

Entreprenörskap och småföretagande i Sverige

Nutek:s uppsatstävling läsåret 2003/2004

Sammanfattning av de vinnande bidragen

INNEHÅLLSFÖRTECKNING

FÖRORD.....	2
JURYNS BESLUT.....	3
JURYNS MOTIVERING	4
FÖRSKJUTNING I SEGREGERINGSMÖNSTER BLAND SVERIGES FÖRETAGARE.....	6
TECHNOLOGY LICENSING & INTERNATIONAL BUSINESS.....	16
ACADEMIC ENTREPRENEURSHIP: A STUDY OF SELF-EMPLOYMENT AMONGST FORMER SSE-STUDENTS.....	25

FÖRORD

Uppsatsävlingen ”Entreprenörskap och småföretagande i Sverige” för läsåret 2003/2004 är avgjord. Tävligen har arrangerats av Verket för näringslivsutveckling, Nutek, i samarbete med ESBRI, Företagarnas Riksorganisation och Ernst & Young. Syftet med tävlingen är att stimulera studenter som skriver uppsats vid landets högskolor och universitet att närmare studera frågor som rör entreprenörskap och småföretagande.

I denna skrift presenteras de vinnande bidragen i sammanfattning. Respektive uppsatsförfattare svarar själva för sin sammanfattning.

Juryn har bestått av följande personer:

- Magnus Aronsson, ESBRI
- Thomas Henningson, ALMI Företagspartner Örebro AB
- Sven-Erik Johansson, Ernst & Young AB
- Magnus Klofsten, Linköpings universitet.
- Henrik Levin, Verket för näringslivsutveckling, NUTEK
- Christina Nordin, Verket för näringslivsutveckling, NUTEK
- Lena Ramfelt, IMIT, KTH
- Annika Rickne, Chalmers Tekniska Högskola
- Johan Wiklund, Handelshögskolan i Stockholm
- Håkan Ylinenpää, Luleå tekniska universitet

Juryn har vid sin bedömning utgått från följande kriterier:

- problematisering – formulering av problemet och dess relevans
- metod/ förhållandet problem – teori – empiri - analys
- analysförmåga – struktur och koppling mellan data/resultat/förslag
- språkbruk och analysförmåga i övrigt
- originalitet och nytänkande
- praktisk relevans/ angeläget ämne

I årets tävling har 52 uppsatser deltagit. Huvuddelen av landets universitet och högskolor har haft studenter som deltagit med sina uppsatser.

Stockholm i december 2004

Henrik Levin

Projektansvarig

JURYNS BESLUT

Följande uppsatser har av juryn utsetts till pristagare:

1:a pris

Förskjutning i segregeringsmönster bland Sveriges företagare

Författare: Lina Stenmark

Handledare: Carin Holmquist

Universitet/högskola: Handelshögskolan i Stockholm

2:a pris

Technology Licensing & International Business

Författare: Daniel Ahrenby och Johan Roussetos

Handledare: Sten Söderman

Universitet/högskola: Stockholms universitet, Företagsekonomiska institutionen

3:e pris

Academic Entrepreneurship;

A Study of Self-employment amongst Former SSE-students

Författare: Kim Isaksson och Oscar Höglund

Handledare: Carin Holmquist

Universitet/högskola: Handelshögskolan i Stockholm

JURYNS MOTIVERING

Juryn har motiverat sitt val av de tre prisbelönade uppsatserna enligt följande:

1:a pris ”**Förskjutning i segregeringsmönster bland Sveriges företagare**”
Av Lina Stenmark

Könssegregeringen inom företagandet och dess konsekvenser är en angelägen fråga som behandlas på ett förtjänstfullt sätt i uppsatsen. Med relevant teori som grund gör författaren en ambitiös kvantitativ analys med utgångspunkt från en totalundersökning av samtliga företagare i Sverige.

Uppsatsen bidrar med ny kunskap om hur könssegregeringen bland företagare i Sverige ser ut och hur den har förändrats över tid. En av slutsatserna är att vår uppfattning om vissa branscher som tydligt könsmärkta och stabila delvis saknar grund i verkligheten. Företagandet är fortfarande mansdominerat men över tid har det ägt rum en viss ”feminisering” av företagandet och en ökning av antalet branscher utan tydlig könsdominans.

Sammantaget är detta en välskriven uppsats som rör ett angeläget ämne. Författaren har uppvisat en god förmåga att problematisera, koppla teori till metod och genomföra en systematisk analys.

2:a pris ”**Technology Licensing & International Business**”
Av Daniel Ahrenby och Johan Roussetos

Uppsatsen behandlar två aktuella och viktiga områden. Dels licensiering av teknologi, dels utlandsetablering med Kina som marknad. Den är välskriven och författarna kopplar ihop de två områdena på ett övertygande sätt. Arbetet är även praktiskt orienterat med ambitionen att lösa ett konkret problem för det fallföretag som uppsatsen rör.

Författarna ger en översikt av hur små högteknologiska företag kan licensiera sina (immateriella) produkter utomlands och föreslår en licensieringsmodell för studiens fallföretag. Vidare skisseras problem och möjliga lösningar i samband med etablering på den kinesiska marknaden.

Uppsatsen är ambitiös, välskriven och har stor praktisk relevans, inte minst med tanke på att många svenska företag idag söker former för att etablera sig på den stora och allt viktigare kinesiska marknaden.

3:e pris **”Academic Entrepreneurship; A study of self-employment
amongst former SSE-students”**
Av Kim Isaksson och Oscar Höglund

Uppsatsen behandlar ett för Sverige och svensk ekonomi angeläget ämne: Hur ser högskolestudenter på möjligheten att starta egna företag som ett alternativ till traditionellt lönearbete, och i vilken utsträckning stimuleras och uppmuntras detta av den högre utbildningen och den kontext i vilken studenterna verkar.

Genom en fallstudie vid Handelshögskolan i Stockholm och genom att använda sig av såväl kvalitativa metodansatser som mer kvantitativt orienterade ansatser finner författarna bland annat att påverkan och stimulans till att starta företag i stor utsträckning kommer från andra studenter (och endast i liten utsträckning kan hänföras till den undervisning som skolan erbjuder), samt att generella samhälleliga attityder till företagande och entreprenörskap har stor betydelse i sammanhanget.

Uppsatsen är ambitiös och välskriven och tillgodoser de krav på metodanvändning, teorikoppling, analys och förmåga att dra relevanta slutsatser som kan ställas på ett arbete av det här slaget.

Handelshögskolan i Stockholm
Examensarbete, 10 poäng
Företagande, ledning och organisering
VT 2004
Handledare: Professor Carin Holmquist

Sammanfattning:
Förskjutning i segregeringsmönster bland
Sveriges företagare

Bearbetning av registerbaserad arbetsmarknadsstatistik (RAMS) 1993-2001

Författare: Lina Stenmark
Tel. 021-10 13 46
E-post: lina.stenmark@mdh.se

1 Inledning

Jämställdhet är ett uttalat mål i den svenska politiken. På ett övergripande plan är målsättningen att kvinnor och män skall ha samma möjligheter, rättigheter och skyldigheter inom alla väsentliga områden i livet. På arbetsmarknadens område formuleras målet som *"lika villkor och förutsättningar i fråga om företagande, arbete, arbetsvillkor samt utvecklingsmöjligheter i arbetet"*. (Skr. 2002/03:140) I löneskillnadsutredningen (1993, 28) skriver man att *"målet för arbetet för jämställdhet är att nå en jämn könsfördelning mellan kvinnor och män inom alla områden i samhället"*.

På ett formellt plan har kvinnor och män redan i dagsläget samma rättigheter och skyldigheter men trots det är samhället inte jämställt. Ojämligheten, på arbetsmarknaden, gör sig bland annat tydlig genom den horisontella segregering där kvinnor och män återfinns i olika branscher. Huvuddelen av kvinnorna verkar inom offentlig sektor medan den privata sektorn domineras av män. Bland företagare är arbetsmarknaden än mer könsuppdelad än arbetsmarknaden i stort. (NUTEK 2003:7)

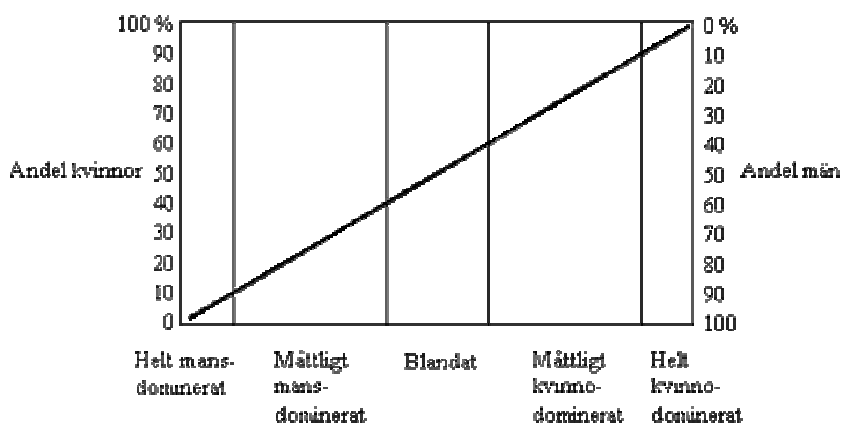
Den yrkesmässiga segregeringen utgör en avgörande faktor för ojämlikheten mellan könen. (Reskin & Roos 1990) För att kunna förstå och förändra villkoren på arbetsmarknaden är det därför viktigt att känna till hur segregeringen ser ut och hur den förändrats över tid. Kunskapen på området är relativt omfattande vad gäller arbetsmarknaden i stort men desto mer bristfällig för företagare. Totalundersökningar på detaljnivå där den horisontella segregeringen kan följas över tid saknas.

2 Syfte

Den horisontella segregeringen utgör en viktig och grundläggande mekanism i upprätthållandet av ett ojämlikt genussystem. Ett ojämlikt genussystem missgynnar individen och är samhällsekonomiskt ineffektivt. För att kunna förändra könsordningen krävs kunskaper om dess verkningar. I dagsläget är kunskapen om den horisontella segregeringen bland företagare mycket begränsad och syftet med uppsatsen är därför att öka kunskapen om hur den horisontella segregeringen i företagandet ser ut och hur den har förändrats över tid. Detta med tonvikt på mätning av förskjutningar i segregeringsmönstret.

3 Metod

Studien är en kvantitativ totalundersökning av samtliga företagare i Sverige. Den bygger på bearbetad registerbaserad arbetsmarknadsstatistik (RAMS) för åren 1993-2001. I studien används en metod för att mäta segregering som ursprungligen konstruerades av Anttalainen (1986). Metoden har sedan använts av bland annat Tyrkkö & Westberg (2001) och Kolehmainen (1999). I stor utsträckning följer denna



Figur 1. Kategoriseringsfigur

studie det upplägg som Tyrkkö & Westberg valt för sin studie av förskjutningar i yrkesmönster (2001).

I föreliggande studie av företagande, kategoriseras samtliga näringsgrenar, på treställig SNI-nivå, beroende på den könsmissiga segregeringens omfattning. Klassificeringen sker i fem kategorier; helt mansdominerade, måttligt mansdominerade, blandade, måttligt kvinnodominerade och helt kvinnodominerade. Dessa illustreras i figur 1 nedan. För att identifiera förändring jämförs kategoriseringen för åren 1993 och 2001. Studien bör således betraktas som en jämförelse mellan två tvärsnitt snarare än en longitudinell analys.

4 Teori

4.1.1 Könsordningen i företagandet

Då genusordningen verkar på alla plan och genomsyrar hela samhället påverkar den följaktligen också företagandet. De normer och regler som sätter förutsättningar i samhället i stort återfinns också där. (Sundin 1995) Den traditionella kvinnobild som styrs av föreställningar om manligt och kvinnligt stämmer väl överens med den om kvinnliga företagare. (Sundin & Holmquist 1995) Detta är tydligt i branschstrukturen där mönstret inom företagandet påminner starkt om det på arbetsmarknaden i stort (Holmquist & Sundin 2002). Inom företagandet har dock könsuppdelningen, som tidigare beskrivits, visat sig vara än mer påtaglig. (NUTEK 2003:7)

Den vertikala och horisontella segregering som genussystemet givit upphov till på arbetsmarknaden finns också inom företagandet. Huvuddelen av de kvinnliga företagarna återfinns i branscher så som utbildning, hälso- och sjukvård samt detaljhandel medan män huvudsakligen verkar i andra branscher. Dessutom är betalningen för produkter/tjänster i kvinnodominerade branscher generellt lägre än i mansdominerade branscher. (NUTEK 2003:7)

Vilken bransch man som företagare väljer att verka inom påverkas av ens kön. (Holmquist 1995) Forskning har vidare visat att branschvalet i sig är oerhört avgörande för företagarens villkor. (t ex Sundin och Holmquist 1989) Frihetsgraderna är mycket små då branschvalet väl är gjort. Ett viktigt forskningsresultat med utgångspunkt i ovanstående är att skillnaderna mellan branscher oftast är betydligt större än skillnaderna mellan könen. Skillnaderna utgör således till stor del en strukturell fråga. På aggregerad nivå kan ofta skillnader, i t ex lönsamhet och tillväxt, mellan företagare av olika kön förklaras med att de verkar inom olika branscher (t ex Sundin & Holmquist 1989, NUTEK 2003:7)

4.1.2 Andelens betydelse

Kunskapen om betydelsen av fördelning av kvinnor och män på bransch-/näringsgrensnivå är mycket begränsad. På organisationsnivå har å andra sidan betydligt mer omfattande forskning bedrivits.

Forskning på organisationsnivå har bland annat visat att den numerära fördelningen av olika kategorier av människor inom en grupp har viktiga effekter på flera områden. Hur en social kategori behandlas och uppfattas beror inte bara på kategorins

egenskaper utan också på dess relativa storlek. Grupperns komposition av sociala kategorier påverkar beteenden inom grupper och därigenom också fördelningen av makt och möjligheter. Fördelningen mellan de olika grupperna, oavsett om det rör sig om till exempel kön, ras eller religion får effekter för individerna. (t ex Moss Kanter 1977, Pfeffer 1983, South m fl 1982)

Hur sambandet mellan den sociala undergruppens storlek och dess makt och möjligheter ser ut råder det inom forskningen delade meningar om. Pfeffer (1983) menar att delgruppens sociala makt ökar då delgruppen ökar i antal. South med flera (1982) förespråkare å andra sidan ett mindre linjärt samband. De menar att en stor minoritet (16-35 %) tenderar att få relativt mindre makt då en så pass stor minoritet, av majoriteten, uppfattas som ett potentiellt hot och därför diskrimineras. Också Moss Kanter (1977) förespråkar en icke-linjär relation där kvinnor i lutande grupper (ca 30 %) tenderar att ha svårare att utöva makt i organisationer än de som utgör en ändå tydligare minoritet, så kallade token.

Moss Kanter menar att den numerära fördelningen av olika kategorier kommer att trigga olika typer av beteenden och interaktionsmönster i gruppen. Dessa strukturella effekter tenderar att bidra till könssegregeringens fortlevnad. (Moss Kanter 1977)

Moss Kanter (1977) har identifierat tre strukturella effekter som bidrar till att den absoluta minoriteten, så kallade token, förblir i minoritet; synlighet, assimilering och kontrast. Synlighet innebär att token är mer synlig än de i den dominanta gruppen sedda var för sig. Assimilering betyder att karaktäristika tenderar att förvridas för att stämma överens med generaliseringar och stereotyper om den sociala kategori token tillhör. Kontrast innebär att token understryker majoritetens likheter och medvetandegör majoriteten om dem genom att själv utgöra kontrast.

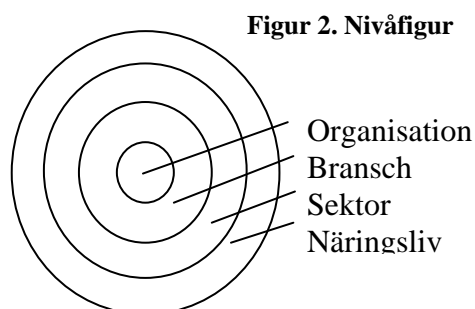
Vad gäller förändringar i segregering har Moss Kanter som beskrivits ovan identifierat orsaker till trögrörlighet. I relation till denna teori kan den om kritisk massa sättas. Begreppet används inom såväl naturvetenskapen (t ex Norris & Lovenduski 2001) som organisationsforskningen (t ex Studlar & McAllister 2002). Innebörden av begreppet är att gruppinteraktionen beror på storleken. När en grupp är i minoritet kommer den att försöka anpassa sig till majoriteten medan en minoritet som utgör en så stor andel att den uppnår den kritiska massan istället kan komma att förändra och påverka kultur och normer i gruppen. (Norris & Lovenduski 2001) Hur stor den kritiska massan är råder det inom vetenskapen delade meningar om. De flesta hävdar dock att den ligger inom intervallet 15 - 30 procent (Bystydzienski 1992).

Forskarna Wharton och Baron (1987) har studerat minoriteters situation och de har kommit fram till resultat som pekar mot att den sociala grupp som utgör minoriteten på en arbetsplats tenderar att trivas sämre än övriga. Också detta skulle kunna utgöra en konserverande faktor som bidrar till att små minoriteter förblir i minoritet.

Samtliga av dessa teorier har organisationen som utgångspunkt. Jag menar dock att strukturella effekter på grund av sociala kategoriers sammansättning bör ha betydelse också i ett makroperspektiv. Med mitt synsätt så kan ovanstående strukturella resonemang också föras på till exempel bransch-, sektor- och näringslivsnivå. Den horisontella segregeringen i företagandet innebär att könsfördelningen inom många näringsgrenar/branscher är sned. En minoritetsposition inom en näringsgren/bransch

bör kunna få liknande effekter som den i en organisation. En kvinnlig företagare i en mansdominerad bransch eller en manlig företagare i en kvinnodominerad bransch skulle då till exempel kunna tendera att få en tokenposition. Detta med bland annat en ökad synlighet och större press som konsekvens.

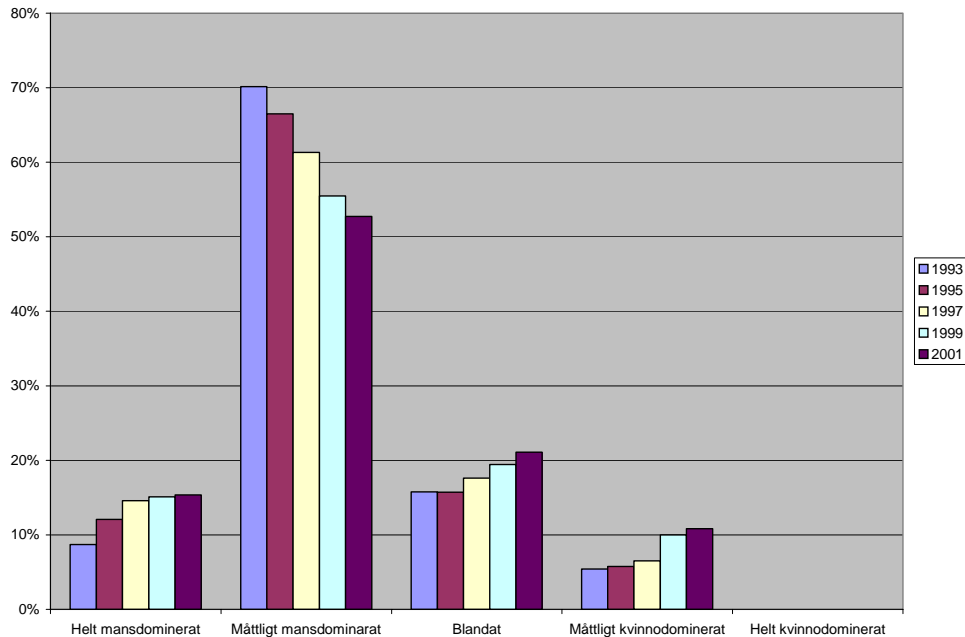
De strukturella effekterna skulle i så fall, i sig, kunna utgöra en bidragande faktor till varför könsstrukturer tenderar att vara trögrörliga, inte bara i organisationer, utan också på bransch-, sektor- och näringslivsnivå. Genom att föra upp de inomorganisatoriska teorierna kring andelens betydelse på makronivå skulle det kunna påvisas att andelen spelar roll för makt- och möjlighetsstrukturer också på högre nivåer. Även om man kanske inte bör dra för långtgående slutsatser av detta teoretiska resonemang menar jag ändå att teorierna mycket väl kan ha relevans också på högre nivåer. Något som kanske skulle kunna utgöra en forskningsfråga för vidare studier med utgångspunkt i denna undersökning.



5 Resultat

Av samtliga företagare var år 1993 79 procent verksamma i mansdominerade näringsgrenar medan bara 5 procent verkade inom kvinnodominerade näringsgrenar. I blandade näringsgrenar återfanns 16 procent av företagarna. Någon övergripande trend vad gäller segregering och integrering är inte helt tydlig. Andelen företagare i blandade näringsgrenar har ökat från 16- till 21 procent men samtidigt har andelen företagare i helt mansdominerade- och måttligt kvinnodominerade näringsgrenar ökat.

Om man istället väljer att studera den mans- och kvinnodominerade kategorierna separat blir det tydligt att andelen företagare i mansdominerade näringsgrenar minskar samtidigt som den kvinnodominerade ökar. År 1993 var 79 procent av företagarna verksamma i mansdominerade näringsgrenar och fem procent i kvinnodominerade. I slutet av den undersökta perioden var motsvarande andelar 68 respektive elva procent. Detta skulle kunna ses som en feminisering av företagandet. Vad gäller intensiteten så finns inte heller där någon entydig generell trend. Det inte så att de helt dominerade minskar medan de måttligt dominerade ökar eller tvärtom. Andelen företagare som verkar inom måttligt mansdominerade näringsgrenar minskar medan andelen i måttligt kvinnodominerade ökar.



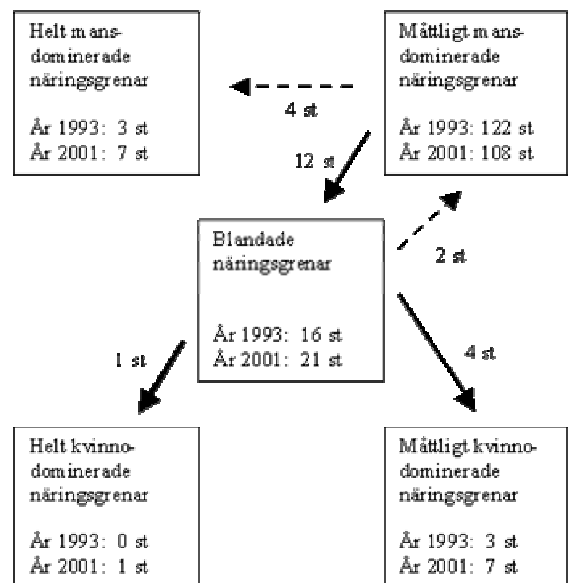
Källa: RAMS 1993, 1995, 1997, 1999 och 2001. Egna beräkningar.

5.1.1 Näringsgrenarnas förskjutningsmönster

Som det framgår av resultatredovisningen ovan har det skett betydande förändringar vad gäller segregeringen. Det kan därför vara av intresse att mer i detalj studera de näringsgrensförskjutningar som givit upphov till den förändrade segregeringsbilden.

I figur tre illustreras näringsgrenarnas förändrade kategorisering i termer av feminisering och maskulinisering. De streckade pilarna markerar näringsgrensförflyttningar i maskuliniserande riktning medan de heldragna illustrerar en feminisering. Totalt byter 23 näringsgrenar kategorisering i jämförelse mellan år 1993 och 2001. Detta innebär att 16 procent av det totala antalet näringsgrenar 2001 återfanns i en annan segregeringskategori än 1993. I 17 näringsgrenar ökade andelen kvinnor så att näringsgrenen böj kategorisering och i sex ökade andelen män så mycket att kategoriseringen förändrades. Detta utgör en feminisering respektive maskulinisering av företagandet. Av dessa feminiseringar och maskuliniseringar sker tolv i riktning mot blandade näringsgrenar. Alla dessa tolv näringsgrenar förskjuts från att ha varit måttligt mansdominerade till blandade. Detta utgör en integrering av företagandet.

Figur 3. Förskjutningar av näringsgrenar 1993-2001



Feminisering av näringsgren
 Maskulinisering av näringsgren

Källa: Tyrkko & Westberg (2001), egna beräkningar

Som det framgår av figur tre så sker förskjutningarna bara till närmast liggande segregeringskategori med ett undantag. Detta gäller förskjutningen från att ha utgjort

en blandad näringsgren till att vara helt kvinnodominerad. Detta utgör en extremförskjutning och den bör därför kommenteras särskilt. Näringsgrenen i fråga är högskoleutbildning med SNI-kod 803. År 1993 fanns 51 manliga och 35 kvinnliga företagare i näringsgrenen. I slutet av den undersökta perioden återstår bara en kvinna och inga män. Denna förskjutning utgör således en liten grupp.

6 Slutsats

6.1 Stabilitet och förändring

Stabilitet och förändring har stått i fokus för uppsatsen och resultaten visar just på en stabilitet i segregeringen men också på viss förskjutning.

Av den 144 näringsgrenar som ingår i studien har 121 inte förändrat sin segregeringskategori. Andelarna har varit så stabila att gränsen inte överskridits. Genom att studera mellanåren har det också framkommit att det finns en stabilitet i stabiliteten. Bara två av de 121 näringsgrenarna har någon gång under mellanåren förändrat sin kategorisering. I det stora flertalet av näringsgrenarna, 84 procent är könssegregeringen alltså så stabil att den inte förändras över den studerade nioårsperioden. Stabiliteten kan möjligen ses som ett uttryck för en trögrörlighet i könsmärkningen – en som väntat trögrörlig social konstruktion (Sandberg 1999).

Ett annat intressant resultat är att de förändringar som skett är relativt linjära. Könssegregeringen i näringsgrenarna tycks inte gå fram och tillbaka utan de rör sig, vilket visade sig i studien av mellanåren, i en bestämd riktning.

Trots att det stora flertalet av näringsgrenarna varit stabila så har nästan 30 procent av företagen bytt kategorisering. Flera av de näringsgrenar som förändrats har bestått av ett stort antal företagare.

Vad gäller stabilitet och förändring kan det sammanfattningsvis sägas att det finns en klar och tydlig stabilitet men att det samtidigt sker förändringar. Det tycks finnas ett mönster där de näringsgrenar som börjat att förändras tenderar att fortsätta att förändras medan de trögrörliga och stabila näringsgrenarna förblir stabila under den studerade perioden.

6.2 Segregeringsmönster

Studien har inte påvisat något entydigt segregeringsmönster. Vad gäller intensiteten så finns ingen generell trend. Det är inte så att de helt dominerade näringsgrenarna minskar medan de måttligt dominerade ökar eller tvärtom. Om man väljer att studera segregeringskategorierna separat finns inte heller där någon entydigt generell trend men genom att studera det mans- och kvinnodominerade företaget separat kan man se vad som kan tolkas som en feminisering. År 1993 var 79 procent av företagen verksamma i mansdominerade näringsgrenar och fem procent i kvinnodominerade. I slutet av den undersökta perioden var motsvarande andelar 68 respektive elva procent. Detta skulle kunna ses som en feminisering av företaget. Studien visar vidare också på en långsam men stabil ökning av andelen företagare i blandade näringsgrenar.

Kvinnor och män finns överallt

Extrema segregeringsformer, det vill säga näringsgrenar som bara sysselsätter ett kön, är sällsynta. Det stora flertalet av dem som förekommer förändras också över tid. De näringsgrenar där endast ett kön finns representerat sysselsätter ett mycket litet antal företagare. Detta resultat får också stöd i tex NUTEK 2003:7 där man konstaterar att män och kvinnor finns representerade i princip alla branscher.

6.3 Strukturella resonemang på flera nivåer

Redan i den teoretiska bakgrunden öppnade jag upp för tanken kring hur strukturella resonemang, som i forskningen ofta förs på organisationsnivå bör kunna ha relevans också på högre nivåer. Det strukturella resonemang som till exempel Moss Kanter (1977) för på organisationsnivå är ett exempel på ett sådant.

Om man väljer att se på företagandet i sig ur ett segregeringsperspektiv så är fördelningen mellan könen ungefär 30/70. Kvinnor som företagare utgör en relativt sett stor minoritet. Den typ av minoritet som enligt bland annat Kanter (1977) och South med flera (1982) ofta är särskilt missgynnad. Att dessutom verka inom en näringsgren som i sig är starkt segregerad kan tänkas ge upphov till ett dubbelt utanförskap. Man utgör en missgynnad minoritet inte bara som företagare utan också inom den specifika näringsgrenen.

De näringsgrenar som andelsmässigt starkt domineras av ett kön kan förväntas ha en stark könsmärkning utifrån föreställningar om det dominerande könet. Näringsgrenen har en tydlig socialt konstruerad könstillhörighet. Det underrepresenterade könet saknar sannolikt i stor utsträckning förebilder i näringsgrenen och de som finns kan förväntas stereotypiseras på grund av sin tokenposition. Till följd av detta kan de näringsgrenar som är starkt segregerade, ur ett segregeringsperspektiv, förväntas vara särskilt trögrörliga. I denna studie är det också tydligt att inga av de mest segregerade näringsgrenarna, det vill säga de helt mansdominerade och måttligt kvinnodominerade,¹ byter kategorisering. Istället ökar antalet helt mansdominerade näringsgrenar under den studerade perioden eftersom andelen män ökar avsevärt i fyra av de måttligt mansdominerade näringsgrenarna.

Tanken om en kritisk massa är närbesläktad med Moss Kanters resonemang kring andelens betydelse. De båda teorierna har ett relaterat förklaringsvärde. Man kan till exempel genom att kombinera de båda teorierna förvänta sig att när den stora minoriteten uppnått den kritiska massan och därmed i viss mån kan komma att försöka påverka kultur och normer kommer den att uppfattas som ett hot av majoriteten och därmed motarbetas. Mot bakgrund av det genusystem där det som definieras som kvinnligt automatiskt blir lägre värderat i förhållande till det som är manligt (Hirdman 1988) är motståndet lätt att förklara. Forskning har också visat på just ett tydligt samband mellan status och könssegrering inom yrken. (t ex Wajcman 1991 och Pettersson 1996).

De konsekvenser som andelen får i fråga om makt, inflytande och representation får inte bara konsekvenser för gruppen i sig utan också för omvärlden och dess

¹ Helt kvinnodominerade näringsgrenar saknas det första året i den studerade perioden.

uppfattning av gruppen. I denna studie skulle det exempelvis kunna innebära att det krävs en så stor andel av det underrepresenterade könet att det uppnår en kritisk massa innan gruppen har möjlighet att påverka könsmärkningen av branschen. En könsmärkning som sannolikt är av stor betydelse för ett ökat inflöde av det underrepresenterade könet. Tillämpat i denna studie kan resonemanget förväntas innebära att det behövs en viss kritisk massa för att kunna förändra könsmärkningen av en näringsgren. Också detta resonemang bör få till följd att helt segregerade näringsgrenar är trögrörliga vilket denna studie också visat vara fallet. Resonemanget kring kritisk massa borde också innebära en större rörlighet i näringsgrenar som har en större andel av det underrepresenterade könet. Också detta får visst stöd i den föreliggande studien då det stora flertalet av förändringarna i segregering sker i de måttligt mansdominerade näringsgrenarna. Detta bör tolkas med försiktighet då också de flesta näringsgrenar totalt sett återfinns i denna kategori.

6.4 Slutdiskussion

Denna studie har visat att det trots stor stabilitet i vissa näringsgrenar ändå sker stora förskjutningar i segregeringsmönstret. En intressant tanke till följd av detta är hur kopplingen mellan den sociala konstruktionen av segregeringen och den verkliga segregeringen ser ut. Som tidigare beskrivits finns en stark föreställning om näringsgrenar som stabila och tydligt könsmärkta. Denna studie har dock påvisat relativt stora förändringar. Kanske är det så att den sociala konstruktionen av verkligheten är mer trögrörlig än verkligheten i sig – att vår uppfattning av verkligheten förändras betydligt långsammare än verkligheten. Vår uppfattning av trögrörligheten och segregeringen kan således vara en faktor som i sig verkar konserverande. Att till exempel föra ut kunskapen om att kvinnor och män finns i de flesta branscher och att andelarna faktiskt förändras är därför viktigt för att kunna skynda på uppluckringen av segregeringen.

Här utgör lättförståliga studier ett viktigt redskap. Denna studie utgör, genom användningen av kategorisering och inte index, ett försök till en sådan. Min förhoppning är att den skall kunna inspirera till, och ligga till grund för såväl fortsatt forskning som förändringsarbete.

7 Källförteckning

- Anttalainen, M-L. (1986) *Sukupuolen mukaan kahtia jakautuneet työmarkkinat Pohjoismaissa*. Naistutkimusmonisteita, 1.
- Bystydziński, J., M. (1992) *Influence of Women's Culture on Public Politics in Norway*, i Women transforming Politics: Worldwide Strategies for empowerment: Indiana University Press.
- Hirdman, Y. (1988) *Genussystemet - reflexioner kring kvinnors sociala underordning* i Kvinnovetenskaplig tidskrift nr 3. S. 49-63.
- Holmquist, C.(1995) *Kvinnors företagsamhet – en avspiegling av samhället*, i Pengarna och livet – perspektiv på kvinnors företagande, NUTEK B 1995:3.
- Holmquist, C. & Sundin, E. (2002) *Företagskan – om kvinnor och entreprenörskap*, SNS Förlag.
- Kohlemainen-Lindén, S. (1997) Economic restructuring and occupational gender segregation in the Finnish labour market 1970-1990 (Kohlemainen, S. (1999) *Naisten ja miesten työt. Työmarkkinoiden segmentoituminen Suomessa 1970-1990*. Tutkimuksia 227. Tialastokeskus.)
- Kohlemainen-Lindén, S. (2000) Nordic workshop on Labour Market Research with register data – Experiences and opportunities.
- Kvinnors företagande – format av samhället*, NUTEK B 2003:7.
- Löneskillnadsutredningen (1993) Löneskillnader och lönediskriminering. Om kvinnor och män på arbetsmarknaden. SOU 1993:7, Allmänna förlaget.
- Moss Kanter, R. (1977) *Men and women of the corporation*, Basic Books.
- Norris, P. & Lovenduski J. (2001), *Blair's Babe's: Critical Mass Theory*, Harvard University Press
- Pettersson, L. (1992) *Ny organisation, ny teknik – nya genusrelationer? En studie av omförhandling av könskontraktet på två industriarbetsplatser*, Linköping Studies in Arts and Science, Linköpings universitet.
- Pfeffer, J. (1983) *Organizational Demography* i Research in Organizational Behavior, JAI Press.
- Reskin, B. & Roos, P. (1990) *Job queues, gender queues*, Temple University Press.
- Repstad, P. (1999) *Närhet och distans. Kvalitativa metoder i samhällsvetenskap*, Studentlitteratur.
- Sandberg, J.(1999) *Konstruktioner av social konstruktionism*, i Osynlig företagsledning, Studentlitteratur.
- Skr. 2002/03:140, *Jämt och ständigt – Regeringens jämställdhetspolitik med handlingsplan för mandatperioden*
- South, Scott J., Charles M. Bonjean, William T. Markham, and Judy Corder. (1982) *Social Structure and Intergroup Interacti*, American Sociological Review 47:587-599.
- Studlar, D. T., McAllister, I., (2002) *Does critical mass exist?* European Journal of Political Research, 41, March.
- Sundin, E. (1995), *Kvinnors företagsamhet – en avspiegling av samhället, i: Pengarna eller livet – perspektiv på kvinnors företagande*, NUTEK B 1995:3.
- Sundin, E. & Holmquist, C. (1989) *Kvinnor som företagare – osynlighet, mångfald, anpassning – en studie*, Liber.
- Sundin, E. & Holmquist, C. (1995) *Pengarna och livet : perspektiv på kvinnors företagande*, NUTEK B 1995:3
- Tyrkkö, A. & Westberg H., *Förskjutning i segregeringsmönster på yrkesnivå – bearbetning av folk- och bostadsräkningarna 1970-1990 och arbetsmiljöundersökningarna 1989-1995*, Arbetsliv i omvandling (2001:06)
- Wajzman, J. (1991) *Feminism Confronts Technology*, Polity Press, Cambridge.
- Wharton, A. S., & Baron, J. N. (1987). *So happy together? The impact of gender segregation on men at work*, American Sociological Review, 52, 574-587.



STOCKHOLM UNIVERSITY
School of Business
Master's Thesis, 20 credits
Supervising Professor: Sten Söderman
Autumn 2003

Technology Licensing & International Business

*Creating a Licensing Model & Cross-Border Market
Entry Strategy into the People's Republic of China – A
Case Study*

Authors:

Daniel Ahrenby

Tel: +46-70-718 60 81

Email: danielahrenby@hotmail.com

Johan Roussetos

Tel: +46-73-500 97 87

Email: johan@roussetos.com

7.1.1 Introduction

Due to their sensitive nature and operations, the case company that features throughout this study wishes to be anonymous, and therefore the company's name has been labelled "Company X" and its' main technology with "Technology X".

This dissertation deals with the growing phenomenon of licensing intellectual property within the international telecom industry and strategies for cross-border market entry. Throughout this study we have worked in close collaboration with a small Swedish high-tech corporation (Company X), a producer of network technology. We have utilized this connection with the industry as a case when observing certain variables specific to licensing technology as well as factors concerning the decision of which entry modes to use when a corporation enters a new market. The origin of this study is Company X's desire to obtain an objective and academic analysis of how to manage its licensing activities and how to expand their business into the People's Republic of China (PRC).

The first part of the study sheds light upon how a small high-tech company should strategically manage its licensing activities. The high-tech industry is one of the fastest growing industries in the world and its importance is magnified because technology and software is increasingly becoming a key-enabler of other industries. The interest of using licensing solutions to generate revenues within this industry is a recent phenomenon and is directly tied to the general transition to an information-age economy. High-tech intellectual property licensing is increasing in popularity and is indeed one of the main forces behind a high-tech economy. As a result, companies are showing increased interest in using licensing to obtain revenue from their intellectual property. The problem is that no one seems to know where to start. Traditional licensing models do not account for the specific nature of the high-tech market place. With technology licensing there is "no past" upon which to base much of the research required to develop a licensing strategy. Sure, you can turn to the market and play follow the leader and apply whatever models industry leading firms use, but unfortunately the leaders often don't know what they are doing either. In some cases, the leaders may in fact be following you.

Hence, our first research question is: *"What licensing model(s) are suitable for Company X's main product Technology X and which factors should be taken into consideration when determining an appropriate licensing strategy?"*,

The second part of this study will evaluate the opportunities to expand Company X's business into the PRC. International business in the PRC requires special consideration and reflection for a number of reasons. With 1.2 billion people, it harbors the world's greatest population, it is the second largest economy adjusted for purchasing power, and is projected to become the largest economy by the year 2020. The country's sheer scale and diversity makes it an economic region of its own and it is today one of the most important telecom markets. The PRC is today pursuing its own mode of transition away from socialism through policies and institutional arrangements that include a progressive engagement with international business. China's scale and increasing involvement with international business mean that it cannot be ignored, even though ideological and institutional differences between China and other major economic powers create numerous conflicts and difficulties.

Hence, our second research question is: *"How can an entry strategy be formulated for Company X when introducing Technology X in the People's Republic of China?"*

7.1.2 Method

The foundation of this research paper was Company X's need for an objective understanding of certain problematic challenges standing in the way of the company's future development. Intuitively, the fact that we are dealing with a real company indicates that we are dealing with a case study.

We have chosen to carry out a combination of a qualitative and a quantitative study. The purpose of the study is to shed light on and to create increased understanding about future possible outcomes; this indicates that a qualitative study is preferable; as we believe that in-depth interviews are the best way to seek this vital information. Finally, the verbal methods of analysis (of which the opposites can be described as statistical methods of analysis) we have chosen for this study suggests that a qualitative research method is preferred.

We saw the potential in investigating other high tech companies operating in the telecom industry but also companies operating in completely different markets. The logic of this approach is that licensing intellectual property is carried out in multiple industries; whereas some industries have a long history of this phenomenon. This approach was in line with our aspiration in assessing and analyzing the key factors affecting the construction of a licensing model. In order to point out these key factors we focused our attention on corporations that have had a long and successful history of licensing intellectual property. In this approach we can also incorporate our second purpose of this study, that of creating an entry strategy for Company X into the PRC. Since we have broadened our base of primary data to include corporations from various industries active in the field of developing and licensing technology, this facilitated our access to respondents within the PRC.

When gathering primary data for this study we have used a method entitled qualitative interviews. This method, called in-depth interviews, is characterized by a high degree of structuring and a low degree of standardization. A high degree of structuring means that the interviewer has a clear picture of what is relevant and applicable to ask the respondent during the interview. The aim of the qualitative interview is to obtain "free" answers and information, giving the respondent great space to develop and restructure the dialog. The comprehensive purpose of this type of interview is thus to understand the respondent's conception of the specific topic or problem. This data is subsequently interpreted with the aid of the theoretical framework

The primary data used in this thesis mainly originates from interviews conducted in Stockholm, Beijing and Shanghai, but also from more informal meetings with industry representatives at The PT/ and Wireless Telecommunication exhibition in Beijing. The respondents in this study range from some of the world's major telecom- and high-tech corporations down to minor but vital small businesses in China and Sweden. In addition, governmental institutions and trade agencies in Sweden and China have been consulted. However, logical first step was to generate as much information as possible from Company X in order to formulate a problem that was to be solved within the frame of the dissertation.

The secondary data used in this dissertation can be divided into three groupings. The first group is related to secondary data associated with the theoretical framework. This data consists of scientific business administration literature associated with the topics of licensing, international business development and entry modes as well as legislative literature with reference to international protection of intellectual property

rights, patents and technologies. The second category of secondary data used in this dissertation consists of various public investigations, industry reports and charts originating from different interest groups. These data have been applied in order to obtain a comprehensible and updated picture of the environment that Company X operates in and the Chinese telecommunication industry, but also the general circumstances regarding the business climate in the PRC. The third category of data used in this dissertation is Company X's and other relevant companies own produced corporate information. This information consists mainly of annual reports, websites on the Internet and in some cases articles in Industry specific periodicals. This data have exclusively been used to describe the companies' business activities and have been utilized moderately.

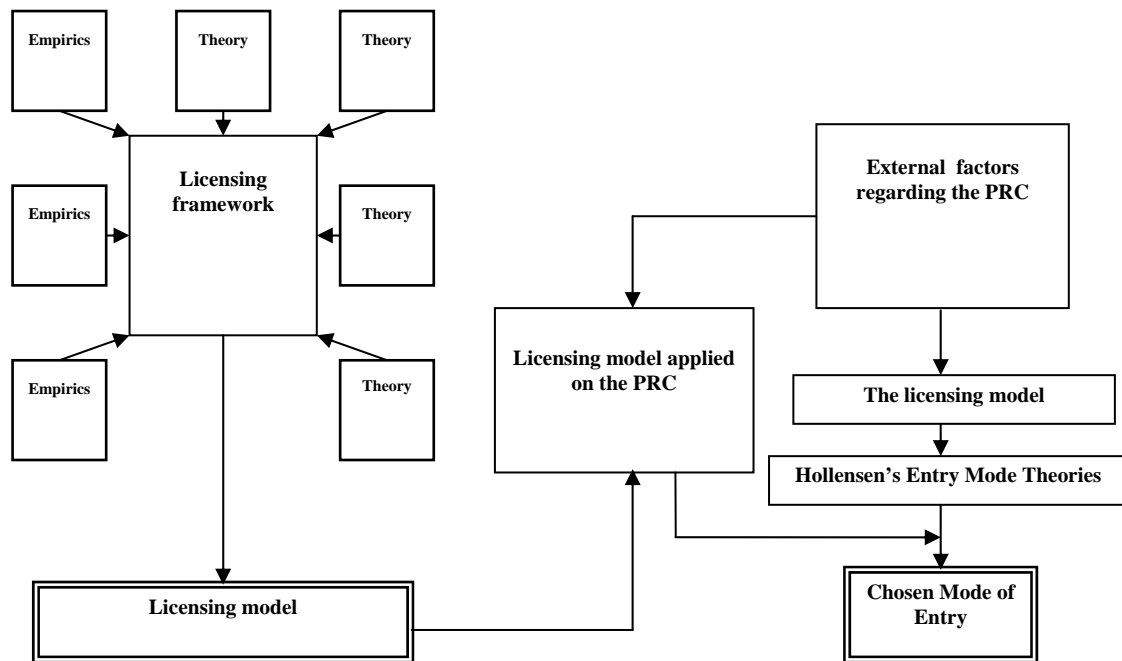
7.1.3 Theoretical framework

The theoretical framework is based upon two groupings. The first one being theories regarding licensing and the second one being theories regarding entry modes when engaging in cross-border activities. Here and now it should be clearly stated that conventional theories on licensing is very scarce, and to our knowledge it is an area that has not been investigated to a great extent. Therefore our main theoretical source has been cutting-edge scientific research reports from business journals. In addition we utilized some more conventional theories on licensing, primarily Wild, Wild & Han.

We have acted with the aim of setting the foundation for the licensing theories by being generic and taking into account all the aspects of licensing intellectual property. This involves advantages and disadvantages of licensing intellectual property, the background of royalty payments, the dynamics of running royalties, licensor involvement and compensations structures and other key components.

When assessing the theoretical framework for entry modes we have considered a vast amount of theories and models from both research literature and business journals. Market entry mode has been a topic of strong interest to researchers in international business, and there is a rich literature on this topic. We have chosen Svend Hollensen "fifteen entry modes in which to enter a new market" and it is our aspiration to assess the suitability of these entry modes for Company X. The advantages of Hollensen's entry mode theory is that it covers all traditionally available entry modes and takes into account the flexibility in contrast to the control and risk for the active firm. In addition they suit very well with our aspiration to evaluate each entry mode from a given set of preconditions, which will be carried out in the analysis.

Finally, the "Born Globals" framework has been developed as a direct consequence to the shortcomings of traditional internationalization and cross border entry mode theories. The traditional framework cannot explain and elaborate the increasing number of companies that do not follow the traditional stages of internationalization. These companies aim at international markets right from their birth. We chose to incorporate this theory because we found key factors in Company X's activities that Hollensen's theory could not explain.



Source: Own construction

Research of recent years has identified an increasing number of companies that do not follow the traditional stages of internationalization. In contrast, they aim at international markets right from the birth. Such firms have been named “Born Globals”. Born Globals are typically characterized by being SMEs with less than 500 employees and annual sales under \$100 million. These corporations place a heavy reliance on cutting-edge technology in the development of relatively unique products or process innovations. The most distinguishing feature of “Born Globals” is however that they tend to be managed by entrepreneurial visionaries, who view the world as one single, borderless marketplace from the time of the firm’s founding. Born Globals are small, technology-oriented companies that operate in international markets from the earliest days of their establishment.

How we chose to integrate our theoretical findings with our analysis is visualized in the model above.

7.1.4 Analysis

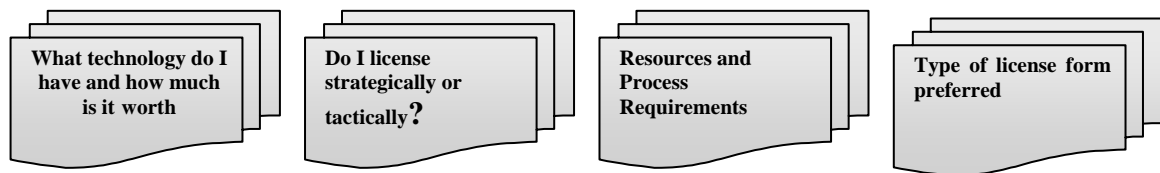
The first phase in our analysis is to develop a licensing model constructed with the purpose of managing an out-licensing process by a small- or medium sized high-tech firm. The model can be used universally with little or no modification. The licensing model will thereafter be evaluated and modified to fit the conditions specific to the Chinese market. These licensing factors along with external factors from the PRC and internal factors from Company X will thereafter be assessed in order to evaluate the suitability of different entry modes.

The outline of the licensing model takes its’ foundation in our aspiration to initially develop a licensing framework. This framework was developed, evaluated and compared with empirical findings as well as cutting-edge and traditional theories on how to manage licensing activities. The model consists of 4 different phases in order to provide an easy to follow outline. These are: “Technology and Resource

Inventory”, “Licensing Program Structure and Market Analysis”, “Licensing Implementation” and finally “Feedback”.

The initial step in managing an out-licensing process is to critically evaluate the technology owned by the organization and determine its overall value. The corporation should employ an inventory of the available technology to determine if it is available for out-licensing. This step also involves identifying if the firm will license core- or non-core technology, and what purpose licensing has. It should also decide whether or not to pursue a strategic approach to licensing or opt for a more tactical approach.

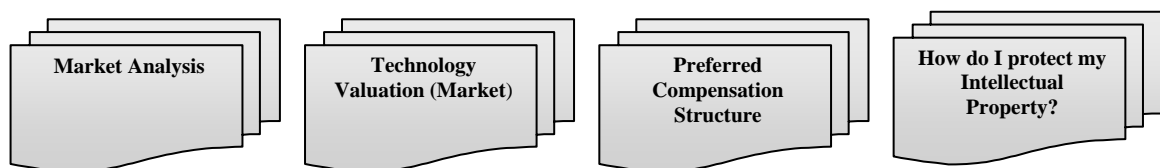
Phase I - Technology and Resource Inventory



An internal valuation of the technology has to be done in this stage of the process in order to put a value on the technology from an organizational perspective. This valuation is one of the most difficult tasks of the program and should therefore involve people from all departments of the company. The valuation should partly be based on developing costs and the importance of the technology, but also upon growth potential. This assessment should also seek to identify whether additional assets are required to successfully exploit the technology. Does the company have the technological, administrative, financial, judicial and marketing resources as well as the knowledge and experience needed, in order to fulfill and sustain a licensing program? If not, can these resources be obtained externally? Technical- and business supports are key issues in order to hold a licensing program together. The licensor firm has to be able to sustain a satisfactory level of support while establishing a process for identifying and exploiting licensing opportunities.

During this phase of the model, the licensor also has to decide upon what the key objectives are for licensing-out the technology. Do they need a partner to further develop the technology? Do they want to maximize the financial returns or disseminate the technology as widely as possible? In many cases the answer lies somewhere in-between and the key objectives will surely change over time. The objectives for licensing will have a great impact on which licensing form the firm chooses. Some firms will prefer a cross-licensing agreement where both parties share their technology. Other corporations might prefer to only license their technology to one licensee in a region or country with an exclusive or sole license.

Phase II - Licensing Program Structure and Market Analysis



Only accurate and reliable information on size, growth, technology and competitors will allow a licensor to evaluate its products' value. General market information, competitive intelligence, current technologies and industry specific licensing practices

as well as an analysis of companies that may be interested in licensing the technology, i.e. potential licensees, will aid the licensor in valuating the technology from a market perspective and placing a monetary amount on it.

In combination with the internal valuation of the technology conducted in phase II the market valuation and analysis will provide the foundation of the compensation structure chosen by the firm. Will the company use royalties based or a lump sum based compensation structure? The preferred compensation structure will differ depending upon specific characteristics of the technology, the risk perception of licensor and licensee, firm size and licensing experience, licensor involvement in host country, political and economic environment as well as the intellectual property protection available.

Phase III – Licensing Implementation

This phase is the implementation part of the model. Licensee selection is an important part of the overall licensing model. Fortunately, many of the considerations identified in *phase I* and *phase II* makes this process a bit easier. After identifying the potential licensee the next logical step is the negotiation of the licensing agreement. There are a number of books and research papers that deal with licensing negotiations strategies in depth, including the derivation of royalty rates.



Licensee support is one of the most critical success factors for the licensing model and a firm's R & D business units must support the licensing program, including but not limited to providing ongoing technical support. Accordingly, technical support is a prerequisite - "a must". According to many of the participating respondents in this study as well as most of the written literature on the topic of licensing technology, the lack of sufficient support is the reason for the failure of most licensing relationships.

Phase IV - Feedback



A company employing licensing as its business model should make sure that it performs periodic audits (if the licensing agreement includes royalty based compensation structures) of the licensee to make sure that it is paying the correct amount of royalties. It is also recommended that the royalty rates in effect be benchmarked against other rates charged by companies with similar products in similar industries to determine if the rates are in line with the competitive industry environment. The licensor must make sure that systematic feedback from the licensee is implemented in the licensing program. Information about how the technology is performing, what can be improved as well as assurances from the licensee that any development of the technology by the licensee will be shared with the licensor (a so called grant-back assurance) needs to be implemented in the licensing agreement.

In conclusion, a company should initiate periodic reviews of the internal business plan and revisit all the considerations in phase I-III of the model before each licensing opportunity to make sure that the assumptions made are correct and applicable. No licensing deal is exactly like the previous and the licensor must therefore evaluate, revisit and learn from experience.

The licensing model presented is constructed with the purpose of being used universally in any country. This implicates that the model can be applied on the Chinese telecommunication market and the PRC. When applying the model on a licensee in a specific country or region, a corporation has to single out which tasks and phases of the model that needs special consideration and effort. It is our belief that these considerations will in turn affect a firm's choice of cross-border entry mode. The reason for this is that different entry modes will be more or less aligned with the circumstances surrounding the specific country.

The Chinese market has for a period of 15-20 years been in the centre of attention for many corporations. Multinational companies around the world see the importance in being present on the Chinese market. Many multinational corporations have enjoyed success in the PRC, but the inroads for the SMEs are still to be seen. The WTO accession will surely benefit SMEs to some extent but the Chinese market is nevertheless to a large level still immature and undeveloped and foreign firms will face many obstacles on the road to success in China. Additionally, a small high-tech firm will not enjoy the same perks and advantages when entering the market as a multinational corporation would and this increases the need for a well-developed and "thorough" market entry mode. Many of the participating respondents in this study point out that the single most important issue when entering the Chinese market, as a small-size firm is momentum, meaning thrust, or energy. The differences in culture, business climate and the bureaucracy are only a few of the obstacles a foreign firm has to overcome. Many SMEs will not have the thrust or momentum needed to deal with and overcome these difficulties because they simply don't have the resources, knowledge, experience and determination needed.

In order to evaluate the possible entry modes we have chosen to take into consideration the four phases of the licensing model. The model constitutes and represents a major part of Company X's internal conditions and takes into account several aspects of the licensing process. Our aim is to evaluate and rank the different entry modes available to Company X while taking into account the internal conditions in form of the licensing model as well as the external market environment of the PRC. Systematically, we evaluated each available entry mode with internal conditions originating from the licensing model, and external conditions originating from the empirical evidence from the PRC. This evaluation and ranking pointed in the direction that a foreign firm with Company X's characteristics would prefer and benefit by entering the Chinese market by (1) setting up a joint venture/strategic alliance, (2) contracting an agent or (3) setting up a regional centre.

There is however a problematic perspective when balancing the internal and external conditions equally. In reality, when choosing an entry mode, most SMEs tend to pay more attention to the internal factors rather than external. Although most companies may desire a high level of control over their international operations and wish to make heavy resource commitments to foreign markets, they are more likely to enter foreign markets using export modes because they do not have the resources necessary to achieve a high degree of control or to make these resource commitments. The

question then arises if it is essential for a small firm to select an entry-mode that involves a capital investment and a major resource commitment. According to the initial evaluation this is essential due to the fact that entry modes requiring major resource investment are overrepresented in the top positions of the ranking.

In accordance with only internal considerations, the conditions that the investing firm often holds as prerequisites for any cross-border entry, the result is similar to the initial ranking with the difference that contracting an agent is the preferred choice with joint venture/strategic alliance in second and regional center as third preferred choice. Here it is obvious that capital investment and heavy resource commitment is a bottleneck for the investing firm. When looking at the internal conditions as prerequisites to taking on cross-border activities, it becomes evident that an export mode is the preferred choice.

7.1.5 Conclusions

In order to answer our first research problem, namely “*What licensing model(s) are suitable for Company X’s main product Technology X and which factors should be taken into consideration when determining an appropriate licensing strategy?*”, we chose to develop a licensing model that is generic, meaning that this is to be seen as a mode of conduct to be used widely when licensing intellectual property. As we have mentioned earlier in the thesis there is no firm set of rules when engaging in licensing activities. No deal is identical to the other, i.e. the preconditions of each licensing deal are often very different, and for that matter we have chosen to develop a model that must be revised after each licensing deal. The different steps of our licensing model are always recurrent in every licensing deal but the steps diverge in substance due to the specific circumstances that surround each licensing deal. The size of the licensee, the size of the licensor, the preconditions of licensing in the chosen area of business, the characteristics of the licensor’s product, licensing time and business climate are but some of an array of varying factors that always influence the licensing deal.

In regards to our second research question “*How can an entry strategy be formulated for Company X when introducing Technology X in the People’s Republic of China?*”, our findings are first and foremost our own subjective view upon what entry mode Company X should use when they aspire to commercialize their product in China. We have based many of these conclusions on our empirical evidence that we believe are a great value in this dissertation. According to our study, the key factor when entering the Chinese market is to get some sort of local assistance. China is different from many other countries in the matter that foreign corporations have limited experience from doing business on this market, and few corporations have been highly successful up to this date. In a short perspective, the need of a local partner is crucial, especially when the experience from doing business, and in particular, when the experience from licensing intellectual property on the Chinese market is limited. A product produced by a single corporation with high growth potential and in the introductory stage of its life cycle often has a great potential for penetrating a new market. Corporations that want to venture globally, especially in China with its many regulations and complex business/government structure, the need of local help becomes evident if a foreign corporation seeks fast market penetration.

The Stockholm School of Economics
Master Thesis
Entrepreneurship
Fall 2003
Tutor: Professor Carin Holmquist

Academic Entrepreneurship; A Study of Self-employment amongst Former SSE-students

Authors:

Kim Isaksson

Tel: (310) 858-4279

E-post: kisaksson@CanyonPartners.com

Oscar Höglund

Tel: 08 402 44 62

Mob: 0730 79 44 62

E-post: hoglund.oscar@bcg.com

Academic Entrepreneurship, A Thesis Summary

Background

Throughout the past century, entrepreneurs in Sweden have rarely been individuals who receive much attention; not from a social perspective, not from an economic perspective, nor from a political perspective. However, the past decades' industry concentration and intense media coverage of the IT-entrepreneurs have seen the perceived importance of the entrepreneur change fundamentally. Today entrepreneurs are broadly identified from a

social-, economic-, and political perspective as crucial factors in creating sustainable growth. It is thought that entrepreneurs have a significant effect on the commercialisation of new products, the rate of unemployment and the increase in prosperity that a country experiences.

Problem Area

Much of the entrepreneurship conducted today stems from individuals who have an academic degree, the so-called *academic entrepreneurs*. Individuals who have lengthy educations make large investments in themselves, as does society, especially in countries like Sweden where education is tax funded. It is therefore important that these investments pay off and that society can transform education into economic development.

A limited amount of research has been conducted on what influences individuals with an academic degree to become entrepreneurs. To our knowledge, there haven't been any studies conducted on what influences students from the Stockholm School of Economics (SSE) to become entrepreneurs. Neither have there been any studies on what proportion of students from the SSE become entrepreneurs. This paper focuses on academic entrepreneurship at the SSE and hopefully sheds some light on what affects academic entrepreneurship.

Purpose

The aim of this essay is to answer two questions; on the one hand, to what extent do individuals with a degree from the SSE become entrepreneurs, and on the other hand, what factors influence the SSE-students' decisions to become entrepreneurs. To penetrate the second question, we look specifically at four areas, namely: Entrepreneurship in general, perceived macro-conditions in Sweden, the Stockholm School of Economics and personal backgrounds of the students.

Definitions and Limitations

We define *entrepreneurs* as individuals who, *at some point in time*, have engaged in *entrepreneurial actions* that have provided them with their *main source of income*. *At some point in time* implies that the individual does not have to presently run the company in order to qualify as an entrepreneur, the sentiment is rather "once an entrepreneur, always an entrepreneur". *Main source of income* implies that a

minimum of 50 percent of the individual's income must originate from the venture. *Entrepreneurial action* implies that an individual must evaluate information, take action and collect the potential benefits.

This paper does not intend to examine individuals who perform entrepreneurial actions within the greater firm, the so-called *intrapreneurs*.² Instead, our definition of the word entrepreneur is synonymous with self-employment. Nor do we wish to look at individuals whose main source of income is employment and who conduct entrepreneurial actions on the side, for example as a means to avoid taxation. This has both a positive and a negative effect. The positive effect is that since we see entrepreneurship as involving risks, only the risk-taking individuals are included. The negative effect is that individuals who have wholeheartedly started companies, but fail to support themselves, are left out.

Method

The study is of an explorative nature and is based on a combination between a qualitative and a quantitative method. We have conducted eight semi-structured interviews with entrepreneurs who have graduated from the SSE. We have also sent a survey to a majority of the students who graduated in 1989, 1992, 1995 and 1998.

Qualitative Study

In the interviews, we sought to cover the following four question areas:

- **About Entrepreneurship:** What does the concept “entrepreneurship” mean to an entrepreneur from the SSE, what motivates an individual from the SSE to become an “entrepreneur” and how does this differ from being employed?
- **Perceived Macro-conditions:** How does an entrepreneur perceive the climate for entrepreneurship in Sweden?
- **About the Stockholm School of Economics:** Why do people choose to study at the SSE and how is he/she affected by the SSE? Also, do former SSE-students believe that entrepreneurship can be taught and in that case what role should/could the SSE play?
- **Personal Background:** Is there something that sets entrepreneurs generally, and from the SSE specifically, apart from the non-entrepreneurs in terms of background? Is there a pattern?

When choosing interviewees, we tried to achieve a wide distribution between *age*, *gender* and *industry*. We contacted eleven individuals, nine men and two women. Of these individuals we met with *eight*; *seven* men and *one* woman. We are fairly content with the age, and industry distribution; however, we are not happy that we only met with one woman. At the SSE, there are traditionally 30 percent women, so we should at least have had one more female interviewee for our sample to be completely representable. We had booked an interview with a second woman, but this meeting was unfortunately cancelled. However, the input given by the eight interviewees was wide and we thought that this material satisfied our requirements.

² Gifford Pinchot III (1985).

Name	Gender	Admission Year	Why Defined as "Entrepreneur"	Industry
Mats Arnhög	Male	1972	Founder of "MTG Holdings"	Shipping
Soki Choi	Female	1992	Cofounder of "Bluefactory"	Telecom
Raoul Grünthal	Male	1985	Cofounder of "Finanstidningen"	Media
Fredrik Gustafsson	Male	2001	Cofounder of "Goodbook"	Retail
Stefan Krook	Male	1993	Cofounder of "Glocalnet"	Telecom
Thom Lundberg	Male	2001	Cofounder of "Goodbook"	Retail
Mats Qviberg	Male	1972	Cofounder of "Hagströmer & Qviberg"	Finance
Tom Söderlund	Male	1997	Cofounder of "It's Alive"	IT

Table 1: Summary of interviewees

Quantitative Study

Once the interviews were finished, we started to develop a more comprehensive frame of reference. The interviews indicated that, apart from the broad question areas, there were other interesting topics to be covered, such as:

- Do SSE-students perceive their opportunity cost to be so high, that the possibility of becoming an entrepreneur approaches the unthinkable?
- Has a common form of "groupthink", which idolizes achievement-oriented employment, developed amongst students? Does this have a negative effect on the proportion of entrepreneurs graduating from the SSE?
- Does the school suffer from adverse selection – do entrepreneurial people start at the SSE?

During the years 89', 92', 95' and 98', a total of 788 students graduated from the SSE, 32 percent of them were women. During this time the distribution between men and women remained relatively stable, with the exception of an increase in women in 98'. In terms of absolute numbers the total amount of graduating students declined after a peak in 92'.

The survey was sent to 424 individuals where the internal distribution between men and women can be traced below. Apart from 92' where the number of recipients was exceptionally high, and 98' where the number was some what low, roughly 100 individuals in each year were sent a survey.

Our desired group, 54 percent of the entire population, answered the survey to different extents, differing both over year of graduation and between genders (see below). Of the individuals who received the survey, approximately 47 percent of them answered it, and the tendency to do so was close to identical between the sexes. The final number of individuals answering the survey equaled 198, was very similar to the overall gender distribution and equaled 25 percent of our entire population.

Year of graduation	1989	(%)	1992	(%)	1995	(%)	1998	(%)	Total	(%)
<i>Women graduating</i>	55	31%	68	30%	67	31%	63	38%	253	32%
<i>Men graduating</i>	120	69%	158	70%	148	69%	105	63%	531	68%
<i>Total</i>	175	100%	226	100%	215	100%	168	100%	788	100%
<i>Women who received survey</i>	35	33%	35	28%	27	27%	33	36%	130	31%
<i>Men who received survey</i>	71	67%	91	72%	74	73%	58	64%	294	69%
<i>Total who received survey</i>	106	100%	126	100%	101	100%	91	100%	424	100%
<i>Women answering survey</i>	13	32%	17	27%	8	20%	22	41%	60	30%
<i>Men answering survey</i>	28	68%	45	73%	33	80%	32	59%	138	70%
<i>Total answering survey</i>	41	100%	62	100%	41	100%	54	100%	198	100%

Table 2: Summary of respondents.

Results

First of all, we found indications that suggest that approximately 37 percent of former SSE-students have at some point in time started a company. Roughly 19 percent have been able to primarily support themselves on their companies. We have found indications that 15 percent of the former SSE-students are currently active entrepreneurs. Also, it has been suggested that roughly 49 percent intend to become entrepreneurs within the next ten years. Our material further indicates that if SSE-students become entrepreneurs this generally happens after the individuals have been employed. The SSE-students hence tend to first seek employment and then eventually become entrepreneurs. Nonetheless, the students are affected by the economy, which may have an encouraging or discouraging effect on the rate of self-employment.

Secondly, it seems as though the attitudes toward entrepreneurship at the SSE are becoming more positive. The younger interviewees seem to have more positive attitudes toward self-employment than the older ones. Our material points to that *freedom* is perceived as the most crucial factor in a career choice, both for entrepreneurs and for employees. It was suggested that freedom can be interpreted in many different ways. For entrepreneurs, *status* and *money* are indicated to be more central than for employees. Consequently, the monetary and non-monetary compensations of becoming self-employed have to be larger than the other alternatives in order to become an entrepreneur. Also, the opportunity cost for SSE-students are perceived to be extra high since the school is highly ranked and the students are courted by large and prestigious companies.

Thirdly, when it comes to the importance of entrepreneurship relative established firms, it is indicated that former SSE-students believe that entrepreneurship is crucial for Sweden's growth and development. When studied, it was thought that SSE-students have more optimistic outlooks on entrepreneurship than the Swedish population in general. The factors that are deemed the most central for the climate of entrepreneurship are *norms & values* and *taxes*. It was emphasized that the attitudes of society have to be pro entrepreneurship in order to signal that self-employment is as good an alternative as employment. In setting norms and values, the governments' and medias' importance have been emphasized. Concerning the taxes, it is indicated

that lower and fewer taxes would mean both greater possibilities to start a company, and to make it grow.

Fourthly, it is indicated that students in general are *receptive to influence* during their studies. Only a small minority of the respondents knew what career they wanted to pursue before they started at the SSE. Furthermore, the SSE was perceived as being almost neutrally positioned toward entrepreneurship but more individuals believed that it was negatively inclined than positively inclined. This indicates a predominately negative understanding of the school's view of entrepreneurship which might have impact on the student's career choices. The school's perceived hesitant stance toward entrepreneurship is above all explained with the school's *large-company focus*. The large-company focus is illustrated with the high presence of large and prestigious companies and predominant conglomerate thinking.

The material also signals that *other students* were the largest single group of influence at the SSE. One potential explanation is that *groupthink* tends to develop which streamlines norms and values. As a consequence of the school's perceived large-company focus and the large companies' presence, the norms and values are indicated to idolize employment with these firms. Employment with such companies subsequently assures quick recognition. The students can show that "they have made it" and get a "receipt" of acknowledgement. *Recognition* is believed to be a crucial explanation to individuals' aspiration to be employed. We found that SSE-students prefer to first become employed in order to receive recognition and then eventually become entrepreneurs. In contrast to the employees, it is indicated that entrepreneurs are less susceptible to company presentations, and implicitly groupthink. This might be connected to the entrepreneurs' higher perceived *self-confidence*. It was suggested that entrepreneurs have stronger self-confidence than employees and that this might be an explanation to that they stand out from the norm and take the risks of self-employment. It is suggested that entrepreneurs generally work extra to a greater extent than employees during their studies. This experience might enhance both their ability and capability of succeeding as entrepreneurs.

Our material furthermore suggests that there is a perceived tendency toward *adverse selection* to the SSE, even though we have not been able to compare the rate of entrepreneurship to other populations. There are indications that the *admissions profile* is believed to affect the rate of self-employment negatively among SSE-students. However, our numbers still suggest that the rate of self-employment among former SSE-students is fairly high.

Finally, our study indicates that entrepreneurship *partly can be taught*. The entrepreneurial talent was generally perceived as mostly *environmentally determined* and therefore subject to influence. The dominating perception was that entrepreneurial ability could be enhanced through teaching *general knowledge* and *tools* that would increase the students' general and specific human capital and hence increase their probability of succeeding as entrepreneurs. Also, the entrepreneurial talent could be enhanced through teaching *specific knowledge about entrepreneurship* to increase the students' knowledge about the subject. It was also thought that students' awareness could be raised through giving *inspiration* and providing examples through inviting guest lectures and teaching case studies. A clear majority of the respondents agreed that it is the SSE's role to promote and encourage entrepreneurship.