



# Kandidatuppsats

Ekonomprogrammet 180 hp

## Entreprenörskap

Entreprenörers finansiella kompetens och drivande av företag

Företagsekonomi 15 hp

Halmstad 2022-05-24

Julia Aldén och Linnéa Andersson



HÖGSKOLAN  
I HALMSTAD



# Sammanfattning

**Titel:** Entreprenörskap – entreprenörers finansiella kompetens och drivande av företag

**Författare:** Julia Aldén och Linnéa Andersson

**Handledare:** Jan-Olof Eriksson

**Examinator:** Jonas Gabrielsson

**Nivå:** Kandidatuppsats i företagsekonomi 15 hp, VT 2022

**Problemformulering:** *Hur ser entreprenörer, som varit aktiva i minst tio år samt drivit SME-företag, på sin finansiella kompetens och hur kan deras beteende kopplas an till logikerna effectuation och causation?*

**Syfte:** Studiens syfte är att beskriva erfarna entreprenörers finansiella kompetens och få en förståelse för hur logikerna effectuation och causation interagerar med deras sätt att driva företag. För att uppnå detta kommer det empiriska materialet baseras på djupgående intervjuer med entreprenörer som drivit verksamhet i minst tio år.

**Metod:** Studien har baserats på en abduktiv forskningsansats utefter en kvalitativ undersökningsmetod. För att besvara frågeställningen och därmed uppfylla studiens syfte har tidigare forskning samlats in inom ämnet och presenterats under den teoretiska referensramen. Vidare har semistrukturerade intervjuer genomförts utifrån frågor med utgångspunkt i den teoretiska referensramen. De tillfrågade respondenterna är sex entreprenörer som drivit företag i minst tio år.

**Slutsats:** Studiens resultat visar att nivån på den finansiella kompetensen inte påverkar om entreprenörer utgår ifrån effectuation eller causation vid drivandet av företag. Det konstateras dock att ekonomisk utbildning kan ha en inverkan på vilken logik som entreprenörer tillämpar. Det framkommer att oavsett vilken logik entreprenörer använder så finns det flera fungerande vägar till samma mål, det vill säga ett framgångsrikt företag.

**Nyckelord:** Entreprenörskap, finansiell kompetens, effectuation, causation.

## Abstract

The purpose of the study is to depict experienced entrepreneurs' financial literacy and gain an understanding of how effectuation and causation interact with their way of running companies. To achieve this, the empirical material will be based on interviews with entrepreneurs who have run companies for at least ten years.

The study has been based on an abductive research and on a qualitative research method. To answer the question “How do entrepreneurs, who have been active for at least ten years and run SMEs, perceive their financial literacy and how can their behavior be linked to effectuation and causation?” and thus fulfill the purpose of this study, previous research has been collected within the subject and presented under the theoretical framework. Furthermore, semi-structured interviews were conducted on questions based on the theoretical framework. The respondents are six entrepreneurs who have run companies for at least ten years.

The result of the study shows that the level of the financial literacy does not affect if the entrepreneurs consider effectuation or causation in the running of their company. However, it is noticed that financial education can have an impact on the logic that the entrepreneurs apply. It turns out that regardless of the logic the entrepreneurs use, there are several working paths to the same goal, a successful company.

**Keywords:** Entrepreneurship, financial literacy, effectuation, causation.

## Förord

Uppsatsprocessen har pågått under våren 2022 på Högskolan i Halmstad. Vi vill rikta ett stort tack till vår handledare Jan-Olof Eriksson och examinator Jonas Gabrielsson som visat stort intresse för vår uppsats och bidragit med inspirerande idéer och kunskap. Vi vill också rikta ett tack till opponenter som har givit synpunkter och motiverat oss under uppsatsens gång.

Därutöver vill vi tacka de entreprenörer som ställt upp som respondenter och delat med sig av sina erfarenheter och reflektioner inom entreprenörskap och företagande. Dessa har bidragit till ökad förståelse kring entreprenörskap och att vår studie var möjlig att genomföra.

Akademien för företagande, innovation och hållbarhet

Högskolan i Halmstad

Maj 2022

Julia Aldén och Linnéa Andersson

# Innehållsförteckning

1. Inledning .....	8
1.1 Problembakgrund .....	8
1.2 Problemdiskussion.....	8
1.3 Problemformulering .....	10
1.4 Syfte.....	10
2. Teori .....	11
2.1 Finansiell kompetens .....	11
2.2 Finansiella kompetensens grund.....	11
2.2.1 Humankapital .....	11
2.3 Finansiell kompetens i samhället.....	13
2.4 Finansiell kompetens i företag.....	14
2.5 Bristande finansiell kompetens.....	15
2.6 Företags finansieringsalternativ.....	15
2.7 Effectuation .....	17
2.7.1 Bird-in-Hand Principle .....	17
2.7.2 Pilot-in-the-Plane Principle.....	18
2.7.3 Lemonade Principle .....	18
2.7.4 Crazy Quilt Principle .....	18
2.7.5 Affordable Loss Principle.....	18
2.8 Causation .....	19
2.9 Effectuation vs causation.....	21
3. Metod .....	22
3.1 Forskningsansats.....	22
3.2 Metodval.....	22
3.3 Litteraturundersökning .....	23
3.4 Empirisk datainsamling .....	24
3.4.1 Val av respondenter .....	25
3.4.2 Analysmetod .....	26
3.5 Studiens giltighet och tillförlitlighet.....	28
3.6 Etiska överväganden.....	29
4. Resultat och analys.....	30
4.1 Entreprenör 1 .....	30

4.1.1 Entreprenörens finansiella kompetens .....	30
4.2 Entreprenör 2 .....	35
4.2.1 Entreprenörens finansiella kompetens .....	35
4.3 Entreprenör 3 .....	41
4.3.1 Entreprenörens finansiella kompetens .....	41
4.4 Entreprenör 4 .....	47
4.4.1 Entreprenörens finansiella kompetens .....	47
4.5 Entreprenör 5 .....	52
4.5.1 Entreprenörens finansiella kompetens .....	52
4.6 Entreprenör 6 .....	58
4.6.1 Entreprenörens finansiella kompetens .....	59
4.7 Jämförelse av entreprenörernas finansiella kompetens och drivande av företag.....	65
4.8 Finansiell kompetens i samhället.....	66
5. Slutdiskussion .....	68
5.1 Finansiell kompetens .....	68
5.2 Drivandet av företag .....	68
5.3 Vidare forskning.....	69
Referenser .....	I
Bilagor.....	VI
Bilaga 1.....	VI
Bilaga 2.....	VIII

# I. Inledning

## I.1 Problembakgrund

Under 2020 ökade antalet nystartade företag med 10 % från föregående år, totalt grundades 73 687 nya företag (Tillväxtanalys, 2020). Inom tre år går 35 % av alla nystartade bolag i konkurs enligt Tillväxtanalys (refererad av Knutsson & Nilsson, 2017). I en artikel i Quartz analyseras uttalanden av företags grundare om varför startups misslyckas. Det framkommer att några av de vanligaste anledningarna är likviditetsbrist, brist på finansiering och investerare samt en affärsmodell som inte är lönsam (Truong, 2016).

Ett ökat intresse för hållbara och sociala lösningar har enligt Landström och Löwegren (2022) stor påverkan på entreprenörskapet där individer utvecklar idéer och skapar nya företag. Författarna påpekar att entreprenörskap är ett begrepp som människor tolkar olika. De nämner att entreprenören betraktas både som en företagsam person som är handlingskraftig eller som en person som är kreativ och har många idéer. Landström och Löwegren (2022) nämner även att inom politiken och i olika näringslivstidningar associeras entreprenörskap med företagande.

Det finns flera anledningar till att det i dagens samhälle är attraktivt att vara entreprenör. Vid uppstartande av företag är det många som strävar efter att bidra till gynnsam förändring i världen för både sociala och miljökonsekvenser. I flera länder är motivet att starta ett eget företag möjligheten att kunna försörja sig eftersom det finns en viss osäkerhet i landet för att bli anställd. En annan anledning till att starta ett eget företag är på grund av familjetraditioner, detta förknippas ofta med kulturell bakgrund. Det finns fortfarande en viss önskan om rikedom hos entreprenörer som bedriver företag men framtiden indikerar på att andra ambitioner hos entreprenörer kommer driva företaget till framgång (GEM, 2020).

## I.2 Problemdiskussion

Entreprenörskap är en avgörande faktor för landets ekonomiska tillstånd eftersom det bidrar till en uppbyggnad och utveckling av ekonomin på ett positivt sätt. Det finns därmed ett starkt samband mellan landets ekonomiska välbefinnande och entreprenörers finansiella kompetens vilket påvisas i en studie av Burchi, Włodarczyk, Szturo och Martelli (2021). I en studie från Uganda poängteras att i dagens samhälle är finansiell kompetens en nyckelfaktor för SMEs. Det bidrar till möjligheten att bekämpa fattigdom och har en positiv och signifikant inverkan på företags tillväxt i utvecklingsländer. Företagare som besitter finansiell kompetens är mer benägna att ta strategiska



investeringsbeslut och upprätta en affärsplanering för företaget (Bongomin, Ntayi, Munene & Malinga, 2017). Genom att företags affärsförmåga och innovationskraft stärks skapas sysselsättning i Sverige samt bidrar till hållbar utveckling av landet (Tillväxtverket, *För företag*, 2021). En studie som genomfördes i Bangladesh av Hasan, Le och Hoque (2021) visar att en viktig drivkraft för att minska fattigdom och stärka välståndet är att göra en omfattande och långsiktig utbildning inom finansiering för landsbygdsbefolkningen för att få en bredare finansiell integration. Sammanfattningsvis av ovan nämnd forskning framkommer det att entreprenörskap har stor betydelse för landets ekonomi och tillväxt. Det har inte enbart bevisats i Sverige utan har även bevisats i andra delar av världen såsom Afrika och Asien.

I en pilotstudie av Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) har den finansiella kunskapen, attityder och beteenden studerats hos individer i 14 olika länder för att fastställa den finansiella kompetensen. Det framhävs även att finansiell kunskap är en kärnkompetens för att ta fördelaktiga beslut i ett alltmer komplext finansiellt landskap (Atkinson & Messy, 2012). Finansinspektionen genomför kontinuerliga undersökningar gällande individers finansiella förmåga och kunskaper. Även här bekräftas att förståelse för finansiell information behöver individer besitta för att kunna fatta välgrundade finansiella beslut. Undersökningen från 2015 visade en tydligt bristfällig förmåga hos många vuxna, detta ledde till att de hamnade i underläge gentemot finansiella produkter på marknaden och finansiella företag. Detta är även ett internationellt problem då det framkommer att det sker i andra länder utöver Sverige. Dock visar den senaste undersökningen från 2020 en förbättring i förståelsen av finansiell information. Finansinspektionen betonar vikten av en ökad nivå av finansiell kompetens hos individer för att fatta välgrundade finansiella beslut (Ekman, 2015;2018;2020).

I en studie med Hussain, Salia & Karim (2018) undersöks 37 blandade brittiska företag från industrisektorn. Där framgår det att finansiell kompetens är kärnresursen i SME-företag vid effektivt beslutsfattande. Den finansiella kompetensen bidrar till företagets tillväxt samt att entreprenörer lyckas driva mer ekonomiskt effektiva företag och blir därmed konkurrenskraftiga på marknaden (Hussain et.al., 2018). Burchi et.al. (2021) samlade data från 30 olika länder för att reda ut om landets befolknings finansiella kompetens spelar roll för entreprenörskap och på vilket sätt. Det framkommer att en individ som har hög finansiell kompetens kommer driva ett företag bättre. Som entreprenör är också förmågan att hitta finansieringskällor en viktig del i att starta ett företag. Rachapaettaikom, Wiriyapinit, Cooharajanone, Tanthanongsakkun och Charoenruk (2020) beskriver att för entreprenörer är det avgörande med goda kunskaper inom kostnadsberäkning då bristande

kunskaper leder till affärsmisslyckande och ekonomiska svårigheter för företaget. Sammanfattningsvis förklaras att SME-företagare är mindre benägna att införskaffa sig information som krävs för företagets överlevnad om de har en låg nivå av finansiell kompetens.

Sarasvathy (2001) diskuterar olika beteenden och tillvägagångssätt som entreprenörer utgår ifrån. Entreprenörers handlingar kan delas in i logikerna effectuation och causation vilka båda är olika strategier som tillämpas vid uppstartandet och drivandet av ett företag. Strategierna skiljer sig åt då effectuations logik behandlar strategi som process och causations logik behandlar strategi som plan.

Det finns ett flertal aspekter som bidrar till entreprenörers framgång. Då vi granskat tidigare forskning och inte funnit några studier som berör den finansiella kompetensen hos entreprenörer på den svenska marknaden har vi valt att fokusera på detta och beakta det utifrån logikerna effectuation och causation. Vi finner heller inte vilka strategier som används för att utveckla den finansiella kompetensen hos entreprenörer. Vår uppsats kommer därför baseras på den finansiella kompetensens betydelse vid drivandet av företag för SME-entreprenörer. Vi vill genomföra en studie där vi får en helhetsbild av företagsprocessen från uppstart till drivandet av företag under ett tioårsperspektiv.

### 1.3 Problemformulering

För uppsatsen har en problemformulering formulerats på följande sätt:

*Hur ser entreprenörer, som varit aktiva i minst tio år samt drivit SME-företag, på sin finansiella kompetens och hur kan deras beteende kopplas an till logikerna effectuation och causation?*

### 1.4 Syfte

Studiens syfte är att beskriva erfarna entreprenörers finansiella kompetens och få en förståelse för hur logikerna effectuation och causation interagerar med deras sätt att driva företag. För att uppnå detta kommer det empiriska materialet baseras på djupgående intervjuer med entreprenörer som drivit verksamhet i minst tio år.

## 2. Teori

### 2.1 Finansiell kompetens

Finansiell kompetens definieras följande enligt Atkinson och Messy (2012): “Financial literacy is a combination of awareness, knowledge, skill, attitude and behavior necessary to make sound financial decisions and ultimately achieve individual financial wellbeing” (Atkinson och Messy, 2012, s.14).

Det vill säga att finansiell kompetens är individens kunskap, attityd, beteende och medvetenhet som anses vara nödvändigt vid finansiellt beslutsfattande.

### 2.2 Finansiella kompetensens grund

Beteende, attityder och preferenser är tillsammans med kunskap viktiga grunddrag för finansiell kompetens och beroende på individens beteende så kan hen förbättra eller minska sitt ekonomiska välbefinnande. Planering av utgifter och uppbyggnad av ett finansiellt skyddsnät är positiva resultat av beteenden från ekonomiskt kunniga personer som förbättrar det ekonomiska välbefinnandet. Andra beteenden kan reducera det, ett exempel på detta är att individen överutnyttjar krediter. Det finns ett positivt samband mellan attityder och beteende. Individer kan även ha olika attityder och preferenser när det gäller sparande som kommer påverka individens beteende. Exempelvis kan individer som föredrar kortsiktiga önskemål prioritera bort besparingar på lång sikt. Det finns även ett positivt samband mellan finansiell kunskap och individens beteende (Atkinson & Messy, 2012).

Shaw och Sørensen (2021) undersöker hur unga entreprenörer uppnår framgång i en studie från Danmark. Studien indikerar på att om pappan i familjen har varit företagsgrundare så kommer det leda till att unga entreprenörer har större chans att nå framgång med sitt nystartade företag. Även GEM (2020) framhäver att familjetraditioner kan vara en grund till att individer väljer att starta företag.

Nedan beskriver vi humankapital som en del av den finansiella kompetensens grund. Under humankapital har vi utgått från utbildning och yrkeserfarenhet.

#### 2.2.1 Humankapital

Entreprenöriell utbildning är ett aktuellt ämne för Sverige. Den svenska regeringen menar att entreprenörskap är en central del för Sveriges fortsatta tillväxt och konkurrenskraft. De vill därför införa ett årligt stöd mellan 2021

och 2024 på 18 miljoner kronor per år till skolväsendet för att stödja entreprenörskap inom utbildning (Regeringskansliet, 2020).

Abad-Segura och González-Zamar (2019) har gjort en studie för att undersöka huruvida finansiell utbildning påverkar entreprenörens kreativitet. Det framgår att fler entreprenörer vill framföra sina affärsidéer och lösningar i samhället om finansiell utbildning adderas till läroplanen för elever redan i grundskolan. Detta skulle även leda till att individer fattar finansiella beslut som är mer genomtänkta. För att en entreprenör ska nå framgång i sitt företag krävs det att individen besitter finansiell kunskap som hen får i skolan. Finansiell kunskap definieras som hur pengar hanteras och utvärdering av risker i olika investeringar. Vid riskhantering krävs det att individen beaktar risker med försiktighet då det är den främsta förutsättningen för att få ett företag att överleva. Utifrån kunskap om finansiella grunder definierat som resultaträkning, balansräkning och budgetering så kommer entreprenören ha förmågan att bidra till att företaget överlever på konkurrerande marknader samt att tillväxten i företaget ökar (Abad-Segura & González-Zamar, 2019). Även Cossa, Madaleno och Mota (2018) påpekar att entreprenören kommer spara mer och hantera risker bättre om de besitter en hög nivå av finansiell kompetens.

Individer i dagens samhälle eftersträvar en ökad ekonomisk säkerhet, men vid beslutsfattande inom ekonomi bemöter de idag alltmer komplexa finansiella instrument. Ett sätt att förbereda individen inför detta är finansiell utbildning då det utvecklar den finansiella kompetensen enligt Cossa et.al. (2018). Finansiell utbildning innebär att kunna läsa, analysera och förstå finansiella frågor och därefter ha en omfattande vetskap när ekonomiska beslut ska tas. En entreprenör som besitter finansiell kompetens kommer känna sig mer säker vid finansiellt besluttagande och därmed prestera bättre. Entreprenören bör se den finansiella utbildningen som en långsiktig och återkommande process för att upprätthålla deras finansiella kompetens (Cossa et.al., 2018). Även Liu, Wang, Chan & Fung (2021) bekräftar att finansiell kompetens kan förbättras genom att entreprenören är villiga att läsa finansiella och ekonomiska nyheter eller en finanskurs.

Burchi et.al. (2021) ser ett positivt samband mellan entreprenörskap och finansiell utbildning. Författarna betonar vikten av att ha ett effektivt utbildningssystem i landet. Om systemet är effektivt så kommer befolkningen med större trolighet vara mer förberedda på de utmaningar som väntar i livet. De poängterar att det är skäligt att införa ämnen som berör det ekonomiska samt ämnen som handlar om entreprenörskap i utbildningar för att individer ska öka deras förmåga och självförtroende inom ramen för att starta ett nytt företag. Däremot framkommer det i tidigare nämnd artikel av Hussain et.al. (2018) att endast 24 procent av de deltagande i undersökningen har en

yrkesexamen och 59 procent har en utbildning på gymnasial nivå. Eftersom det endast är 24 procent som har en yrkesexamen så indikerar studien på att en högre utbildning inte är något som motiverar individer till att starta ett eget företag utan snarare motverkar det och istället främjar viljan att vara anställd. Studien påpekar dock att entreprenörer som har en högre utbildningsnivå även når en högre nivå av finansiell kompetens.

Yrkeserfarenhet är en annan del av humankapital som påverkar företags lönsamhet. Anwar, Shuangjie och Ullah (2020) genomför en studie för att se vilka chefer i SME-företag som uppnår hög prestation vid nya utmaningar. Forskningen utgår från enkäter som besvaras av 232 företagsägare i Pakistan. Studien ifrågasätter om det är främst erfarna chefer eller de cheferna med hög finansiell kompetens som lyckas genom sina åstadkommande i företag. Resultaten av studien visar att både yrkeserfarenhet och finansiell kompetens är mycket relevanta för att SME-företag ska prestera och nå framgång. I länder som är tillväxtekonomier har finansiell kompetens en stor påverkan på vad ett SME-företag kan uppnå. Det framkommer dock att yrkeserfarenhet är det som främst påverkar ett SME-företags lönsamhet och resultat vid jämförandet av yrkeserfarenhet respektive finansiell kompetens hos chefer (Anwar et.al., 2020).

Sammanfattningsvis kan det konstateras att det finns ett starkt samband mellan utbildning och finansiell kompetens. Utbildning är en viktig faktor för att öka den finansiella kompetensen hos entreprenörer. Genom utbildning kommer entreprenörer ta mer genomtänkta finansiella beslut som gynnar företaget och hen kommer känna sig mer säker i dessa beslut. Genom grundläggande finansiell kunskap kommer företaget överleva på konkurrerande marknader och tillväxten i företaget ökar. Det framkommer även att yrkeserfarenhet är något som påverkar företagets lönsamhet.

### 2.3 Finansiell kompetens i samhället

I en studie av Cossa et.al. (2018) granskades litteratur för att identifiera forskningsluckor och lägga grunden för empiriska studier som ska kunna tillämpas i Moçambique. Författarna framhäver att entreprenörskap bidrar till ökad BNP, att nya jobb skapas i landet, förbättrar social välfärd och människors levnadsstandard, bekämpar fattigdom samt att nivån på landets utveckling och ekonomiska tillväxt förbättras. Därför är entreprenörskap i samhället en viktig del för landets ekonomi. Bongomin et.al. (2017) påpekar även i en studie från Uganda den finansiella kompetensens påverkan och dess möjlighet att bidra till minskad fattigdom.

Genom att analysera data från SME-företagare i Kina bevisar Liu et.al. (2021) att finansiell kompetens även bidrar till innovation och ekonomisk tillväxt. En individ som har en hög finansiell kompetens kommer ta beslut som är mer fördelaktiga rent ekonomiskt. En SME-ägares finansiella kompetens bör därför förbättras för att företaget ska bli mer effektivt och framgångsrikt och på så sätt bidra till samhällets ekonomiska välstånd. Även Burchi et.al. (2021) framhäver entreprenörskap och finansiell kompetens som nyckelfaktorer för landets ekonomiska välstånd vilket de påvisar i en studie från 30 olika länder.

Sammanfattningsvis kan det understrykas att finansiell kompetens är en viktig faktor i dagens samhälle världen över. Detta då ett flertal studier genomförts i olika länder men med liknande slutsatser. Finansiell kompetens bidrar bland annat till en ökning av det ekonomiska välståndet i landet, möjligheten att bekämpa fattigdom samt att den ekonomiska tillväxten förbättras.

## 2.4 Finansiell kompetens i företag

En studie som genomfördes i Sri Lanka med 291 CFO:s har data samlats in genom intervjuer och besök hos organisationer där enkäter delades ut. Studien visar att finansiell kompetens, tillgång till finansiering och riskattityd har en väsentlig påverkan på hållbarheten i SME-företag. Riskattityd visade sig vara av större betydelse gällande inflytande på hållbarhet i SME-företag vid jämförelse med de andra två faktorerna. Eftersom chefers attityder direkt påverkar beslutsfattande i organisationen blir deras attityder därför en grundläggande faktor för företagets hållbarhet (Ye & Kulathunga, 2019). Burchi et.al. (2021) menar att en entreprenör som besitter en hög nivå av finansiell kompetens kommer driva ett företag till framgång.

Hussain et.al. (2018) har genomfört en kvalitativ studie med 37 brittiska företag från industrisektorn där det framgår att finansiell kompetens är kärnresursen i SME-företag vid effektivt beslutsfattande. Den finansiella kompetensen minskar informationsasymmetrin mellan långgivare och låntagare, bidrar till ökad säkerhet vid utvärdering av lån samt bidrar till att optimera företagets kapitalstruktur. Genom att ha god finansiell kompetens kan företaget uppnå optimal finansiell struktur för att mildra affärsmisslyckanden, skapa sysselsättning samt ta emot mindre stöd från den offentliga sektorn. Studiens analys av litteraturen framhäver att genom finansiell kompetens ökar tillgången på finansiering som i sin tur bistår företaget med en potential att uppnå en optimal nivå för att främja tillväxten. Med stöd av litteraturen som anges i studien ger den empiriska forskningen bevis på att finansiell kompetens förbättrar tillgången till finansiering som i sin tur framhäver tillväxt (Hussain et.al., 2018). Även Bongomin et.al. (2017)

poängterar att tillväxten i ett SME-företag i utvecklingsekonomier beror på finansiell kompetens och tillgång till finansiering.

En studie som genomfördes av i Bangladesh bekräftar att ägare i SME-företag som besitter finansiell kompetens har större möjligheter att skaffa sig kunskaper och färdigheter för att i större utsträckning kunna fatta snabba och sunda ekonomiska beslut för företaget (Hossain, 2020). Likaså framhäver Ekman (2018) den finansiella kompetensens betydelse för välgrundat finansiellt beslutsfattande. Även Ye och Kulathunga (2019) poängterar att finansiell kunskap är en betydande kunskapsresurs vid ekonomiskt beslutsfattande. Det framkommer också i studier från Indonesien att finansiell kompetens påverkar företagets prestationer och resultat samt gör det lättare att förbereda affärsstrategier för att uppnå bättre resultat (Satiti, 2020).

Med stöd från ovan forskning kan det konstateras att den finansiella kompetensen främjar företagets tillväxt och att entreprenörer kommer driva sitt företag till framgång. Eftersom studier genomförts i diverse olika länder betonas vikten av den finansiella kompetensens betydelse för entreprenörer.

## 2.5 Bristande finansiell kompetens

I en studie av Whitaker-Bryant (2020) undersöks 12 framgångsrika småföretagare i USA och deras strategier för att skaffa sig finansiell kompetens. Författaren summerar att finansiell kompetens är viktigt för småföretagares lönsamhet och livslängd, men de strategier som används för att utveckla kompetensen brister och företagen misslyckas. Därför presenteras olika teman som småföretagare kan använda för att öka sin finansiella kompetens. Dessa är att genom konferenser och kontakter bygga upp ett brett kontaktnät, utbilda sig själv genom att lyssna på andra, läsa böcker eller gå olika kurser, använda sig av verktyg för att planera och samla in information, fråga frågor samt utveckla och använda externa källor som till exempel skapa team eller arbeta med banker. Den viktigaste faktorn för att öka den finansiella kompetensen är individens medvetenhet om vilken kunskap hen besitter och inte (Whitaker-Bryant, 2020). Även Rachapaettaiakom et.al. (2020) poängterar att en låg nivå av finansiell kompetens beror på den bristande kunskapen om att införskaffa sig den information som behövs för att inte hamna i ekonomiska svårigheter eller affärsmisslyckande.

## 2.6 Företags finansieringsalternativ

Rachapaettaiakom et.al. (2020) genomförde en undersökning i Thailand där entreprenörernas kunskap om finansiering, kontanthantering, affärsplanering,

kostnadsberäkning och redovisning studerades. Resultaten av studien visar att det är avgörande om entreprenörer har kunskap om införskaffning av kapital. Det leder till en förmåga om att veta hur mycket kapital som krävs vid grundandet av företaget och även hur mycket kapital som behövs för att företaget ska fortleva.

Tillväxtverket är en myndighet som tillhandahåller SME-företag med finansiering i form av bidrag och riskkapital i olika utvecklingsstadier. Finansiering är tillsammans med nätverk och kunskap centrala faktorer för hållbart företagande och utveckling av nya affärsidéer. För att stärka företagets tillväxt, utveckling av produkter och tjänster behövs finansiering (Tillväxtverket, *För företag*, 2021).

Den externa finansieringens behov och möjligheter varierar beroende på vilken situation som är aktuell för företaget. På Verksamts hemsida kan företagare hitta information om olika stadier som ett företag kan befinna sig i och dess möjlighet till extern finansiering (Verksam, *Söka finansiering*, 2021). Vid beaktning av lån och krediter finns det i grova grunddrag två typer av finansiering, investeringsfinansiering och rörelsefinansiering, som företag ansöker hos sin bank. Investeringsfinansiering handlar om ett lån som löper under lång tid och som riktar sig till företagets investeringar. Rörelsefinansiering är oftast en kontokredit som företag kan använda sig av för att jämna ut företagets likviditet (Tillväxtverket, *Lån och garantier*, 2021). Även riskkapital är en finansieringskälla för företag. Detta innebär att nya ägare köper aktier i företaget och bidrar med tillskott av ägarkapital (Tillväxtverket, *Riskkapital*, 2021).

Hussain et.al. (2018) demonstrerar i sin studie att en plan för inläring av finansiella begrepp kommer medföra att effektiviteten i SME-företag ökar vid förberedning av finansiella rapporter. Detta kommer i sin tur leda till att företagsägare har större möjlighet att hitta externa finansiärer. Finansiell kompetens har också en inverkan på vilken typ av finansiering som företagsägare väljer. Om en ägare har låg finansiell kompetens kan det leda till att de inte väljer rätt finansiering och ett företag som inte finansieras på rätt sätt kan få problem med likviditet och skatteberäkningar. Studien bekräftar också att entreprenörer som har förståelse för finansiella rapporter, nyckeltal och budgetar driver företag som är mer ekonomiskt effektiva och konkurrenskraftiga på marknaden.

Sammanfattningsvis påvisas det att entreprenörers finansiella kompetens i SME-företag är en avgörande faktor vid beslut av olika finansieringsalternativ samt tillgång till de olika alternativen.



## 2.7 Effectuation

Företag ställs ständigt inför att ta beslut både ekonomiskt och strategiskt. Sarasvathy (2001) tar upp två olika logiker: effectuation och causation. Entreprenörer står konstant inför beslutsfattande och vidtagande av åtgärder utefter dessa beslut. För att förstå hur entreprenörer agerar genomförde Sarasvathy en studie med entreprenörer i fokus. Sarasvathys studie kom fram till ett resultat vilket var effectuation. I Society for Effectual Action (2011) definieras effectuation enligt följande: “A logic of thinking that uniquely serves entrepreneurs in starting businesses. Provides a way to control a future that is inherently unpredictable” (Society for Effectual Action, 2011, s.1).

Effectuation handlar om logiskt tänkande vilket skapar unika möjligheter för entreprenörer vid uppstartande av företag samt att det underlättar för entreprenörer att kontrollera en oförutsägbar framtid. Genom att använda sig av effectuation kommer entreprenörer hitta samarbetspartners och kan genomföra satsningen tillsammans med dem. Det bidrar även till avancemang av idéer gällande tjänster och produkter samt att entreprenörer kommer ha en bättre grund när det gäller beslutsfattande genom olika tekniker. Effectuation handlar om ett pågående tankesätt, en problemlösningsteknik för att uppnå ett önskat resultat, att genomföra det som är möjligt och hur entreprenörer kan etablera säljbara produkter och tjänster på marknaden. Effectuation handlar inte om ett givet system som visar vägen, en steg-för-steg procedur för att uppnå ett specifikt resultat eller ett sätt att lansera ett helt företag. De principer som beskrivs nedan är det som formar effectuation (Society for Effectual Action, 2011). Denna process kan utnyttja oförutsedda händelser väl (Sarasvathy, 2001).

### 2.7.1 Bird-in-Hand Principle

En entreprenör som startar upp sin verksamhet börjar ofta utan specifik planering. Istället börjar personen direkt med genomförande av sina means. Entreprenörens means kan kategoriseras upp i tre olika delar.

- Vem är jag - vad har jag för förmågor och egenskaper?
- Vad kan jag - delas upp i vad jag har för utbildning, erfarenhet och vad jag är bra på.
- Vem känner jag - vad har jag för kontakter och hur ser mitt nätverk ut?

Resultatet är ofta en kombination av entreprenörens ambitioner, hens nätverk och tankar kring processen (Society for Effectual Action, *Bird In Hand Principle*, 2018).

### 2.7.2 Pilot-in-the-Plane Principle

Denna princip handlar om vad kontroll har för betydelse för människan i sin helhet och som entreprenör. Personlig kontroll medför många positiva saker i livet och strävan efter kontroll har alltid funnits i människans natur. Att ha personlig kontroll kan ses som ett sätt att utveckla sin självkänsla på och något som gör att risken för depression och känslan av hjälplöshet minskar. Utifrån ett entreprenörsperspektiv är viljan om att vara sin egen chef ett bevis på önskan av kontroll. Att vara sin egen chef gör det möjligt för entreprenörer att arbeta som de vill, när de vill samt prioritera vad de vill arbeta med vilket upplevs som frihet. Personlig kontroll kan motivera entreprenörer att starta eget företag eftersom det utgår ofta från viljan av att slippa arbeta för någon annan (Society for Effectual Action, *Pilot in the Plane Principle*, 2018).

### 2.7.3 Lemonade Principle

Kärnan i entreprenörskap är att vara kreativ och se möjligheter vid bemötandet av motgångar. Precis som principens rubrik så handlar det om att göra lemonad vid mötandet av citroner vilket är en metafor av att hantera motgångar och vända dem till medgångar. En entreprenör handlar ofta på en marknad som inte är förutbestämd och har därför möjlighet att ändra en motgång till en värdefull framgång (Society for Effectual Action, *Lemonade Principle*, 2018).

### 2.7.4 Crazy Quilt Principle

Då en entreprenör ofta får en idé utan att veta om det finns en förutbestämd marknad för den satsningen hen vill göra så är konkurrentanalyser inget som bör prioriteras. För entreprenören är det viktigare att interagera med människor som är villiga att lägga ner resurser genom att satsa tid och pengar på idén. Genom att ingå i partnerskap redan i ett tidigt stadie av uppstartandet så kommer det minska osäkerheten för företagets framtid. Det kommer även tillföra att entreprenören inte har likvida problem utan har möjlighet att genomföra satsningen på marknaden. Crazy Quilt principen går sammanfattningsvis ut på att fokusera på att integrera med samarbetspartner och bygga nätverk för att hitta rätt marknader att satsa på, istället för att konkurrera ut potentiella konkurrenter (Society for Effectual Action, *Crazy Quilt Principle*, 2018).

### 2.7.5 Affordable Loss Principle

De mest framgångsrika entreprenörerna betar sig inte som chefer främst gör i affärsvärlden. En chef förväntas välja det alternativ som ger högst värdeavkastning vid lansering av en ny produkt. Entreprenören vänder på det

och ser vilka förluster som de kan hantera snarare än att se till vad som maximerar dess avkastning. Olika personer har olika mycket som de är villiga att förlora och detta är något som bestäms i förväg och något som beaktas när de försöker hitta intressenter för projektet. Detta sätt leder till att entreprenören hittar projekt som inte medför en hög felkostnad och som resulterar i framtida möjligheter. Genom att handla på detta sätt kommer entreprenören begå billiga misstag som bidrar med lärdom inför framtida projekt. Med stöd från ovan teori så försöker entreprenören se över nackdelarna med processen snarare än att utvärdera vilken avkastning processen kommer generera. Detta eftersom det är svårt att värdera nya osäkra projekt i förväg och enklare att värdera pengar-, tid- och resursinvesteringar (Society for Effectual Action, *Affordable Loss Principle*, 2018). Sammanfattningsvis säger principen att entreprenören ska fokusera på vad hen har råd att förlora i samband med drivandet av företaget snarare än vad hen kommer tjäna på att driva företaget.

## 2.8 Causation

Den andra logiken causation handlar om förutsägelseslogik, det vill säga att fokus ligger i att välja olika means för att skapa en viss effekt som är given. Denna process kan utnyttja entreprenörens redan existerande kunskap väl (Sarasvathy, 2001). En entreprenör som tillämpar causation skapar en plan genom att först betrakta möjligheterna med affärsidén och därefter vilka resurser som krävs för att uppnå konkurrensfördelar på marknaden (Chandler, DeTienne, McKelvie & Mumford, 2011). En entreprenör väljer även de strategier som är mest optimala för att maximera avkastningen i beslut i företaget. Causation innebär sammanfattningsvis att göra analyser för att försöka förutsäga en osäker framtid och därmed kunna kontrollera den (Sarasvathy, 2001).

Dahle, Holm och Dagestad (2012) betonar vikten av planering för att ett företag ska bli framgångsrikt. De diskuterar dock att företag ofta gör en affärsplan för att kommunicera till investerare och banker vilket leder till att affärsplanen endast består av optimistiska argument om hur det kommer bli framgångsrikt. De menar på att en affärsplan är att föredra när den tar hänsyn till möjliga riskfaktorer, både företagets svaga och starka sidor eftersom den då blir mer realistisk. Vid upprättandet av en affärsplan är det dessutom viktigt att den omfattar både långsiktiga planer till dagliga aktiviteter. Allt för ofta är affärsplanen endast ett dokument som tas upp vid årsmöten och hänger inte ihop med de mål som mellanchefer kontinuerligt upprättar vilket medför att företagets vardagliga sysslor inte hänger ihop med affärsplanen (Dahle et.al., 2012). Planering handlar även om att förbereda sig för sannolika och osannolika händelser. Genom att i förväg reflekterat över vad som kan gå fel

kan företaget snabbare reagera på dessa problem och de är mindre sannolikt att företaget missar signaler som tyder på att negativa händelser. Finansiell planering förenar företagets finansieringsbehov och deras tillväxt, det vill säga att för att uppnå en viss tillväxt som företaget har som mål behövs olika investeringar (Brealey, Myers & Allen, 2019).

Brealey et.al. (2019) framhäver att företag arbetar med två olika typer av planering, korttidsplanering och långtidsplanering. Korttidsplanering sträcker sig inte längre än 12 månader och handlar om att förhindra att företaget får likviditetsbrist. Författarna betonar vikten av att göra genomgående beräkningar vid upprättandet av en korttidsplan för att göra den mer konsekvent. Företag kan använda olika modeller som ofta är förutbestämda för att skapa en konkret plan som de kan använda sig av. Dessa olika modeller kan vara balans- och resultaträkningar eller beräkning av kapitalbehov under olika tidsperioder. Modellerna hjälper även företaget att lösa komplexa problem som kan uppstå (Brealey et.al., 2019). Långtidsplanering handlar om att genom olika finansieringsstrategier möta företagets långsiktiga mål och därmed de medel som behövs för att uppfylla dessa. Planeringen undviker att företag fastnar i detaljer vid beaktning av investeringsbehov under olika delar av företagets livscykel. Precis som för korttidsplanering finns det modeller för långtidsplanering som företaget kan använda sig av. Dock visar inte dessa planeringsmodeller om planen är optimal för företaget. Exempelvis kan planen ge indikationer om att investeringen kommer generera stabil tillväxt i företaget men det behöver inte betyda att aktieägarnas förmögenhet ökar. Detta beror på vilka kassaflöden investeringen genererar. Genom långsiktig planering kan företag undvika oväntade händelser och även fundera över hur de kan reagera på oväntade händelser om de inte går att undvika (Brealey et.al., 2019).

Mintzberg (1994) betonar att syftet med planering är att se till att organisationen har en rad av handlingar som ska uppnås. Planering har påvisats hindra kreativa förändringar att ske i organisationen men det har också visats att planering medför att en organisation är mer benägen till att främja allmänna förändringar. Att ha en plan är inte alltid något som engagerar människor men det är något som gör att organisationer blir engagerade och strävar efter samma mål (Mintzberg, 1994).

Enligt Ax, Kullvén och Johansson (2021) existerar företag för att uppfylla mål. Inom företagsekonomin finns det olika teorier och modeller för dessa mål som till exempel vinstmaximeringsmodellen, intressentmodellen och kassaflödesbaserade modeller. Eftersom framtiden präglas av osäkerhet så bör företag även göra kalkyler vilka är enklare modeller av verkligheten, exempelvis investeringskalkyler och produktkalkyler (Ax et.al., 2021).

Brealey et.al. (2019) beskriver livet som oförutsägbart då det innefattar oväntade händelser som pandemier, krig, naturkatastrofer, bankkriser och politiska revolutioner. Dessa händelser påverkar i sin tur företag genom ökning och minskning av dess kassaflöden, förändringar i utbud av råmaterial och efterfrågan från marknaden. Företagets ägare ska hela tiden beakta omvärlden för att undvika de risker som går att undvika samt använda sig av försäkringar för att transferera risken. I ett företag är det vanligt att ha en person som har hand om företagets riskanalys. En riskanalys bör ifrågasätta vilka risker företaget kan utsättas för och vad konsekvenserna då blir, om risken är värd att ta och hur risker kan kontrolleras Brealey et.al. (2019).

## 2.9 Effectuation vs causation

Sarasvathy (2001) tar upp ett exempel för att åtskilja effectuation och causation. Det handlar om en kock som ska tillaga en middag och det finns två sätt att genomföra detta på. Det första sättet, causation, innebär att kocken utgår från en given meny som är förutbestämd. Kocken ska sedan lista de ingredienser som behövs, handla dem och till sist laga maten. Det andra sättet, effectuation, innebär att kocken börjar med en given uppsättning ingredienser och redskap för att sedan laga en middag. Här föreställer sig kocken fler olika möjliga menyer baserade på de givna ingredienserna och redskapen, väljer meny och till sist förbereder middagen. Causation riktar sig mot att skapa en viss effekt genom att välja mellan means medan effectuation använder en viss uppsättning means för att välja mellan möjliga effekter (Sarasvathy, 2001).

Gabrielsson och Politis (2011) har sammanställt en tabell som särskiljer effectuation och causation. Denna tabell utgår från deras tolkning av Sarasvathy (2001, 2008) och Sarasvathy och Dew (2005). Författarna beskriver att individer som tillämpar effectuation vill bland annat använda kreativitet för att skapa nya marknader, de låter mål dyka upp efter tiden samt att deras fokus ligger vid de kontrollerbara aspekterna av en oförutsägbart framtid. Individer som tillämpar causation analyserar, uppskattar och utnyttjar befintliga marknader, vill ha bästa möjliga alternativ för att uppnå ett förutbestämt mål samt att deras fokus ligger vid de förutsägbara aspekterna av en osäker framtid (Gabrielsson & Politis, 2009).

Sammanfattningsvis handlar effectuation om strategi som process. Det vill säga att individen har inget förutbestämt mål utan utgår från sina resurser för att därefter skapa ett möjligt mål. Causation å andra sidan handlar om att planera, det blir en form av strategi som plan. Det vill säga att individen har ett förutbestämt mål som hen strävar efter och för att nå dit behövs resurser. Dessa resurser bestäms utefter vilket mål som individen sätter upp.

## 3. Metod

### 3.1 Forskningsansats

Valet av studiens ämne uppkom under vår inriktning Corporate Finance inom Ekonomiprogrammet där vi ökade vårt intresse för finansiering i företag. Vi fick ett förslag från vår blivande handledare att studera entreprenörer och deras finansiella kompetens vilket väckte intresse hos oss. Vid närmare undersökning om entreprenörer och dess påverkan i samhället landade vi i att undersöka hur finansiell kompetens interagerar med entreprenörers drivande av företag och hur entreprenörer förhåller sig till effectuation och causations logik. Vi fann inte heller någon tidigare forskning som identifierade integrationen mellan entreprenörskap, finansiell kompetens och drivandet av företag i Sverige vilket gjorde att vi blev motiverade att undersöka detta.

För att få en djupare förståelse av ämnet har vi genom användning av en abduktiv forskningsansats haft möjlighet att växla mellan uppsatsens teori och empiri. En abduktiv forskningsansats utgår från att ligga mellan subjektivitet som förekommer i en induktiv ansats och objektivitet som förekommer i en deduktiv ansats (Söderbom & Ulvenblad, 2016). Detta har gett oss ett mer öppet sinne för hur entreprenörer som är verksamma idag agerar samt vad olika teorier förespråkar. Under studiens genomförda intervjuer märkte vi att respondenterna lyfte fram fler aspekter gällande finansiell kompetens än vad vi från början hade beaktat. Med användning av en abduktiv forskningsansats gav det oss möjligheten att utveckla vår teoretiska referensram allt eftersom. Ett exempel på detta är att några respondenter betonade vikten av planering vilket vi tidigare inte nämnt så mycket om. Detta medförde att vi fick hitta information om causation som en bidragande logik i kontrast till effectuation.

### 3.2 Metodval

Första delen av processen för vår uppsats bestod av att hitta ett problem och därefter formulera en problembakgrund, problemdiskussion samt uttrycka vår problemformulering. Efter att ha landat i problemformuleringen "Hur ser entreprenörer, som varit aktiva i minst tio år samt drivit SME-företag, på sin finansiella kompetens och hur kan deras beteende kopplas an till logikerna effectuation och causation?" påbörjades arbetet med den teoretiska referensramen.

Då vi har en undersökande problemformulering valdes en kvalitativ ansats eftersom den framhäver olika tolkningar av problemformuleringen. Genom att anta en kvalitativ ansats gavs möjlighet att sortera information efter att den

samlats in. Metoden är öppen eftersom respondenterna inte är påtvingade olika svarsalternativ, vilket förekommer i en kvantitativ ansats, utan de kan själva välja fritt hur de vill svara på frågorna (Jacobsen, 2002). En nackdel med den kvalitativa metoden kan enligt Jacobsen (2002) vara att den är alltför resurskrävande. I detta fall har det varit en fördel då det bidrog till att vi fick mer beskrivande svar som tydliggjorde hur entreprenörer upplever olika tillstånd samt hur de hanterar situationer som de befinner sig i. Den kvalitativa ansatsen genomfördes genom semistrukturerade intervjuer som utgick från vår intervjuguide. Intervjuguiden är framtagen från ett operationaliseringschema vilket har medfört att frågorna kopplar an till den teoretiska referensramen (Söderbom & Ulvenblad, 2016).

I uppsatsen har vi valt att samla in både primärdata till empirin och sekundärdata till den teoretiska referensramen. Jacobsen (2002) menar på att en kombination av både primärdata och sekundärdata leder till att data kan kontrolleras mot varandra genom att stödja varandra men också genom att ställas emot varandra. Detta ger oss kontraster i uppsatsen som är intressanta att urskilja.

### 3.3 Litteraturundersökning

I viss tidigare forskning används begreppet “Financial literacy” vilket hänvisas till både finansiell kompetens och finansiell förmåga. Vi har valt att använda oss av begreppet finansiell kompetens genomgående under uppsatsen. För att finna en forskningslucka började vi med att söka efter tidigare forskning genom vetenskapliga artiklar på Högskolan i Halmstads databas OneSearch. Detta gav en tydlig grundförståelse av ämnet samt vilka forskningsområden som tidigare berörts. Tillsammans med litteratur och hemsidor som var relevanta för studien skapade dessa artiklar grunden för vår teoretiska referensram. På högskolans databas användes följande sökord: *entrepreneurship*, *financial literacy*, *SME*, *financial knowledge*, *business experience*, *effectuation*, *causation*. Dessa sökord har antingen använts i kombination med varandra eller fristående.

Vi har genom högskolans databas främst försökt utgå från artiklar med kravet att de ska vara expertgranskade vilket medförde att vi kunde säkerställa de vetenskapliga artiklarnas kvalitet. Detta gav den teoretiska referensramen en bättre validitet samtidigt som det visar på en viss legitimitet. Genom dessa artiklar har vi funnit nya källor från deras referenser, så kallad kedjesökning. De vetenskapliga artiklar som används i arbetet har varit på engelska och studierna har genomförts på olika platser i världen. Detta kan medföra en risk att trots liknande studier så ser det olika ut i olika länder och de har inte samma förutsättningar vilket kan skapa svårigheter vid vidare analys. Det finns även en risk för tolkningsfel vid översättning av artiklarna och att

information kan ha gått förlorad då alla artiklar har varit på engelska. Dessa risker har vi tagit hänsyn till genom att diskutera och ha ett kritiskt förhållningssätt till innehållet i artiklarna.

För att besvara vår frågeställning har uppsatsens viktigaste referenser varit Sarasvathy (2001) och Society for Effectual Action (2018;2011). Dessa referenser har gett oss en bredare förståelse för vad effectuation och causation innebär. Ovan nämnda referenser förespråkar främst effectuation och kan därav ge en felaktig bild av causation. Detta har gjort att vi tillfört ytterligare referenser inom causation som Brealey et.al. (2019) och Dahle et.al. (2012) för att styrka den logiken. Vidare har referenser som Hussain et.al. (2018) och Burchi et.al. (2021) bidragit med en ökad förståelse för vad finansiell kompetens innebär i företag, samhället och för individer. Hussain et.al. (2018) granskar brittiska företag vilket kan ses som positivt då det är ett land som kan relateras till Sverige. Burchi et.al. (2021) är även de att föredra då de har valt att undersöka relationen mellan finansiell kompetens och hållbarhet i företag i länder från större delen av världen. Ovan nämnda referenser anser vi har vägt tyngst men det finns även ett flertal referenser som bidragit till vår ökade förståelse för den finansiella kompetensen samt för effectuation och causation vilka presenteras i den teoretiska referensramen.

### 3.4 Empirisk datainsamling

Insamlingen av data har gjorts genom semistrukturerade intervjuer med sex entreprenörer som respondenter samt granskning av företagens årsredovisningar för att ge en tydligare bild av entreprenörerna. Det vi ville framhäva var företagens storlek, det vill säga antal anställda, och vilka SNI-koder företagen är registrerade under. Intervjuerna som genomfördes var mellan 40-60 minuter där vi började med att presentera oss själva och studiens syfte. Intervjuerna utgick från en intervjuguide som tagits fram med hjälp av operationalisering av den teoretiska referensramen (se Bilaga 1). Frågorna var till största del öppna frågor vilket gav intervjupersonerna större möjlighet till egna reflektioner. Detta medför mer utförliga svar och större möjlighet för oss att hitta mönster mellan de olika entreprenörerna. Eftersom frågorna utgick från öppna svar ställdes inte alltid frågorna i samma ordning till de olika respondenterna då deras svar varierade och därför passade andra frågor in. Det ställdes även olika följdfrågor till respondenterna, dels för nya intressanta vinklar men även ett förtydligande på vad de menar. Detta är enligt Bryman (2018) tydliga tecken på en semistrukturerad intervju. Tre av respondenterna föredrog att ha dessa intervjuer digitalt och vi valde då att använda oss av Zoom eftersom det blir mer likt en fysisk personlig intervju då vi ser varandra. Bryman (2018) menar att det finns vissa fördelar med att använda sig av digitala intervjuer så som att det sparar tid, det är lättare att



göra sista-minuten justeringar samt att respondenterna med större trolighet accepterar att bli intervjuade. För oss har digitala intervjuer fungerat bra då alla parter har varit bekväma med användandet av ett digitalt videomötesprogram.

Vid de olika intervjutillfällena fick respondenterna frågan om intervjun fick spelas in, vilket alla godkände. Detta gav oss möjligheten att vara mer fokuserade och närvarande under intervjun. Att inte bli distraherade av att föra anteckningar utan istället fokusera på vad respondenten säger och hur hen säger det anser Bryman (2018) är det bästa alternativet. Dock lyfter Bryman (2018) upp att inspelningar kan leda till en kostnad i form av att respondenterna kan hålla tillbaka, bli oroliga eller självmedvetna över att deras ord spelas in och sparas. Efter intervjuerna transkriberades dem för att ge oss en bättre förståelse och eventuellt se mönster i de olika intervjuerna. Det gav oss även möjlighet att kunna söka effektivt och inte missa viktiga detaljer i intervjuerna. Även Heritage (1984; refererad i Bryman, 2018) menar att med hjälp av transkribering och inspelning av intervjuer förbättras vårt minne, noggrann analys underlättas samt att vi kan enkelt kontrollera vad som sägs.

#### 3.4.1 Val av respondenter

I uppsatsen undersöker vi entreprenörer som varit aktiva i minst tio år samt drivit SME-företag. Vi har valt att avgränsa oss till minst tio år då vi vill undersöka de entreprenörer som har startat upp ett företag men även drivit och utvecklat det genom olika faser.

För att förstå definitionen av SME-företag har vi utgått från Svenskt Näringsliv (n.d.) som beskriver att SME-företag är Small and medium-sized enterprises. De definierar SME-företag utifrån EU-kommissionens begrepp vilket innebär att ett medelstort företag ska ha mellan 40 och 249 anställda och årsomsättningen får maximalt vara 50 miljoner euro eller att den årliga balansomslutningen högst uppgår till 43 miljoner euro. Ett litet företag har mellan 10 och 49 anställda och varken omsättningen eller balansomslutningen per år får överstiga tio miljoner euro. Utefter detta har vi med hjälp av tillgång till databasen Retriever Business från Högskolan i Halmstad sökt fram utvalda entreprenörers företags årsredovisningar för att undersöka om de passar in på begreppet SME-företag.

Då vi strävade efter att hålla alla intervjuer fysiska på respektive entreprenörs företag har fokus legat på entreprenörer som är verksamma i Halland. För att finna entreprenörer att intervjua kontaktades en alumn från Högskolan i Halmstad som besitter ett stort kontaktnätverk av entreprenörer. Av dessa valde vi ut de som passade in under uppsatsens riktlinjer, att ha varit aktiv

entreprenör i minst tio år, drivit företag som ingår under definitionen SME-företag. Därefter kontaktades de via mail med information om uppsatsen och en förfrågan om deltagande. Då det var flera av dem som inte svarade så valde vi själva ut två andra respondenter att kontakta då vi tidigare haft kännedom om deras verksamhet. Vi är medvetna om att vårt val respondenter kan ses som ett skevt urval då det endast innefattar sex entreprenörer som valts utifrån egna preferenser och inte innefattar en större population. Alla respondenter har verkat inom olika branscher vilket tydliggörs i tabell ett. Detta kan ha betydelse för synsättet på entreprenörskap och vissa val inom drivandet av företag.

Tabell 1. *Sammanställning av respondenter*

Respondent	Företag idag	Startat första företag	Ålder
Entreprenör 1 (E1)	Driver företag inom maskininlärning	18 år	48 år
Entreprenör 2 (E2)	Driver företag inom bokningssystem	21 år	38 år
Entreprenör 3 (E3)	Driver företag inom medtech (medicinteknik)	19 år	33 år
Entreprenör 4 (E4)	Driver företag inom konsultverksamhet	45 år	54 år
Entreprenör 5 (E5)	Driver företag inom kosmetika och hygienartiklar	47 år	60 år
Entreprenör 6 (E6)	Driver företag inom fastighetsförvaltning	20-årsåldern	42 år

Under uppsatsens resultatredovisning och diskussion benämns varje entreprenör med ovan nämnda förkortningar.

### 3.4.2 Analysmetod

Vi började med att transkribera intervjuerna ordagrant eftersom det ger en stadig grund att börja på. När transkriberingen var klar delades intervjuerna in i olika teman: definition av finansiell kompetens, utbildning, grund till uppstartandet av företag, riskhantering, motgångar, partnerskap, finansiering av bolag, planering och lansering av produkter och tjänster. Därefter

analyserades innehållet fråga för fråga från respektive respondent för att sedan placera in deras svar under valda teman. Utifrån dessa teman kunde vi hänvisa respondenterna till logikerna effectuation och/eller causation med hjälp av vår teoretiska referensram. Allt eftersom vi skrev fann vi nya vinklar och kunde därmed finna intressanta skillnader och likheter mellan respondenterna. Vi försökte utgå i ordningsföljd från valda teman men respondenterna svarade olika och tog upp andra saker på frågorna samt att det ställdes följdfrågor. Respondenternas svar ledde därför till att styckena i resultatredovisningen inte kommer i samma ordning för varje respondent. Då vi upptäckte att en del information saknades från första intervjun har vi haft återkommande kontakt med respondenten för att kunna göra förtydligande i resultatredovisningen. Processen kan liknas med Kvale och Brinkmanns (2014) vanligaste form av dataanalys, nämligen att koda respondenternas uttalanden. Kodning innebär att forskaren först läser igenom intervjuerna för att sedan koda om till relevanta avsnitt, det vill säga att forskaren binder samman nyckelord till textavsnitt. Genom kodning kan forskaren enklare identifiera ett uttalande (Kvale & Brinkmann, 2014).

Efter analysering av respondenterna och dess kopplingar till den teoretiska referensramen genomfördes en sammanfattning i slutet av varje respondent. Där sammanställdes varför respondenten beaktade effectuation och/eller causation i sina handlingar. Därefter placerades respondenten på en skala bestående av effectuation och causation. Detta för att skapa en tydlig bild för läsaren hur vi har tolkat respondentens svar och beteende. Vid val av placering på skalan har vi beaktat helhetsbilden av varje respondents beteende. Färgerna gör det tydligt att det är skillnad mellan effectuation och causation, ju starkare färg desto högre beaktning av logiken antas hos entreprenören. I mitten av skalan har vi valt att ha vit färg då respondenten beaktar både effectuation och causation i sitt entreprenörskap.

Under studien efterfrågas respondenternas relation till ovan nämnda teman. För hantering av motgångar och partnerskap fann vi endast en logik som förklarade entreprenörens beteende, denna var effectuation. Inom riskhantering fann vi även här endast en teori, men denna berörde causation. Detta gör att entreprenören vid dessa teman endast har analyserats utifrån om hans beteende stämmer överens med den logiken eller om det motsäger den.

Tabell nio som presenteras i slutdiskussionen nämner vilken nivå av finansiell kompetens som vi anser att entreprenören besitter utifrån vissa kriterier. Kategorierna som entreprenörerna delas in i är låg, medel och hög finansiell kompetens. Med låg finansiell kompetens menar vi att entreprenören har förståelse för finansiell kompetens men väljer att ta in ytterligare kompetens, det innebär även att entreprenören inte besitter någon finansiell utbildning. Medel finansiell kompetens definierar vi som att antingen har entreprenören

genomgått en finansiell utbildning eller att hen själv förlitar sig på sin finansiella kompetens i sitt arbete. Hög finansiell kompetens ser vi däremot som att entreprenören har genomgått en finansiell utbildning och även förlitar sig på sin finansiella kompetens inom företaget. Dock vill vi poängtera att alla entreprenörer är att betrakta som finansiellt kompetenta eftersom de har lyckats driva företag i över tio år.

### 3.5 Studiens giltighet och tillförlitlighet

Jacobsen (2002) betonar vikten av att empirin ska vara giltig, relevant, tillförlitlig och trovärdig. Tillförlitligheten och trovärdigheten kan beskrivas som att studien är reliabel vilket innebär att studien går att lita på. Giltigheten och relevansen innebär att studien är valid. Validiteten betonar vikten av att vi faktiskt mäter det som studien går ut på att mäta, så kallad intern validitet, och att de svar vi kommer fram till gäller för en större population, så kallad extern validitet eller generaliserbarhet. Eftersom intentionen med studien var att göra en djupgående undersökning med sex entreprenörer var vårt främsta fokus inte att kunna generalisera slutsatserna till en större del av populationen. Detta är något som vi är medvetna om och beaktar i studiens slutdiskussion genom att påpeka att det inte går att applicera av alla.

Respondenterna som vi har intervjuat är entreprenörer som utgår från egna erfarenheter vilket bidrar att studien blir relevant till dess syfte. För att ytterligare stärka studiens validitet har respondenterna fått ta del av respektives resultatredovisning för att granska och sedan återkomma. Ett annat sätt som har gjort studien valid är genom kontinuerliga handledningar och opponeringar av studenter i samma studiegrupp. Detta beskriver Jacobsson och Skansholm (2019) som ett sätt att förbättra validiteten för en studie. Vi har även valt att infoga ett flertal citat från respektive respondent i resultatredovisningen för att minska tolkningsfel och öka validiteten av studien.

Genom att intervjua respondenterna i en miljö där de känner sig trygga ökar reliabiliteten i vår studie. De har själva fått välja om intervjun ska vara fysisk eller digital. Vi har även förberett respondenterna på att intervjun beräknas ta mellan 45-60 minuter i utskickat mail om deltagande. Detta för att ge respondenterna en chans att utsätta tid och inte bli stressade under intervjuens gång. Dessa två åtaganden menar Jacobsson och Skansholm (2019) vara faktorer som gör att studiens reliabilitet ökar. Jacobsen (2002) förklarar att det finns en risk att undersökaren kan påverka resultatet av intervjun, denna risk kallas för intervjuareffekt. Ett sätt att minimera denna effekt är att inte ställa ledande frågor till respondenterna. Vi försökte undvika ledande frågor men under vissa intervjuer ställdes enstaka frågor som kan anses vara av

ledande karaktär, men detta var något vi beaktade vid analys av resultatredovisningen genom att inte lägga allt för stor värdering i dessa svar. Under de tre första intervjuerna fick respondenterna frågan om anonymitet. Under de tre sista valde vi att informera från början att studien är anonym. Detta gjordes för att respondenterna skulle bli mer frispråkiga vilket vi anser ger mer tillförlitliga svar. Dessa åtaganden ökar reliabiliteten för vår studie. Dock under en intervju genomfördes intervjun på en öppen plats, detta kan ha påverkat respondentens svar vilket gör att reliabiliteten minskar. Detta beaktades vid analys av denna respondents svar genom att försöka se samband mellan hans beteende vid de olika situationerna.

### 3.6 Etiska överväganden

Eftersom vi intervjuar entreprenörer kan det uppstå intrång i deras privatliv då fokus inte ligger på bolaget som de driver. Därför har det varit viktigt att säkerställa att vi inte har missförstått dem under intervjuerna. Detta har vi gjort genom att skicka ut resultatredovisningen till varje respondent för ett godkännande. Vi skickade även ut ett samtyckesavtal av att delta i studien som de fick skriva under. Dessa åtaganden är i enighet med Jacobsen (2002) och David och Suttons (2011) grundkrav som forskare bör arbeta efter vid en undersökning. Grundkraven är krav på privatliv och på att bli korrekt återgiven samt att informera om samtycke. David och Sutton (2011) nämner även att under hela forskningsprocessen behöver de etiska aspekterna beaktas med hänsyn och tas på allvar. Studiens respondenter har frivilligt medverkat i intervjuer samt tagit del av studiens syfte innan intervjuerna ägde rum och de fick information om att uppsatsen är anonym. Intervjufrågorna har utformats så att de inte gör intrång i respondenternas privatliv. Dessa åtaganden är ett sätt att ta hänsyn till etiska aspekter. Vi informerade även om att transkribering och ljudfiler sparas under hela forskningsprocessen vilket har godkänts av medverkande respondenter.

## 4. Resultat och analys

### 4.1 Entreprenör I

E1 är 48 år och har drivit företag inom teknikbranschen sedan hen var 18 år. Hen började direkt efter gymnasiet att bygga upp ett företags multimedia- och internetavdelning tillsammans med sin mentor. Därefter började hen starta upp egna företag där hen både har varit grundare och haft rollen som VD. Idag driver E1 ett företag inom dataprogrammering som fokuserar på maskininlärning. Företaget hade år 2020 19 anställda.

#### 4.1.1 Entreprenörens finansiella kompetens

Finansiell kompetens har E1 en bred definition på. Hen förklarar det som att förstå bokföring, kassaflöden, att tolka historiken utifrån ekonomin och att kunna lägga en plan som bygger på ekonomiska styrvärden. Hen beskriver också att det finns olika nivåer inom finansiell kompetens och att ovan nämnda är grunden. Nästa nivå innefattar att hantera detaljer såsom skatteeffekter och periodiseringar vilket hen anser vara ett hantverk som ekonomichefen ska utföra. Atkinson och Messy (2012) framhäver att planering av utgifter och uppbyggnad av ett finansiellt skyddsnät är positiva resultat av beteenden från ekonomiskt kunniga personer vilket förbättrar det ekonomiska välbefinnandet vilket överensstämmer med E1:s syn på finansiell kompetens. Eftersom E1 nämner att tolka historik utifrån ekonomin som en definition på finansiell kompetens så överensstämmer det med Rachapaettaiakom et.al. (2020) som anser att en låg finansiell kompetens beror på att en individ inte införskaffar sig den information som behövs för att inte hamna i ekonomiska svårigheter.

E1 har en gymnasial utbildning inom naturvetenskap och därefter började hen sitt yrkesliv. Under sin gymnasietid arbetade hen som programmerare och efter gymnasiet började hen bygga upp företag och har sedan fortsatt med det. Precis som att Anwar, Shuangjie och Ullah (2020) kommer fram till att både finansiell kompetens och yrkeserfarenhet krävs för att driva ett framgångsrikt företag så säger E1 att för att ett företag ska bli mer lönsamt behövs både finansiell kompetens och yrkeserfarenhet hos entreprenören. Den finansiella kompetensen är speciellt viktigt om företaget börsnoteras, men entreprenören behöver också besitta yrkeserfarenhet. Även Hussain et.al. (2018) studerar om utbildning och entreprenörskap korrelerar och kommer fram till att en högre utbildning inte är något som motiverar individer att bli entreprenör vilket mer överensstämmer med E1:s väg till att bli företagsgrundare då hen inte har någon eftergymnasial utbildning.

E1 har ingen i sin familj som tidigare startat företag utan tror att det är slumpen som ledde till att hen fick upp ögonen för att bli entreprenör vilket inte stämmer överens med GEM (2020). De framhäver att familjetraditioner kan vara en grund till att individer väljer att starta företag. E1 förklarar att under 90-talet var entreprenörskap inte fullt accepterat i samhället och det har därför inte varit den traditionella vägen att gå efter gymnasiet. E1 tror att eftersom hen direkt fick chansen att starta upp företag tillsammans med sin mentor så lärde hen sig väldigt mycket om företagande och fick ansvara för de områden som hen tyckte var intressanta.

Gällande finansiell kompetens förklarar E1 att hen besitter en viss finansiell kompetens men att ekonomi inte är hens styrka i företaget utan det är främst marknadsföring, teknik och försäljning eftersom det är vad hen vill arbeta med. När företaget har nått en viss nivå har E1 valt att ta del av andras kompetenser för finansiell styrning och ekonomiska tjänster. Detta motsäger Burchi et.al. (2021) teori till viss del om att ett företag drivs till framgång om entreprenören besitter en hög nivå av finansiell kompetens. Det överensstämmer däremot med Whitaker-Bryant (2020) som ser medvetenhet som den viktigaste faktorn och E1 visar här att hen är medveten om vilken nivå av finansiell kompetens hen besitter. E1 har dock valt att lära sig mer finansiella begrepp för att inte bli alltför beroende av andra personer i de ekonomiska besluten och för att hen som företagsgrundare har en skyldighet att hålla sig uppdaterad inom olika företagsområden. E1 förklarar också att det är viktigt att besitta en del finansiell kompetens som entreprenör eftersom det är något som efterfrågas hos intressenter, de vill ha finansiella rapporter i ett format som de är bekanta med. Det kan även dyka upp överraskningar på den finansiella delen vilket kan påverka verksamheten mycket. Att lära sig finansiella begrepp är något som Hussain et.al. (2018) menar kommer öka effektiviteten i ett företag vid förberedning av finansiella rapporter. Det är även något som gör att företagsgrundare kan hitta externa finansiärer. E1 menar på att hen främst har lockat externa finansiärer genom att sälja in sin företagsidé hos dem. Hen fokuserar på att sälja in en idé genom att måla upp en bild av möjligheterna med företaget och hur de är bäst lämpade för att lösa problem i samhället för att sedan fråga om den externa finansiären vill vara med på denna resa.

Jag stannar ju inte jättelänge på den delen av affärsplanen där jag går igenom de finansiella planen och dissekerar ner den i minsta detalj utan det blir en snygg kurva som oftast ser ut som en hockey-stick och så går jag vidare på nästa del. (Entreprenör 1, 2022)

E1 beskriver att eftersom investerare är intresserade av en plan så har företaget alltid en vision för hur det kommer se ut de kommande 18

månaderna. Visionen bryts ner i olika aktiviteter och därefter görs en uppföljning. Enligt Brealey et.al. (2019) genomför E1 då långtidsplanering eftersom planen sträcker sig över fler än 12 månader vilket är ett sätt att beakta causations logik i hens beteende.

E1 tar upp möjligheterna med att ha en partner vid uppstartandet av företag, både som en extern finansiär och som en medgrundare. En partner som tillskjuter kapital kan vara en fördel vid uppstartandet om produkten som du utvecklar behöver utvecklas direkt eftersom efterfrågan är just nu på marknaden. E1:s tankar om att ingå ett partnerskap vid uppstartandet är i linje med Society for Effectual Action, *Crazy Quilt Principle*, (2018). Crazy Quilt Principle tar upp att en entreprenör som ingår partnerskap i ett tidigt skede kommer inte ha likvida problem vid satsningen på marknaden. Om det däremot inte är någon brådska ser inte E1 det som det självklara valet. En annan möjlighet med att ta in en extern part är att en person utifrån bidrar med sin kompetens och erfarenhet till företaget. Dessutom kommer du som entreprenör att utveckla ditt nätverk vilket du inte hade gjort om du endast hade utgått från dig själv. Även här sammanfaller E1:s synsätt på partnerskap med Society for Effectual Action, *Crazy Quilt Principle*, (2018) som beskriver partnerskap som ett sätt att bygga nätverk på.

Vid partnerskap finns det även en nackdel enligt E1. Det är att en extern part kan ha åsikter och tankar om hur företaget ska drivas. Som entreprenör har du inte heller alltid möjligheten att driva igenom dina förslag om det är den externa parten som bidrar med kapitalet. E1 tycker det är viktigt att inte bli för emotionellt kopplad till sitt företag för när externa investerare kommer med i bilden så påbörjas försäljningen av ditt bolag. Detta eftersom externa parter i nio av tio fall vill få loss sin vinst i form av att sälja av sin ägarandel till slut. E1:s teori om att inte bli för emotionellt kopplad till sitt företag kan liknas med Society for Effectual Action, *Pilot in the Plane Principle*, (2018) princip Pilot-in-the-Plane. Vilken betonar vikten av att entreprenören bör ha personlig kontroll. E1 understryker även att det är viktigt att hitta en extern part som har liknande värderingar som en själv.

E1 har vid uppstartande av företag gått tillväga på olika sätt beroende på vad för typ företag det är och vilken situation hen har befunnit sig i. Vid uppstartandet av sitt nuvarande företag hade hen stor erfarenhet av entreprenörskap som hen ville skulle komma till användning och letade därför efter en ny utmaning att ha som heltidsjobb. Detta skiljer sig mot ett annat företag som hen valde att endast ha som kvällsaktivitet vid uppstartandet. E1 har alltid utgått från en idé och granskat hur marknaden ser ut idag och hur lösningen på produkten eller tjänsten som utvecklas ser ut. Detta motsäger till viss del Crazy Quilt Principle inom logiken för effectuation som hänvisar till att entreprenören får en idé utan att veta om det finns en förutbestäm



marknad för idén (Society for Effectual Action, *Crazy Quilt Principle*, 2018). E1 ser även över hur organisationen ska se ut eftersom det i sig är den största kostnaden och hur det ska finansieras. Eftersom hen är verksam inom teknikbranschen tycker hen det är viktigt att göra svårbegripliga och komplicerade saker mer förståeligt och enkelt för utomstående eftersom det är den första ansatsen till framgång. E1 förhåller sig till en plan som att: "En plan är bara en plan och det är något man får vara varse om eller bli varse om. Man ska inte följa för slaviskt men det är bra att ha en idé så man vet vilken riktning" (Entreprenör 1, 2022). Att veta vilken riktning företaget ska gå i stödjer Mintzbergs (1994) teori om att en plan är något som gör att organisationer strävar åt samma håll. E1:s sätt att se på planering stödjer både effectuation och causation då hen har en plan men inte följer den slaviskt. Causation står för att det är viktigt att planera eftersom det leder till ett framgångsrikt företag (Dahle et.al., 2012). Effectuation beskriver att under tidens gång kan det dyka upp oväntade saker som entreprenören bör ta lärdom av (Society for Effectual Action, 2011) vilket tolkas som underliggande i E1:s syn på en plan.

Vid lansering av nya produkter och tjänster berättar E1 att det främst handlar om efterfrågan på marknaden. Finns det en efterfrågan så går det att ta betalt för produkten. Eftersom E1 nästan uteslutande har utvecklat mjukvarutjänster och mjukvaruprodukter så menar hen att det alltid funnits en möjlighet att ha en hög marginal. E1 beskriver att hen inte börjar med en finansiell analys utan börjar med att hitta en hypotes om hur tillverkningsprocessen ska se ut. Denna process kan tolkas som att en typ av modell används för att ta fram tillverkningsprocessen. Detta medför att E1 har ett liknande sätt som Ax et.al. (2021) att se på planering för nya produkter och tjänster och även Chandler et.al. (2011) som indikerar på att causation innebär att entreprenören skapar en plan genom att först beakta möjligheterna och därefter vilka resurser som krävs.

E1 ser sig själv som en person som tar höga risker. Hen tycker att det är viktigt att vara provocerande på det sättet då det är ett sätt att bli ihågkommen av investerare. "Ja alltså, om man skulle göra samma sak som man gör på ett ISK eller en aktieportfölj så hade jag varit knallröd" (Entreprenör 1, 2022). Att ta risker är en roll som ett start-up bolag bör göra eftersom det leder till lägre konsekvenser om något skulle gå fel än vad det gör i ett etablerat företag. E1:s sätt att se på risker motsätter sig starkt Abad-Segura och González-Zamar (2019) teori om att ett företag bör beakta risker med försiktighet då det är den främsta förutsättningen för att få ett företag att överleva. E1 förklarar beroende på vad för typ av fråga det är så analyseras sannolikheten över att risken inträffar. Om det är en större risk som ska tas så krävs det att styrelsen blir informerade och då krävs det att en analys görs. Vid upprättande av en riskanalys beaktas causation i enighet med Brealey et.al. (2019) som

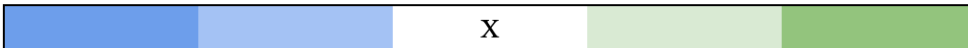
beskriver livet som oförutsägbart och betonar vikten av att göra en riskanalys för att undvika de risker som går att undvika.

Följande citat ser E1 som sin ledstjärna: Besvikelse är alltid en fråga om förväntningar” (Entreprenör 1, 2022). Hen ser på företagande som att även om det görs en stor ansträngning så går det inte alltid att lyckas. Precis som Lemonade Principle (Society for Effectual Action, *Lemonade Principle*, 2018) så säger E1 att misslyckande är något som händer och det är viktigt att inte vara rädd för det.

Sammanfattningsvis kan det ses som att E1 har förståelse för vad finansiell kompetens innebär då hen ger en bred definition på det. Hen berättar att hen besitter en viss finansiell kompetens men att det inte är hens styrka i företaget utan E1 har istället valt att ta hjälp av andras kompetenser inom de finansiella områdena. Detta tyder på att E1 är medveten om vilka kunskaper hen har vilket också kan ses som en finansiell kompetens.

E1 tillämpar både effectuation och causations logiker i sitt beteende och tankar kring företagande. Hen väljer att se en plan som positivt då det medför att företaget vet vilken riktning de ska förhålla sig till. Men hen väljer också att poängtera att planen inte är något som alltid följs exakt. Att upprätta en plan faller inom ramarna för causation, även E1:s vision om att ha en plan för de kommande 18 månaderna ses som causation. Vid uppstartande av företag har E1 alltid utgått från en idé men även valt att granska hur marknaden ser ut. Eftersom E1 talar om att planen inte alltid följs bokstavligt är det en indikation på att hen även tillämpar effectuation som poängterar att det hela tiden dyker upp nya saker som entreprenören bör ta lärdom av. E1 väljer att se möjligheter inom partnerskap eftersom det leder till att en del produkter kan produceras snabbare vilket medför att företaget kan möta efterfrågan på marknaden. Hen väljer också att se en nackdel med partnerskap vilken är att entreprenören inte själv får ta alla beslut för företaget. Båda dessa argument tillfaller effectuation vilken både ser partnerskap som något positivt men som också betonar vikten av personlig kontroll hos entreprenören. När det däremot kommer till lansering av nya produkter och riskhantering så tillämpas endast causation. Detta då E1 väljer att forma en hypotes om hur tillverkningsprocessen ska se ut vid lansering av produkter vilket tolkas som en typ av planering för produkten. Vid riskhantering väljer hen att göra analyser som talar om sannolikheten för att risken ska inträffa eftersom framtiden uppfattas som osäker.

Tabell 2. E1:s förhållningssätt till effectuation och causations logiker

Effectuation	Causation
	

## 4.2 Entreprenör 2

E2 är 38 år och startade sitt första bolag 2005 parallellt med hens ingenjörstudier på Högskolan i Halmstad. Efter det har E2 startat upp ett nytt bolag från grunden år 2008 som hen senare sålde. År 2019 köpte E2 ett redan befintligt bolag som är det bolaget hen driver idag och är även VD i detta bolag. Det bolaget som E2 driver idag hade åtta anställda år 2020. Det är ett bolag inom datakonsultverksamhet som tillhandahåller bokningssystem. E2 har även investerat i ett annat bolag där hen idag är ordförande och investerare. Hen håller även på att starta upp ett annat bolag utomlands.

### 4.2.1 Entreprenörens finansiella kompetens

E2:s syn på finansiell kompetens är i enighet med vad Atkinson och Messy (2012) menar, det vill säga att individens kunskap och medvetenhet anses vara nödvändigt vid finansiellt beslutsfattande. E2 definierar finansiell kompetens enligt följande:

Men finansiell kompetens vad innebär det för mig. Kanske ha tillräcklig kunskap för att kunna använda dem verktyg som faktiskt finns, alltså finansiell planering med budgetar och liknande, veta vilka möjligheter som finns med lån och skapa vissa hävstänger där, kapitalanskaffning är ett annat område inom finansiell kompetens tänker jag. Hur går jag tillväga, hur skaffar jag investerare, hur ser den processen ut och så vidare. (Entreprenör 2, 2022)

Atkinson och Messy (2012) tar även upp att individens attityd och beteende är viktiga komplement för finansiellt beslutsfattande. E2 har bra attityd kring sin finansiella kompetens. Hen känner sig självsäker och anser att hen besitter en god grund av finansiell kompetens. Detta då hen haft ett intresse för det tidigare samt byggt upp den finansiella kompetensen successivt. Även Ye & Kulathunga (2019) betonar att entreprenörers attityd påverkar beslutsfattande och därmed företagets fortlevnad. När det kommer till E2:s beteende är hen gärna inblandad i ekonomiska beslut som tas i företaget. Hen anser även att nyttja styrelsens kompetens vid större beslut är något att rekommendera för att hamna rätt.

Grunden till varför E2 valde att starta företag anser hen har följt med sedan barnsben. E2:s mamma har tidigare varit VD på olika bolag, bland annat på ett konsultbolag med runt 30 anställda. Hen nämner att hens mamma har varit en inspirationskälla till drivandet av företag och den gemenskap som uppstår vid färre antal anställda. Shaw och Sørensen (2021) framhäver att om pappan i familjen har varit företagsgrundare har unga entreprenörer lättare att nå

framgång. I E2:s fall handlar det till stor del om att hans mamma varit en stor inspirationskälla vilket motsäger Shaw och Sørensen (2021) med det kan tala för GEMs (2020) teori som beskriver att familjetraditioner kan vara en grund till att en individ väljer att starta företag. E2 ser dock inte familjetraditioner som grund till valet av att starta företag utan mer att han ville ha en chans att påverka samt skapa en större inkomst än en vanlig månadslön. Detta är något som kan kopplas an till principen Pilot-in-the-Plane Principle. Denna princip utgår ifrån entreprenörens vilja om att vara sin egen chef som gör det möjligt för entreprenören att arbeta som de vill, när de vill samt prioritera vad de vill arbeta med. Detta upplevs som en känsla av frihet och ett bevis på önskan av kontroll (Society for Effectual Action, *Pilot in the Plane Principle*, 2018).

E2 anser att ekonomisk utbildning påverkar finansiell kompetens positivt. Individer skaffar sig en bred teoretisk kunskap men samtidigt påpekar han att den teoretiska kunskapen inte alltid innefattar aspekter som kan uppstå i praktiken, exempelvis hur entreprenören agerar vid uppsägning eller vid förlust av en miljon kronor. Detta stämmer överens med att finansiell utbildning är ett sätt för entreprenören att utveckla den finansiella kompetensen som behövs vid finansiellt beslutsfattande (Cossa et.al., 2018). Efter analys av E2:s svar kan det utläsas att finansiell utbildning inte är något som han prioriterar även fast han anser att det är positivt. E2 har erfarenhet av att lyckas driva företag även fast han inte har någon finansiell utbildning. Detta motsäger Abad-Segura och González-Zamar (2019) som påpekar att utbildning är viktig faktor för att företaget ska nå framgång. Enligt Anwar et.al. (2020) är yrkeserfarenhet och finansiell kompetens mycket relevanta för att SME-företag ska prestera och nå framgång. Detta är något som kan hänvisas till E2:s svar eftersom han menar att en kombination av att entreprenören är duktig på det han gör och vet hur han ska prissätta, det vill säga att en kombination av yrkeserfarenhet och finansiell kompetens är det bästa för att uppnå lönsamhet i företaget.

E2 menar att utveckling av den finansiella kompetensen främst handlar om att skaffa kompetenta personer runt omkring sig för att lära sig samt ta till vara på tillfällen där dessa personer finns som exempelvis i olika nätverk. Att ha relevant yrkeserfarenhet är något som Anwar et.al. (2020) betonar för att SME företag ska nå framgång. Detta kan kopplas an till E2:s teori om "learning by doing", det vill säga att han lär sig av händelser som sker i företaget som då blir en typ av yrkeserfarenhet. Hossain (2020) menar att finansiell kompetens bidrar till att entreprenören har större möjligheter att skaffa sig kunskaper och färdigheter för att i större utsträckning kunna fatta snabba och sunda ekonomiska beslut i företaget. Som tidigare nämnt anser E2 att han besitter en god grund av finansiell kompetens. Med stöd av Hossain (2020) kan det konstateras att E2 besitter en god grund av finansiell kompetens eftersom han hela tiden strävar efter att skaffa kunskap av sin

omgivning, som exempelvis av sin revisor, för att nästa gång kunna fatta ett mer sunt och snabbt beslut för företaget. Whitaker-Bryant (2020) presenterar olika teman som småföretagare kan använda sig av för att skapa en gynnsam utveckling av den finansiella kompetensen. Några av dessa är att läsa böcker, ta lärdom av andra samt bygga upp ett brett kontaktnät. Alla dessa aspekter är något som E2 beaktar i sitt entreprenörskap. Detta eftersom hen läser populärkultur-böcker inom ekonomi och är aktiv i olika nätverksorganisationer, samtalar med sin revisor, jurist, bankman eller någon annan kompetent person för att lära sig på vägen. E2 betonar vikten av att ha ett bra kontaktnät för att skapa ett förtroende till dem som gör att saker går lättare och smidigare. Det är även positivt med ett bra kontaktnät vid hantering av motgångar då hen påstår att hen har någon att bolla lösningar med. Enligt Whitaker-Bryant (2020) är den viktigaste faktorn för att en entreprenör ska öka sin finansiella kompetens medvetenheten om vilken kompetens hen besitter och inte för att kunna ta hjälp i dessa olika situationer. Vilket är något som E2 beaktar i sitt entreprenörskap då hen tar hjälp och får råd för att klara av tuffa utmaningar som hen inte klarar av på egen hand.

För att finansiera ett bolag under olika processer som exempelvis vid uppstartandet av företag menar E2 att val av finansiering beror på vad företaget vill åstadkomma. Det handlar om vilken bransch som företaget är verksamt inom, hur eftertraktat företagets produkt eller tjänst är och hur många konkurrenter som finns på marknaden. E2 driver för tillfället olika företag parallellt med varandra. I ena använder hen sig endast av eget kapital som hen själv har satsat i bolaget. Medans i det andra bolaget arbetar hen med externa finansörer eftersom hen påstår att det krävs externt kapital för att företaget ska ha en chans på marknaden. Dock poängterar hen att om företaget klarar sig utan externa finansörer bör de undvikas då pressen på entreprenören minskar. Efter att ha analyserat E2:s beteende framkommer det att hen har valt de finansieringsalternativ som passade tillfället och företaget bäst. Detta är något som Rachapaettaiakom et.al. (2020) framhäver, att entreprenörens kunskap om införskaffning av kapital är avgörande vid uppstartandet och fortlevnad av företaget. Vid införskaffning av externt kapital betonar E2 vikten av att försöka orientera sig och läsa på, det vill säga att entreprenören ska ha en känsla av hur det fungerar. Det kan även vara en fördel att ha någon vid sin sida som exempelvis en jurist för att säkerställa att kloka avtal har slutits. Vilket även detta är en viktig kunskap som entreprenören bör besitta vid införskaffandet av kapital. Hussain et.al. (2018) menar att om en entreprenör har god finansiell kompetens kan företaget optimera sin kapitalstruktur och förbättra tillgång till finansiering som i sin tur framhäver tillväxt. Att besitta finansiell kompetens för att skapa tillväxt är något som E2 lyfter fram. Detta eftersom hen menar att för att skapa tillväxt krävs investeringar vilket i sin tur kräver finansiell kompetens. Dels för att

veta vilken typ av investering som bör genomföras men även förmågan att veta vilka möjligheter som finns inom kapitalanskaffning.

Enligt Abad-Segura och González-Zamar (2019) krävs det att entreprenörer beaktar risker med försiktighet då det anses vara den främsta förutsättningen för att ett företag ska överleva.

E2 vill gärna minimera riskerna vid beaktandet av vad företaget ska åstadkomma då det inte finns några garantier för vad framtiden visar. Vilket ligger i linje med Abad-Segura och González-Zamar (2019) poäng. Men E2 menar dock att entreprenörer ofta behöver ta en liten risk för att lyckas åstadkomma något. Även Ye & Kulathunga (2019) betonar att entreprenörens riskattityd har stor inflytande på fortlevnad i SME-företag.

Jag ser ingen vits med att ta risk för riskens skull, utan snarare tvärtom minimera risken så mycket det går men det är klart i något läge blir det såklart men vänta nu såhär lite risk då går det inte att åstadkomma något liksom så man måste också ta risk och det gäller nästan allt här i livet.  
(Entreprenör 2, 2022)

E2 har som tidigare nämnts startat upp olika bolag. I det första företaget handlade det om en möjlighet som dök upp genom att hens partner till det företaget hittade det till försäljning på marknaden och behövde E2:s intelligens på tekniksidan. Därefter analyserade de förutsättningarna på vad som fanns i företaget samt hur de kunde utveckla det. Detta kopplas an till Chandler et.al. (2011) teori om logiken causation eftersom enligt dem skapar entreprenören en plan genom att först betrakta möjligheterna med affärsidén och därefter vilka resurser som krävs. Det andra företaget som E2 startade utvecklades genom det första företaget då de upplevde ett marknadsbehov och tog möjligheten att vidareutveckla idén. Eftersom E2 utnyttjade en befintlig marknad kan hen anses ha ett causation tänk utifrån Gabriellsson och Politis (2011) sammanställning av Sarasvathy (2001, 2008) och Sarasvathy och Dew (2005) teori om effectuation och causation. Det kan även ses som att E2 utgår från logiken effectuation som handlar om ett pågående tankesätt och entreprenörens förmåga att etablera säljbara produkter och tjänster på marknaden vilket bidrar till avancemang av idéer (Society for Effectual Action, 2011). Detta då E2 utifrån ett marknadsbehov utvecklade sitt bolag för att lyckas möta marknadens efterfrågan. Dock motsäger sig detta Society for Effectual Action, *Crazy Quilt Principle*, (2018) teori eftersom den påstår att entreprenören ofta får idéer utan att veta om det finns en förutbestämd marknad. Det bolag som E2 driver idag köpte hen som befintligt på marknaden och har sedan vidareutvecklat idén. Här finns likheter gentemot hur E2 startade sitt första företag.

E2 betonar vikten av att vara minst två vid ett uppstartsläge av ett företag för att inte vara själv med allt. Även detta kan kopplas an till effectuation. Detta då Society for Effectual Action (2011) menar att genom användning av effectuation kommer entreprenören hitta samarbetspartners som hen kan genomföra satsningen med, vilket E2 gjorde vid uppstartandet av det första bolaget. Även Society for Effectual Action, *Crazy Quilt Principle*, (2018) menar att genom att ingå i partnerskap vid uppstartandet av företag kommer det minska osäkerheten för företagets framtid. E6 nämner att fördelarna med att ingå ett partnerskap där externa finansiärer kopplas in är att det skapas möjligheter som inte fanns i bolaget innan då de har mer pengar att arbeta med. Dock ser E2 även utmaningar med att ingå partnerskap då hen menar att bolaget lever på tillgångar som är begränsade och det kan därmed vara svårt att ställa om till att nå lönsamhet i bolaget. Hen poängterar att det är klokt att välja från fall till fall om bolaget behöver ta in externa finansiärer eller inte.

Sen skapar det också utmaningar för någonstans blir det att man vänjer sig vid att bränna en viss mängd pengar varje månad trots att intäkterna inte riktigt finns där och det kan ju lätt bli lite osunt. Man lever på tillgångar som man egentligen inte har eller är begränsade i tid i alla fall. Det kan vara svårt att ställa om till att kämpa sig upp till riktig lönsamhet så att jag ser det också som en utmaning. (Entreprenör 2, 2022)

Affordable Loss Principle är en annan princip som Society for Effectual Action, *Affordable Loss Principle*, (2018) nämner. Denna princip handlar sammanfattningsvis om att entreprenören ska fokusera på vad hen har råd att förlora i samband med drivandet av företaget snarare än vad hen kommer tjäna på att driva företaget. E2 menar att vid lansering av nya produkter eller tjänster fokuserar de i första hand på vad de vill åstadkomma för att skapa värde för kunden snarare än vad de har råd att förlora. I andra hand fokuserar de på hur de ska lösa finansieringsbehovet, det vill säga om företaget klarar av att finansiera det själva eller om de behöver ta in en extern part. Beroende på hur stor utmaningen är uppstår det olika finansieringsbehov. När finansieringsbehovet är löst berättar E2 att det handlar om att förstå vilken nytta företaget skapar samt vilka möjliga intäkter som skapas. E2 fokuserar alltså inte på vad hen har råd att förlora vilket motsäger Affordable Loss Principle.

E2 har skrivit en del affärsplaner men menar att det inte har varit drivande i företaget. I de tidigare bolagen har det handlat mer om "trial and error" än att följa en plan.

Och sen plan och plan, det är väl klart jag har skrivit såna affärsplaner sådär ibland men den har ändå inte riktigt varit drivande, det har ändå varit okej vad har vi för nuläge, okej vad skulle vi kunna åstadkomma, amen det här gör produkten bättre och här skulle säkert luckan vara, så att mer trial and error än grandiosa planen. (Entreprenör 2, 2022)

I det bolaget E2 driver idag har de målat upp de kommande tre till fyra åren med omsättningsmål, vart de vill komma med produkten, vilka förbättringar som behövs i teamet och vilka rekryteringar som behövs göras. De har även satt en vision till 2025. Dock menar E2 att för att kunna göra en vettig plan krävs det en viss mognad, det vill säga lära känna branschen, och att entreprenören prövar sig fram. Annars vet inte entreprenören vad som bör finnas i planen. Denna vision är ett tecken på att företaget inte följer en strikt planering utan ser det som en pågående process vilket överensstämmer med effectuation (Society for Effectual Action, 2011).

Sammanfattningsvis framkommer det att E2 besitter en god grund av finansiell kompetens då hen uppfattas som finansiellt kunnig. Vi anser detta då hen i enlighet med teorin är väl medveten om vilken finansiell kompetens hen besitter och utnyttjar sitt nätverk vid svåra utmaningar. Hen har även kunskaper om införskaffning av kapital vilket anses vara avgörande vid uppstartandet och fortlevnad av företag. E2 är intresserad och vill gärna lära sig av sin omgivning. I och med detta anser vi att hen är en entreprenör som lyckas driva företag på ett effektivt sätt och vet vad det är som skapar tillväxt i företaget.

Efter att ha analyserat E2 svar och beteende kan det konstateras att hen har influenser från både effectuation och causation. Vid uppstartande av de olika företagen har E2 använt sig av både effectuation och causation. Det handlar om vilka förutsättningar som skapas för entreprenören som avgör hur hen går tillväga. I bolaget E2 driver idag har de målat upp mål för de kommande tre till fyra åren. Vid vidare analys av E2:s svar gällande om bolaget följer en särskild planering och om den är detaljerad framkommer det att de endast använder sig av en vision de har. Det vill säga att de har inte en strikt planering som de följer för att uppnå dessa mål. Detta innebär att vi anser att E2 lutar mer åt effectuations logik då hen använder process som strategi. E2 framhäver partnerskapet som en viktig del vid drivandet av företag då det bidrar till möjligheter som inte hade funnits om hen skulle genomföra det själv, vilket även detta innefattas i effectuation. Något som motsäger effectuation är att E2 inte fokuserar på vad hen har råd att förlora vid lansering av nya produkter. Det som tyder på att E2 använder causation är att hen ser på risker med försiktighet och vill gärna minimera dem.



Tabell 3. E2:s förhållningssätt till effectuation och causations logiker

Effectuation	Causation
X	

### 4.3 Entreprenör 3

E3 är 33 år och startade sitt första bolag 2008 när hen var 19 år. Bolagen E3 driver idag startade hen år 2009 och 2013. Det företag som hen startade år 2009 är ett företag där hen håller i föreläsningar. Det som E3 startade år 2013 är ett företag inom medtech där de tillverkar medicinska och dentala instrument samt tillbehör till detta. I detta bolag är E3 vice VD där hen främst har hand om försäljning, patent, produktutveckling och drift av företaget. Bolaget hade åtta anställda år 2020.

#### 4.3.1 Entreprenörens finansiella kompetens

Enligt E3 innebär finansiell kompetens att sätta upp planer och utgå från dem. Hen menar att det handlar om att skapa bra planer för att se det ekonomisk, det vill säga det företaget tjänar pengar på i slutändan. Även att veta vart företaget ska lägga sina resurser för att vara så effektiva som möjligt ser hen som finansiell kompetens. Dock anser E3 att hen inte besitter en särskilt god grund av finansiell kompetens då hen i grunden är ingenjör. Enligt Atkinson och Messy (2012) innefattar finansiell kompetens individens medvetenhet. Vilket därmed kan ses som att E3 ändå besitter en del finansiell kompetens då hen vet vart hens begränsningar går inom finansiellt beslutsfattande. Detta eftersom E3 har flera personer runt omkring sig som styrelse och VD som är med och fattar ekonomiska beslut och bestämmer planerna. Detta ligger i linje med Whitaker-Bryant (2020) som menar att den viktigaste faktorn för att en entreprenör ska öka sin finansiella kompetens är medvetenheten om vilken kompetens hen besitter för att kunna ta hjälp i olika situationer.

Grunden till varför E3 valde att starta sitt första företag var från ett UF-företag hen drev tillsammans med några klasskompisar och som blev väldigt lyckat under skolarbetet. Efter gymnasiet omvandlades UF-företaget till ett vanligt företag. Hen har alltså lyckats skapa företag där grunden för entreprenöriellt tänkande kom från slumpen. Enligt Shaw och Sørensen (2021) kommer unga entreprenörer driva mer framgångsrika företag om pappan i familjen varit företagsgrundare. Detta är inget som kan kopplas an till E3 eftersom hens föräldrar inte startat upp eller drivit företag. Dock berättar E3 att hens familj har en positiv inställning till entreprenörskap och är uppmuntrande till det. Hen menar att utan familjens stöd är det lätt att tappa motivation när hen hamnar i svårigheter eller problem av olika slag. Även E3:s partner har

entreprenörskap i familjen vilket gör att E3 har kunskap om vad det innebär att vara företagare.

E3 har en kandidatexamen inom utvecklingsingenjör där hen berättar att de läste en del kurser som innefattande grunder inom ekonomiskt tänkande. Hen har även läst en magister om ekonomiska strategier för mindre och innovativt tänkande företag. Hen menar att denna utbildning hen läste passade det företag som hen driver idag. Trots att E3 har läst ett flertal kurser inom ekonomi anser hen att hens expertområde inom företaget inte är finansiell kompetens utan produktutveckling. Produktutveckling hänför sig till hens ingenjörsutbildning. E3 menar att under resans gång har hen prioriterat produktutveckling som i sin tur har haft ökade kostnader där hen påstår att en ekonom hade tagit andra beslut. Enligt Cossa et.al. (2018) utvecklas den finansiella kompetensen genom finansiell utbildning. Eftersom E3 genomfört några kurser inom finansiell utbildning har hen ändå en grund inom finansiellt tänkande. Hen anser att merparten av det hen kan om finansiellt tänkande kommer från utbildningen och en liten del från erfarenhet. E3 menar även att det som påverkar ett företags lönsamhet bäst är yrkeserfarenhet från rätt bransch snarare än den finansiella kompetensen. Men den finansiella kompetensen är inte helt uteslutande. Detta ligger i linje med Anwar et.al. (2020) då de menar att yrkeserfarenhet har en betydande påverkan på ett företags prestationer men även att finansiell kompetens är relevant för dess lönsamhet.

E3 påstår att utbildning är en viktig faktor för att kunna driva ett framgångsrikt företag. Hen själv har genomfört och planerar att genomföra olika fristående kurser för att öka kunskapen inom entreprenörskap. Dessa kurser handlar inte enbart om ekonomiskt tänk. Whitaker-Bryant (2020) nämner att gå olika kurser är en strategi som en entreprenör bör beakta för att utveckla den finansiella kompetensen. Dessa entreprenöriella kurser är även ett aktuellt ämne för Sverige då regeringen anser att det är central del för Sveriges fortsatta tillväxt och konkurrenskraft (Regeringskansliet, 2020). Även Abad-Segura och González-Zamar (2019) poängterar att finansiell utbildning påverkar entreprenörens kreativitet och beslutsförmåga. Efter analys av E3:s svar kan det konstateras att hen värdesätter utbildning högt för att kunna driva ett framgångsrikt företag.

För att finansiera ett bolag under uppstartandet av företag har E3 valt att finansiera dem på olika sätt. I de första två bolagen har företaget inte tagit in någon extern finansiering utan det räckte med ett startkapital för att få igång verksamheten. Det tredje bolaget var mer kapitaltungt då hen skulle ta fram och produktutveckla proteser och krävde därför extern finansiering. Hen började omgående efter examen att söka olika bidrag och utvecklingscheckar för att finansiera produktutvecklingen. Hen lyckades få ihop ett kapital för att

produktutveckla idén som hen redan hade. Av kapitalet hen fick in kom de ungefär halvvägs till en färdig produkt. Med detta koncept sökte hen olika investerare och affärsänglar och fick därmed in större kapital för att utveckla produkten till färdig produkt. E3 har använt sig av olika strategier för att starta upp sina verksamheter. Dessa verksamheter skiljer sig åt gällande hur pass kapitaltung verksamheten är vilket har lett till olika finansieringar. Rachapaettaiakom et.al. (2020) framhäver att entreprenörens kunskap om införskaffning av kapital är avgörande vid uppstartandet och fortlevnad av företaget. Vilken därmed kan hänföras till E3:s beteende gällande införskaffning av kapital.

E3 anser själv att hen är en risktagande person. Hen menar att många entreprenörer ser på risker som lösbara. E3:s attityd till risk motsäger Abad-Segura och González-Zamar (2019) påstående om att individer bör beakta risker med försiktighet för att få bolaget att överleva. För att hantera riskerna försöker de inom bolaget identifiera dem så fort som möjligt för att sedan kunna hantera dem. Beroende på vilken typ av risk som bolaget stöter på så hanteras de på olika sätt, men alla utgår från en aktivitetsplan för hur bolaget ska komma förbi dessa risker. Riskerna hamnar även på olika delar i bolaget beroende på vilken del som omfattas av risken. Exempel på olika risker kan vara patentrisk och försäljningsrisk.

Jag är väl relativt risktagande, jag vet inte, jag har fått för mig att det är något som många entreprenörer är, att man ser inte positivt på risker men man ser dem som lösbara även om man själv när man startar företag inte riktigt vet hur, så vet man att man kommer lösa dem och komma över dem. (Entreprenör 3, 2022)

Sarasvathy (2001) beskriver att causations logik sammanfattningsvis handlar om att göra analyser för att försöka förutsäga en osäker framtid och därmed kunna kontrollera den. Detta kan ses som en typ av riskhantering. E3 nämner att riskerna som kan uppstå i bolaget ska ingå i affärsplanen och de olika business case som bolaget lägger fram. Redan här genomförs analyser för att försöka förutsäga den osäkra framtid som bolaget står inför. Brealey et.al. (2019) menar att företagets ägare bör kontinuerligt beakta omvärlden för att undvika de risker som kan uppstå. De menar att företaget bör arbeta med en riskanalys. E3:s bolag har ingen tydlig riskanalys utan försöker identifiera risker löpande i form av SWOT-analyser samt väva in riskerna under respektive område i bolaget. Även motgångar är något som kan uppstå hos entreprenören. Här menar E3 att det viktiga är att ha en positiv inställning till motgångarna och att utgå ifrån att hen kommer att lösa dem. Detta kopplas tydligt an till Lemonade Principle där det beskrivs att entreprenören bör tänka

positivt vid bemötandet av motgångar (Society for Effectual Action, *Lemonade Principle*, 2018).

E3 har startat upp och drivit tre olika bolag. Det första bolaget grundade sig i ett UF-företag där hen efter gymnasiet startade upp samma bolag. Hen hade då en färdig affär och marknad från UF-året som redan var etablerat. Det andra företaget som hen driver än idag grundade sig i att vara en tjänst i form av föreläsningar som efterfrågas av kunder, här fanns alltså redan en marknad för E3 som hen tog till vara på. I Gabrielsson och Politis (2011) sammanställning av Sarasvathy (2001, 2008) och Sarasvathy och Dew (2005) teorier om effectuation och causations logiker framkommer det att entreprenörer som utnyttjar befintliga marknader anses ha ett tänk inom causation. Detta kan kopplas an till E3 då hen vid uppstartandet av företaget lyckades utnyttja en marknad som efterfrågade en tjänst av hen. Dock kan det även ses som att E3 utgår ifrån effectuations logik då hen utifrån ett marknadsbehov utvecklade sitt bolag för att lyckas möta det marknadsbehovet. Detta eftersom effectuation handlar om ett pågående tankesätt och entreprenörers förmåga att etablera säljbara produkter och tjänster på marknaden vilket bidrar till avancemang av idéer (Society for Effectual Action, 2011). Det tredje bolaget som hen också driver idag grundade sig i att hen själv upplevde ett behov som patient gällande proteser. Här fanns alltså ingen färdig affär från början eller en marknad som efterfrågade produkten. Det handlade om E3:s egna erfarenheter om att något saknades på marknaden och hen började utveckla det för att lösa hens egna behov. Detta är något som kan kopplas an till Society for Effectual Action, *Crazy Quilt Principle*, (2018) då de påstår att en entreprenör ofta får en idé utan att veta om det finns en förutbestämd marknad. Gabrielsson och Politis (2011) tar även upp i sin sammanställning att entreprenörer som tillämpar effectuation använder sin kreativitet för att skapa nya marknader. Här kan det alltså konstateras att det är vilka möjligheter och förutsättningar som skapas för E3 som avgör hur hen går tillväga vid uppstartandet av företag och därav använder sig hen av både causation och effectuations.

Society for Effectual Action (2011) menar att genom användning av effectuation kommer entreprenörer hitta samarbetspartners som hen kan genomföra satsningen med. Detta är något som även E3 lyfter fram. Hen menar att det är viktigt att ha bra samarbetspartners som hen trivs med för att lyckas driva företaget framåt, som till exempel producenter. Hen påpekar att den personliga kopplingen har en betydande roll. E3 påstår även att det är fördelaktigt att ingå partnerskap då individer delar på bördan och får dubbelt så mycket arbete gjort. Vilket Crazy Quilt Principle kan antyda, att ingå i partnerskap redan i ett tidigt stadie av uppstartandet kommer minska osäkerheten för företagets framtid (Society for Effectual Action, *Crazy Quilt Principle*, 2018).

Vid lansering av nya produkter berättar E3 att de har flera olika koncept för framtida produkter som de väljer mellan. Hen menar att de endast kan göra en produktutveckling åt gången. För varje koncept konstruerar de business case som innehåller hur deras lösning blir det bästa alternativet på marknaden, hur stort behovet är, hur de ska få ut produkten på marknaden samt en budget som innefattar förväntad försäljningsvolym, försäljningspris och produktionspris. Sedan analyserar de dessa business case och väljer det som sticker ut mest med hänsyn till produktens kostnader och avkastning. E3 fokuserar inte på vad hen har råd att förlora vilket motsäger *Affordable Loss Principle* som innebär att entreprenören ska fokusera på vad hen har råd att förlora i samband med drivandet av företaget snarare än vad hen kommer tjäna på att driva företaget (Society for Effectual Action, *Affordable Loss Principle*, 2018). De business case som E3 använder kan ses som olika produktkalkyler vilket Ax et.al. (2021) anser vara nödvändiga att upprätta då framtiden är osäker. Därmed är E3:s kalkyler en typ av planering och hen utgår från causation.

Ja vi skulle göra den som sticker ut mest och vi vill gärna hitta blue oceans där vi kan utveckla något där det inte finns något liknande. Det finns ingen konkurrens på det området, lite så har vi lyckats med vår senaste produkt ... som är en snabbkoppling för proteser. (Entreprenör 3, 2022)

Vid uppstartandet av de första två bolagen har E3 inte använt någon affärsplan. Hen menar att det fanns en given marknad där kunderna efterfrågade något av hen och hen ansåg att det enklaste sättet att kunna fakturera hens produkt och tjänst var att starta ett företag. Det tredje bolaget som E3 startade är ett mer kapitaltungt bolag och har därmed haft en affärsplanering från början. Uppstartandet av det tredje bolaget överensstämmer med Chandler et.al. (2011) teori om causation eftersom enligt dem skapar entreprenören en plan genom att först betrakta möjligheterna med affärsidén och därefter vilka resurser som krävs, vilket även E3 utgick ifrån.

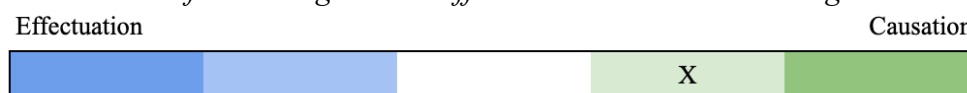
Ja vi följer väl planen och har gjort under alla år så gott vi kan. Det som är, ibland blir det ju svårigheter, det kan vara att man inte når upp till försäljning, det kan vara att produktutvecklingen går långsammare och kostar mer pengar än vad planen säger och då får man anpassa sig efter den situationen. Men vi gör planer och vi försöker följa dem, vissa år lyckas vi och andra år lyckas vi inte. (Entreprenör 3, 2022)

Dahle et.al. (2012) hävdar att planering är vägen till framgång för företag. De påstår att affärsplanen bör innehålla möjliga riskfaktorer då den blir mer realistisk, vilket E3 beaktar i sitt bolag då de försöker identifiera riskerna löpande men de behandlar även potentiella risker i deras affärsplaner och business case. Även Mintzberg (1994) betonar att om organisationen planerar är de mer benägna att främja allmänna förändringar.

Sammanfattningsvis framkommer det att E3 inte besitter den finansiella kompetens som litteraturen anser att en entreprenör själv bör ha för att kunna driva ett framgångsrikt företag. E3 använder sig av sin styrelse och VD för att fatta de mer ekonomiska besluten medan hen lägger mer tid på produktutvecklingen. Dock bör det poängteras att E3 är väl medveten om hens finansiella kompetens och tar därför hjälp i dessa frågor vilket i sin tur är en stor del av den finansiella kompetensen. E3 har kunskaper om vad det är som skapar tillväxt i bolaget samt vet hur hen ska driva ett företag på ett effektivt sätt trots att hen inte besitter den höga nivå av finansiell kompetens som litteraturen framhäver.

Efter att ha analyserat E3:s svar och beteende kan det konstateras att hen har starka influenser av causation i drivandet av företag. Men vid uppstartandet av företaget som E3 driver idag utgick hen främst från logiken inom effectuation då hen använde sin kreativitet för att skapa en ny marknad. Eftersom causation handlar om en plan som strategi och E3 värdesätter planering högt och använder sig av det i sin verksamhet anser vi att E3 lutar mer åt logiken inom causation. Hen använder sig kontinuerligt av olika riskmatriser för att försöka förutsäga den osäkra framtid som bolaget står inför, vilket även detta är ett tecken på causation. Något som däremot talar för effectuation är E3:s synsätt på samarbetspartners då hen anser att partnerskap är viktigt då individer delar på bördan och de får dubbelt så mycket gjort. Även E3:s hantering av motgångar talar för effectuation då hen har en positiv inställning till dem och utgår ifrån att hen kommer lösa dem. Vid lansering av nya produkter väljer E3 att inte fokusera på vad de har råd att förlora utan istället vad det är som sticker ut mest på marknaden, vilket motsäger effectuation. Hen använder sig av olika business case som kan ses som produktkalkyler vilket hänför sig till causation.

Tabell 4. E3:s förhållningssätt till effectuation och causations logiker



## 4.4 Entreprenör 4

E4 är 54 år och har sedan tidigare arbetat med försäljning. År 2013 startade hen tillsammans med sin partner ett företag inom specialiserad butikshandel och detaljhandel på internet. Under år 2019 hade företaget fyra anställda och E4 hade det övergripande ansvaret för flera delar av företaget men främst för försäljningen och ekonomin. År 2019 valde hen att sälja av sina aktier och arbetar idag som konsult.

### 4.4.1 Entreprenörens finansiella kompetens

Finansiell kompetens ser E4 som ett övergripande ansvarstagande vilket är den mest centrala delen i drivandet av ett företag. Om entreprenören själv inte besitter den så är det viktigt att ta hjälp av någon som är kompetent inom det området. Hen betonar vikten av att det är entreprenören som har ansvaret för företaget vilket gör att hen alltid måste ha koll även om hen väljer att inte göra allt själv som till exempel bokföring. E4:s definition av finansiell kompetens kan liknas med hur Atkinson och Messy (2012) väljer att definiera individens medvetenhet som en del inom finansiell kompetens. E4 berättar om ett tillfälle då hen använde sin medvetenhet i företaget genom att se att två personer var tvungna att sägas upp för att företaget inte skulle göra en stor förlust det året utan istället gå med vinst.

Anledningen till att E4 startade upp sitt företag var att hen valde att säga upp sig från sin dåvarande arbetsplats och fick ett erbjudande från sin partner att vara med på hans affärsidé. "Det var egentligen att jag klev på en idé som fanns men som med ganska så stor sannolikhet kanske inte hade blivit av om jag inte hade klivit på för dom hade nog inte tagit sig tiden" (Entreprenör 4, 2022).

GEM:s (2020) teori om att familjetraditioner kan vara en grund till att individer väljer att starta företag stämmer överens med E4. Det kan tolkas som att E4 har en familjetradition inom företag då hen lever med en företagsgrundare vilken hen tror har varit en inspirationskälla till beslutet att bli entreprenör.

E4 har studerat ekonomi på gymnasiet men har därefter inte gått någon utbildning inom finansiell kompetens. Detta är i linje med Hussain et.al. (2018) som indikerar på att individer som endast har en gymnasial utbildning är mer benägna att starta ett eget företag än de som även har en yrkesexamen. E4 talar om att hens finansiella kompetens har ökat främst genom tidigare arbete inom ekonomi och att finansiell kompetens växer genom ansvarstagande inom bolag. Anwar et.al. (2020) nämner att det är främst yrkeserfarenhet som påverkar ett SME företags lönsamhet och även E4 säger

att det är entreprenörens arbetserfarenhet som bidrar till att ett bolag hela tiden drivs framåt till skillnad mot om en person endast besitter finansiell kompetens. E4 har genom sin arbetslivserfarenhet lärt sig att läsa resultatrapporter och balansrapporter vilket är något som enligt Abad-Segura och González-Zamar (2019) gör att entreprenören har förmågan att bidra till att företaget överlever på konkurrerande marknader och att tillväxten i företaget ökar.

Vid uppstartandet av företaget kom E4 i kontakt med ett rådgivande nätverk som arbetar för att hjälpa nystartade bolag att nå framgång. Genom nätverket fick E4 positiv feedback och råd om vilka delar som var viktiga att satsa på och vilka marknader som företaget borde etableras på. Tillsammans med den kompetens som nätverket bidrog med så myntades en gedigen affärsplan.

För tar man hjälp från början så, det är som när jag träffar mina kunder idag, bara den insikt och erfarenhet som jag har med mig, som jag kan dela med mig av, den är guld värd för du kan korta av ressträckan väldigt mycket genom att ta rätt hjälp. (Entreprenör 4, 2022)

Dessa delar av E4:s entreprenörsresa går i enlighet med Whitaker-Bryant (2020) teori som uppger att småföretagare kan öka sin finansiella kompetens genom att bygga upp ett brett kontaktnät, utbilda sig själv genom att lyssna på andra och använda externa källor som till exempel att skapa ett team.

Att ingå i partnerskap vid uppstartandet av företag ser E4 främst som en fördel men betonar även att det inte behöver vara en partner utan det kan också vara en anställd.

Det finns fler möjligheter. En dag är jag upp och en dag är du ner, så växeldrar man lite och man kan fira små segrar tillsammans. Så jag ser ju jättemånga fördelar med att ha en partner eller kompanjon men det kan ju också vara någon som man tar in som anställd. (Entreprenör 4, 2022)

Hen understryker dock att det alltid är viktigt att ingå avtal och om en ny delägare ska tillsättas bör denne kunna bevisa att hen är en tillgång för företaget innan ett beslut tas. E4:s tankar kring partnerskap stämmer överens med Society for Effectual Action, *Crazy Quilt Principle*, (2018) som ser partnerskap som ett sätt att minska osäkerheten för företagets framtid. Principen går ut på att integrera med samarbetspartner och bygga nätverk för att hitta rätt marknader att satsa på. E4 har tidigare nämnt att hen ser integration med andra kompetenta människor som en fördel i ett företags utvecklingsprocess.



En typ av partnerskap kan vara att ta in en extern finansiär och i det skedet förklarar E4 att det är viktigt att veta vad företaget behöver. "Det handlar om att verkligen känna, veta vad man behöver och också följa hjärtat väldigt mycket så att man har den här samsynen om vad är det vi vill egentligen" (Entreprenör 4, 2022). När E4 har använt sig av externa finansiärer har det alltid varit betydelsefullt med personkemi och att finansiärerna väljer att investera i hela företaget och inte bara produkten. För E4 har det även varit viktigt att det är ett ömsesidigt utbyte av kontakter och kompetens och att båda har en gemensam bild av vad företaget ska åstadkomma. Detta kan tolkas i enighet med Tillväxtverket, *För företag*, (2021) som ser finansiering tillsammans med nätverk och kunskap som centrala faktorer för hållbart företagande och utveckling av nya affärsidéer. En nackdel enligt E4 med att ta in en partner för tidigt i företaget är företaget inte är värt så mycket och för varje delägare som tas in så kommer entreprenörens egen ägarandel minska. Detta kan leda till att entreprenören blir minoritetsägare och inte själv har möjligheten att styra över företags beslut utan blir beroende av resterande delägare. Denna nackdel går hand i hand med Pilot-in-the-Plane Principle som handlar om den personliga kontrollens betydelse. Genom att vara sin egen chef kan entreprenören prioritera vad de vill (Society for Effectual Action, *Pilot in the Plane Principle*, 2018) vilket inte är möjligt om entreprenören äger en minoritet av företaget.

Vid uppstartandet av E4:s företag gjordes en struktur och strategi över vad det fanns för ambitioner och mål för företaget. Hen förklarar att de upprättade en affärsplan att utgå ifrån. Planen följdes till stor del men det gjordes även vissa ändringar när hen kom i kontakt med nätverket om vad det främsta fokuset för företaget skulle vara. E4 berättar också att planen kom till stor användning när företaget genomförde en internationell distribution och etablerades på nya marknader.

Jag tycker att det är jätteviktigt att göra ett, sätta ett stabilt fundament. Gör en riktig plan. Ta ansvar och äg ditt företag. För det handlar så himla mycket om att få koll och att göra analyser ordentligt från början. (Entreprenör 4, 2022)

Användningen av en affärsplan kan liknas med causations logik då det kan kopplas samman till Dahle et.al. (2012) som ser planering som en viktig del för att ett företag ska bli framgångsrikt. Planeringen som E4 betonar som en viktig del i företaget kan även kopplas samman till Mintzbergs (1994) teori om att syftet med planering är att vissa handlingar ska uppnås i företaget vilket E4 tillämpade vid företagets internationella distribution.

E4 anser att analyser är en viktig del av ett företags framgång. Ett exempel som hen anser vara värdefullt som entreprenör är att bryta ner aktiviteter till ersättningen per timme för att få en bild av hur tiden bör prioriteras. Detta sätt ger ett konkret svar på vad som är lönsamt i företaget.

Genom att göra analysen, vad är det jag tjänar pengar på, vilka kunder tjänar jag pengar på, vilken arbetsinsats i förhållande till utdelning så att säga. Den biten är så himla viktig och genom att göra den i tidigt skede, så har du möjligheten att göra rätt från början och satsa på rätt typ av kunder (Entreprenör 4, 2022).

Genom att använda denna metod kan E4:s arbetssätt liknas med Ax et.al. (2021) som använder sig av olika kalkyler för att utvärdera vad som är lönsamt i företaget vilket är ett beteende inom causation.

Enligt Sarasvathy (2001) innebär causation att en entreprenör väljer de strategier som är mest optimala för att maximera avkastningen i beslut i företaget. Genom att tolka följande citat av E4 kan det beaktas att hen har valt en strategi för hur företaget ska drivas på bästa sätt. "När jag går in i månaden så vet jag att det här måste jag dra in och det innebär ungefär såhär mycket vecka för vecka. Så att jag kan jobba proaktivt och styra mina aktiviteter utifrån det" (Entreprenör 4, 2022). Hens beteende visar även på en typ av korttidsplanering som Brealey et.al. (2019) nämner. Korttidsplanering är en form av causation och utgår från att entreprenören ska planera för att inte få likviditetsbrist. E4 berättar att hen varje månad ser över vad hen måste tjäna för att företaget ska fortleva.

Vid lansering av nya produkter utgår E4 alltid från produktkalkyler. Enligt hen är det viktigt att det är en affär som är intressant och lönsam för alla parter. Det är viktigt att ta hänsyn till slutkonsumentens värderingar men lika viktigt att säkerställa att inköpspriset medför att företaget kan använda de marginaler som krävs för att företaget ska gå med vinst. Även här kan E4 kopplas an till causation. Ax et.al. (2021) framhäver vikten av att göra kalkyler för att utvärdera framtiden som präglas av osäkerhet och detta går hand i hand med E4:s vilja att alltid använda sig av produktkalkylering.

E4 tycker att entreprenörskap är en del av att ta risker men poängterar att vara medveten om vilka konsekvenser en risk kan medföra. För att bli medveten om konsekvenserna brukar hen upprätta kalkyler över risker och möjligheter med beslutet för att därefter avgöra om det är värt eller inte. I hens karriär som entreprenör har det inneburit en del risktagande men dessa har varit väl övervägda. E4:s tillvägagångssätt skiljer sig från effectuation då det inte handlar om ett givet system som visar vägen (Society for Effectual Action,

2011) vilket E4:s beteende kan betraktas som. Beteendet kan däremot tolkas i likhet med Brealey et.al. (2019) teori om att ett företag bör upprätta en riskanalys för att ifrågasätta om riskerna är värda att ta och vad för konsekvenser de kan medföra.

Enligt Lemonade Principle är en central del av entreprenörskap att se möjligheter vid bemötandet av motgångar (Society for Effectual Action, *Lemonade Principle*, 2018). E4 ser motgångar som något nödvändigt och samtycker med Lemonade Principle om att det är viktigt att se möjligheterna med motgångar och inte endast det negativa.

Jo men motgångar är ju en del av resan. Det gör dig starkare, det bygger ju den här livserfarenheten som gör att du blir klokare med åren. Du kan inte välja att vara utan motgångar utan det är bara att hantera dem på ett så bra sätt som möjligt och att lära sig av dem och systematisera för att undvika att de ska hända igen. (Entreprenör 4, 2022)

E4:s sätt att granska motgångarna för att undvika att de händer igen kan däremot kopplas an till causation. I Gabrielsson och Politis (2011) sammanställning av Sarasvathy (2001, 2008) och Sarasvathy och Dew (2005) teorier om effectuation och causations logiker framkommer det att en entreprenör som tillämpar causation analyserar och fokuserar på att skapa förutsägbara aspekter av en osäker framtid vilket är vad E4 gör vid systematiseringen av motgångar.

Sammanfattningsvis så definierar E4 finansiell kompetens som ett övergripande ansvarstagande vilket är den mest centrala delen i drivandet av ett företag. Genom analysering av E4:s beteende så framkommer det att hen besitter finansiell kompetens då hen tar upp exempel om när hen har behövt använda sin finansiella kompetens och på vilket sätt. E4 använder sig av nätverk vilket också är ett tecken på att hen förbättrar sin finansiella kompetens. Hen väljer dock inte utbildning för att öka sin finansiella kompetens vilket anses motsäga teorierna om att finansiell utbildning förbättrar entreprenörers finansiella kompetens.

I analysen av E4:s svar och beteende framkommer det att hen nästan endast tillämpar causations logik. Vid uppstartandet av företag tycker E4 det är viktigt att göra en riktig plan för att se vad det finns för ambitioner och mål för företaget och hur dessa ska nås. E4 poängterar att det är viktigt att ha ansvar och koll på sitt företag och ser även det som en central del av entreprenörens finansiella kompetens. I början av varje ny månad beaktar E4 vad som krävs av företaget vilket resulterar i en korttidsplanering för att företaget ska undvika likviditetsbrist. Vid lansering av nya produkter

upprättas kalkyler som hen tar hänsyn till för att det ska vara en affär som är lönsam för alla parter. Även vid riskhantering tillämpas causation då E4 utvärderar riskerna genom riskanalyser för att inte ta felaktiga beslut inom företaget. Hen väljer sedan att systematisera motgångar för att undvika att de händer igen vilket gör att hen skapar förutsägbara aspekter av en osäker framtid. E4 har dock vissa influenser av effectuations logik i hens beteende. Hens sätt att se på partnerskap går hand i hand med effectuation inom partnerskap. Även sättet att se på motgångar liknas med effectuation då hen väljer att se på motgångar som något bra och lärorikt inför framtiden.

Tabell 5. *E4:s förhållningssätt till effectuation och causations logiker*

Effectuation	Causation
	X

## 4.5 Entreprenör 5

E5 är 60 år och har tidigare arbetat inom produktutveckling av varumärken. Idag driver E5 ett företag som är registrerat under partihandel med parfym och kosmetika samt specialiserad butikshandel med kosmetika och hygienartiklar. E5 startade upp företaget för 13 år sedan tillsammans med sin partner och har själv rollen som VD. Under år 2020 hade företaget 31 anställda.

### 4.5.1 Entreprenörens finansiella kompetens

Finansiell kompetens definierar E5 som bolagsstyrning, att förstå en balansräkning och konsekvenser av handlingar samt att skapa trygg tillväxt i företaget. Hens definition av finansiell kompetens överensstämmer med Atkinson och Messy (2012) som definierar att finansiell kompetens, som individens kunskap och medvetenhet, är nödvändig vid finansiellt beslutsfattande. En entreprenör behöver finansiell kompetens enligt E5 för att företaget ska överleva och utvecklas.

Entreprenörer är goa, glada och entusiastiska och beredda på att satsa på det mesta som verkar vara en positiv möjlighet men det finns en baksida i det som inte alltid får tillräckligt med stor plats. Det tror jag finansiell kompetens kan bidra till, att trygga resan helt enkelt. (Entreprenör 5, 2022)

Hussain et.al. (2018) redogör för att finansiell kompetens förbättrar tillgången till finansiering vilket framhäver tillväxt. E5 anser att finansiell kompetens interagerar till företagets tillväxt och fortlevnad. Hen berättar att den

finansiella kompetensen bidrar med en trygghet för företaget. I en tillväxtfas får företaget in mycket pengar men det medför även ökade kostnader. Då är det viktigt att besitta finansiell kompetens för att företaget ska överleva. Hen tar upp covidpandemin som ett exempel på en kris som företaget inte hade överlevt om de inte hade haft den finansiella kompetens som de hade. Detta synsätt på finansiell kompetens är liknande med Hossain (2020) som säger att företagsägare som besitter finansiell kompetens kan fatta snabba och sunda ekonomiska beslut för företaget. E5 berättar dock att det finansiella perspektivet inte enbart är det som är viktigt i ett företag. Hen anser att företag har tre olika perspektiv, det finansiella perspektivet, marknadspositions-perspektivet och sälj-resultat-perspektivet. Det viktiga är att alla tre perspektiven balanserar för att om det ena inte balanserar gentemot de andra två perspektiven så kommer företaget inte överleva.

Anledningen till att E5 valde att starta ett företag var att hens partner inte hade något arbete och villkoren för att få ersättning vid sjukskrivning förändrades. Både hen och hens partner har bakgrund i detaljhandeln och hen själv har arbetat med produktutveckling av varumärken under flera år. Hens partner hade erfarenhet av visuell kommunikation och som visual merchandiser. E5:s tillvägagångssätt vid uppstarten kan liknas med Bird-in-Hand Principle inom effectuations logik som utgår från att entreprenören ser över sina egna egenskaper och ambitioner och därefter startar upp ett företag (Society for Effectual Action, *Bird In Hand Principle*, 2018). E5 och hens partner såg sina erfarenheter och egenskaper som kompletterande till varandra och påbörjade därefter uppstarten av deras företag. Varken E5 eller hens partner har någon familjetradition inom företagande vilket motsäger GEM (2020) som anser att familjetraditioner kan vara en grund till att individer väljer att starta företag. E5 tror däremot att den tidigare bakgrunden inom produktutveckling och som inköpare på stora företag har medfört hens drivkraft till att starta företag då hen arbetade inom en väldigt entreprenöriell miljö.

Vid uppstartandet av företaget gjordes all produktion och all finansiell styrning av E5 själv och hens partner. För att få in likvida medel valde de att ha kortare betalningstid för deras kunder än vad de själva hade till sina leverantörer. Denna strategi kan liknas med Brealey et.al. (2019) korttidsplanering. Korttidsplanering är inom ramen för causations logik och innebär att företaget vill förhindra likviditetsbrist och därav planerar på kort sikt. E5 ser även sina kunder som väldigt lojala och förstående om leveransen inte alltid skedde i rätt tid. "Vi har väldigt lojala kunder som kunde leva med att vi var lite sena hela tiden. Så det tog väl oss igenom de första tre, fyra åren skulle jag säga" (Entreprenör 5, 2022).

Efter de första åren valde E5 att ta in personal som besitter högre finansiell kompetens än vad E5 anser att hen själv har. Vid uppstartandet av företaget

krävs det en lägre finansiell kompetens men så fort företaget börjar binda kapital i form av lager bör det finnas en högre finansiell kompetens eftersom det annars kan leda till att företaget förlorar mycket i lönsamhet. Hen berättar att personalen som är anställd för att sköta den finansiella delen är människor som hen litar fullständigt på. E5:s val att ta in personal för att öka företagets finansiella kompetens kan ses som ett tecken på medvetenhet om hens egna brister. Detta agerande går hand i hand med Whitaker-Bryant (2020) som anser att medvetenheten är den viktigaste faktorn för att öka den finansiella kompetensen.

E5 har en yrkeshögskoleutbildning som marknadsekonom vilken hen valde att gå vid 35 års ålder. Utbildningen gav E5 ytterligare en dimension på det som hen redan kände till inom företagande efter att ha arbetat inom olika företag i flera år. Detta ansåg hen som positivt och det bidrog till att hens självförtroende ökade då utbildningen bekräftade att mycket som hen hade lärt sig av praktiken i arbetslivet även tillämpades i teori. Burchi et.al. (2021) anser att individens självförtroende och förmåga att starta ett nytt företag ökar genom ekonomisk utbildning. Teorin stämmer väl överens med E5 som beskriver att hens självförtroende ökade under utbildningen till marknadsekonom. Cossa et.al. (2018) ser även de finansiell utbildning som en grund till att entreprenören kommer känna sig mer säker vid finansiellt beslutstagande och därmed prestera bättre. Som tidigare nämnt så besitter E5 även finansiell kompetens som har utvecklats från yrkeserfarenhet. Hen anser att det är en blandning av yrkeserfarenhet och utbildning som medför en hög finansiell kompetens. Detta är i linje med Anwar et.al. (2020) som upprättar en studie vilken resulterar i att både yrkeserfarenhet och finansiell kompetens är relevanta för att ett SME-företag ska nå framgång.

Jag har ändå funderat på att jag skulle vilja vara lite duktigare på det och kunna föra en mer kreativ diskussion kring balansräkningen. Så det är en svaghet jag har, det är något jag funderar på men inget som jag aktivt gör.  
(Entreprenör 5, 2022)

E5:s syn på att vidareutveckla sin finansiella kompetens genom utbildning kan kopplas an till Liu et.al. (2021) som anser att den finansiella kompetensen hos en entreprenör kan förbättras om hen är villig att läsa en finanskurs. Hussain et.al. (2018) talar om att företagsägare som är bekväma med användningen av finansiella begrepp har lättare att hitta externa finansiärer. Vilket också kan kopplas an till E5:s vilja om att kunna föra en mer kreativ diskussion kring balansräkningen. Även Cossa et.al. (2018) antyder att entreprenören bör se finansiell utbildning som en återkommande process för att upprätthålla den finansiella kompetensen. E5:s beteende kan däremot inte länkas samman till ovan nämnda teorier eftersom trots hens syn på

vidareutveckling av finansiell kompetens så är det inget som hen aktivt väljer att göra.

Partnerskap är enligt E5 nödvändigt för ett företag. E5 beskriver partnerskap på flera olika sätt. Det kan vara en extern produktionsfacilitet, agenter, säljrepresentanter och distributörer samt finansiella partners. Fördelen med partners är att det skapar tillväxt i bolaget, organisationen utvecklas, kompetensen ökar och företaget kan etableras på fler marknader. Användningen av partners är enligt effectuation något som bidrar till avancemang av idéer gällande produkter och att entreprenören själv för en bättre grund vid beslutsfattande genom olika tekniker (Society for Effectual Action, 2011). Även Crazy Quilt Principle inom effectuation ser att ingå partnerskap vid uppstartandet av företaget som en faktor till att osäkerheten i företaget minskar. Crazy Quilt Principle är precis som E5 nämner med distributörer som partners, ett sätt att integrera med samarbetspartner för att hitta rätt marknader att satsa på (Society for Effectual Action, *Crazy Quilt Principle*, 2018).

Finansieringen av E5:s företag har förändrats under årens gång. Detta är i likhet med Verksamt, *Söka finansiering*, (2021) som anser att företag kräver olika finansiering beroende på vilken fas företaget befinner sig i. Första året valde E5 att utesluta semestern för att ha möjligheten att arbeta och investera de pengarna i företaget. Hen fick även bidrag för uppstartandet av ett utvecklingsprojekt från regionen samt en del hjälp av banken. När konkurrensen började växa alltmer på marknaden valde E5 att ta in en finansiell partner i företaget för att ha möjligheten att investera mer på marknaden. E5 berättar att hen tidigare hade märkt att affärsidéen fungerade och att det dessutom så småningom skulle bli nödvändigt att ta in en extern finansiell partner. Det var svårt för E5 att välja ut en finansiell partner då hen var noga med att de skulle ha samma värderingar och ambitioner om företaget.

Det har ju inneburit några saker, det innebar att vi överlevde covid. Det innebar att vi ökade ganska mycket och det har ju också medfört att vi har vuxit i bolaget på alla sätt, organisation, kompetens, kontor, representation över huvudtaget, fler marknader liksom. Så det har ju skruvat upp takten i detta bolag ganska så ordentligt. (Entreprenör 5, 2022)

I dagens läge är E5 väldigt nöjd med valet av finansiell partner då det har bidragit med positiva förändringar för företaget. E5:s val av att ta in en extern partner kan liknas med Whitaker-Bryants (2020) teori om att användningen av externa källor bidrar till en ökad finansiell kompetens. E5 menar på att

begränsningarna med att ta in en extern partner kan vara att det är en till som ska vara med och ta beslut.

Styrelsen blir ju mycket viktigare än tidigare liksom, förr tog man ju snabbare beslut. Jag upplever att beslutsgången har blivit långsammare i bolaget nu sen vi fick den här partnern, men det innebär ju inte att utvecklingen av företaget går saktare utan den går fortare. (Entreprenör 5, 2022)

Men hen ser fortfarande valet av att ta in en finansiell partner som något positivt som övervinner begränsningen med det då det bidrar till en snabbare utveckling av företaget.

Som tidigare nämnt utgick E5 och hens partner främst från deras egna erfarenheter och egenskaper vid uppstartandet av företaget vilket sammanfaller med Bird-In-Hand Principle (Society for Effectual Action, *Bird In Hand Principle*, 2018).

Vi gjorde faktiskt aldrig någon riktig affärsplan. Vi hade en god intuitiv känsla om hur man borde gå till väga så när vi nu tittar bakåt så är det på något sätt check i varje ruta. Så vi har gjort väldigt mycket rätt på vägen. (Entreprenör 5, 2022)

Hen beskriver att företaget aldrig har haft en konkret styrplan. Hen har utformat en affärsplan att visa för banken om vilken roll de skulle anta på marknaden men inte för att själv endast utgå från den. E5:s sätt att starta upp och driva företaget samspelar med effectuation. Effectuation tar upp det logiska tänkande vid uppstarten som ett sätt för entreprenören att skapa unika möjligheter (Society for Effectual Action, 2011). E5 berättar att hen utgick från en känsla om hur hen borde gå tillväga vilket kan ses som ett logiskt tänkande. E5:s sätt vid uppstartandet motsätter sig starkt mot causation som innebär att entreprenören skapar en plan för att uppnå konkurrensfördelar på marknaden (Chandler et.al., 2011). E5:s val av att endast upprätta en plan för banken är något som Dahle et.al. (2012) inom causation ser som en nackdel då det innebär att affärsplanen endast består av optimistiska argument om hur företaget kommer bli framgångsrikt och inte tar hänsyn till möjliga riskfaktorer.

Vid lansering av nya produkter tillämpas däremot causation då E5 förklarar att vid lansering av en ny produkt så väljer hen att säkra upp en bruttovinst på produkten. Detta motsätter sig Affordable Loss Principle inom effectuation som innebär att en entreprenör bör utgå ifrån vad hen har råd att förlora



snarare än att utvärdera vilken avkastning produkten kommer generera (Society for Effectual Action, *Affordable Loss Principle*, 2018). E5 berättar att först görs en produktkalkylering, därefter görs prognoser över hur stor volym som kommer säljas på marknaden och utefter det genomförs en inköpsplanering. Efter lanseringen av produkten görs ytterligare prognoser som utvärderar produkten. Genom att använda sig av produktkalkylering sammanfaller E5:s tillvägagångssätt med Ax et.al. (2021) inom causation som anser att företag bör upprätta kalkyler, vilket är enklare modeller av verkligheten eftersom framtiden präglas av osäkerhet. Även vid risktagande tillämpar E5 causation.

Risk är oundvikligt, vi är i riskbranschen på något sätt så det är inte så att man kan minimera risker men man kan förutspå risker och ta kontrollerade beslut som handlar om hur vi ska hantera risker och ha en plan för det så att säga. Annars tycker jag det är rätt kul med risker, det är ju det som det handlar om liksom. (Entreprenör 5, 2022)

E5 förklarar att risker är vad entreprenörskap handlar om och något som är oundvikligt. Brealey et.al. (2019) beskriver livet som oförutsägbart då det innefattar oväntade händelser och betonar vikten av att företagsägare ska beakta omvärlden för att hantera risker och undvika de risker som går att undvika. Denna teori inom causation överensstämmer med E5:s synsätt på risktagande som även hen poängterar det viktiga med att ha en plan vid hantering av risker. E5 berättar att ett sätt som hen har valt att hantera risker på är genom att ha leverantörer på två ställen. Detta ifall en oförutsägbar händelse som till exempel att blixten slår ner i den ena leverantörens lokal. E5 förklarar att i ett företag sker olika händelser konstant, både positiva bekräftelser och negativa överraskningar.

För min egen del är jag nog rätt så bra på att se möjligheter och inte deppa så mycket, jag går inte ner så djupt, bara för att det inte riktigt blev som jag hade tänkt från början. Utan jag ser snarare, okej vad gör vi nu då i det här läget liksom. (Entreprenör 5, 2022)

Sättet E5 väljer att se på motgångar genom att hela tiden blicka framåt och se hur det går att skapa en möjlighet efter en motgång går däremot att likställa med Lemonade Principle inom effectuation. Denna princip utgår från att entreprenören ska hantera motgångar för att sedan vända dem till värdefulla framgångar (Society for Effectual Action, *Lemonade Principle*, 2018).

Sammanfattningsvis så definierar E5 finansiell kompetens som bolagsstyrning, att förstå en balansräkning och konsekvenser av handlingar

samt att skapa trygg tillväxt i företaget. E5 berättar att hen har genomfört en utbildning till marknadsekonom vilket kan ses som att hen besitter en grundlig finansiell kompetens genom att ha utbildat sig inom det. Hen berättar dock att när företaget hade etablerats på marknaden och börjat binda kapital i form av lager var hen tvungen att ta in finansiell kompetens utifrån då hen ansåg att hens egna finansiella kompetens inte var tillräcklig. Detta kan både ses som bristfällig finansiell kompetens men också som att hen är medveten om när hen behöver ta hjälp, vilket kan ses som finansiell kompetens. E5:s finansiella kompetens kan tolkas som bristfällig vid ett annat tillfälle då hen poängterar att hen har en önskan om att kunna föra en mer kreativ diskussion kring balansräkningen.

Utefter analys av E5:s beteende så framgår det att hen främst tillämpar effectuations logik vid uppstartandet av företag och hens synsätt på företag. Vid närmare analys så framkommer det dock att även causations logik tillämpas vid vissa av företagets aktiviteter. E5 valde att starta upp ett företag utefter sina egna och hens partners egenskaper och erfarenheter. Hen hade ingen affärsplan som tillämpades vilket är två starka indikatorer på att effectuation tillämpas. Även E5:s sätt att se på partnerskap sammanfaller med effectuation. Under företagets gång så framkommer det dock att causation blir en alltmer central del i företaget. Hen valde att sätta upp en strategi för att snabbare få in likvida medel vilket kan ses som en korttidsplanering. Vid lansering av nya produkter motsätter sig hen effectuation då utgångspunkten är att göra en bruttovinst och inte vad företaget har råd att förlora. Hen upprättar även produktkalkyler och prognoser över försäljningsvolymen och framtiden. E5 har valt att ha en plan vid riskhantering för att undvika att företaget tar alltför stor skada om något oförutsägbart händer. Detta ses också som handlingar inom causations. Vid hantering av motgångar tillämpas däremot effectuation då hen väljer att se motgångar som något som går att skapa framgångar av.

Tabell 6. E5:s förhållningssätt till effectuation och causations logiker

Effectuation	Causation
X	

## 4.6 Entreprenör 6

E6 är 42 år och driver idag ett bostadsfastighetsbolag som hen startade år 2010 tillsammans med en annan. Företaget passerade precis 50 anställda och den SNI-kod som bolaget är registrerat inom är holdingverksamhet i icke-finansiella koncerner. I detta bolag är E6 VD och hens huvudsakliga ansvar är att maximera aktieägarnas värde genom att verkställa styrelsens beslut, bygga upp strategier och hålla ihop organisationen. E6 har haft bolag tidigare

men de har inte varit verksamma på samma sätt som hans nuvarande bolag. E6 har svårt att säga exakt när han startade sitt första bolag men tror att det var i 20-årsåldern.

#### 4.6.1 Entreprenörens finansiella kompetens

E6 menar att finansiell kompetens för honom som entreprenör innebär att kunna läsa, förstå och skriva finansiella dokument vilka främst är resultaträkning och balansräkning. Detta kan kopplas an till Abad-Segura och González-Zamar (2019) som menar att om en entreprenör besitter kunskap om finansiella grunder kommer de ha en förmåga att bidra till att företaget överlever på konkurrerande marknader och att tillväxten i företaget ökar. Författarna definierar de finansiella grunderna som resultaträkning, balansräkning och budgetering. E6 framhäver DuPont-modellen som en användningsbar modell eftersom den visar avkastning på eget kapital vilket är det som finansierar företagets verksamhet. Han poängterar att det handlar inte endast om att kunna läsa resultat- och balansräkning utan han betonar att det gäller att förstå mekanismen bakom, vad det är som skapar avkastning i ett företag. "Men ja jag tror man behöver kunna dom mekanismerna, du kan inte baka en kaka om du inte vet vilka ingredienser som ska in i det" (Entreprenör 6, 2022).

E6 menar även att det handlar om att förstå företagets kapitalstruktur och vad det är som genererar resultat i företaget. E6 beskriver att om entreprenören förstår det bakomliggande inom resultaträkning och balansräkning har personen lättare att kommunicera med andra intressenter som ägare, revisorer och banker. Denna kunskap som E6 poängterar att en entreprenör bör besitta kan kopplas an till Atkinson och Messy (2012) som menar att individens kunskap, attityd, beteende och medvetenhet är det som anses vara nödvändigt vid finansiellt beslutsfattande.

Enligt Shaw och Sørensen (2021) finns det en positiv koppling mellan unga entreprenörers framgång och om pappan i familjen är företagsgrundare. Detta har en stark sammankoppling med E6 då hans pappa har startat upp en revisionsbyrå och han berättar att pappan har varit en förebild gällande entreprenörskapet. E6 nämner även att han valde att starta upp ett företag främst på grund av socialt arv. Olika generationer på hans faders sida har startat upp olika bolag. GEM (2020) framhäver att familjetraditioner kan vara en grund till att individer väljer att starta företag. Vilket hänger samman med E6:s familjetradition på faderns sida.

Finansiell utbildning innebär att kunna läsa, analysera och förstå finansiella frågor och därefter ha en omfattande vetskap när ekonomiska beslut ska tas (Cossa et.al., 2018). Detta påstående överensstämmer med E6 definition om

finansiell kompetens, att kunna läsa, förstå, tyda och skriva finansiella dokument. E6 har genomfört två olika bachelors i USA inom revision och finans, detta motsvarar kandidater i Sverige. Hen anser att grunden till det hen kan idag om finansiellt beslutsfattande kommer från utbildningarna hen genomfört. Hen menar att utbildningen var bra för att lära sig tankesättet inom det ekonomiska området. Vilket är något som Abad-Segura och González-Zamar (2019) lyfter fram, att om individer besitter finansiell kunskap som hen får i skolan kommer entreprenören nå framgång i sitt företag. Även Burchi et.al. (2021) ser ett positivt samband mellan entreprenörskap och finansiell utbildning då detta ökar individens förmåga och självförtroende inom att starta ett nytt bolag. Dock hävdar Hussain et.al. (2018) att individer som genomgått en högre utbildning tenderar till att individen hellre vill vara anställd än att starta eget företag. Detta motsäger vår studie om E6 då hen trots två kandidater inom ekonomi ändå väljer att starta eget företag. E6 poängterar att utbildningen inte är det enda som påverkar finansiellt beslutsfattande. Det handlar även om att individer lär sig genom sitt yrke då alla branscher har olika tänk, även olika företag inom branschen har olika mallar och kalkyler. Detta påstående överensstämmer med Anwar et.al. (2020) som hävdar att yrkeserfarenhet är något som påverkar ett SME-företags lönsamhet och resultat. För att tydliggöra menar E6 att genom utbildningen så har hen skapat en bredd och ett djup inom förståelsen men yrkeserfarenheten är det som format den finansiella kompetensen. Dock påstår hen att det är väldigt få saker som hen applicerar från utbildningen i hens dagliga arbete. Hen menar att det inte är lika komplicerade modeller och kalkyler i verkligheten jämfört med utbildningen.

Cossa et.al. (2018) framhäver att i dagens samhälle bemöter individer alltmer komplexa finansiella instrument. Författarna menar att ett sätt att förbereda individen inför detta är finansiell utbildning då det utvecklar den finansiella kompetensen. Detta menar även E6 till viss del då hen kan tänka sig att utvecklas inom finansiell kompetens kring de olika finansiella instrument som finns. Men denna kunskap menar E6 att hen hellre söker fram på internet än genomgå en utbildning.

Efter analys av E6 kan det konstateras att hen besitter en hög nivå av finansiell kompetens, vilket även är något hen själv påstår. Detta gör att hen är även medveten om hens finansiella kompetens vilket är något som Whitaker-Bryant (2020) framhåller som viktig faktor för den finansiella kompetensen. Med hänsyn till E6:s påstående kommer hen driva ett bolag till framgång enligt Burchi et.al. (2021) då författarna anser att en hög nivå av finansiell kompetens är en nyckelfaktor för framgång. Även Satiti (2020) visar att finansiell kompetens påverkar företagets prestationer och resultat.

Jag tycker nog att med den kunskapen jag har kanske 95% av dom sakerna vi ställs inför, frågor och så vidare, det räcker ganska långt. Jag skulle nog säga att som entreprenör skulle jag gissa att min finansiella kompetens är över medel eller så men det är för att jag kanske har jobbat med det här. (Entreprenör 6, 2022)

Hossain (2020) menar att finansiell kompetens bidrar till att entreprenören har större möjligheter att skaffa sig kunskaper och färdigheter för att i större utsträckning kunna fatta snabba och sunda ekonomiska beslut i företaget. Hussain et.al. (2018) menar att en entreprenör som har god finansiell kompetens kommer lyckas optimera företagets kapitalstruktur, förbättra tillgången till finansiering som i sin tur framhäver tillväxt. Eftersom E6 tidigare arbetet inom finansiering samt gått utbildning inom området innan hen startade sitt bolag så hade hen redan då en god grund av finansiell kompetens vid uppstartandet av företaget. Detta ledde till att vid uppstartandet av bolaget insåg hen att verksamheten är kapitalintensiv och det krävs mycket kapital för att komma igång. Detta kapital började de söka hos olika investerare och lyckades få in över 100 investerare. E6 menar att dessa investerare blev som mentorer för dem då investerarna hade varit verksamma under en längre tid och hade därmed mycket kunskap och erfarenhet. Hen påstår att det har varit en styrka i att vara fler än att vara själv då bolaget och alla dess processer har formats efter dessa mentorer. Efter analys av E6:s svar framkommer det att hen har en god förmåga att veta hur mycket kapital som krävs vid grundandet av företag och även hur mycket kapital som behövs för att företaget ska fortleva. Vilket stämmer överens med Rachapaettaiakom et.al. (2020) som visar att det är avgörande för företagets fortlevnad om en entreprenör har kunskap vid införskaffning av kapital.

När E6:s bolag ska investera i nya fastigheter investerar de 40 procent från eget kapital och 60 procent från kapital de får genom att erhålla lån från banken. Detta kallas för investeringsfinansiering enligt Tillväxtverket, *Lån och garantier*, (2021) då det handlar om ett lån som riktar sig till företagets investeringar och löper under en längre tid.

Att vara fler är något som E6 föredrar då hen beskriver det som att ha någon att hålla i handen. Hen menar att startandet och drivandet av företag är tufft och framtiden är osäker. Detta är något som Society for Effectual Action, *Crazy Quilt Principle* (2018) framhäver, att den osäkerhet som företaget ställs inför minskas ifall partnerskap infogas redan vid uppstartandet av företag. Även Society for Effectual Action (2011) framhäver att genom att använda sig av samarbetspartners använder sig entreprenören av effectuations logik. Dock menar E6 att ingå partnerskap är något personligt där alla individer tänker olika. För att locka investerare påpekar E6 att förtroendekapitalet är

det som väger tyngst, det vill säga att vara ärlig och inte bara framhäva allt positivt, och även att låta investerarna vara mer aktiva i verksamheten. E6 beskriver en bil som en metafor av ett företag och ser det som att investerare bör sitta i passagerarsätet istället för bagageluckan. Hen förklarar även att de inte kan sitta i förarsätet eftersom där sitter hen och hens partner som driver företaget framåt.

Och förtroende tror jag att för oss funkar det genom att säga så här; vet du vad, det här är en idé vi har, vi vet inte om den kommer funka. Alltså sälj inte utan var helt ärlig. Vi tror på detta men vad tror du, ja men fasen ni har något här. Så var jäkligt ödmjuk för din egen utmaning, det gillade våra kunder och då fick vi också en relation med dom.  
(Entreprenör 6, 2022)

Enligt Anwar et.al. (2020) är yrkeserfarenhet och finansiell kompetens mycket relevanta för att SME företag ska prestera och nå framgång. Detta kan kopplas an till E6 svar då hen anser att beroende på vilken bransch entreprenören är verksam inom kan både finansiell kompetens och yrkeserfarenhet ha stor betydelse. Hen menar att inom fastighetsförvaltning där hen är verksam inom idag krävs det finansiell kompetens för att verksamhetens rörelse handlar om stora finansiella beslut. I kontrast till E6:s exempel om att driva en restaurang där hen menar att yrkeserfarenhet förmodligen är viktigare.

E6 menar att hen är ganska försiktig när det kommer till risker. Hen förklarar att bostadsförvaltning är en bransch där individer inte tycker om att ta risker.

Men jag tror man skulle kunna säga såhär, jag hoppar inte fallskärm och anledningen till det är att jag är ganska övertygad om att det är lugnt liksom, jag kan hoppa fallskärm, det händer säkert ingenting men konsekvenserna av att någonting går fel de är inte så najs liksom.  
(Entreprenör 6, 2022)

E6 attityd till risker är att hen beaktar de med försiktighet. Detta kan kopplas samman med Abad-Segura och González-Zamar (2019) då försiktighet vid beaktandet av risker anses vara främsta förutsättningen för företagets fortlevnad. E6:s bolag genomför olika riskmatriser där de framhäver riskens sannolikhet och vilka konsekvenser som uppstår om risken inträffar. Dock menar E6 att den största risken är den hen inte kan förutse, som till exempel pandemier eller krig. Att oväntade händelse inträffar är något som Brealey et.al. (2019) framhäver. Författarna menar därför att entreprenörer bör beakta omvärlden och undvika de risker som går att undvika, vilket stämmer överens

med E6:s beteende. I riskmatrisen som E6 konstruerar framkommer det om det är en hög eller låg risk samt vilka konsekvenser som kan tänkas uppstå.

Här är en jättehög risk men konsekvensen av att den inte inträffar, det kan vi nog leva med och då kanske vi tar den risken. Medans har vi en väldigt liten risk men konsekvenserna av att det händer, egentligen för att stänga ner den här verksamheten då tar vi inte den. (Entreprenör 6, 2022)

Även detta är något som Brealey et.al. (2019) inom causations logik poängterar. Företaget bör ifrågasätta vilka risker de kan utsättas för, vilka konsekvenser som uppstår, om risken är värd att ta samt hur risken kan kontrolleras. E6 riskhantering kan ses som att hen försöker förutsäga en osäker framtid vilket innefattar causation enligt Sarasvathy (2001).

E6 agerande vid investeringar motsäger Affordable Loss Principle då denna princip menar att entreprenören i första hand ser över vilka nackdelar som processen genererar snarare än att utvärdera vad avkastningen blir (Society for Effectual Action, *Affordable Loss Principle*, 2018). Detta då E6 främsta fokus är vad investeringen bidrar till för avkastning på det egna kapitalet. E6 nämner att det handlar om att hamna rätt i kapitalstrukturen för att få en positiv avkastning på tillgången vilket i sin tur påverkar det egna kapitalet, detta då deras investeringar inte belånas till 100 procent. Vid förvärv av fastigheter genomför de analyser där de analyserar avkastningen, om de kan betala skulden och om det blir någonting över som bidrar till resultatet. De tittar även på vad tillgången kostar, om de kommer få uthyrningsintäkter som de räknat med samt om fastigheten är attraktiv, det vill säga om människor kommer vilja bo där. Efter analys av E3:s svar så inses att hens företag är väldigt sifferorienterade. Det handlar mycket om att göra kalkyler och hitta rätt i deras kapitalstruktur där främsta fokus ligger på vad investeringen bidrar till för avkastning på eget kapital. "Vi tar inte större beslut om vi inte har en riktig kalkyl!" (Entreprenör 6, 2022). Eftersom E6 genomför olika kalkyler anses hen ha ett tänk inom causation då det handlar om att hen gör analyser för att försöka förutsäga en osäker framtid (Sarasvathy, 2001). Även Ax et.al. (2021) poängterar att eftersom framtiden präglas av osäkerhet så bör företag göra kalkyler.

Vid uppstartande av E6:s bolag använde de sig inte av någon affärsplan trots rekommendationer från rådgivande nätverk. Hen menar att de hade idéer och tankar om vad de ville åstadkomma och hade kunnat göra en affärsplan men i början höll de allt på en enkel nivå. Vid vidare analys av E6:s svar kan detta kopplas an till Bird-In-Hand Principle då principen menar att entreprenören startar upp sin verksamhet utan detaljerad planering. Den handlar istället om

entreprenörens ambitioner, kontaktnät samt tankarna kring processen (Society for Effectual Action, *Bird In Hand Principle*, 2018). Denna princip ingår inom effectuation. En annan princip som ingår i effectuation är Lemonade Principle som till stor del handlar om att vara kreativ och se möjligheter vid bemötandet av motgångar (Society for Effectual Action, *Lemonade Principle*, 2018). E6 menar att hen inte har stött på några tydliga motgångar som hen kan komma på. Hen menar att de hela tiden ställs inför nya utmaningar men att hen inte ser det som motgångar. Hen menar dock att motgångar är något som kan ske och att individer inte ska vara skygga för det. E6 nämner att människor ställs inför toppar och dalar genom hela livet, både privat och yrkesmässigt. Hen menar därför att individer bör vara ödmjuka när det går bra samtidigt som det måste acceptera när det går mindre bra. E6 svar kan till viss del kopplas an till Lemonade Principle då även E6 menar att individer inte bör se motgångar som något negativt.

Sammanfattningsvis har vi poängterat att E6 besitter en god grund av den finansiella kompetensen. Detta eftersom hen både har studerat ekonomi och arbetat som anställd inom ekonomi under några år. Hen har även drivit ett kapitaltungt bolag under flera år vilket visar på kompetens. Hen har både utbildning och yrkeserfarenhet vilket anses viktigt för att öka den finansiella kompetensen enligt vår teoretiska referensram. Det framkommer tydligt i hens svar att hen är kunnig inom området då hen bland annat förstår hur avkastning på eget kapital fungerar, hur bolagets kapitalstruktur är uppbyggd samt hur företaget ska finansieras för att skapa en positiv avkastning. Hen är även väl medveten om vilken finansiell kompetens hen besitter och hen har kunskaper om att optimera företagets kapitalstruktur vilket är i enlighet med teorin. E6 förstår därmed vad det är som skapar tillväxt i bolaget och lyckas driva ett företag på ett effektivt sätt.

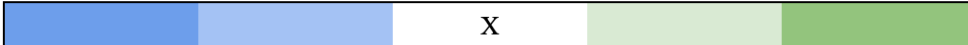
Efter att ha analyserat E6 svar framkommer det att hen har influenser både från effectuation och causations logik. Vad det gäller risker har vi förstått det som att E6 inte gillar att ta onödiga risker eftersom hen använder sig av olika riskmatriser för att undvika svåra risker. Detta ses som causation då det handlar om att hen försöker planera en osäker framtid. Vid investering av nya fastigheter använder E6 olika kalkyler, hen menar att de inte tar några större beslut utan att ha en riktig kalkyl. Även detta är något som kan hänföras till causation.

E6 har också influenser från effectuation vilket syns vid flera olika tillfällen. Vid uppstartandet av bolaget använde hen sig inte utav någon planering utan utgick ifrån tankar och idéer samt beaktade händelser som uppstod längs vägen. Även E6:s synsätt på partnerskap och motgångar är i enighet med effectuation. Hen föredrar att ha någon vid sin sida då det är tufft att driva företag och framtiden är osäker och motgångar anser hen inte bör ses som något negativt. Något som dock motsäger effectuation är att E6:s främsta



fokus vid olika investeringar är vad de bidrar till för avkastning på eget kapital istället för vad företaget har råd att förlora.

Tabell 7. E6:s förhållningssätt till effectuation och causations logiker

Effectuation	Causation
	

#### 4.7 Jämförelse av entreprenörernas finansiella kompetens och drivande av företag

Vid jämförelse av alla entreprenörer framkommer det att deras riskattityd skiljer sig något. E1, E3 och E5 har en positiv inställning till risk då de anser att entreprenörskap handlar om att ta risker. E2 och E4 försöker minimera risker men ser även risker som nödvändigt vid entreprenörskap. E6 likt E2 och E4 försöker minimera riskerna men hen utvärderar hur risken bör beaktas beroende på vilka konsekvenser som inträffar ifall risken blir verklighet. Trots att entreprenörernas riskattityder skiljer sig åt så är deras sätt att hantera risker lika och sammanfaller med causation. Detta då alla entreprenörer på något sätt har en planering över hur dessa risker kan beaktas och även förhindras.

Vid uppstartandet av företag har E1, E2 och E3 beaktat både logikerna effectuation och causation då de startat upp olika bolag och därför skiljer sig tillvägagångssättet åt vid uppstartandet. E5 och E6 har beaktat effectuation vid uppstartandet av deras bolag. E4 skiljer sig från de andra då hen endast beaktat causation. Anledningen till denna skillnad mellan entreprenörerna tror vi kan bero på vilken bransch de är aktiva inom samt vilka förutsättningar som skapats för entreprenören. Det går inte att se något samband mellan entreprenörerna och deras tillvägagångssätt vid uppstartandet av deras första bolag då de använt sig av olika logiker.

Partnerskap är något som alla entreprenörer förespråkar och de har någon gång vid drivandet av företag använt sig av olika partners. Detta innebär att alla entreprenörer utgår från effectuation. E1, E4, E5 och E6 menar att partnerskap bidrar till ökad kompetens i företaget. E2, E3, E4 och E6 nämner att fördelarna med att ingå partnerskap är att de hela tiden har varandra och inte är själva vid drivandet av företag. Att ingå partnerskap kan även vara en utmaning vilket är något som E1, E2 och E4 påpekar. E1 och E4 menar på att det blir en utmaning då det uppkommer fler åsikter om hur företaget ska drivas. E2 ser det däremot som en utmaning då bolaget lever på tillgångar som är begränsade och det kan därmed vara svårt att ställa om till att nå lönsamhet när de är finansierade av externa finansiärer.

Entreprenörerna ser på användandet av planering på olika sätt. Både E3 och E4 beaktar causation då de ser planering som nödvändigt vid drivandet av ett företag. Vid uppstartandet av företaget använde E6 sig inte utav någon affärsplanering. Det framkommer dock inte tydligt om E6 använder sig av någon strikt planering vid drivandet av företag men eftersom hen använder sig kontinuerligt av kalkyler anser vi att hen tillämpar causation. Både E2 och E5 menar att det är viktigare att ha en vision om hur företaget ska utvecklas snarare än att ha en strikt affärsplan. De utgår hellre från erfarenheter och egenskaper vid drivandet av företag vilket är tecken på att de beaktar effectuation. E1 beaktar däremot både effectuation och causation då hen tycker det är viktigt med en affärsplan men följer den inte slaviskt utan ser den mer som en riktning som företaget bör sträva mot.

Alla entreprenörer beaktar causation vid lansering av nya produkter och tjänster. Vid analysering av entreprenörerna framkommer det att de upprättar produktkalkyler och utgår från produktens eller tjänstens avkastning snarare än vad de har råd att förlora. Det framkommer även att marknadens efterfrågan har en stor betydelse för vilka produkter eller tjänster som lanseras. Vid hantering av motgångar tillämpas däremot effectuation av alla entreprenörer men E4 har vissa influenser från causation. Entreprenörerna väljer att ha en positiv inställning till motgångar och ser det som något nödvändigt samt att det bidrar till livserfarenhet. E4 nämner dock att hen väljer att systematisera motgångar för att undvika att de händer igen vilket tyder på influenser från causation.

Tabell 8. *Sammanställning av causation och effectuation*

Respondent	Riskhantering	Uppstart av företag	Partnerskap	Planering	Lansering av nya produkter eller tjänster	Motgångar
Entreprenör 1	C	E/C	E	E/C	C	E
Entreprenör 2	C	E/C	E	E	C	E
Entreprenör 3	C	E/C	E	C	C	E
Entreprenör 4	C	C	E	C	C	E
Entreprenör 5	C	E	E	E	C	E
Entreprenör 6	C	E	E	C	C	E

E: Effectuation, C: Causation

#### 4.8 Finansiell kompetens i samhället

Studierna vid majoriteten av artiklarna som diskuteras under denna rubrik har utförts i utvecklingsländer vilket betyder att de har andra förutsättningar än ett land som Sverige.

Cossa et.al. (2018) framhäver att entreprenörskap är en viktig faktor för landets ekonomi då det bidrar till flera olika positiva aspekter, däribland minskad fattigdom och ökad BNP. Det förbättrar även nivån på landets utveckling och ekonomiska tillväxt. Även Bongomin et.al. (2017) framhäver att finansiell kompetens bidrar till minskad fattigdom. Eftersom våra respondenter är entreprenörer kan detta tänkas kopplas an till både Cossa et.al. (2018) och Bongomin et.al. (2017) teorier även om dessa undersökningar är gjorda i Moçambique respektive Uganda. Detta eftersom Regeringskansliet (2020) anser att entreprenörskap även är en central del för Sveriges fortsatta tillväxt och konkurrenskraft på marknaden.

Burchi et.al. (2021) och Liu et.al. (2021) menar att entreprenörers finansiella kompetens är en nyckelfaktor för landets ekonomiska välstånd. Efter analys av respondenternas finansiella kompetens framkommer det att majoriteten av dessa besitter medel eller hög finansiell kompetens. För att ha ytterligare belägg för att yttra sig ifall Burchi et.al. (2021) och Liu et.al. (2021) påstående stämmer in med tillfrågade entreprenörer krävs djupare undersökning om vad entreprenörernas finansiella kompetens har bidragit med till i samhället.

## 5. Slutdiskussion

### 5.1 Finansiell kompetens

Efter analysering av entreprenörerna har de delats in i kategorierna i tabell nio. Utifrån kategorierna ser vi att ekonomisk utbildning på ett sätt hänger samman med finansiell kompetens då både E5 och E6 har en ekonomisk utbildning och besitter medel till hög finansiell kompetens. Men det bör även poängteras att medel finansiell kompetens inte måste bero på ekonomisk utbildning då både E2 och E4 besitter medel finansiell kompetens utan någon bakgrund med ekonomisk utbildning. Det framkommer dock att varken E1 eller E3 har utbildning inom ekonomi och besitter en låg finansiell kompetens. Utefter vår undersökning kan vi dra slutsatsen att ekonomisk utbildning hänger samman med en ökad finansiell kompetens men det är inte den enda bidragande faktorn. Det är dock viktigt att understryka att detta inte är en slutsats som går att generalisera för en större population då vår studie endast är baserad på sex entreprenörer.

Tabell 9. *Sammanställning finansiell kompetens och ekonomisk utbildning*

Respondent	Finansiell kompetens	Utbildning inom ekonomi
Entreprenör 1	Låg	Nej
Entreprenör 2	Medel	Nej
Entreprenör 3	Låg	Nej
Entreprenör 4	Medel	Nej
Entreprenör 5	Medel	Ja
Entreprenör 6	Hög	Ja

### 5.2 Drivandet av företag

Av våra analyser framkommer det att ingen entreprenör tillämpar effectuation i högsta grad. Detta tydliggörs även i tabell tio där vi sammanställt entreprenörernas individuella skalor till en helhetsbild för alla entreprenörer.

Tabell 10. *Sammanställning av entreprenörer*

Effectuation	Causation			
	E2, E5	E1, E6	E3	E4

Entreprenörerna kan använda olika strategier vid drivandet av företag. Den ena logiken är causation där entreprenören utgår från en plan som strategi. Den andra logiken är effectuation där entreprenören utgår från process som strategi. Genom att analysera alla entreprenörers svar och beteenden framkommer det att oavsett vilken logik de använder vid drivandet av företag

så finns det flera fungerande vägar till samma mål, det vill säga ett framgångsrikt företag. Det framkommer även att nivån på den finansiella kompetensen inte påverkar vilken logik entreprenören utgår ifrån vid drivandet av företag. Något vi dock vill konstatera är att de entreprenörer som har en ekonomisk utbildning tenderar till att utgå ifrån effectuation eller en blandning av dessa logiker men inte enbart ifrån causation. Detta tolkar vi som att ekonomisk utbildning har en inverkan på vilken logik som entreprenören tillämpar.

### 5.3 Vidare forskning

Att välja kategorierna låg, medel och hög i tabell åtta har varit ett förenklat sätt för oss att definiera dess kunskap utifrån två givna kriterier. Det är viktigt att poängtera att kriterierna inte ger en helhetsbild av entreprenörens finansiella kompetens utan det finns fler kriterier som egentligen kan vägas in vilket kan hänvisas till eventuell framtida forskning. Vi har också sett ett behov av svensk forskning vid vår litteraturundersökning då vi nästan enbart har baserat den på utländska källor som berör den finansiella kompetensen betydelse och entreprenörskap. Även detta är en aspekt som hade kunnat utvecklas vid vidare forskning. Utifrån vår slutdiskussion kan en intressant utgångspunkt för vidare forskning vara att upprepa studien med fler antal entreprenörer som är verksamma inom olika geografiska regioner i Sverige. Detta kan enligt oss medföra ett bredare perspektiv på entreprenörskap och finansiell kompetens.

## Referenser

Abad-Segura, E., & González-Zamar, M. (2019). Effects of Financial Education and Financial Literacy on Creative Entrepreneurship: A Worldwide Research. *Education Sciences*, 9(3), 238. doi: 10.3390/educsci9030238

Anwar, M., Shuangije, Li., & Ullah, R. (2020). Business experience or Financial Literacy? Which one is better for opportunity recognition and superior performance? *Business strategy & development*, 3(3), 377-387. doi: 10.1002/bsd2.103

Atkinson, A., & Messy, F. (2012). Measuring Financial Literacy: Results of the OECD / International Network on Financial Education (INFE) Pilot Study, *OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions*, No. 15, OECD Publishing, Paris. doi: 10.1787/5k9csfs90fr4-en

Ax, C., Kullvén, H., & Johansson, C. (2021). *Den nya ekonomistyrningen*. Stockholm: Liber.

Bongomin, G., Ntayi, J., Munene, J., & Malinga, C. (2017). The relationship between access to finance and growth of SMEs in developing economies. Financial literacy as a moderator. *Review of international business and strategy*, 27(4), 520-538. doi: 10.1108/RIBS-04-2017-0037

Brealey, A.R., Myers, C.S. & Allen, F. (2019). *Principles of Corporate Finance*. New York: McGraw-Hill Education.

Bryman, A. (2018). *Samhällsvetenskapliga metoder*. Stockholm: Liber.

Burchi, A., Włodarczyk, B., Szturo, M., & Martelli, D. (2021). The effects of financial literacy on sustainable entrepreneurship. *Sustainability*, 13(9), 5070. doi: 10.3390/su13095070

Chandler, G. N., DeTienne, D. R., McKelvie, A., & Mumford, T. V. (2011). Causation and effectuation processes: A validation study. *Journal of Business Venturing*, 26(3), 375-390. doi: 10.1016/j.busvent.2009.10.006

Cossa, A. J., Madaleno, M., & Mota, J. (2018). Financial Literacy Importance for Entrepreneurship: A Literature Survey. *International Conference on Innovation and Entrepreneurship*.

David, M., & Sutton, C.D. (2011). *Samhällsvetenskaplig metod*. Lund: Studentlitteratur

Ekman, T. (2015). *Hälften av konsumenterna saknar grundläggande finanskunskap: Resultat från Finansinspektionens Konsumentundersökning 2015*. Stockholm: Finansinspektionen

Ekman, T. (2018). *Hushållens finansiella förmåga: Resultat från Finansinspektionens Konsumentundersökning 2015*. Stockholm: Finansinspektionen

Ekman, T. (2020). *Hushållens ekonomi och finansiella förmåga: Resultat från Finansinspektionens Konsumentundersökning 2015*. Stockholm: Finansinspektionen

Dahle, Y., Holm, H., & Dagestad S. (2012). *Lönsam tillväxt - affärsidé, affärsmodell och affärsplan*. Malmö: Liber.

Gabrielsson, J., & Politis, D. (2011). Career motives and entrepreneurial decision-making: examining preferences for causal and effectual logics in the early stage of new ventures. *Small Business Economics*, 36(3), 281–298. doi:10.1007/s11187-009-9217-3

Global Entrepreneurship Monitor. (2020). *2019/2020 Global Report*. Hämtad från Global Entrepreneurship Monitor: <https://www.gemconsortium.org/file/open?fileId=50443>

Hossain, M.M. (2020). Financial resources, financial literacy and small firm growth: Does private organizations support matter? *Journal of Small Business Strategy*, 30(2), 35-58. Hämtad från <https://libjournals.mtsu.edu/index.php/jsbs/article/view/1187>

Hussain, J., Salia, S., & Karim, A. (2018). Is knowledge that powerful? Financial literacy and access to finance: An analysis of enterprises in the UK. *Journal of small business and enterprise development*, 25(6), 985-1003. doi: 10.1108/JSBED-01-2018-0021

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

Jacobsen, K., & Skansholm, A. (2019). *Handbok i uppsatsskrivande - för utbildningsvetenskap*. Lund: Studentlitteratur AB

Knutsson, J., & Nilsson, P. (2017-03-16). Varför misslyckas så många startups? Forskare har undersökt orsakerna. *Företagande*. Hämtad från <https://foretagande.se/affarsplanen/varfor-misslyckas-sa-manga-startups-forskare-har-undersokt-orsakerna>

Kvale, S., & Brinkmann, S. (2014). *Den kvalitativa forskningsintervjun*. Lund: Studentlitteratur

Landström, H., & Löwegren, M. (2022). *Entreprenörskap: från tanke till handling*. Lund: Studentlitteratur AB.

Liu, B., Wang, J., Chan, K., & Fung, A. (2021). The impact of entrepreneur's financial literacy on innovation within small and medium-sized enterprises. *International Small Business Journal: Researching Entrepreneurship*, 39(3), 228-246. doi:10.1177/0266242620959073

Mintzberg, H. (1997). Rethinking Strategic Planning Part I: Pitfalls and Fallacies. *Long Range Planning*, 27(03), 12-21.

Morshadul, H., Le, T., & Ariful, H. (2021). How does financial literacy impact on inclusive finance? *Financial Innovation*, 7(1) doi: 10.1186/s40854-021-00259-9

Rachapaettaiakom, P., Wiriyapinit, M., Cooharajanone, N., Tanthanongsakkun, S., & Charoenruk N. (2020). The need for financial knowledge acquisition tools and technology by small business entrepreneurs. *Journal of innovation and entrepreneurship*, 9(1), 1-28. doi: 10.1186/s13731-020-00136-2

Regeringskansliet. (2020). *Fortsatt stöd till entreprenörskap inom skolväsendet och högre utbildning*. Hämtad 2022-02-10 från <https://www.regeringen.se/pressmeddelanden/2020/10/fortsatt-stod-till-entreprenorskap-inom-skolvasendet-och-hogre-utbildning/>



Satiti, N. (2020). Financial Literacy: An Essential In Small Medium Entreprises (SMEs) Performance. *Manajemen Bisnis*, 10(02) 51-61. doi: 10.22219/jmb.v10i2.14825

Shaw, K., & Sørensen, A. (2021). Coming of age: Watching young entrepreneurs become successful. *Labour Economics*, 102033. doi: 10.1016/j.labeco.2021.102033

Sarasvathy, S. (2001). Causation and effectuation: toward a theoretical shift from economic inevitability to entrepreneurial contingency. *Academy of Management Review*, 26(2), 243-263.

Society for Effectual Action. (2011). *What is effectuation?*. Hämtad 2022-02-18 från <https://www.effectuation.org/sites/default/files/documents/effectuation-3-pager.pdf>

Society for Effectual Action. (2018). *Affordable Loss Principle*. Hämtad 2022-02-15 från [https://www.effectuation.org/?page\\_id=4055&principle=affordable-loss](https://www.effectuation.org/?page_id=4055&principle=affordable-loss)

Society for Effectual Action. (2018). *Bird In Hand Principle*. Hämtad 2022-02-15 från [https://www.effectuation.org/?page\\_id=4055&principle=bird-in-hand](https://www.effectuation.org/?page_id=4055&principle=bird-in-hand)

Society for Effectual Action. (2018). *Crazy Quilt Principle*. Hämtad 2022-02-15 från [https://www.effectuation.org/?page\\_id=4055&principle=crazy-quilts](https://www.effectuation.org/?page_id=4055&principle=crazy-quilts)

Society for Effectual Action. (2018). *Lemonade Principle*. Hämtad 2022-02-15 från [https://www.effectuation.org/?page\\_id=4055&principle=lemonade](https://www.effectuation.org/?page_id=4055&principle=lemonade)

Society for Effectual Action. (2018). *Pilot in the Plane Principle*. Hämtad 2022-02-15 från [https://www.effectuation.org/?page\\_id=4055&principle=pilot-in-the-plane](https://www.effectuation.org/?page_id=4055&principle=pilot-in-the-plane)

Svenskt Näringsliv. (n.d.). *SME - fakta och definitioner*. Hämtad 2022-04-05 från [https://www.svensktnaringsliv.se/om\\_oss/sme-kommitten/sme-fakta-och-definitioner\\_1171146.html](https://www.svensktnaringsliv.se/om_oss/sme-kommitten/sme-fakta-och-definitioner_1171146.html)

Söderbom, A., & Ulvenblad, P. (2016). *Värt att veta om uppsatsskrivande*. Lund: Studentlitteratur

Tillväxtanalys. (2020). *Nystartade företag i Sverige 2020*. Hämtad 2022-01-25 från <https://www.tillvaxtanalys.se/publikationer/statistik/statistikserien/2021-06-16-nystartade-foretag-i-sverige-2020.html>

Tillväxtverket. (2021). *För företag*. Hämtad 2022-02-01 från <https://tillvaxtverket.se/finansiering/for-foretag.html>

Tillväxtverket. (2021). *Lån och garantier*. Hämtad 2022-02-01 från <https://tillvaxtverket.se/finansiering/for-foretag/lan-och-garantier.html>

Tillväxtverket. (2021). *Riskkapital*. Hämtad 2022-02-01 från <https://tillvaxtverket.se/finansiering/for-foretag/riskkapital.html>

Truong, A. (2016-05-12). After analyzing 200 founders' postmortems, researchers say these are the reasons startups fail. *Quartz*. Hämtad från <https://qz.com/682517/after-analyzing-200-founders-postmortems-researchers-say-these-are-the-reasons-startups-fail/>

Verksamt. (2021). *Söka finansiering*. Hämtad 2022-02-01 från <https://www.verksamt.se/utveckla/finansiering>

Whitaker-Bryant, S. (2020). *Small business owner acquisition of financial literacy* (Order No. 28260349). ProQuest One Business. (2474940294). Hämtad från <https://www.proquest.com/docview/2474940294/32BE6659D0BD46E4PQ/5?accountid=11261>

Ye, J., & Kulathunga, K. (2019). How Does Financial Literacy Promote Sustainability in SMEs? A Developing Country Perspective. *Sustainability*, 11(10), 2990. doi:10.3390/su11102990

# Bilagor

## Bilaga I

### Frågor

#### Introduktion:

- Namn:
- Ålder:
- Kön:
- Företag (idag):
- Titel/befattning, vilka är dina huvudsakliga ansvarsområdena i företaget?
- Hur länge har du varit entreprenör? Hur gammal var du när du startade ditt första företag?

#### Grund:

1. Varför valde du att starta företag?
2. Beskriv hur du gick tillväga när du startade upp ditt företag.
  - Utgick du ifrån förutbestämda mål eller vilka resurser du hade, med resurser menar vi vem du är, din kunskap och ditt nätverk?
  - Hade du en detaljerad planering?
  - Följde du planeringen eller avvek du ifrån den? Varför/varför inte?
3. Har någon i din familj drivit företag och på vilket sätt har det påverkat dig?

Nu går vi in på finansiell kompetens och vi vill att dina svar ska utgå från din finansiella kompetens som entreprenör (inte företagsperspektiv).

#### Finansiell kompetens:

4. Vad innebär finansiell kompetens för dig som entreprenör?
5. Hur tror du din finansiella kompetensen påverkar och har påverkat ditt företag och ekonomiska beslut i företaget?
6. Vad tror du påverkar ett företags lönsamhet bäst, yrkeserfarenhet eller finansiell kompetens? Varför?
7. Anser du att finansiell kompetens interagerar till ditt företags fortlevnad och tillväxt, på vilket sätt? varför/varför inte? Med hållbarhet menar vi företagets fortlevnad.

Nu går vi in på finansiell kompetens och utbildning.

8. Har du någon eftergymnasial utbildning? Isåfall vilken?
9. Hur har du lärt dig det du kan idag om finansiellt beslutsfattande? Varför gjorde du så? Hur gör du för att öka din finansiella kompetens? Varför gör du så?
10. Hur tror du finansiell utbildning påverkar entreprenörers finansiella kompetens?
11. Anser du att utbildning är en viktig faktor för att få en förståelse för den finansiella marknadens påverkan på ditt företag? Varför/varför inte? Genomför du kontinuerliga utbildningar för att upprätthålla din

finansiella kompetens för att i dagens samhälle kunna bemöta alltmer komplexa finansiella instrument?

Företag:

12. Vad fokuserar du på vid lansering av nya produkter och tjänster gällande den ekonomiska delen? (maximal avkastning eller råd att förlora)
13. Hur ser du på möjligheterna och begränsningarna med att ingå i ett partnerskap vid uppstartande av företag?
14. Beskriv din attityd till risktagande på marknaden? Hur hanterar du risker?

Finansiering:

15. Ett företag befinner sig alltid i olika faser vilket kräver finansiering, exempel på faser är finansiering vid start, produktutveckling och innovation samt vid tillväxt och internationell etablering. Hur har du finansierat ditt företag under dessa olika faser?
16. Om du hade startat upp ett företag idag hur hade du valt att finansiera det?
17. Vilka kunskaper tycker du är viktiga att besitta vid införskaffning av kapital?
18. Hur lockar du externa finansiärer?

I ett företag så strävar man ju efter framgång men ibland dyker det även upp oväntade saker som inte alltid är positiva.

19. Hur hanterar du motgångar som entreprenör?

## Bilaga 2

Källa	Citat	Fråga
Society for Effectual Action, <i>Pilot-in-the-Plane Principle</i> , (2018)	"...a high desire for control may motivate someone to become an entrepreneur, but the experience of working for himself may strengthen the desire even further..."	Varför valde du att starta ett företag?
Society for Effectual Action, <i>Bird in Hand Principle</i> , (2018)	"Most often, she starts very small with the closest means and moves almost directly into implementation without elaborate planning..."	Beskriv hur du gick tillväga när du startade upp ditt företag. (1) Utgick du ifrån förutbestämda mål eller vilka resurser du hade (med resurser menar vi vem du är ,din kunskap och ditt nätverk) (2) Hade du en detaljerad planering? (3) Följde du planeringen eller avvek du från den) Varför/varför inte?
Society for Effectual Action, <i>Lemonade Principle</i> , (2018)	"The third principle of effectual reasoning is at the heart of entrepreneurial expertise—the ability to turn the unexpected into the profitable."	Hur hanterar du motgångar i företaget?
Society for Effectual Action, <i>Crazy Quilt Principle</i> , (2018)	"...the expanding network of strategic partnerships determines, to a great extent, which market or markets the company will eventually end up entering or creating."	Hur ser du på möjligheterna och begränsningarna med att ingå i ett partnerskap vid uppstartande av företag?
Society for Effectual Action, <i>Affordable Loss Principle</i> , (2018)	"Expert entrepreneurs turn this logic on its head—they think in terms of affordable loss rather than expected returns."	Vad fokuserar du på vid lansering av nya produkter och tjänster gällande den ekonomiska delen? (maximal avkastning eller råd att förlora)
Atkinson, A. and Messy, F. (2012). Measuring Financial Literacy: Results of the OECD / International Network on Financial Education (INFE) Pilot Study, <i>OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions</i> , No. 15, OECD Publishing, Paris. doi: 10.1787/5k9csfs90fr4-en	"Financial literacy is a combination of awareness, knowledge, skill, attitude and behaviour necessary to make sound financial decisions and ultimately achieve individual financial wellbeing"	Vad innebär finansiell kompetens för dig som entreprenör?
Burchi, A., Włodarczyk, B., Szturo, M. & Martelli, D. (2021). The effects of financial literacy on sustainable entrepreneurship. <i>Sustainability</i> , 13 (9), 5070. doi: 10.3390/su13095070	"The results show a positive and statistically significant relationship between financial literacy and sustainable entrepreneurial activity."	Hur tror du din finansiella kompetensen påverkar och har påverkat ditt företag och ekonomiska beslut i företaget? Anser du att finansiell kompetens interagerar till ditt företags fortlevnad och tillväxt, på vilket sätt? varför/varför inte?
Whitaker-Bryant, S. (2020). <i>Small business owner acquisition of financial literacy</i> (Order No. 28260349). ProQuest One Business. (2474940294).	"The findings revealed seven distinct themes, (a) building relationships through conferences and other contacts; (b) educating yourself: taking classes, listening to others, and reading books; (c) using accountability tools; (d) asking questions; (e) conducting research and planning; (f) developing and using external sources (e.g., creating a team, working with bookkeepers, bankers, and so forth); and (g) understanding what you know and do not know early on in the process, representing the various ways that the small business owners in this study used to acquire financial literacy."	Hur har du lärt dig det du kan idag om finansiellt beslutsfattande? Varför gjorde du så? Hur gör du för att öka din finansiella kompetens? Varför gör du så?

<p>Shaw, K. &amp; Sørensen, A. (2021). Coming of age: Watching young entrepreneurs become successful. <i>Labour Economics</i>, 102033. doi: 10.1016/j.labeco.2021.102033</p>	<p>"Thus, the father appears to increase the probability of his children opening LLC firms..."</p>	<p>Har någon i din familj drivit företag och på vilket sätt har det påverkat dig?</p>
<p>Abad-Segura, E. &amp; González-Zamar, M. (2019). Effects of Financial Education and Financial Literacy on Creative Entrepreneurship: A Worldwide Research. <i>Education Sciences</i>, 9(3), 238. doi: 10.3390/educsci9030238</p>	<p>"People who have financial knowledge are individuals who know about mathematics, who can effectively manage money, and know how to manage credit and debts. They can evaluate the different types of risks and reimbursements of the different possibilities of saving money and deposits."</p>	<p>Beskriv din attityd till risktagande på marknaden? Hur hanterar du risker?</p>
<p>Cossa, A. J., Madaleno, M. &amp; Mota, J. (2018). Financial Literacy Importance for Entrepreneurship: A Literature Survey. <i>International Conference on Innovation and Entrepreneurship</i>.</p>	<p>"Financial education has an important role in business success."</p>	<p>Hur tror du finansiell utbildning påverkar entreprenörers finansiella kompetens?</p>
<p>Cossa, A. J., Madaleno, M. &amp; Mota, J. (2018). Financial Literacy Importance for Entrepreneurship: A Literature Survey. <i>International Conference on Innovation and Entrepreneurship</i>.</p>	<p>"It ensures the understanding and practice of financial aspects, which make it easier for individuals to make better financial decisions. Therefore, financial education should be considered as a long-term and repetitive process. Financial education is a means of empowering individuals with financial literacy."</p>	<p>Anser du att utbildning är en viktig faktor för att få en förståelse för den finansiella marknadens påverkan på ditt företag? Varför/varför inte? Genomför du kontinuerliga utbildningar för att upprätthålla din finansiella kompetens för att i dagens samhälle kunna bemöta alltmer komplexa finansiella instrument?</p>
<p>Hussain, J., Salia, S. &amp; Karim, A. (2018). Is knowledge that powerful? Financial literacy and access to finance: An analysis of enterprises in the UK. <i>Journal of small business and enterprise development</i>, 25(6), 985-1003. doi: 10.1108/JSBED-01-2018-0021</p>	<p>"There were 24 percent of the respondents with vocational qualifications, 59 percent with secondary education, 11 percent had degrees and 5 percent with postgraduate qualifications in the sample."</p>	<p>Har du någon eftergymnasial utbildning? Isåfall vilken?</p>
<p>Hussain, J., Salia, S. &amp; Karim, A. (2018). Is knowledge that powerful? Financial literacy and access to finance: An analysis of enterprises in the UK. <i>Journal of small business and enterprise development</i>, 25(6), 985-1003. doi: 10.1108/JSBED-01-2018-0021</p>	<p>"The owners' age analysis of the research sample (see Table I) showed that 76 percent of the respondents engaged within SMEs were positioned between the age of 30 and 49..."</p>	<p>Hur gammal var du när du startade ditt första företag?</p>
<p>Anwar, M., Shuangije, Li. &amp; Ullah, R. (2020). Business experience or Financial Literacy? Which one is better for opportunity recognition and superior performance? <i>Business strategy &amp; development</i>, 3(3), 377-387. doi: 10.1002/bsd2.103</p>	<p>"However, this research endorses that business experience is more vital for high performance as compared to financial literacy..."</p>	<p>Vad tror du påverkar ett företags lönsamhet bäst, yrkeserfarenhet eller finansiell kompetens? Varför?</p>
<p>Tillväxtverket, <i>För företag</i>, (2021)</p>	<p>"Finansiering är viktigt för att företagen ska kunna växa, utveckla sina produkter och tjänster."</p>	<p>Om du hade startat upp ett företag idag hur hade du valt att finansiera det?</p>
<p>Verksamt, <i>Söka finansiering</i>, (2021)</p>	<p>"Att söka extern finansiering kan vara aktuellt vid många olika tillfällen, till exempel om du ska du utveckla en ny produkt, ta ditt företag utomlands eller om ditt företag är i en tillväxtfas."</p>	<p>Ett företag befinner sig alltid i olika faser vilket kräver finansiering, exempel på faser är finansiering vid start, produktutveckling och innovation samt vid tillväxt och internationell etablering. Hur har du finansierat ditt företag under dessa olika faser?</p>
<p>Rachapaettaiakom, P., Wiriyaipinit, M., Cooharajanone, N., Tanthanongsakkun, S. &amp; Charoenruk N. (2020). The need for financial knowledge acquisition tools and technology by small business entrepreneurs. <i>Journal of innovation and entrepreneurship</i>, 9(1), 1-28. doi: 10.1186/s13731-020-00136-2</p>	<p>"In addition, relevant knowledge on how to raise adequate capital to establish their business and the accurate calculation of cost are the two most important aspects of financial knowledge..."</p>	<p>Vilka kunskaper tycker du är viktiga att besitta vid införskaffning av kapital?</p>
<p>Hussain, J., Salia, S. &amp; Karim, A. (2018). Is knowledge that powerful? Financial literacy and access to finance: An analysis of enterprises in the UK. <i>Journal of small business and enterprise development</i>, 25(6), 985-1003. doi: 10.1108/JSBED-01-2018-0021</p>	<p>"The results of this study support the view that a financial literacy curriculum will enhance the effectiveness of SMEs to prepare financial information that, in turn, improves their capabilities to access external finance."</p>	<p>Hur lockar du externa finansierare?</p>