

Egna företagare – om familjens betydelse för vilken företagsform som väljs

nr 6 2014 årgång 42

En omfattande litteratur visar på familjens betydelse för individens val att vara egenföretagare. Vi studerar betydelsen av familjen för vilken företagsform individen väljer för sitt företagande. Vi visar att familjens betydelse generellt är stark, att den varierar med avseende på företagsform och att intentionen med företagandet överförs inom familjen. Insikten att familjen är viktig för individens intention med företagandet kan påverka offentliga insatser för egenföretagare.

Familjens betydelse för individens val att vara egenföretagare är väl dokumenterad.¹ De flesta studier finner att sannolikheten för att en son ska bli egenföretagare är högre om hans far är eller var det. En mer generell fråga är hur familjesammansättning påverkar överföringen av egenföretagande, exempelvis hur effekten av nära släktskap och av starka sociala band inom familjen ser ut (Aldrich och Cliff 2003). Vi använder ett familjebegrepp som baseras på nära släktskap och använder detta för att undersöka betydelsen av familjen för individens intention med att vara egenföretagare. Vi använder företagsformen, dvs att vara egenföretagare i enskild firma eller i eget aktiebolag, som kategorisering av intentionen med företagandet. Egenföretagare i enskild firma delas upp i två kategorier: de som kombinerar en löneanställning med enskild firma och de som har hela sin inkomst från enskild firma. Företagsformerna skiljer sig distinkt från varandra med avseende på de intentioner företagaren har med sitt företagande. Intentionen med att vara egenföretagare registrerar vi i artikeln genom det val av företagsform som individen har gjort. Kategoriseringen av egenföretagandet i tre kategorier avspeglar således att företagare har olika avsikter med sitt företagande.

Egenföretagande är en mångfasetterad ekonomisk aktivitet. I vår modell är individen inbäddad i familjen (Aldrich och Cliff 2003). Individens val av företagsform ses som en planerad handling baserad på individens intentioner (Ajzen 1987, 1991). Familjekontextens betydelse för överföringen av intentioner att vara egenföretagare studeras med hjälp av flernivåanalys och registerdata över egenföretagandet i Sverige.

Vilket är värdet av vår studie? För det första bidrar vi till förståelsen av varför man är egenföretagare genom att fokusera på familjens betydelse. För det andra bidrar vi till diskussionen om familjen och dess företags- och

TOBIAS SCHÖLIN, PER BROOMÉ OCH HENRIK OHLSSON

Tobias Schölin är lektor i entreprenörskap vid Sten K Johnson Centre for Entrepreneurship vid Ekonomihögskolan i Lund. Han forskar om invandrades företagande samt familjens betydelse för företagande. tobias.scholin@fek.lu.se

Per Broomé är författare och associerad forskare vid Malmö Institute for Studies of Migration, Diversity and Welfare (MIM), Malmö högskola. per.broome@mah.se

Henrik Ohlsson är PhD och arbetar som biostatistiker vid Centrum för primärvårdsforskning, Mediciniska fakulteten, Lunds universitet. Han har publicerat artiklar bl a om familjens betydelse för olika hälsoutfall. henrik.ohlsson@med.lu.se

¹ Se t ex Arum och Mueller (2004), Aldrich och Kim (2007), Sørensen (2007), Colombier och Masclat (2008), Andersson och Hammarstedt (2010, 2011) och Lindqvist m fl (2013).

samhällsekonomiska inverkan. För det tredje delar vi upp egenföretagandet i tre olika företagsformer, vilket ger en rikare bild än tidigare av småföretagarna och av hur intentionen med att vara företagare överförs i familjen.

Studien är dessutom värdefull ur ett samhälleligt perspektiv. Det finns många registrerade egenföretagare i Sverige, ca 650 000. Redan mängden talar för att de är en viktig grupp. Och i många sammanhang, inte minst i politiken, läggs stor vikt vid deras bidrag och hoppas på att de ska bidra med sysselsättning och ekonomisk tillväxt. I den här artikeln visar vi genom att studera egenföretagarnas val av företagsform och intentioner hur varierad denna grupp är. Vi visar också vilken betydelsefull roll familjen har för egenföretagarens intention med att vara företagare. På det individuella planet är det en stor fördel att det finns möjlighet att välja egenföretagande: det kan passa individen, individens situation och intentioner väl. Även om incitamenten till egenföretagande varierar och incitamenten inte alltid kan ses som önskvärda, t ex arbetslöshet eller låg lön, betraktar offentliga institutioner möjligheten till egenföretagande som värdefull för individen med hänvisning till individens självförsörjning och självförverkligande samt till dynamiken i ekonomin. Den variation vi har i företagsformer speglar samhällets förhållningssätt till egenföretagande, inte bara individens behov, förmåga och önskemål. Många tjänster, inte minst de personliga, som exempelvis hårstyling eller nagelskulptering, skulle te sig främmande i offentlig verksamhet och i många fall också i privat stordrift. Utveckling av tjänster, mer eller mindre tekniskt avancerade, sker ofta i egenföretag och mindre företag. Lagstiftaren ser därför ett värde i att tillhandahålla företagsformer som ger utrymme för såväl de individuella behoven som samhällets behov av produktutveckling och ekonomisk tillväxt. Offentliga institutioner prioriterar i regel den ekonomiska tillväxten, vilket är tydligt i den ideologiska diskussionen om egenföretagande och i stödet till småföretag. Det innebär att man lägger minst vikt vid den absoluta majoriteten av egenföretagare och deras villkor. Den stora betydelsen familjen har för dem som startar egenföretag i eget aktiebolag är heller inte något som uppmärksammas i diskussionen eller i stödformer för egenföretagande.

1. Familjen och företagandet

Aldrich och Cliff (2003) utvecklar en teoretisk ram för att studera egenföretagandet i vilken individen ses som inbäddad i familjens sociala, kulturella och ekonomiska system. De diskuterar familjens betydelse för att vara egenföretagare och för igenkänning och exploatering av affärsmöjligheter, dvs avgörande processer för egenföretagande (Shane och Venkataraman 2000). Centralt är att individen inte fattar helt fria och oberoende beslut. Att starta ett eget företag måste därför relateras till den inbäddande familjekontexten.

Aldrich m fl (1998) och Aldrich och Zimmer (1986) argumenterar för betydelsen av "starka band" mellan familjemedlemmar. Det är dock oklart vad som menas med starka sociala band. Ibland tycks begreppet avse socia-

liserings inom familjen, ibland att familjemedlemmarna socialiserar utanför familjen. Vi definierar starka band som direkt släktskap, utan att lägga någon särskild vikt vid vilken typ av socialisering som sker i familjen eller vid hur stark den är. Att starta och driva eget företag är i regel en relativt väl planerad handling, som kräver att individen har både önskan och förmåga att vara egenföretagare. Individens inbäddning i familjen kan peka på att någon sorts överföring av denna önskan och förmåga uppstår genom socialisering mellan individerna i familjen. Det som kan överföras eller skapas inom familjen genom överföringar är både resurser som ger individen förmåga att vara egenföretagare och normer, attityder och värderingar som ger individen önskemål att vara egenföretagare. Detta är förutsättningar som krävs för att känna igen affärsmöjligheter, mobilisera resurser och skapa en affärsstrategi.

I artikeln bygger vi på Aldrich och Cliffs (2003) diskussion om familjeinbäddningens betydelse för att vara företagare. Det sätter fokus på begreppet familj, intentionerna som leder till handlingen att vara egenföretagare och överföringen av dessa intentioner i familjen. Ajzen (1987, 1991) pekar på vikten av intentionerna för att åstadkomma handlingen som leder till att man är egenföretagare (jfr Shane 2008). Genom att använda företagsformens särdrag som ett uttryck för intentionerna hos egenföretagaren mäter och analyserar vi familjens betydelse för överföringen av intentionen med att vara egenföretagare. I vår analys definieras familjen från populationen 1945–60. Alla helsyskon födda under denna period och deras biologiska barn födda före 1985 ingår i familjen. Endast familjer med mer än en individ inkluderas i analysen. Vi skapar en familjedatabas innehållande manliga individer samt en familjedatabas med kvinnliga individer.

2. Företagsformen avslöjar intentionen hos egenföretagaren

I litteraturen skiljs det ofta mellan entreprenörskap och egenföretagande. Entreprenörskapsbegreppet betonar innovation, möjlighetstänkande och handling, medan begreppet egenföretagande betonar självförsörjning och ansvar för inkomsten av företagandet (Stevenson och Jarillo 1990; Storey och Green 2010; Henrekson och Sanandaji 2014). Vi skiljer mellan tre former av egenföretagande: egenföretagare i enskild firma (enskild firma), egenföretagare som kombinerar anställning med enskild firma (kombinatörer) och egenföretagare i eget aktiebolag (aktiebolag). Hypotetiskt ligger de två första formerna närmast definitionen av egenföretagare med självförsörjningsmotiv, medan den sista ligger närmare definitionen av entreprenören med sikte på innovationer, affärsmöjligheter och risktagande. Tabell 1 visar andelen egenföretagare och även andelen för de olika företagsformerna enskild firma, aktiebolag och kombinatörer i våra familjedatabaser. För att definieras som egenföretagare måste man under perioden 2003–10 någon gång ha registrerats som egenföretagare i SCB:s register.

Tabell 1
Andel egenföretagare
i Sverige 2003–10

	Män	Kvinnor
Alla	25,4	14,8
Aktiebolag	7,3	2,3
Enskild firma	10,4	5,9
Kombinatörer	16,6	11,2

Anm: Av alla individer i familjedatabaserna definierades 25,4 procent av männen som egenföretagare någon gång under perioden 2003–10. Notera att en individ kan ha alla tre olika företagsformerna under perioden, varför siffrorna inte kan adderas.

Källa: Statistiska centralbyrån (olika år) och egna beräkningar.

En företagsstart, om den utlöses av en plötslig händelse eller insikt, föregås av processer som möjliggör starten (Aldrich och Kim 2007; Sørensen 2007; Lofstrom m fl 2014). Önskemål och förmåga att vara egenföretagare byggs succesivt upp hos individen och sker i samspel med familjemedlemmarna (Aldrich och Kim 2007). Det leder till variation i intentioner hos egenföretagare som kan fångas av de möjliga företagsformer som lagen tillåter.² Av tabell 1 framgår det hur vanligt förekommande de olika företagsformerna är. Det är en stor skillnad i andel för de tre olika företagsformerna. Kombinatörer är den dominerande formen, enskild firma kommer som nummer två och sist, och därmed minst förekommande, är aktiebolag. Att ha en firma för extraknäck är således den populäraste formen för egenföretagande. Behovet att tjäna sitt levebröd utan att vara beroende av chefer kommer tvåa i popularitet. Att vara entreprenör med ett företag med förbättrade möjligheter för tillväxt visar sig vara den minst vanliga intentionen bland egenföretagarna.³

3. Intentionen med att vara egenföretagare

Vad påverkar beslutet att vara egenföretagare? Det kan röra sig om inlärd normer, attityder och rollmodeller eller om förmågan att igenkänna affärs- och möjligheter, förutse resursbehov och konsekvenser (Ajzen 1987, 1991). Överföringsprocessen inom familjen är komplex. Stavroula m fl (2012) visar att det finns överföring av företagarintentioner från föräldrar till barn men också att far- och morföräldrar spelar roll och att dessa till en del kan ersätta varandra i överföringsprocessen.

Även om handlingen att bli egenföretagare är ett ögonblicks verk, är intentionen avgörande för att den ska ske. Intentionen med att vara egenföretagare är den nödvändiga om än inte tillräckliga språngbrädan för egenfö-

² De tre företagsformerna vi använder fångar i stort sett alla egenföretagare. Även om det finns ett mindre antal handels- och kommanditbolag som inte ingår i vår databas, och som kan räknas som egenföretagare, påverkar det inte resultaten i artikeln.

³ En individ kan förstås förflytta sig från en form till en annan eller ha flera egenföretag med olika former för att ge uttryck för mångfald, variation och förändring i sina intentioner, något som vi inte diskuterar i denna artikel (Folta m fl 2010).

retagaren att sätta sin plan i verket (Bird 1988; Katz och Gartner 1988).

Intentionen med att vara egenföretagare ses som beroende av två faktorer: upplevd önskan och upplevd förmåga/möjlighet (Ajzen 1991; Krueger m fl 2000; Li 2007; Fitzsimmons och Douglas 2011). Eftersom intentionen beror av två faktorer kan dessa förhålla sig till varandra på olika sätt över tid och i processen av igenkänning och exploatering av affärsidén. Conner och McMillan (1999) har argumenterat för en multiplikativ relation mellan faktorerna i intentionsprocessen (jfr Feather 1988 och MacIver m fl 1991). Fitzsimmons och Douglas (2011) pekar på att upplevd förmåga och upplevd önskan interagerar och visar att interaktionen i regel är negativ. Det beror på att ett första uppmuntrande fokus i igenkänningsfasen vänds i ett senare stoppande fokus i exploateringsfasen av affärsidén, vilket i regel leder till en negativ interaktion mellan faktorerna. De finner tre olika kombinationer av faktorparet upplevd önskan/upplevd förmåga: hög/hög, som ger en stark intention att bli egenföretagare, hög/låg, som förr eller senare leder till age-rande för att bli egenföretagare och låg/hög, som vid rätt tillfälle leder till eget företagande. Hög/hög benämns ”den naturliga entreprenören”, hög/låg ”den oundviklige entreprenören” och låg/hög ”den tillfällige entreprenören” (Fitzsimmons och Douglas 2011).

4. Företagsformen som intention

Varje företagsform har en särskild legal konstruktion som gör den lämplig för olika syften och som antyder vilka intentioner som egenföretagaren har med sitt företagande (Landström och Löwegren 2009; Lundén 2011, 2012). Egenföretagare som driver egen firma är personligen ansvariga för alla ekonomiska åtgärder och konsekvenser av dessa som görs i den enskilda firmans namn. Det innebär att denna egenföretagare arbetar ensam eller endast har någon enstaka anställd, då ofta i form av en hjälpande hand från familjen. Egen företagare som driver enskild firma har sällan någon plan för expansion och undviker risker som skulle kunna äventyra den önskade inkomsten. Motiven för att vara egenföretagare är ofta att man är trött på chefen och anställningen, tjänar för lite etc. Egenföretagare som driver enskild firma tenderar att ha sin affärsverksamhet i samma eller liknande bransch som sin tidigare anställning. Kostnaden för att starta enskild firma är dessutom låg. Att driva företaget kräver dock mer, t ex lokal och utrustning och vissa administrativa tjänster. Men eftersom man jobbar i en familjär bransch, använder redan förvärvade kunskaper, färdigheter och erfarenheter i jobbet och utnyttjar de nätverk man har skapat i anställningen blir sällan driftskostnaderna ett hinder för egen firma.

Den största gruppen av egenföretagare är kombinatorerna, varav majoriteten har anställning som huvudinkomst och egenföretagande i form av enskild firma vid sidan om. Motivet för kombinatorerna att ha ett företag är ofta att öka sin inkomst eller att förbättra sina livsförhållanden. Kombinatorerna är en relativt vanligt förekommande egenföretagare bland professi-

onella tjänstemän och hantverkare med några års arbetslivserfarenhet. Man har som kombinator sällan några anställda, tar små risker och har ingen avsikt att expandera företaget. Kombinatörens firma är att betrakta som ett extraknäck.

Den egenföretagare som startar och driver ett aktiebolag i eget namn måste vid starten sätta in kapital i företaget för att köpa och legalisera det. Därtill tillkommer att de administrativa kostnaderna per år är avsevärt högre än för enskild firma. Detta är något annat än den enklaste formen av företagande i eget namn. I regel innebär det att egenföretagare som driver ett aktiebolag har andra ambitioner än att bara tjäna sitt levebröd eller öka sin inkomst genom extraknäck. Motivet är i regel att utveckla en affärsverksamhet, kunna anställa och låna pengar. Samtidigt vill man kunna begränsa den risk det innebär med affärsverksamheten, vilket man uppnår genom att driva företaget som aktiebolag. Aktiebolagsföretagaren väljer företagsform för att kunna utveckla en produkt- eller affärsidé, utnyttja en marknadsmöjlighet, projekt som innehåller både möjligheter och risker. Det här är den egenföretagare som vi förmodligen avser med entreprenören, den som skapar nya affärer, jobb och ekonomisk tillväxt. Som framgår av tabell 1 ovan är det den mest sällsynta plantan i floran av egenföretagare.

5. Familjeeffekten och överföring av intentionen

Syftet är att studera betydelsen av familjen för individens val av företagsform. Vi använder oss av logistisk flernivåanalys för att göra detta.⁴ Kortfattat går denna analys ut på att försöka förklara hur stor del av den totala variansen i egenföretagande som kan förklaras av familjen. Mer specifikt använder vi oss av mellangrupperkorrelationen, dvs den andel av den totala variationen i resultatet som kan hänföras till familjen. En stor mellangrupperkorrelation innebär att familjen är viktig för att förklara den individuella benägenheten för egenföretagande och för de olika företagsformerna.

Analyserna visar att en stor del av den totala variationen kan tillskrivas familjen, vilket framgår av tabell 2. Familjeeffekten, mätt som mellangrupperkorrelationen, är 21,4 procent för män och 20,9 procent för kvinnor. Jämfört med invandrargrupp eller kommun, visar sig familjen förklara ca 4–5 gånger mer av den totala variationen. Familjens inflytande på individens benägenhet att vara egenföretagare visar sig alltså tydligt, vilket överensstämmer väl med det vi redan känner till från forskningslitteraturen.

Mellangrupperkorrelationerna för egenföretagare i enskild firma och kombinatorer är höga, ca 20 procent, för både män och kvinnor. Det visar att familjens inflytande är starkt på valet av dessa två företagsformer, med de särdrag som präglar dessa. Egenföretagare i eget aktiebolag avviker med en mellangrupperkorrelation på 32 procent för män och 34 procent för kvinnor, vilket indikerar ett ännu starkare inflytande från familjen. Resultaten i

⁴ Ohlsson m fl (2011) finner, med en liknande metodansats, att tillhörigheten till en specifik invandrargrupp endast till en begränsad del förklarar individens benägenhet att vara egenföretagare.

Tabell 2
Mellangrupperkorrelation för olika företagsformer 2003–10

	Män	Kvinnor
Alla	21,4	20,9
Aktiebolag	32,8	34,4
Enskild firma	21,6	19,8
Kombinatörer	21,0	21,6

Anm: Mellangrupperkorrelationen anger den andel av den totala variationen som förklaras av familjetillhörighet och beräknas enligt följande formel: $\text{Varians}_{\text{Familj}} / (\text{Varians}_{\text{Familj}} + \text{Varians}_{\text{Individ}})$.

Källa: Statistiska centralbyrån (olika år) och egna beräkningar.

tabell 2 för mellangrupperkorrelationerna är genomgående lika för män och kvinnor.

6. Analys och tolkningar av resultaten

Företagare med eget aktiebolag avviker från de andra företagsformerna genom att familjens inflytande på valet av denna företagsform är mycket starkare än för kombinatörer och företagare med enskild firma. En rimlig tolkning är att egenföretagare i eget aktiebolag är ”den naturliga entreprenören” i Fitzsimmons och Douglas (2011) kategorisering, en egenföretagare med stark önskan och hög förmåga att vara egenföretagare. Sannolikheten för att en familjemedlem blir entreprenör ökar genom att det finns entreprenör(er) i familjen med ett relativt genomtänkt företagande och affärstänkande, vilket kan överföras i familjen. Vidare torde företagets betydelse för företagare med aktiebolag vara mer genomgripande för familjens medlemmar än för kombinatörer och företagare med enskild firma, då den utgör den avgörande inkomstkällan för familjen. Även förebilden för företagare med aktiebolag är mer tydlig än för kombinatörer och företagare med enskild firma. Företagaren med eget aktiebolag har i regel en etablerad verksamhet med särskilda produkter, någon sorts varumärke, lokaler och anställda, som man kan associera med familjen. Detta kan inspirera och ge aktiebolagsägarfamiljens olika medlemmar en stark önskan att vara egenföretagare. Aktiebolagsmiljön innebär en gemensam kunskap om familjens affärsverksamhet som gör det möjligt att i familjen stärka sin förmåga att upptäcka nya affärsmöjligheter och utnyttja dessa i eget företagande. Sådan kunskap behöver inte vara knuten till ett speciellt yrke eller bransch, vilket i regel gäller för kombinatörer och egenföretagare i enskild firma, utan innebär att kunskap om egenföretagande kan överföras till andra verksamheter än den som är familjens traditionella.

Familjens effekt på dem som startar enskild firma och på kombinatörer är ungefär lika stor men klart lägre än effekten på företagare med aktiebolag. Vi tolkar resultaten som att överföringen av intentionerna med att vara en viss typ av företagare är lika stark för kombinatörer och företagare

med enskild firma. Men även om den i familjen överförda intentionen är av samma kraft skiljer den sig åt när det gäller de underliggande faktorerna, upplevd önskan och upplevd förmåga/möjlighet. Egenföretagare i enskild firma kan betecknas som ”den oundvikliga entreprenören” i Fitzsimmons och Douglas (2011) terminologi, med hög önskan men låg förmåga/möjlighet att vara egenföretagare. Den samlade intentionseffekten av faktorerna blir negativ, och egenföretagare i enskild firma påverkas därför mindre av familjen än företagare med aktiebolag. På likartat sätt kan man förstå kombinatorer. Dessa kan definieras som ”den tillfälliga entreprenören” i Fitzsimmons och Douglas (2011) terminologi, med låg önskan och hög förmåga/möjlighet att vara egenföretagare. Den sammantagna intentionseffekten av de underliggande faktorerna blir negativ.

Man kan tänka sig en relativt vanlig situation där en person i sitt arbetsliv upplever en utlösande faktor att ändra sitt liv: vantrivsel på jobbet, arbetslöshet eller trötthet på lönearbetet osv. I en familjemiljö med egenföretagare i enskild firma lever man troligen med enkla, konkreta förebilder för egenföretagande som kan inspirera andra medlemmar av familjen att önska sig en likartad situation. Steget att göra som föräldrarna gjort, att starta en enskild firma, ter sig kanske då tilltalande och lätt. Men även om önskan finns och är stark, krävs dock en process att upptäcka sin förmåga och sina möjligheter. En relativt enkel process i och för sig, då man kan starta i liten skala och sälja sin produktion inom något område som man är kunnig på eller som verkar enkelt att arbeta med, som inte kräver anställda, stora lokaler, utrustning och redskap osv. Önskan om egenföretagande styrs i hög grad av förebilden i familjen och ger individen förutsättningar att härma förebilden. Utlösandet av önskan styrs för egenföretagare i enskild firma av individens uppfattning om sin aktuella situation; i den meningen är önskan vilande och dispositiv tills den aktuella situationen triggat individen att leta möjligheter och utnyttja sin förmåga till eget företagande. För många levebrödsföretagare som försörjer sig i enskild firma framstår det måhända som oundvikligt att vara egenföretagare.

Egenföretagare med anställning som huvudinkomst (kombinatorer) har liknande mellangrupperkorrelation för familjeeffekten som egenföretagare i enskild firma. Vägen till egenföretagande ser likartad ut som för egenföretagare i enskild firma, via jobb som leder till egenföretagande i enskild firma. Men intentionerna för kombinatorer skiljer sig väsentligt från egenföretagare i enskild firma. Det är mer som en medveten tvåstegsraket – först ett tryggt och välavlönat lönearbete, sedan om tillfälle ges en enskild firma för att tjäna lite extra, känna en viss frihet eller för att gardera sig mot lönearbetets risker. Intentionerna torde därför inte utlösas förrän individen har uppnått en viss inkomststandard och trygghet i sitt lönearbete. I de flesta fall kostar det lite att starta eget som kombinator. Kraven på planering inför att vara kombinator är i regel också mindre än för egenföretagare i enskild firma. Man kan utnyttja sina kunskaper, färdigheter och nätverk, eftersom man ofta väljer att arbeta i samma bransch som arbetsgivarens verksam-

het. I många fall kan man med arbetsgivarens goda minne använda dennes resurser av olika slag. Det innebär att omfattningen av egenföretagandet måste vara liten – exempelvis torde kombinatorer sällan ha anställda i sitt företag. I annat fall torde arbetsgivaren uppfatta det som illojalitet och bestraffa det på något sätt. Intentionerna hos kombinatorer skiljer sig en hel del från intentionerna hos egenföretagare i enskild firma. Utbildning och yrkesval spelar en större roll för kombinatorer och är viktigare än önskan om eget företag. Det valda yrkets och den valda branschens möjligheter till extraknäck via egenföretagande i begränsad omfattning är viktiga för att individen ska uppleva möjligheten till egenföretagande. Att då välja likartad utbildning och yrke som föräldrarna har gjort överför inte någon stark önskan att vara egenföretagare hos barnen. Men det möjliggör för barnen att välja att bli egenföretagare som kombinator vid lämpligt tillfälle, som den tillfällige, extraknäckande entreprenören.

7. Avslutning

Vad har vi då kommit fram till? För det första bekräftar vi att familjeeffekten på benägenheten att vara egenföretagare generellt är stark. För det andra visar vi att familjeeffekten varierar beroende på företagsform, på så sätt att den är starkare för företagare med eget aktiebolag än för företagare med enskild firma och företagare med en kombination av anställning och egen firma. För det tredje visar vi, genom att utnyttja den variation i intentioner som olika företagsformer innebär, att inte bara benägenheten att vara egenföretagare utan även intentionerna med företagandet överförs i familjen.

I familjer med egenföretagare överförs intentionerna med att vara egenföretagare. Intentionen som överförs i en viss familj påverkar familjens medlemmar i vilken typ av företagande de väljer att ägna sig åt. I familjen överförs den blandning av önskingar och förmågor som avgör om egenföretagarna är att betrakta som ”naturliga entreprenörer”, ”oundvikliga levebrödsföretagare” eller ”tillfälliga extraknäckare”.

Offentliga institutioner strävar efter att prioritera den ekonomiska tillväxten, vilket är tydligt i den politiska diskussionen om egenföretagande och stödet till småföretag. Men fokus på egenföretagande i allmänhet i politik och stödåtgärder innebär att åtgärderna blir mindre effektiva ur tillväxtpunkt (Henrekson och Sanandaji 2014). Den stora betydelsen familjen har för dem som startar företag i eget aktiebolag, de naturliga entreprenörerna, uppmärksammas inte heller i diskussionen eller i stödformer för egenföretagande. En rimlig fråga är om det faktum att familjen har betydelse för tillväxtorienterat egenföretagandet kan ha någon praktisk betydelse. Eftersom man, som vi har försökt visa, finner de mest tillväxtbenägna företagarna bland dem som har eget aktiebolag framstår det som tillväxtfrämjande att satsa på dessa från samhällets sida. I branscher med låga barriärer (dvs inträdeskrav av exempelvis teknisk, finansiell eller marknadsmässig art) spelar finansiella resurser inte någon större roll för att starta eget, medan de i bran-

scher med höga barriärer spelar en avgörande roll (Lofstrom m fl 2014). Att således rikta samhällets finansiella stödåtgärder mot dem som startar eget i branscher med höga barriärer, dem som vi i artikeln identifierar som de naturliga entreprenörerna, skulle göra stödet till egenföretagande effektivare och mer tillväxtfrämjande.

Av speciellt intresse i denna artikel är familjens betydelse för intentionerna att vara egenföretagare. Man kan tänka sig att samhället inser betydelsen av familjen för utvecklingen av företag i branscher med höga barriärer. Ett praktiskt sätt att ta hänsyn till familjens betydelse i sådant företagande skulle kunna vara olika typer av *joint ventures* mellan offentlig sektor-familj-individ, som minskar kostnaden för risktagandet för individen och familjen. Det kan då avse frågor om rådgivning, finansiering, skatter, avgifter, administration m m. Genom att sänka trösklarna för företagande i eget aktiebolag kan flera företag startas och växa i branscher med höga barriärer, branscher som också har möjlighet att generera ekonomisk utveckling och ökad sysselsättning.

REFERENSER

- Ajzen, I (1987), "Attitudes, Traits, and Actions: Dispositional Prediction of Behavior in Social Psychology", *Advances in Experimental Social Psychology*, vol 20, s 1-63.
- Ajzen, I (1991), "The Theory of Planned Behavior", *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, vol 50, s 179-211.
- Aldrich, H E och J E Cliff (2003), "The Pervasive Effects of Family on Entrepreneurship: Towards a Family Embeddedness Perspective", *Journal of Business Venturing*, vol 18, s 573-596.
- Aldrich, H E och P H Kim (2007), "A Life Course Perspective on Occupational Inheritance: Self-Employed Parents and Their Children", i Ruef, M och M Lounsbury (red), *The Sociology of Entrepreneurship (Research in the Sociology of Organizations*, vol 25), Emerald Group Publishing, Bingley.
- Aldrich, H E, L Renzulli och N Langton (1998), "Passing on Privilege: Resources Provided by Self-Employed Parents to their Self-Employed Children", *Research in Social Stratification and Mobility*, vol 16, s 291-317.
- Aldrich, H E och C Zimmer (1986), "Entrepreneurship through Social Networks", i Sexton, D och R Smilor (red), *The Art and Science of Entrepreneurship*, Ballinger, New York.
- Andersson, L och M Hammarstedt (2010), "Intergenerational Transmissions in Immigrant Self-employment: Evidence from Three Generations", *Small Business Economics*, vol 34, s 261-276.
- Andersson, L och M Hammarstedt (2011), "Transmission of Self-Employment across Immigrant Generations: The Importance of Ethnic Background and Gender", *Review of Economics of the Household*, vol 34, s 261-276.
- Arum, R och W Mueller (red) (2004), *The Reemergence of Self-Employment: A Comparative Study of Self-Employment Dynamics and Social Inequality*, Princeton University Press, Princeton, NJ.
- Bird, B (1988), "Implementing Entrepreneurial Ideas: The Case for Intention", *Academy of Management Review*, vol 13, s 442-453.
- Colombier, N och D Maslet (2008), "Intergenerational Correlation in Self-Employment: Some Further Evidence from French ECHP Data", *Small Business Economics*, vol 30, s 423-437.
- Conner, M och B McMillan (1999), "Interaction Effects in the Theory of Planned Behaviour: Studying Cannabis Use", *British Journal of Social Psychology*, vol 38, s 195-222.
- Feather, N T (1988), "Values, Valences, and Course Enrolment: Testing the Role of Personal Values within an Expectancy Framework", *Journal of Educational Psychology*, vol 80, s 381-391.
- Fitzsimmons, J R och E J Douglas (2011), "Interaction between Feasibility and Desirability in the Formation of Entrepreneurial Intentions", *Journal of Business Venturing*, vol 26, s 431-440.
- Folta, T B, F Delmar och K Wennberg (2010), "Hybrid Entrepreneurship", *Management Science*, vol 56, s 253-269.
- Henrekson, M och T Sanandaji (2014), "Small Business Activity Does Not Measure

- Entrepreneurship”, *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, vol 111, s 1760–1765.
- Katz, J och W B Gartner (1988), ”Properties of Emerging Organizations”, *Academy of Management Review*, vol 13, s 429–442.
- Krueger, N F, M D Reilly och A L Carsrud (2000), ”Competing Models of Entrepreneurial Intentions”, *Journal of Business Venturing*, vol 15, s 411–432.
- Landström, H och M Löwegren (2009), *Entreprenörskap och företagsetablering – från idé till verklighet*, Studentlitteratur, Lund.
- Li, W (2007), ”Ethnic Entrepreneurship: Studying Chinese and Indian Students in the United States”, *Journal of Developmental Entrepreneurship*, vol 12, s 449–466.
- Lindquist, M, J Sol och M Van Praag (2013), ”Why Do Entrepreneurial Parents Have Entrepreneurial Children?”, Tinbergen Institute Discussion Paper 12–062/3, Tinbergen Institute, Amsterdam.
- Lofstrom, M, T Bates och S A Parker (2014), ”Why Are Some People More Likely to Become Small-Businesses Owners than Others: Entrepreneurship Entry and Industry-Specific Barriers”, *Journal of Business Venturing*, vol 29, s 232–251.
- Lundén, B (2011), *Aktiebolag – skatt, ekonomi och juridik*, Björn Lundén information, Stockholm.
- Lundén, B, (2012), *Enskild firma – skatt, deklaration, ekonomi, juridik*, Björn Lundén information, Stockholm.
- MacIver, D J, D J Stipek och D H Daniels (1991), ”Explaining Within-Semester Changes in Student Effort in Junior High School and Senior High School Courses”, *Journal of Educational Psychology*, vol 83, s 201–211.
- Ohlsson, H, P Broomé och P Bevelander (2011), ”Egenföretagande bland invandrare och svenskfödda i Sverige – en flernivåanalys”, *Ekonomisk Debatt*, årg 39, nr 8, s 37–52.
- Shane, S (2008), *The Illusions of Entrepreneurship*, Yale University Press, New Haven, CT.
- Shane, S och S Venkataraman (2000), ”The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research”, *Academy of Management Review*, vol 25, s 217–226.
- Statistiska centralbyrån (olika år), ”Flergenerationsregistret samt Longitudinell integrationsdatabas för sjukförsäkrings- och arbetsmarknadsstudier (LISA)”, www.scb.se.
- Stavroula, L N, S Breugst, S Hebllich och H Patzelt (2012), ”Intergenerational Transmission of Entrepreneurial Intentions”, *Journal of Business Venturing*, vol 27, s 414–435.
- Stevenson, H H och J C Jarillo (1990), ”A Paradigm of Entrepreneurship: Entrepreneurial Management”, *Strategic Management Journal*, vol 11, s 17–27.
- Storey, D J och F J Green (2010), *Small Business and Entrepreneurship*, Prentice Hall, London.
- Sørensen, J B (2007), ”Closure and Exposure: Mechanisms in the Intergenerational Transmission of Self-Employment”, i Ruef, M och M Lounsbury (red), *The Sociology of Entrepreneurship (Research in the Sociology of Organizations)*, vol 25), Emerald Group Publishing, Bingley.