at identificere

Nye iværksættere:

En indkredsning og diskussion af forskellige nye iværksættertyper

Af Jens Abildlund, Per Blenker, Gitte Vesti

Resumé

Efter en diskussion af sondringen mellem entreprenur- og iværksætterforskning placeres artiklen som forholdsvis traditionel iværksætterforskning.

Artiklen søger at gøre op med myten om »den traditionelle iværksætter« og anbefaler i stedet at arbejde med flere forskellige iværksættertyper.

Seks typer af iværksættere, den traditionelle iværksætter, den innovative iværksætter, nødløsnings-iværksætteren, selvrealiserings-iværksætteren, karriere-iværksætteren og slider-iværksætteren identificeres og beskrives. Konsekvenserne af disse nye typer diskuteres i relation til iværksætterstøtte og det anbefales at man arbejder med en bredere forståelse af iværksætternes motiver for at starte virksomhed.

1. Indledning

Der tales ofte om den »typiske« iværksætter. Imidlertid er der i de senere år blevet en *større iværksætterlyst* blandt nye og bredere dele af befolkningen, og man kan derfor ikke i samme udstrækning tale om den typiske iværksætter.

Samtidig har forskningen i iværksætterfænomener bredt sig, således at der i dag foregår en form for iværksætterforskning – ikke blot på traditionelle forskningsinstitutioner som universiteter og handelshøjskoler, men også rundt omkring i andre institutioner som amter, arbejdsmarkedsnævn, konsulentfirmaer etc.

I det følgende vil vi, efter en diskussion af iværksætterforskningen, forsøge at identificere og beskrive forskellige typer af iværksættere. Det gør vi ved, på den ene side, at se på iværksætterne som *personer*, som f.eks. deres baggrund, mål og motiver for start af virksomhed.

På den anden side ser vi på oplysninger om iværksætternes *virksomheder*, som f.eks. branche, antal ansatte og omsætning. Endelig ser vi på forhold, der er en *sammenkædning* af person og virksomhed, som f.eks. iværksætternes opfattelse af styrker og svagheder i relation til udviklingen af deres virksomheder.

På baggrund af dels vor egen undersøgelse og dels andre undersøgelser af iværksættertyper har vi indkredset mængden af iværksættere til seks hovedtyper: den *traditionelle* iværksætter, den *innovative* iværksætter, *nødløsnings-iværksætteren*, *selvrealiserings-iværksætteren*, *karriere-iværksætteren* og *slider-iværksætteren*.

Til slut diskuteres *hvilke foranstaltninger* der kan bruges til fremme af iværksætteraktiviteten blandt disse forskellige iværksættertyper.

Artiklen bygger på en undersøgelse af iværksætterydelsens socioøkonomiske effekter, der for øjeblikket foretages i Århus Amt, med støtte fra Arbejdsministeriet. Resultaterne heraf udkommer senere i en større rapport (Abildlund & Vesti, 1991).

2. Entrepreneur eller iværksætterforskning?

I *entreprenur- og iværksætterforskning* beskæftiger man sig med det fænomen, at visse individer tilsyneladende har større evne til at identificere og udnytte forretningsmæssige muligheder end andre. Man interesserer sig for, hvilken rolle disse personer spiller i den økonomiske udvikling, og hvorledes personlige, økonomiske og omgivelsesmæssige faktorer har indflydelse på evnen til at identificere

forretningsmæssige muligheder og udnytte disse. (Kjeldsen 1989).

Selvom de to begreber »entrepreneur« og »iværksætter« ofte bruges i flæng, kan der iagttages en forskel på de to begreber, idet de repræsenterer såvel to forskellige tilgange som to forskellige forskningsmiljøer.

Entrepreneurbegrebet er udsprunget af en nationaløkonomisk tilgang og hører hjemme i en *økonomisk-teoretisk tradition*. Man har i den økonomiske forskning lagt vægt på fastlæggelsen af selve entrepreneurbegrebet. I denne forskningstradition har centrale teoretikere været Schumpeter, Knight og Kirzner. Entrepreneurfænomenet er blevet relateret til temaer som risikotagning, usikkerhed og innovation, og man har beskæftiget sig med entrepreneurs rolle i relation til markedsmechanismen, samfundsudvikling og vækst.

Mens entrepreneurforskningen har en økonomisk-teoretisk tilgang til fænomenet, søger *iværksætterforskningen* i langt højere grad en *adfærdsmæssig* beskrivelse af iværksætteren. Denne tilgang til entrepreneur- og iværksætterfænomenet har beskæftiget sig med at beskrive de demografiske, social-psykologiske og økonomiske kendetegn, som er personeller situationsspecifikke hos den enkelte iværksætter, og blandt disse forsøgt at identificere de faktorer der er centrale for iværksætterprojektets succes.

En grundtanke er, at iværksætteren ikke blot handler ud fra et økonomisk motiv, men som individ er en persontype, der har svært ved at indordne sig under andre menneskers ledelse. En person som handler ud fra motiver og drømme om at opbygge, erobre og skabe. (Kjeldsen 1989).

Der er i iværksætterforskningen ikke udelukkende tale om en økonomisk forståelse af iværksætteren, men også om en psykologisk, sociologisk og kulturbeskrivende tilgang. Der fokuseres på iværksætteren som person, eller på de særlige omgivelser han fungerer i. Umiddelbart er der, sammenlignet med den økonomisk-teoretiske entrepreneurforskning, tale om en langt mere empirisk orienteret og

beskrivende tilgangsvinkel.

Der er hovedsageligt tale om to typer af empiriske beskrivelser. Dels søger man at beskrive særlige kendetegn ved iværksættere sammenlignet med ikke-iværksættere, dels søger man at identificere forskellige typer af iværksættere. (Gartner 1989)

Det er lykkedes empirisk ad denne vej at tegne et billede af iværksætteren som person. Centrale karakteristika synes at være en handlingsorienteret person med et højt præstationsbehov, der finder glæde i nye udfordringer. Derudover har iværksætteren tiltro til egne muligheder og evner, idérigdom, god vurderingsevne, og fungerer bedst i omgivelser kendetegnet ved en vis risiko og hurtig feedback. (Kjeldsen 1989)

Ligeledes har man, især i de senere år, søgt at identificere forskellige typer af iværksættere, som adskiller sig på en række psykologiske, sociologiske og økonomiske karakteristika.

Iværksætterforskningen er modsat entrepreneurforskningen, kendetegnet ved hovedsageligt at foregå *udenfor* de traditionelle forskningsmiljøer, som universiteter og handelshøjskoler. I stedet er der tale om anvendelsesorienteret forskning gennemført af regionale institutioner, såsom amter, regionale arbejdsmarkedsnævn, teknologiske informationscentre, konsulentfirmaer etc. (Wickmann & Hansen 1989). Som følge heraf får undersøgelserne ofte en regional afgrænsning – og skævhed. Megen af denne forskning udføres af de samme institutioner, som har ansvaret for erhvervspolitikken og som gennemfører aktiviteter til støtte for iværksættere. Derfor kan man forvente at støtteaktiviteterne ofte vil blive vurderet som værende succesrige.

Det fremhæves ofte, at der ikke rigtig er nogen generelt accepteret teori- og metodedannelse indenfor iværksætterforskningen. Der er således sjældent tale om, at iværksætterundersøgelserne er funderet i et sammenhængende teori- og metodeapparat, hvor der ud fra definitioner og teorier, deduktivt etableres mere operationelle definitioner, som bely-

ses empirisk. (Vestergaard 1988, Gartner 1989)

De empiriske undersøgelser er, frem for at være funderet i en sådan teoriramme, typisk baseret på en operationel definition af begrebet iværksætter. En definition som er bestemt af, hvem man har adgang til – og hvad aftagerne, som oftest er politisk beslutningstagere, ønsker at få belyst. Hermed bliver iværksætterforskningen forholdsvis fragmenteret og usammenhængende. Der er, enten tale om en lav grad af sammenlignelighed mellem de enkelte undersøgelser og en tilsvarende begrænset mulighed for generalisering, eller hjulet bliver opfundet den ene gang efter den anden, idet næsten samme undersøgelse gennemføres forskellige steder på samme tid.

Denne artikel placerer sig i forhold til sondringen mellem entrepreneur- og iværksætterforskningen i den sidste kategori – iværksætterforskningen.

For at undgå nogle af de ovennævnte svagheder ved iværksætterforskningen er det vigtigt, at bagvedliggende teoriramme og referenceramme ekspliciteres, at målet med undersøgelsen er klart, at centrale begreber er defineret, samt at det empiriske grundlag og metodeanvendelsen er beskrevet.

I det følgende skal vi derfor kort komme ind på det teoretiske, metodiske og empiriske udgangspunkt for undersøgelsen.

3. Referenceramme, datagrundlag og metode bag undersøgelsen

Vi har i analysen arbejdet ud fra en bagvedliggende referenceramme vist i fig. 1.

Referencerammen skal forstås på den måde, at vi i indkredningen af forskellige iværksættertyper tager udgangspunkt i iværksætterens *personlige* baggrund, hans motivation, samt de forudsætninger han kommer med før start af virksomhed.

Efter opstarten flyder person og virksomhed så at sige sammen i ét. Vi har derfor forsøgt at beskrive de forskellige typer ifht. såvel

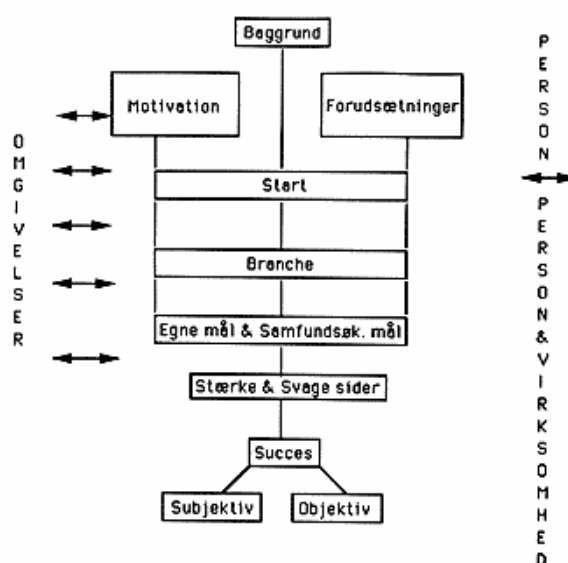


Fig. 1. Bagvedliggende referenceramme for undersøgelsen

virksomhedsforhold som branche, *personlige forhold* som egne mål, samt mere *sammenvævede forhold* som stærke og svage sider der relaterer sig til såvel iværksætteren som person, som til dennes virksomhed.

Endelig har vi søgt at vurdere iværksættertyperne og deres virksomheders succes, såvel subjektivt ifht. iværksætterens egne mål, som objektivt ifht. samfundets mål.

Undersøgelsen er karakteriseret ved en regionalt afgrænset stikprøve med de fordele og ulemper dette medfører.

Datagrundlaget til belysning af iværksætternes opfattelse af problemer og muligheder er en spørgeskemaundersøgelse, gennemført af Iværksættergruppen i Århus Amt. Spørgeskemaundersøgelsen er sket med baggrund i et register fra Iværksættergruppen, med oplysninger om personer, der har gennemført iværksætterkurser i perioden medio 1985 til ultimo 90. Stikprøven var på 2648 personer og besvarelsesprocenten på 72,3%.

Når Århus Amt er valgt ud som undersøgelsesområde, skyldes det, at man her har særligt mange erfaringer med uddannelse, rådgivning og andre former for støtte til

iværksættere. Århus Amt har siden 1979 udbyttet en række iværksætteraktiviteter. I starten sammen med Jysk Teknologisk institut, men siden 1983 har Amtet selvstændigt afholdt og udviklet et bredt spektrum af iværksætteraktiviteter, hovedsageligt gennem den i 1981 etablerede »Iværksættergruppe«. Udover ti års erfaring med iværksætteraktiviteter, spiller det også ind på valget af Århus som undersøgelsesområde, at man her løbende har opbygget ovennævnte iværksætterregister. Endelig er den model til fremme af iværksætteraktiviteter, der har været brugt af Århus Amt, nu blevet anbefalet af Industriministeriet som udgangspunkt for lignende aktiviteter i resten af landet. (Industriministeriet, 1990b)

Vi har defineret en iværksætter som »en person, der indenfor de seneste 5-6 år har etableret en privat virksomhed og som stadig driver og ejer den«.

Den population, vi har ønsket at undersøge og beskrive, består således af *de personer, der de seneste 5-6 år har etableret en privat virksomhed, samt deres respektive iværksættervirksomheder*.

Stikprøven har som tidligere nævnt en regional skævhed og er kendetegnet ved, at *alle personer i stikprøven har gennemført et af Århus Amts iværksætterkurser før eller umiddelbart efter virksomhedsetablering*. Dette har naturligvis betydning for resultaternes rækkevidde. Hvad angår det regionale udgangspunkt, ligner Århus Amt landsgennemsnittet f.eks. i forhold til erhvervsstruktur, land/by fordeling, indkomstforhold, beskatning og arbejdsløshed.

Det forhold, at samtlige i stikprøven har fulgt et iværksætterkursus, medfører en skævhed. Der findes grupper af selvstændige, som nødtigt har med det offentlige at gøre (Højrup, 1983; Hjalager & Lindgaard, 1984), og disse kan ikke identificeres ved en undersøgelse som denne. Ikke alle typer af iværksættere er oplagte deltagere på amtslige iværksætterkurser. Men på trods af dette, og det forhold at også andre institutioner i området udbyder kurser og aktiviteter for iværksættere, er stikprøven alligevel så bredt sammensat at den, på de væsentligste områder er dækkende for iværksætterne i Århus Amt,

måske med undtagelse af nogle få grupper, som f.eks. de højteknologiske iværksættere.

Endvidere kan indvendes, at iværksætterkurset har indflydelse på, hvordan virksomhederne bliver etableret og drevet. Det er da også et af formålene med kurserne. Men kursernes indflydelse eller værdi ligger snarere på et andet niveau, idet deres primære formål er afklaring. Kursisterne skal på kurserne arbejde med deres eget projekt, for derved at få et så realistisk grundlag som muligt, inden de beslutter sig for at starte virksomhed eller ej. Kun ca. 45% af kursisterne vælger at starte virksomhed.

Man kan således ikke udelukke en skævhed i materialet i retning af, at stikprøvepersonerne på mange måder klarer sig bedre end populationen som helhed. Selv om stikprøvepersonerne således adskiller sig fra populationen som helhed, finder vi det alligevel rimeligt at tillægge resultaterne betydelig rækkevidde på landsplan.

4. De hidtidige beskrivelser af iværksætterne

Et problem ved meget af den eksisterende iværksætterforskning er, at den bygger på gennemsnitsbetragtninger. Man har således adskillige gange forsøgt at tegne et billede af »den typiske iværksætter«. Den typiske iværksætter er f.eks. beskrevet som en mand i slutningen af 30'erne, der efter nogle år som faglært svend, eller efter endt lærlingeuddannelse, vælger at gå ind i jern- og metalbranchen. Udover svendebrevet har han typisk ikke haft nogen særlig uddannelse. Af mere social-psykologiske karakteristika nævnes selvstændighed, initiativrigdom, og energi. Motivet for at starte egen virksomhed er udfordring, frihed og ansvar, med ansvaret for egen arbejdssituation som det væsentligste. Som oftest kommer iværksætteren fra en familie med selvstændige forældre. (Teknologisk Institut 1991, Initiativrådet 1990, Danmarks Statistik & Teknologirådet 1990, Håndværksrådet 1983)

Imidlertid er der i disse år tilsyneladende

ved at komme andre typer af iværksættere. Iværksætterlysten i befolkningen er stigende og der er de sidste 5-8 år opstået et bredere potentiale af iværksættere i befolkningen. Fra 1982 til 1988 er der f.eks. i befolkningen blevet ca. 1/3 flere, der overvejer selvstændig virksomhed. (Håndværksrådet 1989). Flere kvinder, højtuddannede, arbejdsløse, samt flere med forældre der er lønmodtagere, overvejer at starte virksomhed, og hvor det før var muligheden for selv at få ansvaret for egen arbejdssituation, er der idag mange flere forskellige motiver til at starte egen virksomhed. (Håndværksrådet 1989)

Tidligere etablerede iværksætterne hovedsageligt deres virksomheder indenfor industri og håndværk, men forskellige fænomener i den generelle samfundsudvikling synes at have udløst et nyt iværksætterpotentiale. Funktionærer og højtuddannede er kommet til at udgøre en stadig stigende del af befolkningen. Disse har en anden baggrund og synes at finde nye veje og ideer til virksomheder. Nu starter en langt større del af disse nye iværksættere virksomhed indenfor serviceerhvervene. (Larsen 1987)

Tendenserne beskrevet ovenfor antyder, at beskrivelsen af den »traditionelle« iværksætter tegner for upræcist et billede, såvel af de ca. 20.000 danskere der årligt starter egen virksomhed, som af de endnu flere der går med overvejelser herom.

At gøre op med disse gennemsnitsbetragtninger, som ideen om den typiske iværksætter bygger på, har politisk og praktisk konsekvens. Iværksætterne er mange forskellige persontyper, som skaber mange forskellige typer af virksomhed. Det er derfor også forskellige former for aktiviteter, der skal gennemføres for at støtte iværksætterne.

En af teserne bag vores undersøgelse har derfor været, at den »gennemsnitlige« iværksætter ikke er alene mere. I stedet kan man snarere tale om, at der findes mange forskellige typer af iværksættere. På denne baggrund synes der at være behov for en indkredsning og beskrivelse af forskellige iværksættertyper.

I det følgende vil vi derfor forsøge at identificere nogle hovedtyper af iværksættere.

5. Undersøgelse af forskellige typer af iværksættere

For at undersøge om der kan identificeres iværksættertyper, har vi foretaget en forholdsvis simpel typologisering af iværksætterne, idet vi indledningsvis isolerer otte grupper ved hjælp af variablene »baggrund« og »køn«.

Resultaterne er vist i tabel 1.

Vi ser, at den ofte omtalte »gennemsnitlige« iværksætter, der beskrives som en mand med

Tabel 1. Iværksætterne fordelt på køn og baggrund

Baggrund Køn	Højtudd.	Funktionær.	Faglærte	Ufaglærte	Andet	Total
Mænd	6,0 %	16,6 %	12,1 %	9,0 %	15,5 %	59,3 %
Kvinder	6,0 %	17,0 %	0,8 %	6,0 %	10,9 %	40,7 %
Total	12,0 %	33,6 %	12,9 %	15,0 %	26,4 %	100,0 %

Baggrund er konstrueret på grundlag af oplysninger om A-kassetilbehør.

Den store gruppe af »andet« består hovedsageligt af besvarelser, som er blanke på dette spørgsmål, samt svært placerbare A-kasser.

baggrund som faglært, stadig findes – men udgør dog en mindre del af iværksætterne. Ved siden af den traditionelle iværksætter findes store grupper af andre iværksættere.

Først og fremmest er der en stor del funktionærer. Hvis man kan tale om, at der findes en typisk iværksætter må denne nærmest have funktionærbaggrund.

I det følgende er disse forskellige grupper af iværksættere og deres virksomheder beskrevet yderligere.

Højtuddannede mænd har af alle grupper den højeste gennemsnitsalder – omkring de 40 år – og de starter hovedsageligt virksomhed ud fra en motivation om at blive egen herre. De starter især virksomhed indenfor forretningsservice, f.eks. konsulentvirksomhed. De føler sig stærke i know-how, ledelse og service, men svagere indenfor salg og markedsføring. Omsætningen er stor og det er i denne gruppe, der er de stærkeste ønsker og forventninger om fremtidig vækst i deres virksomheders omsætning og antal ansatte. Denne vækst forventer de at opnå ved at styrke salgsindsatsen og opdyrke nye markeder. De største hindringer for vækst opfatter de som mangel på kapital og gode rådgivere.

Højtuddannede kvinder starter, som mændene, virksomhed indenfor forretningsservice, f.eks. konsulentarbejde og undervisning. De har stort set samme baggrund som mændene, arbejder indenfor de samme områder, og regner de samme former for styrker og svagheder som væsentlige. Men de starter oftest virksomhed for at realisere en idé, de har en lav omsætning og ingen eller kun få ansatte. Typisk er det kun iværksætteren selv, der arbejder i virksomheden. De ønsker nok vækst, men har som gruppe de mindste forventninger til fremtidig vækst. Til gengæld har de en høj overlevelsesfrekvens.

Den *mandlige funktionær* begynder især som selvstændig, fordi han vil være egen herre. Han starter typisk virksomhed indenfor enten forretningsservice, (f.eks. konsulent), eller fremstilling indenfor et bredt spektrum af brancher. Gruppen har en høj omsætning og er den gruppe, der har såvel flest ansatte, som

de største forventninger til fremtidig vækst i virksomheden.

Den *kvindelige funktionær* starter egen virksomhed for enten at blive egen herre eller for at realisere en idé. Branchemæssigt spænder de over en bred vifte af forretningsservice, fremstilling (især tekstil), detailhandel og personlig service. Det er den gruppe, der både procentuelt og nominelt har den største andel af iværksætterydelsesmodtagere. Gruppen synes ikke at være homogen og indeholder formentlig mange undergrupper med forskellige kendetegn.

Den *faglærte mand* er den tidligere omtalte »typiske« iværksætter. Mandlige faglærte iværksættere er den gruppe, som mest markant etablerer virksomhed for at blive egen herre. De beskæftiger sig med fremstilling (især metalbranchen), reparation, samt bygge og anlæg. De har i gennemsnit den største omsætning og den højeste overlevelsesprocent, og i stedet for den typiske iværksætter kunne man måske tale om den »velkonsoliderede« iværksætter. Det er da også den gruppe hvor færrest modtager iværksætterydelse.

Den *kvindelige faglærte* iværksætter findes stort set ikke, hvilket er ganske naturligt, når man tager i betragtning hvor få faglærte kvindelige arbejdere der findes i befolkningen. Denne gruppe vil vi derfor ikke beskrive nærmere.

De *ufaglærte mænd* beskæftiger sig med fremstilling (især elektronik), forretningsservice (især transport), reparation og primære erhverv. Deres virksomheder har såvel færrest ansatte som den mindste omsætning. De har da også moderate forventninger til fremtidig vækst i virksomheden. En forholdsvis stor del starter op med iværksætterydelse og de har den markant laveste overlevelsesfrekvens.

Kvindelige ufaglærte iværksættere er blandt kvinderne den eneste gruppe, som hovedsagelig starter for at blive egen herre. De beskæftiger sig primært med fremstilling (især tekstil), detailhandel, samt reparation og personlig servicevirksomhed. Størstedelen modtager iværksætterydelse og ville ikke være startet uden iværksætterydelsen. Det er en af

de få grupper, som ikke føler sig stærk på produkter og ydelser. Det er den kvindegruppe, der har flest ansatte, men til gengæld ikke nogen særlig stor omsætning. De har da heller ikke særlig store forventninger til fremtidig vækst. Gruppen har en lav overlevelseshæftighed. Denne mangel på indtjenings- og vækstmuligheder er ikke overraskende. Erhverv som tekstilindustri, detailhandel, reparation og personlig service er arbejdsintensive og løntunge – og de mange ansatte skaber derfor ikke særlig god indtjening.

Generelt er der stor forskel på kvindelige og mandlige iværksættere. Kvinder mener ikke i så høj grad, at de mangler kapital, og deres gennemsnitlige omsætning er ikke nær så høj som mændenes. De får oftere iværksættedydelse, og har ikke så høje ambitioner om vækst. Det synes som om kvinderne ikke har nær det samme økonomiske ambitionsniveau som mændene, og meget tyder på, at de ønsker at realisere helt andre mål med deres virksomhed.

Man kan også generelt sige, at baggrunden har væsentlig betydning for hvilke erhverv iværksætteren etablerer sin virksomhed i. De højtuddannede etablerer sig således især indenfor forretningsservice – funktionærerne indenfor forretningsservice, produktion og personlig service – de faglærte indenfor produktion samt bygge og anlæg – mens de ufaglærte især etablerer sig indenfor personlig service og produktion.

6. Seks iværksættertyper

Såvel vor som andre undersøgelser viser, at man idag må operere med forskellige iværksættertyper. Forskellige nye iværksættertyper er således også de senere år blevet præsenteret.

I det følgende vil vi præsentere seks bud på forskellige iværksættertyper, som repræsenterer nye tendenser i variationen af iværksættere. De tre første af disse er tidligere præsenteret af andre forfattere (Wickmann 1984, Industriministeriet 1986, Industriministeriet

1990a, OECD 1990). De tre sidste er derimod iværksættertyper, som vi finder må introduceres, for bedre at forstå den variation blandt iværksættere, vi har iagttaget.

Først de tre iværksættertyper der allerede er introduceret af andre forfattere:

1. Som tidligere nævnt har man flere gange omtalt eksistensen af *den traditionelle iværksætter*. Det er den mandlige faglærte arbejder, der i en alder af 35-40 år starter egen virksomhed, især indenfor metalbranchen eller bygge og anlæg. Denne type kan også genkendes i vores materiale. Den traditionelle iværksætter er således ikke død – men han er ikke særlig typisk længere. Den traditionelle iværksætter betragter sig selv som svag indenfor markedsføring og salg – og som alle de andre iværksættertyper lider han af en kronisk mangel på kapital.

2. Når *den innovative iværksætter* nævnes, er det for det meste i sammenhæng med højteknologiske projekter. Innovation er imidlertid et relativt begreb og alle iværksætterprojekter er mere eller mindre innovative. Fundamentalt set er der jo ikke tale om andet end en iværksætter baseret på noget nyt. Det betyder at man kan finde innovative servicevirksomheder og naturligvis også innovative fremstillingsvirksomheder. Dette nye eller »innovative« kan således, som hos opfinderiværksætteren, bestå i et nyt produkt, men det kan også, som hos den højteknologiske iværksætter, bestå i en ny produktionsteknologi. Innovation handler grundlæggende om at udvikle og udnytte nye metoder, teknikker eller materialer i virksomheden. Den innovative iværksætter synes på mange måder at være en slags opkvalificering af den traditionelle iværksætter og består som den traditionelle iværksætter langt overvejende af mænd.

Vort materiale giver ingen mulighed for at identificere graden af innovation i de enkelte iværksætterprojekter. Derimod har vi et billede af iværksætternes subjektive opfattelse af deres innovative styrke, f.eks. deres relative styrke i produktudvikling, selv om dette kun er et af de elementer der indgår i en virksom-

heds innovative evne. Der tegner sig således en gruppe af iværksættere der på en gang føler sig stærke på produktudvikling, know-how, produkter og ydelser, ledelse, men samtidig svage på salg, markedsføring og distribution. Denne gruppe af iværksættere har endvidere meget høje ambitioner om vækst i virksomheden.

3. Endelig har man de senere år omtalt en *nødløsnings-iværksætter* eller arbejdsledsløsheds-iværksætter. Arbejdsledsløsheden har skabt nye iværksættere, som tager hånd om egen situation, og hjulpet af iværksætterydelsen realiserer et nyt iværksætterpotentiale.

Denne type iværksætter betragtes af mange som en slags andenklassens iværksætter, idet drivkraften bag virksomhedsetableringen primært er at undgå arbejdsledsløshed. En ting er dog den oprindelige drivkraft – noget andet, at motivation og mål kan ændres over tid. En del af disse nødløsningsiværksættere realiserer med tiden faktisk samfundsøkonomiske potentialer, der ikke ville være blevet realiseret, hvis disse iværksættere ikke havde startet virksomhed. Det viser sig, at denne gruppe har skabt ligeså mange arbejdspladser som den innovative iværksætter. Gruppen anfører stort set de samme stærke og svage sider som de øvrige iværksættertyper, men specielt er dog, at denne gruppe i højere grad føler at de mangler samarbejdspartnere.

Disse typer bidrager, sammenlignet med de gennemsnitsbetragtninger som ideen om den typiske iværksætter bygger på, med et mere nuanceret billede af iværksætterne. Alligevel ser det for os ud som om, der er nogle tendenser i mængden af iværksættere, som ikke er indfanget af disse beskrivelser. Ud over de ovennævnte tre hovedtyper mener vi således at kunne iagttage:

4. En type man kan kalde *den selvrealiserende iværksætter*. Det drejer sig om iværksættere, der alternativt til økonomiske og materielle mål vægter en række immaterielle mål højt og som ikke ønsker vækst i virksomheden. Den selvrealiserende iværksætter består nok af to undertyper:

Den ene er personer, der så at sige gør deres interesse eller hobby til en levevej, og som f.eks. beskæftiger sig med kunsthåndværk eller forskellige former for terapi.

Den anden type består af personer, der ved hjælp af selvbeskæftigelse opnår en fleksibilitet i hverdagen, som gør det muligt at forene arbejde og fritid til en helhed, således at andre værdier, som f.eks. hjem, familie, bedre kan tilgodeses.

Samfundsøkonomisk er den selvrealiserende iværksætter måske ikke den mest interessante. Eksempelvis beskæftiger størstedelen af denne gruppe kun sig selv, men den giver dog et produktionsmæssigt bidrag, som det synes uklogt helt at negligere.

5. Funktionærer og højtuddannede udgør en stadig stigende del af befolkningen, og stadig flere af disse søger at realisere deres karrieremæssige ambitioner via egen virksomhed. Vi ser dem derfor som en særlig type: *karriere-iværksættere*. Disse har haft andet arbejde, har andre mål og motiver og synes at finde nye veje og ideer til at realisere deres mål. Karriereiværksætteren har typisk en baggrund som lønarbejder i en privat eller offentlig virksomhed, og vælger en virksomhedsform, der på mange måder ligner tilværelsen som ansat. Typisk beskæftiger de sig med forretningservice, er f.eks. konsulenter eller lignende. Denne slags virksomhed er netop kendetegnet ved lave investeringsomkostninger og derfor følgende lav risiko, idet det er viden, erfaring og personlig kunnen, der er de væsentligste produktionsressourcer.

6. Endelig synes man at kunne iagttage en gruppe af *slider-iværksættere* der overvejende består af ufaglærte, især kvinder, der etablerer sig i traditionelle forretningsområder, som f.eks. tekstilbranchen, rengøring og små detailhandelsvirksomheder. Der er her sjældent de store indtjeningsmuligheder og hård konkurrence skaber i stedet for en lang arbejdsdag.

Der er naturligvis en del overlapninger mellem disse seks typer og det giver ikke mening at sige noget om den relative fordeling mel-

lem disse. Typerne skal da heller ikke opfattes som »reelt« eksisterende typer, hvor konkrete iværksættere kan placeres i enten den ene eller den anden kategori. Snarere er der tale om en slags analytiske kategorier eller ekstremer, som begrebsligt er frugtbare til at forstå variationen blandt iværksætterne.

De seks iværksættertyper: Den traditionelle iværksætter, den innovative iværksætter, nødløsnings-iværksætteren, selvrealiserings-iværksætteren, karriere-iværksætteren og slider-iværksætteren har meget forskellig baggrund, forskellige mål og behov, og skaber som følge heraf også meget forskellige virksomheder.

7. Samfundets og iværksætternes mål

De *samfundsmæssige mål* med iværksætterfremme er mange og forskellige. Man ser etableringen af nye virksomheder som en kilde til innovation, dynamik og vækst i den økonomiske udvikling, men man kan nok heller ikke se bort fra, at specielt iværksætterydelsen har været brugt ud fra en social- eller arbejdsmarkedspolitisk målsætning. Men man kunne forestille sig helt andre mål med iværksætterfremme, som f.eks. forbedret livskvalitet, hvor menneskers mulighed for at skabe en større helhed i deres arbejde-fritid relationer blev tillagt større vægt.

Iværksætternes mål er ofte *såvel* økonomisk-materielle mål om vækst og indtjening, *som* immaterielle mål om selvrealisering, idérealisering og forbedret livskvalitet. Det er for mange iværksættere af stor betydning, at de selv er i stand til at præge deres hverdag, således at arbejdsmæssige ønsker og familiemæssige behov kan forenes. Iværksætterfremme relaterer sig imidlertid sjældent til sådanne immaterielle mål. Men da disse mål er væsentlige for en stor del af iværksætterne kan de ikke ignoreres.

Iværksættervirksomhederne har en samfundsmæssig betydning ifht. innovation og beskæftigelse, men det er, set fra iværksætterens egen synsvinkel, normalt ikke det væsentligste mål med virksomhedsetablering. De økonomiske lovmæssigheder er, så at sige,

den natur, som iværksætterne må slås med for at kunne tilfredsstille behov, der ligger hinsides de materielle.

Iværksætternes virksomheder eksisterer i en økonomisk sammenhæng, men ikke kun i en sådan. Start af egen virksomhed har langt fra kun økonomiske årsager, men også sociale og familiemæssige begrundelser. Iværksættere i almindelighed, og nogle af de nye typer i særdeleshed, har helt andre motiver til start af egen virksomhed end blot økonomisk vækst og mange andre faktorer end økonomi har betydning for iværksætternes adfærd og deres virksomheds udvikling.

Start og drift af egen virksomhed er i høj grad betinget – eller i det mindste påvirket – af iværksætternes motiver, drømme og ønsker. Det betyder, at vi på mange måder må revurdere vort syn på iværksætterne og deres virksomheder. Iværksætterne har som andre mennesker komplekse og forskellige behov, og deres virksomheder er midler til at tilfredsstille disse forskellige behov.

8. Konsekvenser for iværksætterfremme

Iværksætterfremme må tage udgangspunkt i, at *det* der for samfundet er det ønskelige ved de nye virksomheder, ikke nødvendigvis er det ønskede blandt iværksætterne.

Iværksætternes forskellighed i baggrund, selvpfattelse, mål og behov bevirker, at støtten til iværksættere må være tilsvarende differentieret. Med så mange forskellige typer af iværksættere er der ingen trylleformular for foranstaltninger til iværksætterfremme.

Både på lokalt, regionalt og nationalt plan udbydes der mange forskellige former for støtte til iværksættere, af såvel økonomisk, teknisk som rådgivningsmæssig karakter. Kommuner, amter, erhvervschefer og skoler udbyder således rådgivning og kurser for potentielle og nyetablerede iværksættere, hvor de kan få vejledning og undervisning. Denne støtte tager imidlertid sjældent højde for at iværksætterne, som nævnt ovenfor, har andre mål end de rent økonomiske. Rådgivning og

undervisning koncentrerer sig primært om forhold, der snævert har at gøre med iværksætternes økonomiske mål. Hermed finder mange iværksættere rådgivningen irrelevant, for den tilværelse, de ønsker at realisere ved at starte egen virksomhed. I værste fald bliver de rådet til at etablere virksomhedstyper og drive disse på en måde, der ikke er foreneligt med de alternative mål, de har.

For at kunne realisere de samfundsøkonomiske potentialer i iværksætternes virksomheder, må iværksætterfremme derfor tage udgangspunkt i, at man ved siden af traditionelle former for iværksætterstøtte, understøtter behov og mål, der ikke er direkte økonomisk-materielle. Det giver ingen garanti for realisering af samfundsøkonomiske potentialer, men det giver de bedste muligheder.

Der findes i øjeblikket ingen koordineret politik på iværksætterområdet. Det betyder, at der på både regionalt og lokalt plan er meget store forskelle i støtte tilbudene til iværksætterne. Endvidere er det ikke alle typer af iværksættere, der får tilbud om støtte. Flere steder bliver iværksættere mere eller mindre overladt til sig selv, hvis de ikke tilhører den primære målgruppe, som oftest er de innovative iværksættere. Samfundet kunne vinde ved en koordineret politik, hvis en sådan sikrer støtte til hele bredden af iværksættere.

Litteratur

Abildlund, Jens & Gitte Vesti, *Iværksætterundersøgelse 1991*, Center for Job og Erhverv, Århus Amt, (udkommer efteråret 1991).

Danmarks Teknologiske Institut, *Årsopgørelse*, 1990.

Danmarks statistik & Teknologirådet, *Nye Virksomheder - Statistisk belysning af virksomheder etableret i 1985 og 1986*, april 1990.

Gartner, William B., *Some Suggestions for Research on Entrepreneurial Traits and Characteristics*, *Entrepreneurship - Theory and Practice*, Fall, 1989.

Højrup, Thomas, *Det glemte folk*, Statens Byggeforskningsinstitut, Hørsholm, 1983.

Hjalager, Anne-Mette & Gert Lindgaard, *Livsformer og lokale erhvervspolitiske initiativer*, NordREFO, 1984.

Håndværksrådet, *Ungskoven i dansk erhvervsliv, Hovedrapport*, 1983.

Håndværksrådet, *Nye Iværksættere: Ungskoven vokser i dansk erhvervsliv, Del-rapport*, 1989.

Industriministeriet, *Iværksættere - problemer og perspektiver*, Arbejdsnotat nr. 5, 1986.

Industriministeriet, *Vækst gennem nye virksomheder*, Arbejdsnotat nr. 15, 1990 a.

Industriministeriet, *En politik for iværksættere - Hvorfor og hvordan? - Debatoplæg fra Industriministeriets Iværksættergruppe*, København, 1990 b.

Initiativrådet for Erhvervsudvikling i Københavnsområdet, *Initiativrådets Iværksætterundersøgelse 1990*, København, 1990.

Kjeldsen, John, *Den internationale entreprenørforskning i et teoretisk og metodemæssigt perspektiv*, Arbejdsrapport, Institut for Markedsøkonomi, Handelshøjskolen i Århus, 1989.

Larsen, Peter, *Erhvervsudvikling og erhvervs politik - en diskussion af nogle undersøgelsesresultater*, *AKF-Nyt* nr. 3, p. 3-7, 1987.

OECD, *Implementing Change: Entrepreneurship and Local Initiative*, Paris, 1990.

Vestergaard, Jens, »Metodeproblemer i iværksætterforskningen«, I Borch, Odd Jarl: *Paradigmer og metoder i småforetaksforskningen*, Bodø, 1988.

Wickmann, Jane, »Iværksættere og deres virksomheder«, i Illeris, S. & P.O. Pedersen, (red.), *Industrien - Koncentration eller spredning*, AKF, 1989.

Wickmann, Jane & Niels Henrik Hansen, *Iværksætter-publikationer: Bibliografi over danske publikationer om iværksættere og nye virksomheder 1983-89*, Teknologisk Institut, 1989.

undervisning koncentrerer sig primært om forhold, der snævert har at gøre med iværksætternes økonomiske mål. Hermed finder mange iværksættere rådgivningen irrelevant, for den tilværelse, de ønsker at realisere ved at starte egen virksomhed. I værste fald bliver de rådet til at etablere virksomhedstyper og drive disse på en måde, der ikke er foreneligt med de alternative mål, de har.

For at kunne realisere de samfundsøkonomiske potentialer i iværksætternes virksomheder, må iværksætterfremme derfor tage udgangspunkt i, at man ved siden af traditionelle former for iværksætterstøtte, understøtter behov og mål, der ikke er direkte økonomisk-materielle. Det giver ingen garanti for realisering af samfundsøkonomiske potentialer, men det giver de bedste muligheder.

Der findes i øjeblikket ingen koordineret politik på iværksætterområdet. Det betyder, at der på både regionalt og lokalt plan er meget store forskelle i støtte tilbudene til iværksætterne. Endvidere er det ikke alle typer af iværksættere, der får tilbud om støtte. Flere steder bliver iværksættere mere eller mindre overladt til sig selv, hvis de ikke tilhører den primære målgruppe, som oftest er de innovative iværksættere. Samfundet kunne vinde ved en koordineret politik, hvis en sådan sikrer støtte til hele bredden af iværksættere.

Litteratur

Abildlund, Jens & Gitte Vesti, *Iværksætterundersøgelse 1991*, Center for Job og Erhverv, Århus Amt, (udkommer efteråret 1991).

Danmarks Teknologiske Institut, *Årsopgørelse*, 1990.

Danmarks statistik & Teknologirådet, *Nye Virksomheder - Statistisk belysning af virksomheder etableret i 1985 og 1986*, april 1990.

Gartner, William B., *Some Suggestions for Research on Entrepreneurial Traits and Characteristics*, *Entrepreneurship - Theory and Practice*, Fall, 1989.

Højrup, Thomas, *Det glemte folk*, Statens Byggeforskningsinstitut, Hørsholm, 1983.

Hjalager, Anne-Mette & Gert Lindgaard, *Livsformer og lokale erhvervspolitiske initiativer*, NordREFO, 1984.

Håndværksrådet, *Ungskoven i dansk erhvervsliv, Hovedrapport*, 1983.

Håndværksrådet, *Nye Iværksættere: Ungskoven vokser i dansk erhvervsliv, Del-rapport*, 1989.

Industriministeriet, *Iværksættere - problemer og perspektiver*, Arbejdsnotat nr. 5, 1986.

Industriministeriet, *Vækst gennem nye virksomheder*, Arbejdsnotat nr. 15, 1990 a.

Industriministeriet, *En politik for iværksættere - Hvorfor og hvordan? - Debatoplæg fra Industriministeriets Iværksættergruppe*, København, 1990 b.

Initiativrådet for Erhvervsudvikling i Københavnsområdet, *Initiativrådets Iværksætterundersøgelse 1990*, København, 1990.

Kjeldsen, John, *Den internationale entreprenørforskning i et teoretisk og metodemæssigt perspektiv*, Arbejdsrapport, Institut for Markedsøkonomi, Handelshøjskolen i Århus, 1989.

Larsen, Peter, *Erhvervsudvikling og erhvervs politik - en diskussion af nogle undersøgelsesresultater*, *AKF-Nyt* nr. 3, p. 3-7, 1987.

OECD, *Implementing Change: Entrepreneurship and Local Initiative*, Paris, 1990.

Vestergaard, Jens, »Metodeproblemer i iværksætterforskningen«, I Borch, Odd Jarl: *Paradigmer og metoder i småforetaksforskningen*, Bodø, 1988.

Wickmann, Jane, »Iværksættere og deres virksomheder«, i Illeris, S. & P.O. Pedersen, (red.), *Industrien - Koncentration eller spredning*, AKF, 1989.

Wickmann, Jane & Niels Henrik Hansen, *Iværksætter-publikationer: Bibliografi over danske publikationer om iværksættere og nye virksomheder 1983-89*, Teknologisk Institut, 1989.