

---

→ **HOLDNINGER OG  
IVÆRKSÆTTERE**  
RESUMÉ

---



# INDHOLD

- 3 **Forord**
- 4 **Indledning**
- 4 Konklusioner
- 5 Metode og datagrundlag
- 6 **Karaktertræk hos iværksættere, lønmodtagere og deres forældre**
- 7 **Motivation hos iværksættere, lønmodtagere og deres forældre**
- 9 **Statistisk analyse**

**Redaktion:**

Martin Junge, forskningschef i DEA  
María Retana de la Peza, konsulent i DEA

**Dato for udgivelse:** November 2013**Design:** Morten Arleth Skov**Udgiver:** DEA

## → FORORD

Danmark har mange dygtige iværksættere og vækstvirksomheder, men vi har brug for endnu flere. Nye virksomheder står for næsten halvdelen af nettojobskabelsen i Danmark. Vækstiværksættere skaber per definition flere job end andre nye virksomheder. Undersøgelser viser oven i købet, at de skaber markant flere.

Erhvervsstyrelsens seneste Iværksætterindeks fra 2012 viste, at rammevilkårene for iværksættere i Danmark er placeret på en 10. plads blandt OECD-landene. Det er ikke så ringe. Danmark scorer godt på parametre som markedsadgang og videnskabelse- og spredning, men samtidig viser indekset, at iværksætterkulturen i Danmark halter efter mange andre OECD-lande.

Hvad er det med den danske kultur? Er vi genetisk ikke gearet til iværksætteri og vækst? Og endnu mere interessant: kan vi overhovedet påvirke kulturen?

De spørgsmål har inspireret DEA til i samarbejde med Erhvervsstyrelsen at analysere den danske iværksætterkultur. Hvor kommer den fra? Går den i arv, eller kan den tillæres? Og hvilken kultur – værdier og holdninger – karakteriserer den succesfulde iværksætter?

Analysen peger på, at den succesfulde iværksætter sammenlignet med den almindelige lønmodtager er kendetegnet ved en række værdier: de er mere ambitiøse, mere konkurrencemindedede og mere risikovillige.

Ser man på sammenhængen mellem den succesfulde iværksætter og dennes forældre, viser analysen overraskende, at iværksætterkulturen og de særlige værdier og træk, der kendetegner en succesfuld iværksætter, ikke går i arv fra forældre til barn. Med andre ord: de succesfulde iværksættere har IKKE nødvendigvis de samme karaktertræk som sin mor eller far.

Alle er enige om, at vi er nødt til at styrke iværksætterkulturen i Danmark. Set med de politiske briller er det derfor positivt, at iværksætterkulturen kan påvirkes – fx gennem skolegang, rollemodeller eller besøg til Silicon Valley.

Samtidig må vi ikke glemme, at vi er oppe mod en udbredt lønmodtagerkultur, der, som undersøgelsen viser, er karakteriseret netop ved de værdier, som kendetegner lønmodtagere. Dermed risikerer vi at hæmme den iværksætterlyst, som eksempelvis undervisning og oplysning gør en positiv forskel for.

Der findes ingen mirakelkur til flere iværksættere. Alle gode kræfter skal i spil, så vi sikrer, at Danmark også i fremtiden kan byde ind med endnu flere levedygtige iværksættere.

I denne publikation finder du de vigtigste resultater af undersøgelsen om kultur og iværksættere. Er du interesseret i at læse hele undersøgelsen, kan du downloade eller bestille baggrundsrapporten på [www.dea.nu](http://www.dea.nu).

God læselyst!



Stina Vrang Elias, adm. direktør, tænketanken DEA  
Anders Hoffmann, vicedirektør, Erhvervsstyrelsen



# INDLEDNING

En tidligere undersøgelse fra DEA har kigget på iværksættere, der startede virksomhed under den økonomiske krise, og sammenlignet med iværksættere, der startede virksomhed før den økonomiske krise. Resultaterne viste, at iværksætterne under den økonomiske krise har fået mere uddannelse, en højere indkomst og mere erfaring både fra tidligere virksomhedsopstarter og generelt fra arbejdsmarkedet og er i mindre grad nødvendighedsiværksættere. Danske iværksættere under krisen fik skabt et stærkere fundament for at overleve og skabe vækst i det danske samfund på lang sigt, end de havde før, krisen indtrådte.

Den tidligere undersøgelse "Danske iværksættere har fået flere kompetencer under krisen" (DEA, januar 2013) siger imidlertid ikke noget om hvilke værdier og holdninger, iværksætterne er karakteriseret ved. Er iværksætterne karakteriseret ved et særligt DNA? Det er fokus i denne rapport.

Formålet med at undersøge dette er dels at bestemme, hvilken rolle værdier og holdninger har for valget af profession og dels at bestemme, hvad der er med til at bestemme værdier og holdninger hos et individ. Det første gør vi ved at spørge en stor gruppe iværksættere, der startede virksomhed i perioden 2009-2011, om deres værdier og holdninger til arbejdslivet, og sammenligne med en matchet kontrolgruppe. Det sidste gør vi ved at undersøge, om forældre spiller en særlig rolle i værdier og holdninger.

Ultimativt vil vi gerne vide, om det er muligt at identificere en iværksætterånd (holdninger og værdier) og forsøge at forstå, hvordan omgivelserne påvirker denne. Og hvilke muligheder har vi få at skabe en iværksætterkultur, der kan udfordre den eksisterende lønmodtagerkultur?

Analysen er lavet i samarbejde med Erhvervsstyrelsen.

## KONKLUSIONER

Den overordnede konklusion i analysen er, at iværksættere er kendetegnet ved særlige værdier og holdninger sammenlignet med lønmodtagere – men disse værdier og holdninger går ikke nødvendigvis i arv fra generation til generation.

De karakteristika, der kendetegner en iværksætter, er et produkt af den kultur og de tilbud, der har præget iværksætterne undervejs. Eksempelvis kan skolegang og mentorer have haft indflydelse på, hvem der bliver iværksættere, ligesom det at vokse op i et velfærdssystem, som sikrer lønmodtagere med fx højt niveau for dagpenge, påvirker lysten – eller rettere manglen på samme – til at blive iværksætter.

Analysen peger på, at iværksættere sammenlignet med lønmodtagere er karakteriseret ved at være mere ambitiøse og konkurrencemindede. Netop de karakteristika, ved vi fra tidligere undersøgelser, spiller en afgørende rolle for, om man senere bliver iværksætter eller ej. Men denne analyse finder ingen betydelig sammenhæng mellem netop disse afgørende karaktertræk hos børn og forældre. Nogle kan være født ambitiøse, andre bliver det først langt senere i livet og kan påvirkes gennem skolegang, rollemodellerbesøg til Silicon Valley, kampagner mv.

Det betyder ikke, at forældrene er uden indflydelse. Tidligere har forskning påvist, at børn af iværksættere og selvstændige har en større sandsynlighed for selv at blive selvstændige. Men som denne analyse peger på, er det ikke fordi forældrene har videregivet særlige værdier og holdninger, men fordi de netop er rollemodeller.

Analysen peger desuden på, at iværksættere vægter uafhængighed højt, når de vælger job. Lønmodtagere derimod vægter fast indkomst, jobsikkerhed, højt forbrug og anerkendelse højt, når de vælger job. Ser vi på forældrene i denne sammenhæng

peger undersøgelsen på, at disse karaktertræk – i modsætning til de førnævnte faktorer ”ambitiøs” og ”konkurrenceminded” – ofte er at finde hos både børn og forældre.

Interessant er det, at mange af de samme faktorer, som karakteriserer lønmodtagere, samtidig kendetegner vores velfærdssystem – et velfærdssystem, som sikrer lønmodtagere, fx med et højt niveau for dagpenge (for lavtlønnede op til 90 pct. af tidligere indkomst) over en lang periode (op til 2 år).

På den ene side positivt, at lysten til iværksætteri kan påvirkes. Kan vi skabe et uddannelsessystem med mere konkurrence, eller skal vi have virksomhedsbesøg hos succesfulde iværksættere, der kan øge ambitionsniveauet?

På den anden side skal vi være opmærksomme på, at iværksætterpolitik er oppe mod en arbejdsmarkedskultur, der risikerer at hæmme det, som eksempelvis undervisning og oplysning gør en positiv forskel for.

## **METODE OG DATAGRUNDLAG**

Analysen er gennemført på baggrund af en spørgeskemaundersøgelse. Iværksættere er i den forbindelse identificeret som ejere af enkeltmandsvirksomheder og I/S'er, der blev etableret i perioden 2009-2011, hvor omsætningen i året efter etableringen har været på mindst ½ mio. kr.

I analysen sammenligner vi svarene fra iværksætterne med en kontrolgruppe af tilfældigt udvalgte lønmodtagere, der matcher iværksætterne på køn, alder, uddannelse og oprindelse.

Vi har desuden stillet forældrene de samme spørgsmål som børnene for at afdække en af de vigtigste kanaler, der kan påvirke personligheden. Børnene deler jo dels DNA med deres forældre, og dels har de tilbragt en stor del af deres liv, hvor de er mest påvirkelige, sammen med forældrene. Omvendt, hvis forældrene ikke spiller en stor rolle, tyder det på, at der også er kanaler, der kan øve en indflydelse udenfor hjemmet, fx skolegang eller mentorer. Undersøgelsen er gennemført af Danmarks Statistik. Data er efterfølgende beriget med oplysninger fra registre om uddannelse, køn, alder, familieforhold, oprindelse, indkomst, arbejdsmarkedshistorie m.m. I analysen indgår besvarelser fra omkring 1800 respondenter.



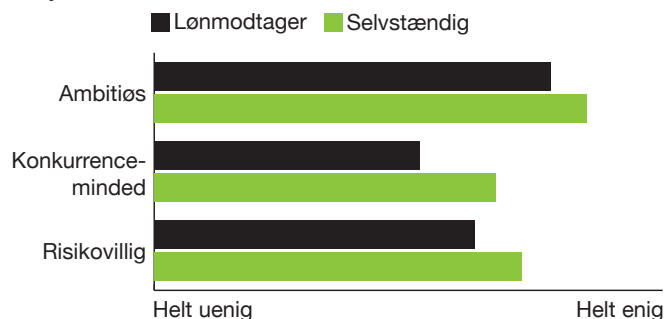
# KARAKTERTRÆK HOS IVÆRKSÆTTERE, LØNMODTAGERE OG DERES FORÆLDRE

I spørgeskemaet spurgte vi iværksættere og kontrolgruppen om, hvor enige de var i følgende tre udsagn om deres arbejdsliv:

- ”Uanset hvad jeg gør, sætter jeg de højeste krav til mig selv”
- ”Jeg er kun tilfreds, hvis jeg bliver nummer 1”
- ”Jeg er villig til at løbe risici”

De tre udsagn vil i det følgende blive omtalt som ambitiøs, konkurrenceminded og risikovillig. Svarene blev afgivet på en skala fra 1 til 5, hvor 1 svarer til ”helt uenig” og 5 svarer til ”helt enig”. De gennemsnitlige svar for de to grupper kan ses i figur 1.

Figur 1: Iværksættere og kontrolgruppens værdier i arbejdslivet



Anm.: Baseret på N = xxxx

Kilde: Egne beregninger

Figuren viser tydeligt, at iværksættere og kontrolgruppe er enige om, at de er ambitiøse, risikovillige og konkurrencemindede – i den nævnte rækkefølge, men som figuren også viser, så er iværksættere mere ambitiøse, konkurrenceminded og risikovillige i deres arbejdsliv end lønmodtagere.

Når vi sammenligner forældre og børn (tabel 1, søjle 1), viser det sig, at der ikke er udpræget sammenhæng mellem to af de tre faktorer. Således

er der ingen sammenhæng mellem forældrenes ambitionsniveau og børnenes ambitionsniveau. Vi finder heller ingen sammenhæng mellem konkurrencemindedhed hos forældre og børn. Derimod er der en statistisk signifikant og positiv sammenhæng mellem børn og forældres risikovillighed.

Vi har opdelt på, om barn/forældre har samme køn, idet værdier og normer ofte gives videre til børn af samme køn. Det viser sig, at korrelationen er særlig høj for risikovillighed, hvis barn/forældre har samme køn, mens de to andre faktorer ikke ændrer sig.

En anden faktor, der muligvis kan have betydning for, om særlige faktorer gives videre fra forældre til barn, er, om barnet er førstefødte, da forældre ofte investerer mere tid i førstefødte. Omkring halvdelen af vores stikprøve er førstefødte. I Tabel 1, søjle 5 er det da igen især risikovillighed, der går igen hos den førstefødte og forældre, hvilket vi ikke finder for 'ikke første fødte'.

Tabel 1: Korrelation mellem barn/forældre svar

	Alle	Mænd, samme køn	Kvinder, samme køn	Førstefødte	Ikke førstefødte
Ambitiøs	-0,045	-0,024	-0,014	0,044	-0,098
Konkurrenceminded	0,017	0,025	-0,075	-0,026	0,054
Risikovillig	0,100*	0,232*	0,171	0,154*	0,074

Anm.: Baseret på N = xxxx. Besvarelser korrigeret for alder, køn og indsamlingsmetode. Statistisk signifikant korrelation på 5 % angivet ved \*

Kilde: Egne beregninger

Der er altså klar forskel på iværksættere og lønmodtagere, når det kommer til ambitioner, det at være konkurrenceminded og risikovillighed. Men korrelationen mellem barn/forældre er kun eksisterende for risikovillighed, og dette gælder især, hvis barn/forældre deler samme køn, og hvis barnet er førstefødte.



# MOTIVATION HOS IVÆRKSÆTTERE, LØNMODTAGERE OG DERES FORÆLDRE

Inden for økonomisk teori er det den normale antagelse, at valget af profession, som fx det at vælge at blive iværksætter, er drevet af økonomiske incitamenter, som fx forventet indkomst. Vi har spurgt:

”Hvis du skulle have et nyt job, hvor vigtigt er følgende forhold for dig?”

Vi har fokuseret på de typiske økonomiske incitamenter som fx høj løn, højt forbrug, fast indkomst og jobsikkerhed. Svaret varierer på en skala fra 1-4, hvor 1 er ”slet ikke vigtigt” til 4 ”meget vigtigt”.

Men valg af profession kan også afhænge af andre faktorer. Derfor har vi udover de økonomiske incitamenter også spurgt til jobkarakteristika såsom et udfordrende, meningsfyldt, fleksibilitet og prestige-fyldt job samt vigtigheden af uafhængighed og anerkendelse. Endelig har vi også spurgt til opfyldelse af forældres forventninger, fordi vi ved fra tidligere studier, at forældrene spiller en stor rolle for iværksættere.

Undersøgelsen viser, at iværksætterne især er drevet af et meningsfyldt og udfordrende job. Disse faktorer vejer tungere end de økonomiske incitamenter, hvor fast og høj indkomst først kommer på fjerde og femte pladsen. For lønmodtagerne er fast indkomst den vigtigste motivation. Lønmodtagere er således langt mere drevet af en økonomisk faktor end iværksætterne. På anden og tredje pladsen kommer henholdsvis meningsfyldt og udfordrende arbejde. Endelige er jobsikkerhed den fjerde vigtigste faktor. Lønmodtagerne er altså drevet af især sikkerhed i form af fast indkomst og jobsikkerhed.

Som før har vi undersøgt, om barn og forældres incitamenter er identiske. Korrelationen mellem svarene ses i Tabel 2. Der ses en positiv og statistisk signifikant korrelation mellem 7 af de 11

incitamenter. Det gælder høj indkomst, højt forbrug, udfordrende job, fleksibelt job, meningsfyldt job, forældres forventninger og jobsikkerhed.

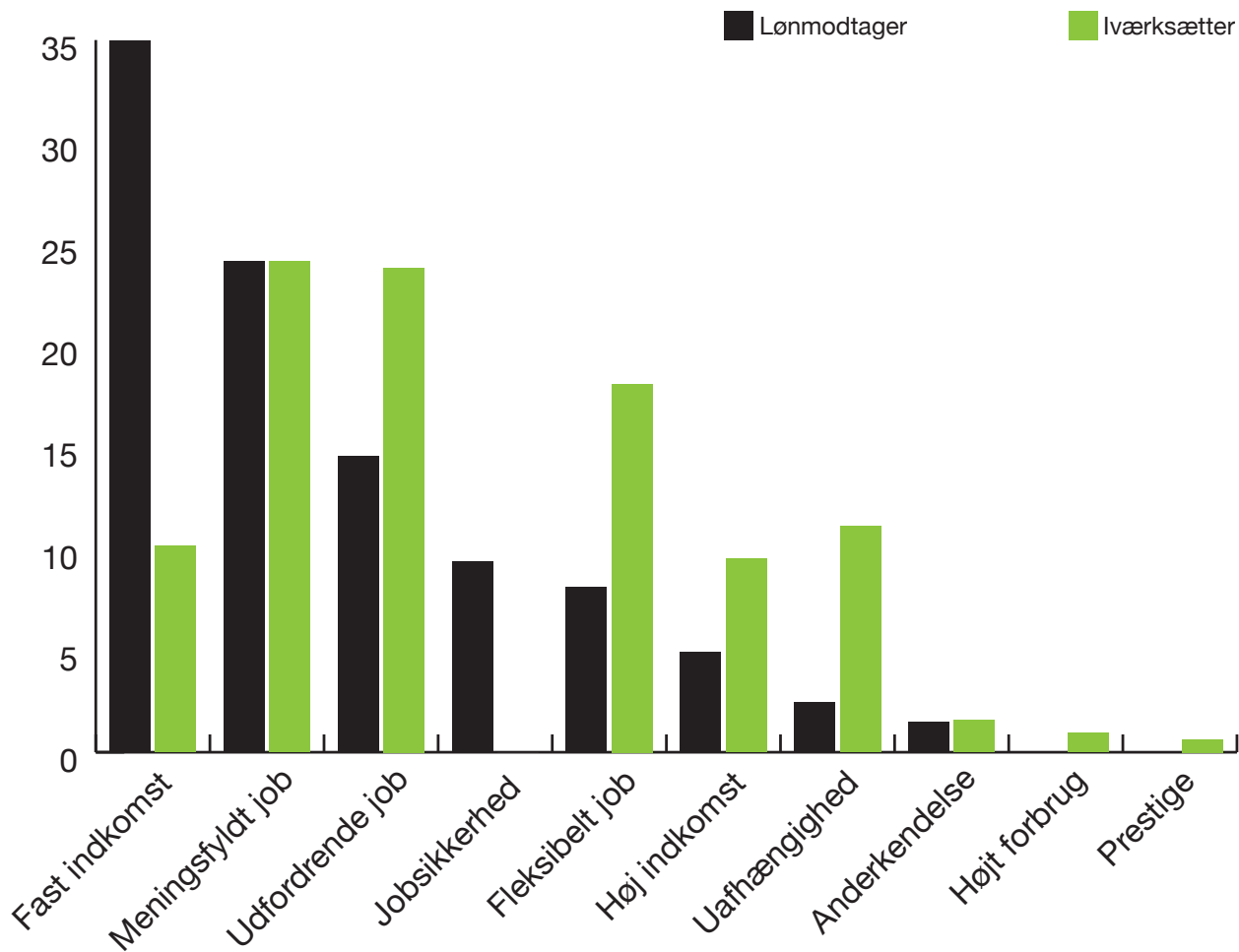
Tabel 2: Korrelation mellem barn/forældre svar

	Alle	Mænd	Kvin-der	Første fødte	Ikke første fødte
Høj indkomst	0,105*	0,101	0,119	0,070	0,124*
Højt forbrug	0,086*	0,106	0,138	0,109	0,038
Fast indkomst	0,013	0,044	0,076	0,040	-0,019
Udfordrende job	0,109*	0,112	0,102	0,100	0,114*
Fleksibelt job	0,085*	0,139*	0,002	0,156*	0,046
Meningsfyldt job	0,090*	0,127*	0,073	0,024	0,168*
Uafhængighed	0,037	0,045	0,037	-0,022	0,071
Prestige	0,059	0,062	0,126	0,099	0,056
Anerkendelse	0,027	-0,007	-0,168	0,099	-0,013
Forældres forventninger	0,154*	0,118	0,207*	0,097	0,165*
Jobsikkerhed	0,080*	0,154*	0,079	0,094	0,063

Anm.: Baseret på N = xxxx. Besvarelser korrigeret for alder, køn og ind-samlingsmetode. Statistisk signifikant korrelation på 5% angivet ved \*  
Kilde: Egne beregninger

Der er altså forskelle mellem iværksættere og lønmodtagere i incitamenter til at vælge profession. En del af dette kan stamme fra forældre. Incitamenterne kan imidlertid være korrelerede, fx kan fast indkomst og jobsikkerhed være positivt korreleret, så forskellen mellem iværksættere og lønmodtagere kun er givet ved enten fast indkomst eller jobsikkerhed. Det vender vi os imod ved at analysere incitamenterne i en statistisk analyse.

Figur 2: Den vigtigste motivation for at vælge et nyt job



Anm.: Baseret på N = xxxx

Kilde: Egne beregninger



---

## → STATISTISK ANALYSE

---

Betydningen af ovenstående faktorer kan kvalificeres med en statistisk analyse. Her vil vi tage højde for korrelationen mellem incitamenterne og andre faktorer, der kan have indflydelse på valget af profession.

Vi forventer ikke, at forældrenes motivation og værdier spiller en direkte rolle i valget af børnenes profession. Ikke desto mindre er det kutyme at inkludere fx forældrenes uddannelse i professionsvalget. Det gøres for at fange uobserverede evner, udover fx børnenes egen uddannelse og erfaring. I analysen har vi inkluderet forældrenes arbejdsmarkedshistorie, især om de har været selvstændige. Vi har derudover kontrolleret for bopæl, branche, arbejdsmarkedsstatus, uddannelse, køn, alder og familieforhold – alle for 2008.

Den statistiske analyse bekræfter ovenstående analyse med få undtagelser. Iværksættere er mere ambitiøse og konkurrencemindede end lønmodtagere. Derimod er der ingen forskel på de to gruppers risikovillighed. Det er en smule overraskende, da risiko ofte fremhæves som værende en væsentlig drivkraft, men når der samtidigt kontrolleres for andre karaktertræk og incitament, er risiko ikke en væsentlig forskel.

De økonomiske incitament spiller en stor rolle i valget af profession, da højt forbrug, fast indkomst og jobsikkerhed er statistiske signifikante. Jo mere vigtig én af de tre faktorer vurderes af respondenterne, des mindre sandsynligt er det, at respondenter er iværksætter. Dette resultat kan delvis forklare, hvorfor risikovillighed ikke er signifikant, da risikovillighed korrelerer højt med disse incitament. Af de øvrige incitament er det uafhængighed og anerkendelse, der er statistisk signifikant. Iværksættere vurderer uafhængighed som værende meget vigtigt, og lønmodtagere vurderer anerkendelse som værende meget vigtigt.

Som sagt indgår forældrene kun i analysen med deres arbejdsmarkedshistorik. Vi kan imidlertid godt sige noget om, hvilken rolle forældrene spiller for karaktertræk og motivation. Her er det interessant, at det kun er højt forbrug og jobsikkerhed, der begge vurderes at være vigtige for valg af profession for lønmodtagere, der er 'arvet' fra forældrene. De øvrige faktorer: ambitioner, konkurrenceminded, fast indkomst, uafhængighed og anerkendelse kommer ikke fra forældrene i vores undersøgelse.

---

## VÆKST GENNEM VIDEN

DEA er en politisk uafhængig tænketank, der arbejder for, at Danmark øger sin værdiskabelse og vækst samt tiltrækker internationale virksomheder gennem viden om uddannelse, forskning og innovation.

Tænketanken DEA kæmper grundlæggende for, at flere unge får en uddannelse, der efterspørges, at forskning bliver omsat til innovation i private og offentlige virksomheder, og at Danmark er et attraktivt land for videnbaserede virksomheder.

DEA vil nå sine mål gennem:

- Analyser og undersøgelser, der styrker DEAs dagsorden
  - Involvering af virksomheder, uddannelsesinstitutioner og organisationer via partnerskaber og projekter
  - Udfordring af vanetænkning og bidrag til løsning af samfundsudfordringer
-