

# Betydning af social støtte for iværksættere

AF KIM KLYVER

## Indledning

I Danmark bliver der hvert år startet omkring 30.000 virksomheder. Langt flere danskere overvejer dog at starte virksomhed, men lader det blive ved overvejelserne (Schøtt, 2012). Opstart af nye virksomheder er helt afgørende for den samfundsøkonomiske udvikling. Specielt i tider efter en økonomisk nedgang, som Danmark oplevede som konsekvens af finanskrisen i 2008, er iværksættere afgørende for, at de økonomiske hjul sættes i bevægelse. Det er derfor også helt afgørende, at vi forstår iværksætteres opstartsproces og opstartens mange facetter og succesfaktorer, for at vi politisk kan skabe rammer, der fremmer folks lyst og evner til at starte virksomheder.

I denne artikel rapporterer jeg resultater fra et forskningsprojekt finansieret af Det Danske Forskningsråd for Erhverv & Samfund med titlen "Career Change and Social Networks – The importance of Instrumental and Emotional Support" – et projekt, der senere blev udvidet via finansiering fra Brødrene Hartmanns Fond.<sup>1</sup> Her kigges der blandt andet på, hvordan social støtte påvirker iværksætteres succes med at starte virksomhed. Resultaterne er baseret på data fra en repræsentativ stikprøve af danskere, hvor 800 spirende iværksætteres færd med at starte virksomhed er blevet fulgt over fire år via fem bølger af spørgeskemaer.

## Baggrund: Sociale netværk & social støtte

Siden midten af firserne har det været alment accepteret, at iværksætteres sociale netværk har indflydelse på deres succes via påvirkning af deres evne og mulighed for at opdage og udnytte forretningsmuligheder (Nielsen, Klyver, Evald & Bager, 2012; Stam, Arzlanian & Elfring, 2014). Denne ide er ofte benævnt netværkshypotesen. Ideen bag hypotesen er, at

---

1 Titlen her var "Panelstudie af danske spirende iværksættere".

iværksættere via deres netværk får adgang til værdifulde ressourcer, som de ellers ikke ville have adgang til. Disse ressourcer skal forstås bredt og indeholder alt lige fra markedsinformation, personlig støtte, rådgivning, finansiering, legitimitet mv. Det er via disse værdifulde ressourcer, at iværksætteren forbedrer sin præstation.

Litteraturen omkring, hvordan sociale netværk påvirker opstartsprocessen, har dog været meget fokuseret på strukturelle karakteristika – såsom netværksstørrelse, centralitet i netværk (om nogle enkelte personer er centralt placeret), strukturelle huller (hvor mange der kender hinanden indbyrdes i netværket) etc. – og langt mindre på, hvordan de forskellige typer af ressourcer, der udveksles i iværksætterens interaktion med omgivelserne, påvirker opstartsprocessen.

For nylig har social støtteteori, der er udviklet primært inden for sundhedsvidenskab, givet nogle forskellige bud på, hvordan forskellige typer af støtte kan have forskellige funktioner for virksomhedsopstarten. Social støtte kan overordnet set opdeles i instrumental støtte og følelsesmæssig støtte. I det følgende vil jeg præsentere forskningsresultaterne fra projektet omkring, hvordan instrumental og følelsesmæssig støtte, deres timing, dynamik, og rolleafhængighed påvirker, hvorvidt spirende iværksættere får startet deres virksomhed eller ej.

### **Social støtte: Instrumental og følelsesmæssig støtte (Klyver, 2014)**

Ved instrumental støtte forstås håndgribelig assistance, råd eller hjælp med fokus på at løse problemer, mens der ved følelsesmæssige støtte forstås det at lytte og vise sympati.

Forskningsprojektet har vist, at spirende iværksættere i færd med at starte virksomheder, som modtager meget instrumental støtte i forhold til dem, som kun modtager begrænset instrumental støtte, er langt mere tilbøjelige til at få deres virksomheder startet. Det er der tre grunde til. For det første hjælper den instrumentelle støtte iværksætteren med at definere, forstå og håndtere de udfordringer, de står over for. For det andet har iværksættere med meget instrumental støtte til rådighed i netværket flere handlingsmuligheder og løsninger til rådighed, der hjælper dem med at komme igennem den ellers komplekse opstartsproces. Sidst, men ikke mindst er instrumental støtte med til at reducere den oplevede risiko, og med reduceret risiko er iværksætteren mere tilføjelig til endeligt at turde starte.

### **Timing af støtte (Klyver, 2014)**

Resultaterne viste dog også, at støtte ikke er lige vigtig på alle tidspunkter, og dermed at dens timing betyder noget. To typer af timing er blevet undersøgt: 1) hvornår i opstartsprocessen støtten modtages, og 2) hvilken alder iværksætteren har, og dermed hvornår i livet støtten modtages.

Vi forventede, at instrumental støtte var mere vigtigt senere i opstartsprocessen, hvor iværksættere sandsynligvis er mere engagerede i opstarten og oplever masser af praktiske problemer. Men dette var ikke muligt at se i resultaterne, der nærmere indikerede, at betydningen var den samme gennem hele processen. Til gengæld kunne det ses af resultaterne, at følelsesmæssig støtte primært er vigtig i de tidligere stadier af opstartsprocessen, hvor det at blive selvstændig stadig er under overvejelse hos iværksætteren. Det er der identificeret to grunde til. For det første influerer følelsesmæssig støtte på iværksætterens opfattelse af forretningsideen på en sådan måde, at de er mere tilbøjelige til at vurdere den optimistisk, og måske endda overoptimistisk, når de modtager meget følelsesmæssig støtte. Derfor er de også mere tilbøjelige til endelig at starte. For det andet styrker følelsesmæssig støtte identiteten som iværksætter samt passionen for en iværksætterkarriere, der dermed medvirker til, at de turde tage den endelige beslutning om at starte.

Med hensyn til hvordan betydning af støtte er afhængig af iværksætterens alder, viste resultaterne, at instrumental støtte er mindre vigtig for de ældste iværksættere, da de ældre iværksættere ofte selv er i besiddelse af den nødvendige viden og de nødvendige kompetencer, som instrumental støtte forsøger at supplere. Det var ikke muligt at dokumentere via forskningsdataene, at der er forskel i betydning af følelsesmæssig støtte for unge og ældre iværksættere, på trods af det var vores antagelse. Følelsesmæssig støtte er vigtig for iværksætter i alle aldre, i samme omfang.

### **Dynamik i social støtte (Klyver & Honig, 2016)**

At give og modtage social støtte er imidlertid ikke en isoleret begivenhed, der sker én gang på et enkelt tidspunkt. I modsætning til at se støtte som en begivenhed bør det nærmere ses som noget, der gentages og er vedvarende, og bør derfor forstås som en proces – en støtteproces, der udfolder sig over tid. Derfor blev det undersøgt, hvordan ændringer i støtte over tid påvirker, om folk starter deres virksomhed eller ej. Hvad sker der for eksempel, når den instrumentelle støtte falder over tid? Og hvad sker der, når den følelsesmæssige støtte er stigende?

Resultaterne viste, at effekten af både instrumentel og følelsesmæssig støtte hverken styrkes eller svækkes, hvis støtten er stigende. Der er selvfølgelig en effekt af støtte på de forskellige tidspunkter, den leveres, men denne effekt ændres altså ikke af selve den positive dynamik. Der er altså ingen positive synergi ved, at støtten øges, og noget tyder på, at iværksættere ikke bliver yderligere engageret og motiveret til at starte til trods for øget støtte. De forbliver relativt objektive i deres modtagelse af støtten.

Mere interessant viste resultaterne også, at hvis støtten er faldende fra et tidspunkt til det næste, reduceres den ellers positive effekt af støtten. Og dette gælder for både instrumentel og følelsesmæssig støtte. Dette forklares via symbolisme. Første gang vi møder folk, er der sociale normer, der til en vis grad forpligter os til at hjælpe, uanset om vi har lyst eller ej. Det er uhøfligt at lade være. At støtte er også en måde at blive vellidt på. Vi kan normalt godt lide folk, der støtter os. Men når man mødes igen ved en senere lejlighed, er de sociale normer ikke på samme måde i spil, og det er lettere at forblive vellidt uden at støtte igen. Hvis støtten ikke gives ved senere lejligheder i samme omfang, er der dog sandsynlighed for, at den primært var symbolsk i første omgang. Den faldende støtte over tid er en indikation på, at støtten oprindeligt var symbolsk. Det ved iværksætteren også. Så hvis han eller hun ikke oplever vedvarende eller stigende støtte, bliver den oprindelige støtte fortolket som symbolsk eller mindre reel, og derfor har den mindre effekt end den mere autentiske støtte.

### **Rolleafhængighed: Hvem giver? (Klyver & Schenkel, 2014)**

Betyder det noget, hvem man modtager støtte fra? Er der nogle, man hellere vil have støtte fra, og nogle, hvorfra det er lettere at få støtte? Alle personer indgår i forskellige sociale roller i forhold til hinanden og har forskellige roller i forhold til forskellige personer. Man kan for eksempel indtage den sociale rolle som familiemedlem over for sin søn, mens man kan indtage den sociale rolle som kollega over for sin chef. Man kan også indgå i flere roller over for samme person. Eksempelvis hvis far og søn er ansat i samme virksomhed, indgår de indbyrdes i roller både som kollegaer og familiemedlemmer. Det er vigtigt at forstå de sociale roller, fordi der til hver af disse sociale roller kulturelt er knyttet forskellige forventninger og sociale normer omkring, hvad der opfattes som acceptabel adfærd.

Familiemedlemmer forventes eksempelvis at støtte hinanden ubetinget. Deres biologiske og stærke sociale tilknytning skaber gensidige forpligtelser til at støtte og hjælpe nærmest ubetinget, og uden der nødven-

digvis er ligevægt i, hvem der støtter hvem. Modsat kan man sige, at der i forretningsforbindelser ikke er opbygget samme gensidige forventninger til ubetinget støtte som hos familiemedlemmer. Derimod er der en forventning om, at forretningsforbindelser agerer kalkulatorisk og primært i egen interesse. Når de hjælper og støtter, er det, fordi de forventer, at det vil gavne dem på længere sigt. Man kan således sige, at mens der i familierollen fungerer en gensidig, ubetinget støttelogik, er logikken blandt forretningsforbindelser mere transaktionsorienteret og egennyttedrevet. Som en mellemkategori imellem familiemedlemmer og forretningsforbindelser finder vi venner. Her dominerer også en gensidig logik om støtte og hjælp, men den er ikke ubetinget og tages periodisk op til overvejelser.

Forskning har vist, at det betyder noget, hvem man modtager hvilken type støtte fra i forhold til, om man får startet sin virksomhed. Instrumental støtte virker bedre, når den kommer fra folk, der forventes at kunne og burde levere den (Kim et al., 2013), mens følelsesmæssig støtte på interessant vis virker bedst, hvis den kommer fra uventet side (Nielsen & Klyver, 2014).

Spørgsmålet er samtidig, om iværksætteren kan gøre noget for at få adgang til støtte. Har iværksættere med gode sociale evner, og som har let ved at bede om hjælp, bedre adgang til støtte? Resultaterne viste, at sociale evner ingen betydning har for adgangen til hverken instrumental eller følelsesmæssig støtte fra familiemedlemmer eller venner (Klyver & Schenkel 2014). De gensidige forpligtelser, der er indbygget i rollerne, gør, at støtten er uafhængig af, om iværksætteren har gode sociale evner. Familie og venner støtter uanset iværksætterens sociale evner. Men vi fandt, at sociale evner har betydning for, om iværksættere får adgang til følelsesmæssig støtte, således at iværksættere med gode sociale evner var bedre i stand til at tilvejebringe følelsesmæssig støtte fra deres forretningsforbindelser.

Resultaterne viste også, at det at være komfortabel med at spørge om hjælp fremmer adgang til følelsesmæssig støtte, og dette var gældende både for adgang til støtte fra familie, venner og forretningsforbindelser. Således må det konkluderes at netværkskomfortabilitet er en generisk evne, der gælder på tværs af roller, mens sociale evner primært er behjælpelige i interaktionen med forretningsforbindelser.

### **Opsamling og praktiske implikationer**

Som opsamling kan det konkluderes, at iværksættere med god adgang til instrumental og følelsesmæssige støtte har større chancer for at realisere deres ambitioner om virksomhedsopstart, men at betydningen af støtte afhænger

af både, hvor i opstartsprocessen iværksætteren befinder sig, samt hvor i livet han eller hun befinder sig. Resultaterne viser også, at dynamikken, hvormed støtten udfolder sig over tid, er afgørende for, hvordan iværksætter kan bruge støtten til at omsætte ambitioner om at starte virksomhed til realitet. Og sidst, men ikke mindst viser resultaterne, at det absolut ikke er ligegyldigt, hvem man modtager forskellig støtte fra, og at det ikke er lige let at få adgang til støtte fra forskellige folk. I tabellen nedenfor er resultaterne oversat til nogle praktiske implikationer i forhold til tre forskellige modtagere: iværksætteren (modtager af støtte), rådgiveren (giveren af støtten) og politikere.

Tabel 1: Praktiske implikationer

	Iværksætteren (modtager)	Rådgiveren (giver)	Politikeren
Timing	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vær opmærksom på, at det ikke er ligegyldigt, hvornår du modtager hvilken støtte</li> <li>- Sørg for at udvikle og vedligeholde dit netværk, så det stemmer overens med dine behov</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Forstå, hvornår du er mest behjælpelig, og hvad du kan hjælpe med på det givne tidspunkt</li> <li>- Tilpas din rådgivning i forhold til iværksætterens behov, ikke dine kompetencer</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Design programmer, hvor støtten har det rette fokus på det rette tidspunkt</li> <li>- Husk at indtænke følelsesmæssig støtte, specielt i programmer fokuseret på iværksættere tidligere i processen</li> </ul>
Dynamik	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vælg omhyggeligt hvem du forsøger at opnå din støtte fra</li> <li>- Undgå symbolsk støtte</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Overvej, om du gør iværksætteren en bjørnetjeneste ved (symbolsk) at støtte</li> <li>- Følg op på din støtte, hvis du ønsker at hjælpe</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Design forløb, der udfolder sig over tid, hvor der er mulighed for opfølgning på støtte</li> <li>- Indtænk rådgiverens sociale kompetencer til at levere følelsesmæssig støtte i rekruttering af mentorer, coach, etc.</li> </ul>
Rolle	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Sørg for at have forskellige folk i dit netværk, da de giver forskellige typer af støtte med forskellig betydning</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Overvej din rolle og tænk, over hvordan du er bedst behjælpelig</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Overvej, hvordan programmer kan aktivere forskellige roller i iværksætterens netværk</li> </ul>

## Litteratur

- Schøtt, T. (2012). "Entrepreneurial work by employees in enterprises – studied via Global Entrepreneurship Monitor in Denmark 2011". CESFO, University of Southern Denmark.
- Kim, P.H., Longest, K.C. & Aldrich, H.E. (2013). "Can you lend me a hand? Task-role alignment of social support for aspiring business owners". *Work and Occupation*, 40(3): 213-249.
- Klyver, K. (2014). "Social support dynamics in firm emergence". *Babson College Entrepreneurship Research Conference*. London, Canada.
- Klyver, K. & Honig, B. (2016). "Give Me More: The Symbolic and Authentic Meaning in Social Support Dynamics". *Babson College Entrepreneurship Research Conference*. Bodø, Norge.
- Klyver, K. & Schenkel, M. (2014). "Do I have to ask for it? Emotional support and network agency". *Academy of Management Proceedings* 2014(1): 13174.
- Nielsen, S., Klyver, K., Evald, M.R. & Bager, T. (2012). *Entrepreneurship in theory and practice – Paradoxes in play*. Edward Elgar.
- Nielsen, M.S. & Klyver, K. (2014). "Pass on the Good Vibes: How Social Support is Provided to Nascent Entrepreneurs". *Academy of Management Proceedings* 2014(1): 15424.
- Stam, W., Arzlanian, S. & Elfring, T. (2013). "Social capital of entrepreneurs and small firm performance: A meta-analysis of contextual and methodological moderators". *Journal of Business Venturing*, 29(1): 152-173.