



Fakulteten för ekonomi, kommunikation och IT

Caroline Häfström  
Nina Jodat

# Innovatörer inom vården - förutsättningar för vårdpersonal att starta eget företag

Innovators in healthcare –  
conditions for health workers to start their own  
businesses

Företagsekonomi  
C-uppsats

Datum/Termin: 2009/HT

Handledare: Kerstin Rosenberg

## Sammanfattning

ALMI Företagspartner driver under åren 2008-2010 ett projekt kallat Vivan som handlar om innovationer gjorda av personal inom vårddyrket. Målet för projektet Vivan är att etablera nya företag genom att få ut nya produkter på marknaden. Vi har undersökt varför vårdpersonal i lägre grad än andra yrkesgrupper väljer att starta företag. En annan fråga som tas upp är varför det är flest män som valt att starta eget i det kvinnodominerade vårddyrket.

Traditionellt sett så har männen ett övertag över kvinnorna på företagsmarknaden i Sverige.

Syftet med uppsatsen är att undersöka orsakerna till varför viss vårdpersonal, som kommit till Vivan med affärsidéer, inte startar eget företag. Vi har inriktat oss på tre frågeställningar. Frågorna handlar om vad som kan hindra vårdpersonal från att starta eget och vad som skulle underlätta på vägen. Den tredje frågeställningen är om kön har någon betydelse för att starta eget företag. I uppsatsen presenteras olika metodval och vi har använt oss av en kvalitativ metod. Undersökningen innehåller intervjuer med respondenter och utfördes med hjälp av semistrukturerade frågor. För att ge läsaren en bakgrund till undersökningens syfte innehåller uppsatsen teori om företagsamhet, genus, innovation och affärsidéer.

I uppsatsen har vi sett att det finns olika hinder när man startar eget företag. Hinder kan till exempel vara den finansiella delen i att starta eget företag. Det kan även handla om att en person som vill vara egenföretagare kanske inte har den kompetens som behövs och kan då se detta som ett hinder. Dessa hinder kan vara avgörande för valet att starta eget. Vi kom fram till att kvinnorna och männen i den här undersökningen har olika syn på företagande.

## Abstract

ALMI Business Partner operating in the years 2008-2010 a project called Vivan which is about innovations made by staff in the health care profession. The project Vivian is to bring new products to the market by establishing new companies. We have looked at why health care professionals to a lesser extent than other professionals choose to start businesses. Another question raised is why it is mostly men who have chosen to start their own business in the female-dominated health profession. Traditionally, men have as an advantage over women in the corporate market in Sweden.

The purpose of this study is to examine the reasons why some health care professionals who came to Vivan with business ideas don't want to start their own business. We have focused on three issues. Questions about what can prevent health care professionals to start their own business and what would help on the road. The third issue is whether sex has any influence on their choice to start their own businesses. The paper presents different methodological choices and we have used the qualitative method. The investigation includes interviews with respondents who have performed with structured questionnaires. To give the reader a background to the study in mind, the essay's theory of enterprise, gender, innovation and business ideas.

In this paper, we have seen that there are different obstacles when starting their own business. Obstacles may include the financial part of starting your own business. It can also be about a person who wants to be self-employed who may not have the skills needed and can then see this as an obstacle. These barrier can be decisive for the choice of starting their own. We found that women and men in this study have different attitudes towards entrepreneurship.

# Källförteckning

SAMMANFATTNING .....	2
ABSTRACT.....	3
<b>KÄLLFÖRTECKNING.....</b>	<b>4</b>
<b>1 INLEDNING.....</b>	<b>5</b>
1.1 BAKGRUND .....	5
1.2 PROBLEMFÖRMULERING .....	6
1.3 FRÅGESTÄLLNINGAR .....	7
1.4 SYFTE .....	7
<b>2 METOD .....</b>	<b>8</b>
2.1 TILLVÄGAGÅNGSSÄTT .....	8
2.2 KVALITATIVA OCH KVANTITATIVA METODER .....	9
2.3 PRIMÄRDATA.....	10
2.4 VALIDITET OCH RELIABILITET .....	10
<b>3 TEORI .....</b>	<b>11</b>
3.1 FÖRETAGSAMHET .....	11
3.2 HINDER OCH MOTIV I FÖRETAGSAMHET .....	12
3.3 INNOVATION OCH AFFÄRSIDÉ .....	14
3.4 PATENT OCH MÖNSTERSKYDD .....	14
3.5 ARBETSLIVETS KÖNSSEGREGERING .....	15
3.6 SAMHÄLLETYS SYN PÅ GENUS OCH FÖRETAGSAMHET.....	15
3.7 KVNNOR OCH FÖRETAGANDE .....	17
3.8 PROJEKTET KVNNOR OCH FÖRETAGANDE .....	19
<b>4 EMPIRI .....</b>	<b>21</b>
4.1 INTRODUKTION AV DE INTERVJUADE .....	21
4.2 HINDER SOM KAN UPPSTÅ OCH GÖRA ATT VÅRDPERSONAL INTE STARTAR EGET FÖRETAG.....	22
4.3 HJÄLP PÅ VÄGEN TILL ATT STARTA EGET FÖRETAG .....	22
4.4 KÖNSROLLERNAS BETYDELSE I ATT STARTA EGET FÖRETAG.....	23
<b>5 ANALYS.....</b>	<b>25</b>
5.1 HINDER SOM KAN UPPSTÅ OCH GÖRA ATT VÅRDPERSONAL INTE STARTAR EGET FÖRETAG.....	25
5.2 HJÄLP PÅ VÄGEN TILL ATT STARTA EGET FÖRETAG .....	26
5.3 KÖNSROLLERNAS BETYDELSE I ATT STARTA EGET FÖRETAG .....	27
<b>6 SLUTDISKUSSION.....</b>	<b>29</b>
<b>7 FÖRSLAG TILL FORTSATT FORSKNING .....</b>	<b>32</b>
<b>8 KÄLLFÖRTECKNING.....</b>	<b>33</b>
<b>BILAGA 1.....</b>	<b>35</b>

# 1 Inledning

---

Vi inleder med att ge läsaren en presentation och bakgrund till vår undersökning. Undersökningen har genomförts inom ett pågående projekt, Vivan, som drivs av ALMI Företagspartner. Här beskriver vi vårt intresse av att göra en studie i projektet.

---

## 1.1 Bakgrund

Vi kom i kontakt med ALMI genom Karlstads Universitet under en dag där företag var inbjudna till universitetet för att presentera olika undersökningsmoment. ALMI presenterade där sitt behov av att undersöka ett fenomen som de har stött på i projektet Vivan. Projektet Vivan vänder sig till personal inom vårdrket i Värmland. Tanken är att projektet ska hjälpa personal som genom arbetserfarenheter har fått idéer till nya eller förbättrade produkter som de vill utveckla (ALMI 2006). Projektet har tagit emot 98 idéer varav 61 har blivit godkända av Vivan för en eventuell vidareutveckling enligt projektledaren Mats Fridh<sup>1</sup>. Det problem som Vivan har stött på är att viss vårdpersonal som kommer till dem inte vill starta eget företag.

ALMI är ett företag vars syfte är att hjälpa till att starta fler framgångsrika företag genom hjälp med både finansiering och rådgivning. Företaget ägs till ca 50 % av staten och till ca 50 % av regionala ägare som t.ex. Landstinget. Företaget är en självfinansierande kreditverksamhet genom årliga bidrag från ägarna (ALMI 2007).

Tänk dig att du har kommit på en affärsidé utifrån din arbetslivserfarenhet. Du har tagit kontakt med Vivan som gärna hjälper dig. De bekräftar även att idén har en efterfrågan, marknad och förutsättningar för att bli framgångsrik, ändå väljer du att inte starta eget företag. Vi har i den här undersökningen valt att söka efter svaret på frågan varför så få väljer att starta eget. Vad det är som hindrar, vilka faktorer är det som kan tänkas påverka och dessutom undersökte vi om kön har någon betydelse.

Det som väckte vårt intresse för genusfrågan var att även om vården är ett kvinnodominerat yrke så är det genom Vivan flest män som valt att starta företag. Statistiken i Värmlands län om egna företagare visar att år 2006 fanns det 2194 kvinnor som var egna företagare och motsvarande siffra för männen var 4445. Av de egna företagen var 29 % av kvinnorna och 71 % av männen

---

<sup>1</sup> Mats Fridh projektledare för Vivan, intervju den 19 januari 2010.

nystartade företag år 2006 (SCB & Länsstyrelsen i Värmlands län 2008). Denna statistik är historiskt sett intressant att jämföra med år 1734 i Sverige då det var begränsat för kvinnor att driva företag för att det fanns lagar och regleringar som gjorde att kvinnor endast kunde bedriva företagsamhet i undantagsfall. Det kunde t ex ske genom nipperhandel vilket innebar att en änka fick ta över sin makes rörelse efter hans död (Kurvinen 2009). Den här bakgrunden gjorde oss intresserade av att titta på genusforskning. Genus är något som det finns mycket forskning kring. Vi valde därför att inrikta oss på genusforskning och teori som behandlar kvinnor och deras företagsamhet för att vi såg det intressant. Vi som utförde undersökningen är två kvinnor i början på en framtida karriär inom företagsamhet och ekonomi.

I samhället finns det olika traditionella könsroller om kvinnor och män som driver och startar eget företag. Kvinnors företagande kopplas ofta ihop med att de anpassar sig till sin familjesituation. Det sägs att kvinnor och män i den sociala världen kopplas till olika värdesystem och att det är mannens värdesystem som utgör grunderna i företagavärlden (Kurvinen 2009). I forskning kring kön har det gjort distinktioner kring biologiskt och socialt kön. Detta gjorde man för att uppmärksamma att den socialt skapade delen av det som kallades kön var dominerande. Då kvinnan länge har setts som underordnad mannen i hierarkin innebär det att det sociala könet tar över (Näsman 2000). De flesta undersökningar som vi har läst om genusforskning handlar om att mannen setts som dominerande sedan långt tillbaka i tiden. I Sverige skulle det alltså innebära att männen har övertaget på företagsmarknaden.

Med detta som bakgrund ville vi försöka ta reda på om kön är en påverkande faktor.

## 1.2 Problemformulering

Vivan har fått kontakt med och hjälpt flera personer som kommit till dem med enligt Vivans sätt att se det, bra idéer. Problemet för Vivan är att dessa personer ändå inte valt att starta eget företag. Då Vivans mål är att få vårdpersonal med affärsidéer att starta egna företag undrar de vad det är som har hindrat dem från att starta eget. De ifrågasätter också om det finns något specifikt stöd som lett till att vissa har startat. Vi vill försöka hitta de faktorer som påverkar personer med bra idéer som inte startar eget. Är det ekonomin, kön eller andra faktorer som påverkar beslutet? Vården är ett kvinnodominerat yrke men ändå är det

flest män som genom Vivan startat eget företag och det är en av anledningarna till att ta med kön som en faktor att undersöka.

### 1.3 Frågeställningar

A: Vilka eventuella hinder kan uppstå och göra att vårdpersonal inte startar eget företag?

B: Vilken hjälp på vägen skulle underlätta för att starta eget företag?

C: Har könsrollerna någon betydelse för att starta eget företag?

### 1.4 Syfte

Vårt syfte är att undersöka orsakerna till varför viss vårdpersonal som kommit till Vivan med affärsidéer inte vill starta eget företag och om kön är avgörande faktor.

## 2 Metod

---

Det finns olika metoder att tillämpa vid utförande av undersökningar och forskning. Metoderna är olika tillvägagångssätt som kan tillämpas för att lösa olika problem som kan uppstå när ny kunskap eftersöks och när målsättningen vill uppnås (Holme & Solvang 2000).

---

### 2.1 Tillvägagångssätt

Den här undersökningen bygger på intervjuer. Med hjälp av Vivan tog vi kontakt med vårdpersonal som är delaktiga i deras projekt. Vi valde att intervjua både de som har och inte har startat eget företag för att söka svar på våra frågeställningar. De intervjuade valdes fram av Vivan och de respondenter som sedan hade möjlighet att delta i en intervju bildade tillsammans vår urvalsgrupp. Urvalsgruppen bestod slutligen av fem respondenter. Intervjuerna skedde på deras arbetsplatser och intervjutiden var mellan 30-45 minuter. En av oss ställde frågorna medan den andra antecknade svaren.

När det gällde öppenheten på våra intervjuer hade vi en delvis öppen intervju med begränsade frågor för att få svar på vår problemformulering (Jacobsen 2002). Vid intervjutillfällena lät vi därmed den intervjuade först tala fritt om sin affärsidé och sedan kompletterade vi med frågor. Vi valde att tillämpa den här metoden för att inte påverka den som blev intervjuad med våra egna tankar och funderingar.

Efter intervjuerna sammanställde vi varje frågas svar och jämförde de med varandra. Arbetet fortsatte med att undersöka om vi kunde finna några likheter och skillnader mellan respondenternas svar. Vi såg vissa likheter i de svar vi fick som de alla var eniga om men vi fick även många svar som skildes åt. Likheter och skillnaderna kan vara tydligare om undersökningen innehåller fler respondenter. Vi tittade på om svaren gav någon koppling till genus och på respondenternas val i att starta eller inte starta eget. Genom våra fem respondenters svar kunde vi se att genus och valet att bli företagare hade vissa kopplingar. När vi hade granskat färdigt våra svar (se bilaga 1) analyserade vi dem utifrån problemformuleringarna och kopplade samman dem med den teori som tagits med i denna undersökning. Detta gjorde vi för att komma fram till slutsatser om likheter, skillnader och vad de kan bero på.

Det som avgränsade vår undersökning var att vi hade en begränsad tid på utförandet av undersökningen och det berodde även på att vi hade en liten urvalsgrupp. Resultatet av vår slutsats och analys anser vi inte kan ge en



rättvisande bild av verkligheten som helhet. Uppsatsen ger en inblick i hur våra respondenter ser på företagande, med stöd av teori om företagsamhet och genus.

Att vi är två kvinnliga studenter i 25-30 årsålder som utförde intervjuerna tror vi kan ha avgränsat de svar vi fick till skillnad om två män hade utfört intervjuerna. Det här för att våra manliga respondenter enligt oss kanske inte gav ärliga svar på frågor om kön. Om undersökningen hade gjorts av män kanske respondenterna hade svarat annorlunda. Vi tror även att vi som kvinnor har det lättare att tolka och förstå våra kvinnliga respondenters svar.

## 2.2 Kvalitativa och kvantitativa metoder

Olika metoder delas ofta in två grupper, kvantitativa och kvalitativa metoder. Dessa två metodgrupper har olika syften och tillämpningar (Holme & Solvang 2000).

De kvantitativa metoderna används oftast när lite information vill tas fram via ett flertal undersökningsenheter. När de kvantitativa metoderna används i en undersökning ges ofta enkäter ut till respondenter innehållande frågor med olika svarsalternativ, undersökningen bygger på de frågor som ställs. Genom att tillämpa kvantitativa metoder kan undersökningen komma fram till slutsatser som gäller en större grupp och även en hel population. I kvantitativa metoder kan siffror användas som ett mätinstrument och på så sätt kan informationen enkelt och tydligt sammanställas för att nå likheter och olikheter. En nackdel med metoderna är den starka styrningen och kontrollen som leder till att ny eller annan information som kommer fram inte tas med (Holme & Solvang 2000).

I den här undersökningen använder vi oss av kvalitativa metoder. Kvalitativa metoder innebär att undersökningen består av få undersökningsenheter och att forskningen vill leda till en djupare förståelse av det problem som undersöks genom närkontakt med respondenterna. En fördel med dessa metoder är att det finns öppenhet och flexibilitet när en undersökning bygger på informationskällor. Detta medför att undersökningen inte är strukturerad och sammanhängande vid informationens insamling vilket leder till att det skapas en bild och förståelse av de enskildas verklighet. Kvalitativa metoder är bra att använda sig av vid sökande efter ny information. En nackdel med metoderna är att de är svåra att tillämpa vid jämförelser mellan informationskällor och att det

även är svårt att dra slutsatser grund av det flexibla och djupgående (Holme & Solvang 2000).

I de kvalitativa metoderna är syftet när man väljer ut sina respondenter att skapa en ökad förståelse och insikt (Backman 2008). Vi valde att intervjua både män och kvinnor och både de som har startat företag och de som inte har. Detta för att genom intervjuerna skapa en förståelse för de olikas syn och erfarenheter av eget företagande.

### 2.3 Primärdata

Primärdata kallas den information som för första gången samlas in genom t.ex. observationer, intervjuer, inspelningar eller enkäter (Jacobsen 2002). I den här undersökningen finns primärdata i avsnittet med empiri som har tagits fram genom de intervjuer vi genomförde. En av nackdelarna med primärdata är att det tar långt tid att genomföra och att det i sin tur kan medföra höga kostnader (Holme & Solvang 2000).

### 2.4 Validitet och reliabilitet

Validitet mäter hur relevant informationen är som har tagits med i en undersökning. Hög validitet visar på att undersökningen har gett svar på frågeställningen. Forskaren har då utgått från frågeställningen genom hela undersökningen för att finna svar på frågorna (Holme & Solvang 2000).

Reliabilitet är ett sätt att undersöka hur noggrant undersökningen har utförts och bearbetats för att veta hur hög pålitlighet den har. Ett sätt att kontrollera om en undersökning har hög reliabilitet är att se på andra undersökningar inom samma ämne och om dessa har likvärdiga resultat är reliabiliteten hög (Holme & Solvang 2000).

I den här undersökningen eftersträvade vi en hög validitet genom personliga intervjuer. Avsikten var att uppnå en rättvisande bild av respondenternas verklighet som möjligt. Genom att undersökningen innehåller få respondenter är reliabiliteten låg vilket medför att undersökningen endast avspeglar respondenternas syn på eget företagande.

## 3 Teori

---

För att kunna genomföra den här undersökningen på bästa sätt kommer vi i det här avsnittet att ge information om kön och företagsamhet. Dessutom presenteras olika teorier och förklaringar till företagsvärlden.

---

### 3.1 Företagsamhet

I ett litet företag är oftast företagsledaren nyckeln. Vad som då blir avgörande för hur företaget lyckas på marknaden är ledarens erfarenhet, kompetens, ledarförmåga och dennes relationer till marknaden. På grund av att det är företagsledarens personliga sidor som påverkar företaget är det svårt att skilja på företaget och företagaren. Företagsamhet är ett ord som kopplar ihop de två begreppen företag och företagare. När det pratas om att vara företagsam i vardagligt språk handlar det om förmågan för en individ att ta eget initiativ och är ett uttryck för ambitionen att förverkliga en idé. Ordet företagsamhet betonar förmågan att göra en handling av tankar vilket betecknar en person som startar eget företag. De flesta småföretag är oftast organiserade efter familjelivet och i ekonomiska sammanhang så sammankopplas företagsamhet med familjeföretagande. Företagsamhet förknippas även med risktagande. Det beror på att då det är de personliga egenskaperna som påverkar företaget så kan företagsledarens handlingar bli en risk för företaget. Det som kan påverka riskerna är de sociala och ekonomiska handlingarna (Johannisson & Lindmark 1996).

För att en ny företagare ska kunna se om det finns en efterfrågan är det viktigt att göra marknadsundersökningar innan företaget startas. Nya företag som vid starten har en stor efterfrågan på sina varor eller tjänster har haft en extra fördel vid bildandet av företaget och på så sätt lättare tagit sig över ett första hinder i karriären. I det första skedet för nya företag handlar det om att få kunder att göra en orderbeställning. Orderbeställningen kan användas för att visa leverantörer att försäljning kommer att ske eller för finansärer som ska ge kredit och kapital. Inom affärsvärlden förknippas inte företagsamhet bara med företag utan även med förnyelse av verksamheter och ledarskap. Med ledarskap menas här administration och organisering av ett företag (Johannisson & Lindmark 1996).

Även om ett företag ofta ses som en motsvarighet av sin företagsledare och på så sätt blir unikt på marknaden så är endast en liten del av nya företag helt unika från befintliga. Många som startar företag efterliknar redan befintliga företag

och idéer i samma bransch eller tar över ett familjeföretag. Men då de personliga egenskaperna kommer in i företaget blir de unika och formar företaget (Johannisson & Lindmark 1996).

Forskning kring företagsamhet och företagande delas vanligen upp i företagare, företag och företagsamhet och dess tre nivåer av villkor för företagande. Det bygger på att det är företagaren som ger företagets dess utformning. Till större del ligger fokus på företagarens egenskaper och inte på företagets. Det är den enskilda individens egenskaper som utforskas, om företagaren har de egenskaper som krävs för att driva ett eget företag. När det forskas kring egenskaper kommer genus upp som en faktor då män och kvinnor har olika egenskaper och det är outtalat att en företagare är en man. Det finns en underliggande mening som säger att det handlar om en vit heterosexuell man av medelklass. I Sverige ses dessa egenskaper som en viktig del att studera då företagsamhet och företagare påverkar Sveriges företagsstruktur och miljö. Anledningen till att en företagare ses som en man sägs komma från den tiden då män sågs som hjältar och vägbrytare, starka människor som kunde erövra världen. Med andra ord en person med stark vilja att driva en idé framåt och lyckas. Den här teorin, myten, har funnits sedan långt tillbaka i tiden då människorna själva skapade den (Holmquist & Sundin 2002).

### 3.2 Hinder och motiv i företagsamhet

När en ny företagare lanserar en ny affärsidé i ett företag är det enligt Starta eget handboken (2009) viktigt att vara driftig och förberedd på ett hårt arbete. Det är även viktigt att se om efterfrågan för den tänkta produkten finns på marknaden så att denna kan ge lönsamhet. Eventuella ekonomiska hinder för att starta eget företag kan vara den ekonomiska risken som måste tas genom att t.ex. satsa eget kapital som kan gå förlorat. Ett annat hinder kan vara att man inte får tjänstledigt från den anställning man har för att satsa på affärsidén. Det skulle riskera den ekonomiska tryggheten. För en arbetslös person kan detta ses som en positiv del i att starta eget, då det förhoppningsvis kommer leda till en ekonomisk trygghet (Kullstedt & Melin 2009). Arbetslöshet som motiv till att starta eget har ökat under de senaste åren (B. Johannisson & L. Lindmark 1996).

Motiv till att starta eget företag kan vara att ett eget företag innebär flexibilitet i tillvaron med arbetstider och att se en idé bli till verklighet (Nilsen & Liber-Hermods AB 1996). De största motiven till att starta eget företag ses som

möjligheter till förnyelse och att företagaren själv kan påverka sin verklighet. Att vara oberoende och fri kan även vara motiv till att personer väljer att bli egna företagare (Kurvinen 2009). Det finns mycket forskning om motiv för personer som har startat företag. Däremot saknas forskning om personer som har utvecklat idéer men som inte startar eget företag vilket tyder på att det är personliga aspekter och inte motiv som avgör. Det är svårt att försöka hitta motiv som förklarar och oftast är det samarbetande drivkrafter som styr detta. De motiv som kan kopplas ihop till samarbetande drivkrafter är grad av överlevnad för en person och dess förutsättningar för affärsidén. Motiven kan då bli säregna för individen och svåra att jämföra i en undersökning (Johannisson & Lindmark 1996). Motiv till att starta företag kan delas in i två olika faktoregenskaper, "push"- och "pullfaktorer" (Kurvinen 2009). En pushfaktor kan vara arbetslöshet eller hot om att bli arbetslös och en pullfaktor är t.ex. en ny marknad (Johannisson & Lindmark 1996).

Enligt forskning som gjorts av Kolvereid och Thune-Holm (1999) visade det sig att yngre personer har större lust till att starta eget företag än äldre och att lusten sedan avtar desto äldre man blir. Tittar man på vilka som faktiskt är företagare är det enligt forskarna mestadels äldre personer. Förklaringen till detta är att äldre personer har kunskaper och erfarenheter som de yngre saknar och att detta gör dem mer framgångsrika i sitt företagande. De kom också fram till att det är lättare att lyckas som företagare om flera personer startar ett företag tillsammans. De ska helst också kunna komplettera varandra med olika kunskaper (Kolvereid & Thune-Holm 1999).

Tillväxt och finansiering är två ord som sammankopplas med hinder vid starten, tillväxtsstadiet, av eget företag. När ett företag växer så behöver det så småningom fler anställda och en omorganisering av företaget måste ske. Finansiering blir då också en väsentlig faktor. Mindre företag väljer då ofta att stanna vid en viss omsättning. Orsakerna till att de stannar är att tillväxt ofta kräver stora finansieringar vilket kan bli ett risktagande. Det kan då vara enklare och kännas tryggare att arbeta kvar på en stabil nivå så företagsledaren kan bevara kontrollen på företaget. Tillväxt behöver inte alltid betyda mer lönsamhet för företagaren utan enbart att företaget växer vilket kan ge företaget högre kostnader. Att tillväxt inte alltid ger lönsamhet kan vara en faktor som gör att företagare inte vågar expandera. Personliga nätverk och kulturella perspektiv har också visat sig vara hinder, alla människor har inte samma förutsättningar för att starta företag beroende på var de är bosatta och på deras sätt att leva (Johannisson & Lindmark 1996).

### 3.3 Innovation och affärsidé

Av alla vuxna människor i Sverige har ca hälften någon gång funderat på att starta eget företag. Detta kan innebära att man har kommit på en ny idé till en produkt, med andra ord en innovation (Nilsen & Liber-Hermods AB 1996).

Med innovation menas att förnya eller komma på något nytt. Denna definition är snarlik affärsutveckling och entreprenörskap. En innovation går igenom tre utvecklingsfaser. Den första fasen är en innovativ fas. Det är i denna fas som idén utvecklas till en produkt eller tjänst. Idén hör oftast till det område som personen har erfarenhet och kunskap inom och framkallas genom ett behov. Problemlösningen är det centrala. Den andra fasen är en tillväxtfas. I denna fas omvandlas produktidén till en affärsidé. Det innebär utveckling, produktion, marknadsföring och administration. I den tredje och sista fasen handlar det om administration och planering och innebörden i detta är att kontrollera och driva affärsidén på bästa organiserade sätt (Karlöf 2008).

### 3.4 Patent och mönsterskydd

Innan en idé blir till produkt kan det vara viktigt att söka patent som ett sätt att skydda produkten från plagiat. Patent ger ensamrätt till en uppfinning. Innebörden är att ingen annan kan kopiera produkten och tillverka den. För att någon annan än innehavaren till patentet ska kunna sälja eller importera uppfinningen måste de ha patentinnehavarens tillstånd (Lembke 1995).

Att söka patent innebär avgifter. Avgifterna är låga i Sverige (enligt dagens siffror 2009-11-02) i jämförelse med andra länder och omfattar en ansökningsavgift på ca 3000 kr och en årsavgift som är ett år 200 kr. Årsavgiften ökar för varje år (Lembke 1995).

Skapandet av bra design kräver både hårt arbete och investeringar. Att mönsterskydda en produkt ger ensamrätt i maximalt 25 år. Mönsterskydd hindrar utomstående att dra nytta av produkten och innebär att ingen kan kopiera produktens design. Ingen annan får tillverka, sälja, importera eller hyra ut en liknande produkt. Enbart om produkten ger ett annat helhetsintryck. Om någon annan än innehavaren av mönsterskyddet utnyttjar designen kan personen göra sig skyldig till mönsterintrång. Straffet för mönsterintrång kan bli skadestånd av domstol och förbud mot att fortsätta. Det kan även gå så långt som till fängelse. Mönsterskydd kostar från 1500 kr och sedan 2200 kr för varje efterkommande 5-årsperiod i max 25 år (Lembke 1995).

### 3.5 Arbetslivets könssegregering

Inom arbetslivet finns det en vertikal och en horisontell könssegregering. Med vertikal könssegregering menas att kvinnor och män finns på olika nivåer i arbetslivet även om de arbetar inom samma sektor. Det kan beskrivas genom deltidsarbete. Fler kvinnor än män väljer att arbeta deltid vilket leder till att männen får högre positioner än kvinnorna i företaget. Ett exempel kan vara chefspositioner som oftast inte går att genomföra på en deltidstjänst. Många kvinnodominerande yrken finns i den offentliga sektorn. Inom offentlig sektor finns många tjänsteinriktade yrken som är mer fysiskt ansträngande och kan bidra till att kvinnor väljer att arbeta deltid. Män och kvinnor hamnar då på olika nivåer inom samma sektor vilket är den vertikala könssegregeringen. Kvinnor som startar egna företag har också en tendens att välja att arbeta på deltid, den bidragande faktorn kan då vara att få mer tid med hem och barn. Det har under de senaste åren visat sig att det finns en tendens till att allt fler startar egna företag inom områden som har hört till den offentliga sektorn. Den största trenden är inom vård och omsorg där ett exempel är daghemsverksamhet. Förutom att barnskötaryrket är ett fysiskt kvinnligt yrke ses det även som ett yrke som värderas lägre än mer mansdominerande yrken. Studier har visat att barnskötaryrket är det lägst avlönade kvinnodominerande yrket, vilket kan ses som en form av diskriminering. En förklaring till den låga lönen anses vara att det är naturligt för kvinnor att ta hand om barn (Kurvinen 2009).

En horisontell könssegregering innebär däremot att kvinnor och män arbetar på olika områden (Holmquist & Sundin 2002). Sverige har en stark horisontell könssegregering. Med det menas att kvinnor och män i Sverige har olika yrken och yrkesgrupper och att Sverige har kvinno- och mansdominerande yrken (Forsberg & Gunnarsson 2008).

### 3.6 Samhällets syn på genus och företagsamhet

Sedan långt tillbaka i tiden har män setts självklara i den offentliga sektorn medan kvinnor förknippats med hem, barn och familj. Det här ger bakgrunden till de manliga och kvinnliga identiteterna som gör att människor får olika syn på män och kvinnor. Vilket kön människan tillhör formar oftast vilka egenskaper män och kvinnor får. Detta genom att t.ex. kvinnor hade sedan länge definierats med hem och barn så att när de väl kom ut i arbetslivet så hade den identiteten de visade utåt formats av manliga stereotyper, kvinnan var

inte sig själv utan någon som hon antog sig att hon skulle vara (Holmquist & Sundin 2002).

I genusforskning är teoriutveckling en av huvuduppgifterna för att förklara hur och varför kvinnors roll i samhället har sett så annorlunda ut än männens genom tiderna. Teorier om genus förklarar ofta att män har bildat normer i samhället medan kvinnor och det feminina har satt det specifika och avvikande. Genusforskning går in på samhörigheten mellan kvinnor och män i samhället genom att belysa frågor som gemensamma villkor och relationer för män och kvinnor. Det här bildar en genusordning som placerar människor i olika fack. Vilket fack som människan hamnar i har tagits fram av sociala forskare som berör tolkningar om vad folket i ett samhälle tycker är manligt och kvinnligt. Det visar sig genom det här att kvinnor hamnar i underordning (Kurvinen 2009). Genusforskning förknippas ofta med forskning om kvinnor. En stor majoritet av all forskning och teori som finns har fokus på kvinnor, könsroller och dess ordning. Däremot så har kvinnor som driver egna företag på heltid inte fått lika stor uppmärksamhet av genusforskare (Holmquist & Sundin 2002).

Genus förknippas ofta med maktsystem där det manliga har övertag över det kvinnliga. Maktsystemen har även övertag där män och kvinnor har samma egenskaper och värderingar. Det finns forskare som säger att ett begrepp som "chef" inte är neutralt eller objektivt utan skapar makt. Skillnader mellan manligt och kvinnligt brukar visas genom skillnader i löner, hierarki och arbetspositioner genom den genusordning som skapades av sociala forskare. Genusordningen visar på att det kvinnliga är underdominerat det manliga och män får genom dessa skillnader högre lön, högre samhällsstatus och högre arbetsposition. Det som ses som manligt är också ofta motsatsen till det kvinnliga och blir en bidragande faktor till genusskillnader (Holmquist & Sundin 2002).

Genom mönster som funnits i samhället sedan länge blir det oftast så att män och kvinnor hamnar i samma gamla roller. Det som bryter mönstret är att nuförtiden när en kvinna startar eget företag förväntas hon att gå in i en manlig roll. Detta genom att kvinnovärlden och företagavärlden är två helt olika roller och skilda världar. Kvinnan får då andra förväntningar på sig än om hon vore anställd. Som anställd kan kvinnan utföra sitt arbete lika bra som mannen då båda har en chef att arbeta för. Som egenföretagare och drivande chef får kvinnan däremot en större och mer betydelsefull roll som ger högre förväntningar. Kvinnor hamnar här i dubbla manliga fack då det anses att driva företag och vara chef är ett yrke som domineras av män. Kvinnan avviker här



vilket stämmer med den framställda forskningen om genusordning (Holmquist & Sundin 2002).

I studier om entreprenörskap framställs oftast företagaren som manlig och det kan vara en bidragande faktor till att människor i ett samhälle tar män för givet som egna företagare. Samhället reagerar då lite extra om en kvinna startar eget och lyckas stort. Ett samhälle har oftast bilder och uppfattningar om hur yrken och genus hör samman vilket i sin tur påverkar ett företagande. En företagare är ofta underförstått en man medan en vårdare däremot oftast föreställer en kvinna. Det gör att när det pratas om en företagare i samhället föreställer man sig sällan en före detta sjuksköterska. Den här uppfattningen kan bidra till att det försvårar för en kvinna som vill starta eget företag (Holmquist & Sundin 2002).

### 3.7 Kvinnor och företagande

I Sverige har det inte alltid varit fritt att starta eget företag. Det var inte förrän år 1747 som Sverige tillät kvinnor som inte kunde försörja sig på annat sätt att bli mer företagsamma, det innefattade främst fattiga änkor och hustrur. Det här inträffade när Sverige var i en övergångsperiod från jordbrukarsamhälle till industrisamhälle. Det innebar att människor vandrade från glesbygd till städer och samhällets struktur förändrades. Kvinnorna fick då nya möjligheter till att bli företagsamma. Näringslivet var trots det här hårt begränsat fram till 1846 då riksdagen beslutade om att ändra regler för vilka som fick starta eget. Den hårda hållningen på näringslivet gjorde att det blev svårare för kvinnorna att driva ett eget företag (Näsman 2000).

En studie kring företagande som har gjorts kan förklara kvinnors företagande med tre ord: anpassning, osynlighet och mångfald. Vad som menas här är att kvinnor ofta anpassar sitt företagande till familjen och att deras företag ibland kan ses som osynliga i relation till mångfalden av män som driver företag. Utbildning var en kategori i den här studien som visade på att det finns skillnader i genus och företag. Denna skillnad finns både mellan könen och mellan olika kvinnogrupper. En orsak till dessa skillnader kan vara att alla inte har samma förutsättningar till utbildning vilket i sin tur kan avgöra hur arbetslivet kommer att se ut. Utbildning inom vården ingår i den offentliga sektorns arbetsliv och många yrken är monopoliserade. Sverige har även låg privat sjukvård. Det kan försvåra planerna för eget företagande. Kvinnor som då har ett förflutet inom vårdyrket hamnar i en svår situation när det gäller att

starta eget företag (Holmquist & Sundin 2002). Trots att vård- och omsorgsycket är det lägst avlönade så har arbetskraften inom vården de senaste tio åren mer än fördubblats. Att just det här yrket har en låg lön för kvinnor sägs bero på att det är naturligt för kvinnor att sköta om människor (Nyberg 1998). Vårdyrket ingår även i den så kallade sekundära arbetsmarknaden vilket menas att yrket är lågavlönat och innebär låg status. Deltidsarbete ingår också i den sekundära arbetsmarknaden och andelen vikarieanställda är fler än anställda med fast tjänst inom vården. Det beror på att ett kvinnodominerande yrke med en tidsbegränsad anställning sällan leder till en fast tjänst (Holmquist & Sundin 2002).

Det är i betydande utsträckning färre kvinnliga företagare i Sverige om man jämför med andra länder. Detta beror på att Sverige har en stor offentlig sektor och i den är det flest kvinnor som arbetar speciellt inom vård och omsorg (Elmlund 1998). I internationella genusstudier som har gjorts så har Sverige framstått som ett land med hög jämställdhet. Jämfört med andra länder i samma studie kanske det här stämmer men Sverige har mycket arbete kvar innan det är helt jämställt mellan kvinnor och män i samhället. Kvinnornas arbetssituation är nämligen inte så långt ifrån den status de har i samhället. När kvinnor startar eget företag kan det ses som att de försöker klättra uppåt i samhället och i arbetslivet. Som egenföretagare får kvinnor en högre ställning och blir mer jämställda med män (Holmquist & Sundin 2002).

Motiv till att starta eget företag för att tjäna pengar är inte en av de största anledningarna. Det har kommit fram att det finns andra faktorer som betyder mer som t ex trivsel, jobbmissnöje eller instabilitet i ett jobb vilket kan leda till att en anställd väljer att bli egen företagare. Kvinnor som startar företag gör det oftast inom detaljhandel eller service i liten kapacitet, där lönen oftast är lägre än i t.ex. tillverkande företag. Balans i företags- och familjelivet visar sig även här vara en anledning till att starta ett eget företag hos kvinnan (Kirkwood 2004). Skillnader mellan kvinnors och mäns motiv till eget företag sägs inte bero på de biologiska grunderna. Motiven sägs istället handla om de olika villkor som män och kvinnor har och köns olika värderingar. I en studie som har gjorts kring kvinnor som valt att starta företag och deras motiv var motiven att få ökad makt över sin egen position, kompetensutveckling och att kunna besluta om resurser i företaget. Kvinnor har också som motiv att skapa en arbetsplats som är strukturerad efter deras värderingar och villkor (Kurvinen 2009).

Geografiska förhållanden ses ofta som en påverkande faktor när det handlar om företagande. Var människor befinner sig kan ha en betydande roll, om de är bosatta i storstäder eller mindre bostadsorter, även klimat kan ge företagandet olika förutsättningar (Näsman 2000). De flesta kvinnor i mindre städer är gifta och värderingarna där är oftast att kvinnliga företagare måste anpassa sin verksamhet så att den inte inkräktar på deras sysslor i hemmet. Det kan därför ses som positivt när kvinnor i glesbygd startar eget företag för att de då kan styra sin egen arbetstid. Företaget kan även då ses som en utväg för att kunna ta hand om hem och barn. Ett viktigt mål för kvinnor med att starta eget företag handlar om familjen och att de gärna vill ha sin arbetsplats i närheten av hemmet (Lönbring 2003). Kvinnor som har växt upp i familjer med fäder som företagare har ofta utvecklat ett självförtroende till att starta eget företag vid jämförelser med kvinnor som inte har växt upp i företagsamma familjer. Det är också mer vanligt att små orter har familjeföretag än i större städer (Näsman 2000).

### 3.8 Projektet Kvinnor och företagande

Lunds Universitet utförde läsåret 06/07 en undersökning med namnet Kvinnor och Företagande som fick hjälp av en genusgrupp för att göra ett försök till att öka andelen kvinnliga studenter som söker sig till Venture Lab. Venture Lab arbetar med rådgivning inom företagsamhet. Genusgruppen som utförde undersökningen arbetar på heltid med utbildning och kartläggning inom jämställdhet. Undersökningen gjordes för att ge ökad förståelse för jämställdhet och könsroller mellan studenter och målgruppen som deltog var lärare och studievägledare eftersom det är de som påverkar studenters syn på karriär. Ett mål var att förmedla nya tillvägagångssätt för att hjälpa kvinnliga studenter som vill satsa på företagande framför anställning. Undersökningsgruppen bestod av 22 lärare, 7 av lärarna var män, och 13 studievägledare som alla var kvinnor (Nilsson 2007).

Projektet innebar ett antal seminarier där deltagarna fick svara på olika frågor kring kön, företagsamhet och genus i undervisning. Det var en positiv inställning till ämnena i undersökningsgruppen och det visade sig att de tyckte att frågor om genus i undervisning skulle kunna bidra till en mer jämställd arbetsmarknad. I och med projektet ökade andelen kvinnor som sökte sig till Venture Lab från 7,4 % år 2004 till 30,5 % år 2006 men vad ökningen specifikt berodde på var svårt att komma fram till. Undersökningen kom också fram till att kvinnliga studenter tror att det är lättare för män än kvinnor att driva eget företag, men det framkom även att det var lika många män som kvinnor som

hade funderingar på olika företagsidéer. Venture Lab kommer att fortsätta att arbeta med jämställdhetsåtgärder och försök till att öka andelen kvinnor som vill satsa på sina idéer till företagande kontinuerligt och ser det som ett långsiktigt arbete (Nilsson 2007).

## 4 Empiri

---

Här ges en kort introduktion av de intervjuade för att ge läsaren en uppfattning av respondenterna.  
Sedan följer ett avsnitt med en sammanställning av intervjuerna.

---

### 4.1 Introduktion av de intervjuade

Person A är en man med läkarutbildning, 37 år. Han har utvecklat och forskat fram en metod om att förhindra syrebrist hos barn under pågående förlossning. Han arbetade tidigare som läkare men efter framgång med sin forskning startade han företaget Calmark där han nu är VD.

Person B är en kvinna som arbetar som distriktssköterska i Karlstads kommun, 62 år. I sitt arbete såg hon att det ofta skedde en förväxling av insulin till diabetiker, både av diabetikerna själva och av personalen. Hennes innovation blev då att skapa insulinpennhållare med matchande färger tillhörande dess insulinpenna för att förhindra en förväxling. Hon arbetar fortfarande som distriktssköterska då hon inte vill starta eget företag. Hennes mål är istället att sälja produkten till ett befintligt företag.

Person C är en kvinna, 49 år, som arbetar som arbetsterapeut med autistiska barn. Genom sitt arbete såg hon en oförmåga hos dessa barn att handskas med pengar. Detta gjorde att hon skapade ett spel vars syfte är att lära de autistiska barnen att hantera pengar. Hon vill inte driva ett eget företag utan arbeta kvar som arbetsterapeut men ändå få ut sin produkt på marknaden genom att sälja den till ett företag.

Person D är en man, 44 år, som tillsammans med två andra kollegor, en man och en kvinna, utvecklade en idé som idag heter S-cut. S-cut är ett verktyg som används av akutpersonal inom vården för att snabbt och säkert kunna skära av patienters kläder vid nöd. Han arbetade tidigare som konsult men driver idag sitt företag som säljer och utvecklar S-cut på heltid.

Person E är en 55 årig kvinna som arbetar inom vården med utvecklingsstörda personer. Hennes idé ingår i ett projekt tillsammans med två män som utvecklar ett alternativt styrningsverktyg till rullstolar för personer med mycket svåra funktionshinder. Målet är att ta fram ett hjälpmedel som ska styras via blickavläsningar från patientens ögon och hon kan tänka sig att starta ett företag tillsammans med sina projektdeltagare.

## 4.2 Hinder som kan uppstå och göra att vårdpersonal inte startar eget företag

När vi frågar de intervjuade om eventuella hinder att starta eget företag svarar en av kvinnorna att hon såg finansiering som ett hinder. Kvinnan försöker lösa det genom att söka olika bidrag. Om bidragen beviljas är hon öppen för att starta ett företag tillsammans med de två männen som hon kommit på idén tillsammans med. Genom våra frågeställningar får vi gemensamma svar på hinder. Det som hindrar visar sig vara finansiering och det pappersarbete som ligger i att driva eget företag. Kvinnorna anser därför att egenföretagare passar bättre för någon med ekonomiintresse. De som har valt att starta eget företag har idag lägre lön än tidigare men hoppas på en positiv uppgång. Trots att de har lägre lön ångrar de inte att de satsade på sina idéer och skulle absolut göra om det. Kvinnorna såg den ekonomiska otryggheten med att starta eget som ett hinder och har därför stannat kvar på sina arbetsplatser.

Ett annat svar vi får är att kvinnor och män löser hinder på olika sätt. De tycker därför att det är väldigt positivt med ett samarbete mellan könen. Männen valde att starta eget för att de såg en chans till att utveckla sina idéer som de brann för medan flertalet av kvinnorna inte tyckte att de hade tillräcklig tro på att deras idéer ska bära sig.

Ålder var ett hinder som kopplades samman med att de brinner för sina nuvarande arbeten som de inte ville ge upp. Ålderns betydelse motiverades genom att yngre innovatörer kanske vågar satsa mer medan en äldre person nöjer sig med att få ut produkten på marknaden. Detta för att en äldre person oftast redan har en stabil tillvaro. Att deras utbildning skulle kännas bortkastad sågs även som ett hinder för att säga upp sig från deras nuvarande arbeten för att starta eget företag.

## 4.3 Hjälpa på vägen till att starta eget företag

Respondenterna var alla eniga om att de ville hjälpa patienter, de valde därför att ta kontakt med Vivan för att få hjälp med att utveckla sina idéer. De fick kontakt med Vivan genom bekanta, information på sina arbetsplatser eller tidigare kollegor. Av Vivan fick de sedan hjälp med bl.a. marknadsundersökningar, utveckling av idén och design av prototyper. En person fick även hjälp med den juridiska delen som bl.a. bestod av avtal mellan de inblandade parterna, företagandet och information om ekonomi. Alla fick även erbjudande om hjälp med patentansökan. Respondenternas val av

mönsterskydd eller patent på sina idéer gjordes med hänsyn till de olika kostnaderna, då patent är dyrare än mönsterskydd. De som idag har startat eget företag valde patent medan de som inte har startat eget har mönsterskydd eller håller på att söka patent.

En av de intervjuade har en civilingenjör, en jurist och en ekonom som delägare. Detta för att få hjälp med de delar han själv saknar kunskap i. En kvinna kan tänka sig att ta hjälp av en investerare för att få ut sin produkt på marknaden och en av männen vill ha hjälp med internationell lansering.

Ett tydligt samband ges i respondenternas svar om mål och att Vivan har haft stort inflytande att nå målet. Ingen av männen eller kvinnorna i den här undersökningen tror att de skulle ha kommit dit de är idag med sina idéer utan Vivans hjälp. Respondenterna kommer att fortsätta utveckla sina idéer då deras mål är att hjälpa människor och få ut sina produkter på en så stor marknad som möjligt. De tipsar Vivan om att försöka nå ut till fler människor och även till att få fler personer att våga visa sina idéer. Andra tips de ger till Vivan är att pusha på innovatörerna mer i vardagen för att inte glida ifrån sina idéer och att det vore bra med en grundkurs i både hur man går vidare med sin idé och startar eget företag.

#### 4.4 Könnsrollernas betydelse i att starta eget företag

Alla respondenterna utom en tror inte att kön har någon betydelse för om man startar eget företag eller inte. De tror istället att det är faktorer som personlighet, rädsla för att presentera sin idé för omgivningen eller själva idén i sig som avgör beslutet. Kvinnan som tror att kön har en avgörande roll i beslutet att starta eget anser att det är flest män som startar eget företag med anledning att män vågar mer än kvinnor.

Männen svarar samtliga att de lagt ner mycket tid på att utveckla sina idéer. I undersökningen framkom det att männen i utvecklingsfasen av idén avsatte mycket mer tid än vad kvinnorna gjorde. Kvinnorna avsatte oftast arbetstid till att utveckla sina idéer. Om vi fortsätter att se på vad som har skiljt könen åt i respondenternas svar så kan inte männen tänka sig att sälja sina idéer om det inte är enda lösningen för att nå sin marknad, medan att sälja är målet för de flesta av kvinnorna. Kvinnorna kan tänka sig att få betalt mot provision och tror inte att det finns någon skillnad mellan könen när det gäller att tjäna på sina produkter. De tror istället att en anledning till olika prissättningar skulle kunna

vara att männen tycker att deras idéer är mer värda och att de har mer tro på sina idéer.

En av frågorna som ställdes till respondenterna var om de tror att det varit någon skillnad ifall deras motsatta kön drivit deras idé. En man svarade att kvinnor själva kan se att de har andra förutsättningar pga. deras livssituationer. Den andra mannen som har en kvinnlig delägare svarade att han tror att deras företag hade sett annorlunda ut då män och kvinnor har olika drivkrafter och ser olika lösningar på problem. Kvinnorna tror inte på skillnader mellan könen i denna fråga, däremot tror en av kvinnorna att kvinnor är mer praktiskt lagda än män.



## 5 Analys

---

Här analyseras teorin med empirin utifrån de svar som framkommit av respondenterna. Analysen är indelad efter undersökningens frågeställningar.

---

### 5.1 Hinder som kan uppstå och göra att vårdpersonal inte startar eget företag

Gemensamt hinder för de intervjuade var det administrativa och ekonomiska arbete som ett egenföretagande kräver. De två männen som valt att starta egna företag och kvinnan som är öppen för att driva ett företag har löst detta hinder genom att ta hjälp av personer med mer kunskap. Kolvereid och Thune-Holm (1999) kom genom sin forskning fram till att personer som kompletterar varandra med olika kunskaper som startar företag tillsammans har lättare för att få ett framgångsrikt företag. Detta stämmer med en av männen som vi intervjuat. Denne skaffade sig delägare som har de kunskaper han själv saknade bl.a. en ekonom. Det här resonemanget stämmer också med dem som har tagit hjälp med ekonomiska tjänster.

Den finansiella delen var även det ett gemensamt hinder för innovatörerna. Männens produkter vänder sig till alla sjukhus i hela världen vilket gör att de får större målgrupper än kvinnorna. Detta för att kvinnornas produkter är framtagna för personer med en specifik sjukdom. Kvinnorna anser sig därför inte kunna livnära sig på idén och har detta som ett hinder för att inte vilja starta egna företag. Detta skiljer sig mot männen som brinner för sina produkter och ser en större chans till framgång. Enligt Kirkwood (2004) startar kvinnor företag av liten kapacitet som enligt Lönnbring (2003) förklaras med att deras största mål med att starta företag handlar om deras familjeliv. Finansiella hinder med att starta eget företag kan vara risken med att mista sin ekonomiska trygghet eller genom att satsa eget kapital som kan gå förlorat. Det skulle då påverka den privata ekonomin. För en arbetslös person kan de ekonomiska hinderna ses som en fördel då ett eget företagande istället kan leda till ekonomisk trygghet (Kullstedt & Melin 2009). Vi har inte intervjuat någon arbetslös person men en av männen som lämnade sin arbetsplats såg sitt jobbmissnöje som en positiv faktor till att bli egen företagare. Det kan enligt Johannisson och Lindmark (1996) vara en pushfaktor till att starta ett företag.

När en innovatör vill utveckla sin affärsidé är det viktigt att vara driftig och förberedd på ett hårt arbete (Kullstedt & Melin 2009). När vi frågade respondenterna hur mycket tid de hade avsatt till sina idéer svarade männen

som nu är företagare att de tillbringade mycket tid åt att få idéerna till att bli produkter. Kvinnorna hade inte lagt ned alls lika mycket tid.

En av de kvinnliga innovatörerna i vår undersökning ser sin ålder som ett hinder för att starta eget företag. Hon tror att yngre personer vågar satsa mer än äldre. Kolvereid och Thune-Holm (1999) har undersökt detta och kom fram till att unga människor har större lust till att starta eget företag och att det sedan avtar med åldern. När de tittade närmare på vilka som är företagare visade det sig vara mestadels äldre. Det här förklarade de genom att yngre saknar kunskaper och erfarenheter som äldre personer har. De som har valt att starta eget företag i vår undersökning har visat sig vara yngre än de som inte har.

## 5.2 Hjälpa på vägen till att starta eget företag

Respondenterna tipsar i sin tur Vivan om att de bör försöka nå ut till fler människor då de tror att det skulle leda till att fler vågar visa sina idéer och därmed få mer vårdpersonal att starta företag. Efter att ha kontaktat Vivan fick alla hjälp med en marknadsundersökning och det är enligt Johannisson och Lindmark (1996) viktigt att göra en sådan innan ett företag startas för att se om det finns någon efterfrågan. De fick sedan hjälp med att ta fram en prototyp för att utveckla idén till en produkt vilket ingår i Karlöfs (2008) första utvecklingsfas. Han har även kommit fram till att personers idéer ofta hör till det område som de har kunskap och erfarenhet inom. Detta då de ser ett behov. Innovatörerna i den här undersökningen har alla idéer som hör till vårdförskolan där de i sina arbeten sett behov eller problem. Karlöfs (2008) andra fas handlar om utveckling, produktion och marknadsföring. Vi har genom respondenterna fått fram att det är i denna fas valet om att starta eget företag sker. I tredje och sista fasen handlar det om administration och planering och vi har fått till svar att det finns ett behov i att få mer hjälp av Vivan med planering för framtiden.

En annan hjälp som visade sig vara tacksam var Vivans hjälp med patent- och mönsterskyddsansökan. Patent är dyrare än mönsterskydd då det ger ett starkare och längre skydd (Lembke 1995). De av våra respondenter som idag driver företag har patent medan de andra valde att mönsterskydda sina idéer.

Annan hjälp på vägen som kom fram i svaren var bl.a. önskan om investerare, internationell lansering och mer hjälp med de bitar de själv inte hade kunskap inom. Enligt Kolvereid & Thune-Holm (1999) är det lättare att lyckas som

företagare om flera personer startar företag tillsammans. Dessa ska helst också komplettera varandra med olika kunskaper. Det här var just vad en av männen som startat företag gjorde och det gav honom den hjälp han behövde.

### 5.3 Könsrollernas betydelse i att starta eget företag

I flertalet tidigare studier som har gjorts blev slutsatsen att kvinnor och mäns motiv till att starta företag inte skiljer sig åt och att tjäna pengar inte är det största motivet (Kirkwood 2004). Den här teorin bekräftas i intervjuerna då de svarade att de inte tror att kön är en faktor som påverkar motivet utan att olikheterna istället är individuella. Johannisson och Lindmark (1996) har även de kommit fram till att motiven kan bli säregna för en individ pga. av dess förutsättningar. Det här blir då till en nackdel då det blir svårt att jämföra personers olika motiv. Respondenterna är eniga om att deras största motiv och drivkraft var att få ut sina produkter på marknaden för att hjälpa patienter och att det främst inte var för att tjäna pengar. Att kvinnornas mål inte är att tjäna pengar på sina idéer kopplar vi samman med Nybergs (1998) forskning om att värdyrket är lågavlönat för kvinnor pga. att det ses som naturligt för dem att sköta om människor.

Två av de tre intervjuade kvinnorna vill inte starta egna företag utan istället sälja sina produkter till redan befintliga företag. Till skillnad från kvinnorna vill inte männen sälja sina idéer om det inte skulle vara deras enda möjliga utväg för att nå fram med produkten. I intervjuerna svarar alla utom en kvinna att de inte tror att kön är en faktor som påverkar beslutet i att starta eget företag. Kvinnan som trodde att det fanns skillnader mellan könen svarade att män kanske vågar mer än kvinnor och att det kan vara en anledning till att fler män startar företag. Denna kvinnas svar kopplar vi till Holmquist och Sundins (2002) teori om att människor har en lägre syn på kvinnor än män vilket leder till att kvinnor hamnar i underordning. Skillnader brukar visa sig i kvinnors och mäns olika arbetspositioner. Vi ser det här som något som kan ge män starkare självförtroende i arbetslivet och då få enklare för sig att starta eget företag. Projektet Kvinnor och Företagandes undersökning kom fram till att de kvinnliga studenterna som deltog trodde även de att det var lättare för män än kvinnor att driva eget företag (Nilsson 2007). Mäns starka självförtroende kan även ha skapats av vad Holmquist och Sundin (2002) säger om att män sedan långt tillbaka i tiden har setts mer självklara som företagare. Författarna tar även upp att samhällssynens uppfattningar om en företagare underförstått är en man. Detta kan göra det svårare för en kvinna att starta eget företag då en

förutsättning för att lyckas med sitt företag enligt Johannisson och Lindmark (1996) är att ha en hög företagsam status. Nilsen och Liber-Hermods AB (1996) tar upp att motiv till att starta företag kan vara flexibilitet med arbetstider och att förverkliga sin idé.

Männens idéer har sjukhus i hela världen som marknad. Det här gör att de ser en möjlighet till stor framgång och har lagt ned all sin tid på att utveckla sina idéer. Kvinnorna däremot har tagit fram produktförslag som vänder sig till patienter med en viss sjukdom och de har endast avsatt lite tid till sina idéer som har varit på arbetstid. Vi ser här i våra intervjusvar att det här kan stämma överens med Holmquist och Sundins (2002) forskning om att kvinnors företagande kan sammanfattas med tre ord. De tre orden är osynlighet, mångfald och anpassning. Kvinnornas affärsidéer i denna undersökning blir osynliga i jämförelse med männens pga. att kvinnorna har inriktade målgrupper och inte eftersträvar en världsmarknad. Detta leder till att kvinnorna får det svårare att expandera. Pga. att kvinnorna anpassar sitt företagande till sin livssituation och inte satsar lika mycket som männen blir männens mångfald dominerande. Att kvinnorna har disponerat mindre tid på sina idéer än männen kan bero på att de enligt Kurvinen (2009) väljer att starta företag på deltid.

När vi frågade de intervjuade om de trodde att det varit någon skillnad om en person med det motsatta könet hade drivit deras idé får vi till svar av männen att de tror på skillnader medan kvinnorna inte tror det. Den ena mannen svarar att han tror att kvinnorna själva kan tycka sig ha andra förutsättningar pga. deras livssituationer och den andra mannen svarar att skillnaderna hade visat sig genom mäns och kvinnors olika sätt att lösa problem på. Enligt Johannisson och Lindmark (1996) blir alla företag på marknaden unika även om de har liknande produkter pga. att företaget avbildar sin grundare. Enligt Holmquist och Sundin (2002) är det könet som formar människors olika egenskaper. Vi ser här en parallell mellan männens svar och den givna teorin om att könens olikheter påverkar deras företagsamhet. Det här visar sig i undersökningen genom att männen har bredare målgrupp och större marknad på sina affärsidéer och kvinnorna har specificerat sina idéer till en mindre målgrupp med en viss sjukdom. Männen har vågat satsa på sina idéer och startat företag medan kvinnorna inte har startat då de inte sett sin affärsidé som lönsam.

## 6 Slutdiskussion

---

Avslutningsvis kommer här en slutdiskussion att presenteras för att se om undersökningens frågeställningar kan besvaras. Vi kommer även att sammanställa vad vi har kommit fram till.

---

Ett hinder undersökningen kom fram till var arbetet med det administrativa och ekonomiska som innovatörerna inte har kunskap om eller intresse för. Deras mål att istället sälja sin produkt för att kunna hjälpa behövande patienter blir deras lösning. Om de istället skulle välja att ta in hjälp av andra personer med de kunskaper som de själva saknar och därmed dela arbetet skulle de kunna få möjlighet att både arbeta kvar på sin arbetsplats och bli delägare i ett företag. Det här skulle kunna vara en lösning på hindret och leda till att de startar företag. Vivan skulle även kunna hjälpa dem med kontakter som skulle passa deras olika behov. Med den hjälpen kan chanserna öka till att kvinnorna startar eget företag.

Ålder har också visat sig påverka valet till att starta eget företag då de som närmar sig sin pension ser sin ålder som ett hinder. De som har startat eget företag var i den här undersökningen yngre än de som inte valde det. Att dessa har lyckats kan bero på att de har sin utbildning som kunskap och arbetslivserfarenhet. Undersökningen har visat att kvinnorna inte har den motivation och vilja som krävs för att bli företagsamma på egen hand vilket männen har lättare för. Vi har genom det här kommit fram till att vad som behövs för att bästa lyckas med ett företag. Ett framgångsrikt företag bör drivas av ett team bestående av både män och kvinnor med mycket vilja. De ska vara i 35-års ålder med olika utbildningar och ha kunskaper som de kan komplettera varandra med.

Idéerna som de kvinnliga respondenterna kommit på riktar sig till en begränsad marknad vilket gör att de inte anser sig kunna livnära sig på enbart produkten. De vill därför inte lämna sina arbeten och starta eget eftersom de då mister sin ekonomiska trygghet. Det har männen löst genom att lansera sina produkter internationellt. Den här lösningen skulle kunna göra att även kvinnorna får en större marknad och efterfrågan vilket i sin tur kan leda till att de får ekonomisk trygghet genom sina idéer. Även om de ekonomiska hindrena skulle lösas genom det här är det inte troligt att de ändå skulle välja att starta eget företag. Detta på grund av att ekonomin inte sågs som en avgörande faktor och då de inte är villiga att ge upp sina nuvarande arbetsplatser och lägga ner den tid som krävs.

Vivans hjälp har varit uppskattad då det gäller marknadsundersökningar och framtagande av prototyper vilket är en stor del i att starta eget företag. Men det finns ett behov av ytterligare hjälp och uppföljning då vissa har tappat motivation och engagemang för att driva sina idéer vidare efter avslutat samarbete. Här skulle Vivan kunna arbeta mer med uppföljning och kontakten med sina innovatörer då det finns ett behov av en strategi innehållande mål och tidsplan för att arbeta vidare.

Det ekonomiska arbetet är något som vårdpersonal inte har kunskap om och blir då ett hinder för att starta företag. Vivan kan här erbjuda sina projektdeltagare en starta eget kurs för att få mer information och hjälp på vägen om hur man startar och driver eget företag. De kan annars tidigt tipsa innovatörerna om att köpa ekonomiska tjänster så de inte ser det här arbetet som något de själva behöver göra.

I intervjuerna sågs inga skillnader mellan könen i motivet att starta eget företag, ändå är det bara män som har blivit företagare. Det här gör att vi ser skillnader mellan våra respondenter som påverkar deras beslut och tankegångar om att starta eget företag. De här behöver inte enbart bero på köns skillnader men vi tror att det kan ha en viss påverkan. Eftersom vi enbart hade fem intervjuer är det svårt att säga hur tillförlitligt vårt resultat är. Men genom en jämförelse med de svar som framkom av respondenterna var detta de skillnader vi såg bland dem. I undersökningen som vi har gjort kom det fram att tjäna pengar inte var ett avgörande motiv till att starta företag och därför inte ett mål med idéerna. Målet var att hjälpa andra människor. Genom att arbeta kvar på sina arbetsplatser både hjälper de andra människor och har en ekonomisk trygghet.

De könsskillnader som vi har kommit fram till som kan vara svar på kvinnornas beslut till att inte starta eget företag är att männen tidigt var öppna för att söka hjälp och dela sin idé med andra. Det verkade som att männen såg större möjligheter att nå en stor marknad och hade ett behov av både arbetskraft och hjälp. Kvinnorna däremot håller sina idéer för sig själva och är inte lika villiga att dela med sig av sina idéer som männen är. Detta har vi sett som en ledande faktor till att kvinnorna skapat sig fler hinder och nackdelar med att starta eget företag.

Andra motiv för både män och kvinnor till att starta egna företag är flexibilitet och att få förverkliga sin idé. Det som skiljer sig åt när det gäller kön är att kvinnorna har flexibilitet som ett starkare motiv för att då kunna anpassa sitt

företagande till familjen. Däremot ville de manliga respondenterna se sin idé bli en framgångsrik produkt och det var viktigare än att få flexibilitet. Männens satsar mer än vad kvinnorna gör utifrån sin livssituation. Kvinnorna eftersträvar en balans i livet mellan familjelivet och arbetet.

## 7 Förslag till fortsatt forskning

Vi har i denna undersökning funnit forskning kring motiven till att starta eget företag, men mindre om motiven till att inte starta. Vi sökte svar på dessa motiv utifrån att respondenterna redan hade en affärsidé och efter att ha slutfört uppsatsen ser vi också att kön i relation till motivet att inte starta företag är intressant.

Vi ser en framtida forskning inom ämnet som något viktigt och tycker att det vore intressant att se på resultatet av en mer omfattande kvantitativ undersökning för att nå förståelse och förhoppningsvis hitta flera orsaker till varför vissa män och kvinnor inte vill starta egna företag. ALMI, som vi har samarbetat med i denna uppsats, finns i stora delar av Sverige och de skulle kunna vara en bra samarbetspartner för att göra en kvantitativ undersökning om motivet till att inte starta eget företag.



## 8 Källförteckning

ALMI (2007). Om ALMI [Elektronisk] Tillgänglig: <http://www.almi.se/om-almi/> [2009-11-10].

ALMI (2006). Vivan [Elektronisk] Tillgänglig: <http://www.vivan.se/vivan.htm> [2009-11-10].

Backman, J. (2008). Rapporter och uppsatser. Lund: Studentlitteratur.

Christensen, L., Engdahl, N., Gräas, C. & Haglund, L. (2001). Marknadsundersökning - en handbok. Lund: Studentlitteratur.

Elmlund, P. (1998). Företagande som livschans och klassresa. Stockholm: Timbro.

Forsberg, G. & Gunnarsson, E. (1985). Kvinnokampanjen – en probleminventering Göteborg: Liber.

Holme, I. M. & Solvang, B. K. (1997). Forskningsmetodik Om kvalitativa och kvantitativa metoder. Lund: Studentlitteratur.

Holmquist, C. & Sundin, E. (2002). Företagerskan - Om kvinnor och entreprenörskap. Stockholm: SNS Förlag.

Jacobsen, D. (2002). Vad, hur och varför? Om metodval i företagsekonomi och andra samhällsvetenskapliga ämnen. Lund: Studentlitteratur.

Johannisson, B. & Lindmark, L. (1996). Företag Företagare Företagsamhet Lund: Studentlitteratur

Karlöf, B. (2008). Innovation och affärsutveckling baserad på kundnytta, problem och värde. Stockholm: Tryckeri Edita.

Kirkwood, K. (2004). One size doesn't fit all: gender differences in motivations for becoming an entrepreneur. Diss. Dunedin: School of business, University of Otago

Kolvereid, L. & Thune-Holm, A. (1999). Gründerboken Oslo: Valdres Trykkeri

Kullstedt, M. & Melin, L. (2009). Starta eget handboken: En detaljerad uppslagsbok för dig som vill starta eget företag Stockholm: SmåFöretagsPlanerarna AB.

Kurvinen, J. (2009) Imitation och omtolkning – entreprenörers identifieringsprocesser ur ett genus perspektiv. Umeå: Print och media.

Lembke, P. (1995) Patent och registreringsverket [Elektronisk] Tillgänglig: <http://www.prv.se/Design/Avgifter/> [2009-11-02]

Lembke, P. (1995) Patent och registreringsverket [Elektronisk] Tillgänglig: <http://www.prv.se/Design/Darfor-ska-du-soka-designskydd/> [2009-11-02].

Lembke, P. (1995) Patent och registreringsverket [Elektronisk] Tillgänglig: <http://www.prv.se/Patent/> [2009-11-17].

Lembke, P. (1995) Patent och registreringsverket [Elektronisk] Tillgänglig: <http://www.prv.se/Patent/Att-tank-a-pa-innan-ansokan/Kostnader/> [2009-11-17].

Lembke, P. (1995) Patent och registreringsverket [Elektronisk] Tillgänglig: <http://www.prv.se/Patent/Avgifter/Nationell-ansokan-och-patent/> [2009-11-17].

Lönnbring, G. (2003). Självständighetens former – kvinnoföretagande på värmländsk landsbygd. Karlstad: Universitetstryckeriet.

Nilsen, T. & Liber-Hermods AB (1996). Småföretagarboken: Konsten att starta och driva ett företag. Kristianstad: Kristianstads Boktryckeri AB.

Nilsson, L. (2007). Kvinnor och företagande: samlade erfarenheter från studievägledare och lärare vid Lunds Universitet. [Elektronisk] Tillgänglig: [http://www.genusgruppen.se/kvinnor\\_och\\_foretagande.pdf](http://www.genusgruppen.se/kvinnor_och_foretagande.pdf) . [2010-03-02]

Nyberg, A. (1998). Ty makten är din... - Myten om det rationella arbetslivet och det jämställda Sverige. Stockholm: Fritzes.

Näsman, B. (2000). Pappas flickor: Entreprenöriella processer i kvinnoföretagandets tillkomst. Stockholm: Akademitryck

SCB. & Länsstyrelsen i Värmlands län. (2008). På tal om kvinnor och män. Örebro: SCB-Tryck.

## Bilaga 1

### 1. *Kön?*

A: Man

B: Kvinna

C: Kvinna

D: Man

E: Kvinna

### 2. *Ålder?*

A: 37

B: 62

C: 49

D: 44

E: 55

### 3. *Vad arbetar du med nu och vad arbetade du med innan du började utveckla din idé? Beskriv idén!*

A: Jobbar som VD för företaget Calmark och innan som läkare och forskare inom nyföddhetsmedicin. Idén handlar om att förhindra foster under förlossningen från att få syrebrist och dö.

B: Arbetar som distriktssköterska både då och nu. Kom på en idé om insulinpennhållare med matchande färger tillhörande dess insulinpenna.

C: Jobbar som arbetsterapeut åt autistiska barn och har gjort i 13 år. Idén är ett spel för dessa barn så de kan lära sig att hantera pengar.

D: Arbetar med det egna företaget på heltid och jobbade innan som konsult med IT och elektronik. Idén kommer genom att det fanns ett behov av Räddningsverket att vid akuta fall kunna få av kläderna på ett snabbt och effektivt sätt på den nödställda. Kom då på ett verktyg som skär av kläder enkelt och utan risk för att skada patienten och även säkert för personalen då de handskas med våldsamma patienter.

E: Har samma jobb innan som nu. Jobbar med utvecklingsstörda. Idén är ett styrningsverktyg till rullstolar för personer med mycket svåra funktionshinder.

4. *Varför valde du att utveckla idén som du kom på?*

A: För att minska riskerna att barn under förlossning drabbas av syrebrist och de ev. efterkommande komplikationerna.

B: Såg ett behov för en kvalitetssäkringsprodukt, för att ej ta fel insulin.

C: För att hjälpa barn med autism att lära sig handskas med pengar och dess värde.

D: Var trött på arbetet som konsult och brann för idén.

E: För att hjälpa de patienterna i jobbet.

5. *Hur kom du i kontakt med Vivan?*

A: Genom en nära släkting som kände till projektet. Tog sedan kontakt med en person som hade deltagit i projektet och blev och hänvisad till Vivan.

B: Genom en tidigare kollega som nu arbetar för Vivan.

C: Det var genom en arbetsplatsträff på jobbet där information om Vivan kom genom ledningen.

D: Idén utvecklades genom ett projekt som år 2005 drevs av MTIV av samma ledare som nu driver projektet Vivan. De hjälpte då till med en marknadsundersökning där man såg ett positivt resultat och efterfrågan.

E: Genom chefen på jobbet som skickade en länk efter att ha hört om idén.

6. *Hur hjälpte Vivan dig?*

A: Ekonomiskt genom att betala nyhetsgranskningar och vara ett stöd till att starta eget.

B: Fick mycket bra hjälp med design, marknadsföring och utveckling.

C: Det hjälpte till att göra en marknadsundersökning för intresset av spelet och kontaktade en kvinna som hjälpte till att utforma designen.

D: De hjälpte till med marknadsundersökning och att utforma en prototyp.

E: Med t.ex. juridik, avtal mellan deltagarna i projektet, nyhetsgranskning om ev. patentsökning och med kunskap om företagande som vi inte hade.

*7. Har du startat eget företag? Varför/varför inte?*

A: Ja, enda sättet att kunna finansiera på.

B: Nej, för litet för en enda produkt och tycker att det är för sent åldersmässigt.

C: Nej. Har inget intresse av det pappersarbete som eget företag innebär.

D: Har startat eget företag för att få jobba med idén på heltid.

E: Nej inte än men kommer ev. göra det.

*8. Har du tagit patent på din idé? Varför/varför inte?*

A: Ja, har flera.

B: Nej men har mönsterskydd.

C: Har mönsterskydd.

D: Har pga. kostnader valt ut att specificera sig på en utvald, men stor marknad och har därför tagit patent i USA och mönsterskydd i Europa.

E: Har sökt patent men inte fått det än.

*9. Varför tror du man väljer att inte starta eget företag? Tror du det är flest män eller kvinnor som startar eget och varför?*

A: Personal inom vården brinner för att hjälpa och jobba med människor. Den långa utbildningen kan kännas bortkastad om man startar eget företag. Aktiekapitalets risktagande och den administrativa biten kan kännas skrämmande.

Tror inte det finns någon skillnad mellan könen, tror mer det handlar om personlighet.

B: Pga. ekonomiska aspekter. Tror inte det är någon skillnad mellan män och kvinnor.

C: Att starta eget företag är en helt annan värld än att jobba inom vården så det är nog inget av intresse. Tror inte att det är någon skillnad mellan könen utan det är nog personligheten och idén som avgör.

D: Tror att man inte väljer att starta eget företag pga allt pappersarbete och kanske inte vill lämna arbetet inom vården. Kan även vara rädsla för att presentera idén.

E: Okunskapen om vad det innebär som leder till en känsla av otrygghet. Ett riktigande. Mest män startar företag för att de vågar mer än kvinnor.

*10. Vad är/var ditt största hinder till att driva eget företag? Tror du det är någon skillnad mellan män och kvinnor?*

A: Såg inga hinder i början men finansieringen blev ett hinder under projektets gång. Tror det är skillnad mellan könen. Har upplevt att männen har fått mer kontakt och respons än kvinnorna.

B: Det kostar och vet inte vad det skulle ge tillbaka. Tror inte det finns någon skillnad mellan män och kvinnor.

C: Största hindret var finansiering och att det inte fanns något intresse för eget företag. Tror inte det är skillnad här heller mellan kön.

D: Såg hinder i finansiering, pappersarbete och den juridiska delen. Men har nu tagit hjälp med de delarna. Hade det dock bra i början med att arbetskollegor kunde prova prototyperna i början och avgöra dess funktion. Tror att män och kvinnor löser hinder på olika sätt och ser därför mycket positivt till ett samarbete genom kvinnor och män.

E: Ekonomin och administrationen. Har köpt de tjänster som känts som ett hinder. Ingen skillnad mellan könen.

*11. Vad skulle du behöva för hjälp/stöd utifrån för att kunna driva din idé?*

A: Tog in civilingenjör, advokat och företagare som delägare för att kunna gå vidare och få hjälp att driva företaget framåt.

B: Ekonomisk hjälp.

C: Att få kontakter för att få ut spelet på marknaden och genom investerare som är intresserade att hjälpa till.

D: Skulle behöva hjälp med att lansera produkten på USA-marknaden och ytterligare marknadsundersökningar.

E: Finansieringen.

*12. Hur mycket tid och engagemang har du och vill du lägga på din produkt?*

A: Jobbar heltid med företaget.

B: Vivan har gjort det största och mesta jobbet. Det har inte påverkat min anställning.

C: Har använt mest arbetstid och lite fritid men det har inte tagit upp så mycket tid. Det var mest i startskedet som det tog tid.

D: Har lagt tre och ett halvt års arbetstid och fritid och jobbar nu som sagt på heltid med företaget. Ser positivt på att ha eget företag pga flexibla arbetstider.

E: Mycket engagemang. Har lagt ner två års fritidstid än så länge.

*13. Har du funderat på att sälja din idé till ett redan befintligt företag? Varför/varför inte?*

A: Nej, hade inte fått något för idén. Lättare att säga en befintlig produkt.

B: Ja, vill inte driva eget företag men hjälpa personer med diabetes.

C: Ja. För att få ut det på marknaden och nå ut till barnen i behov.

D: Inte nu men kanske i framtiden för att det kan vara för dyrt för att tillverka produkten i Sverige och sedan skicka över den till USA. Tycker att det är bra att kunna släppa idén för att nå ut så mycket som möjligt istället för att hålla den själv.

E: Ja, men är inte aktuellt i nuläget. Skillnad mellan könen då männen i projektgruppen gissade mycket högre summa än kvinnan. Tror annars skillnaden inte har med könen att göra utan om arbetserfarenheter och kunskap och vilket männen i den här gruppen har mer av inom det ämnet.

*14. Hur mycket pengar skulle du vilja ha om du sålde den vidare och varför denna summa? Tror du att ditt motsatta kön vill hade velat ha mer eller mindre?*

A: Personen gav inget svar på denna fråga.

B: Detta kommer att rådfrågas en kunnig person när det blir aktuellt. Tror inte det har någon betydelse oavsett kön handlar mer om vart man är i livet.

C: Har ingen speciell summa men kan tänkas provision. Tror inte på skillnad mellan könen utan på vad man åstadkommit.

D: Vill inte besvara denna fråga. Har en siffra i huvudet men vill hålla den för sig själv. Tror inte det är någon skillnad mellan könen.

E: Vet inte, det får andra avgöra som kan den saken bättre.

*15. Tror du att du hade kommit hit utan Vivans hjälp?*

A: Nej, tycker de ger en bra start och hjälp. Med deras hjälp gick allt fort och lätt så inga hinder eller andra funderingar uppstod.

B: Nej

C: Nej

D: Ja, men det hade nog gått trögare i starten. Bra med driv och support utifrån.

E: Nej, Utan Vivan hade idén varit oskyddad, så tack vare Vivans hjälp är den idag ägd och detta har skapat mer valmöjligheter för framtiden och ingen har kunnat kopiera idén.

*16. Vad kommer ske de närmaste åren? Produktutveckling?*

A: Kliniskforskning, inom två år få ut en prototyp på marknaden.

B: Skapa kontakter och få ut produkten på marknaden.

C: Mer produktutveckling angående designen och att få ut det på marknaden.

D: Att få ut den på USA-marknaden och att skapa en eftermarknad i form av tillbehör och reservdelar.

E: Fortsätta utveckla och forska och förhoppningsvis få fram en slutlig produkt.

*17. Vad är målet för dig och för din idé?*

A: Minskad barndödlighet vid förlossning och ha ett lönsamt företag.

B: Att sälja idén vidare och genom det minska riskerna att personen eller personalen tar/ger fel insulin.

C: Att nå ut till autistiska barn genom att det blir ett spel över hela Sverige.



D: Målet är att få en bra spridning i andra länder. Den Svenska marknaden börjar bli mättad då den finns i 95 % av länen.

E: Få ut en produkt till målgruppen. Tjäna pengar är endast en bonus om det skulle bli så.

*18. Har Vivan hjälpt dig att uppnå ditt mål?*

A: Ja, i den tidiga fasen.

B: Ja

C: De håller på.

D: Nej, de hjälpte endast till att komma igång år 2005.

E: Vivan skapade ett nytt mål genom att tro på idén och ta den längre.

*19. Har du något tips att ge Vivan på hur man hjälper en person som har en affärsidé? Viken del är/var viktigast att få hjälp med?*

A: Ja de är duktiga i startskedet men de skulle kunna erbjuda hjälp inom presentationsteknik när det gäller att presentera sin produkt/idé på marknaden. Även ev. en grundkurs i hur man går vidare för att kunna starta ett företag.

B: Nej, tycker att de redan gör ett bra jobb.

C: Att pusha på mer i vardagen då man kanske glider ifrån sin idé lite pga. det vanliga arbetet.

D: Att få mer människor att våga visa sin idé och att hjälpa till med en fortsättning och inte endast i början. Få en smidig övergång från idé till företag.

E: Visa sig mer så att personer med idéer vet att de finns eftersom det är viktigt att få kontakt med Vivan i ett tidigt skede.

*20. Hur går det för dig idag med din idé? Tror du det hade sett annorlunda ut om det var en man/kvinna som drev din idé?*

A: Bra och framåt. Ja, kvinnor kan se att de själva har andra förutsättningar pga. deras livssituationer.

B: Går bra fortsätter att utveckla min produkt. Ser ingen betydande skillnad mellan könen.

C: Det står lite still just nu men hoppas att det blir ändring snart, tror även här att personligheten har betydelse och inte könen.

D: Det går bra med idén idag och den utvecklas och lanseras. Tror att det hade sett annorlunda ut utan den personliga kollegan då män och kvinnor har olika driv och lösningar på saker och ting.

E: Framåt, är två män och en kvinna och har tyckt mixen av könen och olika yrkeserfarenheter har varit bra.

*21. Hur stor är löneskillnaden (många procent mer eller mindre tjänar du) i dag jämfört med innan du utvecklade idén?*

A: Har idag en marknadsmässig lön men den är mindre än i jobbet som läkare. Hade ingen lön alls under startfasen på 7-8 månader. Ser långsiktigt på avkastning från företaget, men lönen är alltid en osäker faktor.

B: Ingen skillnad än.

C: Ingen skillnad än.

D: Har mindre lön idag än jobbet som konsult men ser positivt på en löneutveckling de närmaste åren.

E: Ingen löneskillnad.

*22. Med facit i hand. Är du nöjd med ditt beslut att ha startat eget? Vad är du speciellt nöjd med? Är det något du (ångrar) skulle du gjort annorlunda?*

A: Mycket nöjd. Hade kanske tidigare läst kurser inom företagande under forskningen.

B: Ångrar inget, tycker att det är och har varit väldigt roligt att förverkliga idén.

C: Borde ha varit mer delaktig från första början för att lära sig mer och sagt till lite mer och saker och ting. Men är i det stora hela nöjd än så länge.

D: Är väldigt nöjd och skulle ha svårt att gå tillbaka till en anställning nu. Tycker mycket om att driva eget företag.

E: Mycket nöjd, idén är större nu än vad som var tanken från början.

### *23. Egna tillägg*

B: Tror att kvinnor är mer praktiskt lagda än män och har en annan utgångspunkt. Kvinnor är minst lika dukiga som män och kommer mer och mer.

C: Var med i en tidningsartikel för ett år sedan och sedan dess har det stått still så önskar att det gick lite snabbare i processen att få ut det på marknaden.

D: Tipsar om att lyssna på andra och ta råd, men att bestämma själv i slutändan!

E: Viktigt att skydda sina idéer. Har haft tidigare idéer som andra tagit och som idag finns på marknaden. Många vågar inte idag heller skapa nya produkter till världen då de inte vill ta ansvar för eventuella risker.