



Högskolan Kristianstad
291 88 Kristianstad
044-20 30 00
www.hkr.se

EXAMENSARBETE

VÅREN 2013

Högskolan Kristianstad
Sektionen för Hälsa och Samhälle
Ekonomprogrammet, Revisor/Controller

Hur Ägare i Mikroföretag Använder Informationskällor

- Egenskaper och Erfarenheter

Författare

Tove Bergman
Anette Jönsson

Handledare

Erling Emsfors
Timurs Umans

Examinator

Pernilla Broberg

Sammanfattning

Mikroföretag skiljer sig från små och stora företag. Ägaren är en central del i mikroföretag och oftast även den enda beslutsfattaren. Detta innebär att ägaren som person inverkar på de beslut som tas i företaget. I beteendeteori diskuteras objektivitet och rationalitet vid beslutsfattande. Där betonas det att individer har mycket svårt att bortse helt ifrån sig själva. Med andra ord är det de egenskaper och erfarenheter ägaren bär på som utgör grunden för hur man fattar beslut. Detta leder in på uppsatsens syfte vilket är att förklara hur egenskaper och erfarenheter hos ägaren i mikroföretag påverkar användningen av informationskällor vid investeringsbeslut.

För att svara på syftet utgick uppsatsen från epistemologin och en positivistisk ansats. En kvantitativ forskningsmetod användes för att utnyttja den korta tidsplan som fanns. Genom en kvantitativ forskningsmetod fanns det möjlighet att samla en större mängd data på kort tid. Detta mynnade ut i en webbaserad enkät som kunde analyseras statistiskt.

Resultatet visade att utifrån uppsatsens datamaterial förklarar inte egenskaperna och erfarenheterna hos ägaren i mikroföretag antalet informationskällor de använder vid investeringsbeslut. Det gick inte heller att förklara vilka informationskällor ägarna använder beroende på vilka egenskaper och erfarenheter de har. Däremot visar den att ägarna i mikroföretag är flexibla, innovativa, har kontrollbehov och är riskvilliga, vilket kan vara av värde vid fortsatt forskning. Uppsatsens modell förkastas inte, däremot borde den testas igen.

Nyckelord: *Ägare/ledare, mikroföretag, personliga egenskaper, erfarenheter, användning av information*

Abstract

Micro firms are different from small and larger companies. The owner is a central part of the micro firm and often the sole decision maker. This implicates that the owner as an individual affect the decisions made through the company. Being objective and rational is discussed in behavioral theory, where it is highlighted that for an individual it is very hard to entirely overlook from himself. In other words it is the personal characteristics and experiences of the owner that affects how the company makes decisions. This leads us to the purpose of the dissertation which is to explain how personal characteristics and experiences of the owner manager in micro firms affect use of information sources when making investment decisions.

The purpose is answered using a positivistic approach. A quantitative research method was used to take advantage of the short amount of time given. Through a quantitative research approach the possibility to get at big sample was higher. This resulted in a web-based questionnaire that could be analyzed statistically.

The result based from the collected data showed that the personal characteristics and experiences of the owner manager in micro firms do not explain the number of used information sources. Nor does it explain which sources of information the owner managers use depending on what personal characteristics and experiences they have. However, it shows that owner managers in micro firms is flexible, innovative, need to have control and are willing to take risk. This finding could be used in future research. The model presented in this dissertation is not rejected; future research could make a contribution by testing it again.

Keywords: Owner manager, micro firm, personal characteristics, experiences, use of information

Förord

För att kunna slutföra denna uppsats och med det ta kandidatexamen i företagsekonomi vill vi tacka de som hjälpt oss göra detta möjligt.

Först vill vi rikta ett stort tack till våra handledare Erling Emsfors och Timurs Umans som varit till stor hjälp under hela uppsatsprocessen. Där de guidat oss med kritik och kommentarer, skratt och intressanta affärsidéer. Vi vill tacka våra respondenter som gett oss en del av sin tid för att svara på vår enkät, deras bidrag har varit viktigt för oss. Vi vill också rikta ett tack till lärare och föreläsare som under vår utbildning ökat vår förmåga till eftertanke och kritiskt tänkande. Samt att ni alltid haft tid för frågor där frågor alltid varit välkomna.

Slutligen vill vi tacka våra familjer som stöttat oss under studietiden samt stått ut med vår frånvaro de senaste veckorna.

Kristianstad, juni 2013

Tove Bergman

Anette Jönsson

Innehållsförteckning

Kapitel 1. Introduktion	7
1.1 Bakgrund.....	7
1.2 Problemdiskussion	9
1.3 Syfte	13
1.4 Forskningsfråga	13
1.5 Disposition	14
Kapitel 2. Vetenskaplig metod	15
2.1 Teoretiskt metodval	15
2.2 Forskningsfilosofi	15
2.3 Val av teori.....	16
Kapitel 3. Teoretiskt ramverk.....	17
3.1 Behavioral theory of the firm.....	17
3.2 Informationskällor vid investeringsbeslut	17
3.3 Ägarens egenskaper och erfarenheter i mikroföretag	19
3.3.1 Demografiska.....	20
3.3.2 Personlighet	21
3.3.3 Erfarenheter	23
3.3.4 Ägarens egenskaper och erfarenheter påverkan på valet av informationskällor	24
Kapitel 4. Empirisk metod.....	26
4.1 Litteratursökning.....	26
4.2 Datainsamlingsmetod.....	26
4.3 Urval	27
4.4 Operationalisering.....	27
4.4.1 Beroendevariabel	28
4.4.2 Oberoendevariabel.....	28
4.4.3 Kontrollvariabler	29
4.5 Enkäten	29
4.5.1 Utformning	30
4.5.2 Följebrevet	31
4.5.3 Pilotstudie	31

4.6	Reliabilitet.....	32
4.7	Validitet	32
4.8	Generaliserbarhet	33
Kapitel 5.	Resultat och Analys	34
5.1	Beskrivande statistik	34
5.1.1	Demografiska egenskaper.....	35
5.1.2	Personliga egenskaper	36
5.1.3	Erfarenheter	36
5.1.4	Informationskällor	37
5.1.5	Kolmogorov-Smirnov.....	38
5.2	Test.....	38
5.3	Analys över resultatet	39
5.3.1	Linjär regressionsanalys.	39
5.3.2	Spearman's korrelationstest.....	42
5.4	Beskrivande statistik, Mann-Whitney.....	44
5.4.1	Analys - Mann Whitney	46
5.4.2	Resultat av Mann-Whitney.....	48
Kapitel 6.	Diskussion och slutsats	49
6.1	Sammanfattande resultat.....	49
6.2	Slutsats	51
6.2.1	Begränsningar	51
6.2.2	Reflektioner kring fortsatt forskning	52
6.2.3	Samhälls- och etiska aspekter.....	53

Tabellista

Tabell 5.1, Bortfallsanalys.....	34
Tabell 5.2 Oberoende variabler	35
Tabell 5.3 Cronbach's Alpha test – personliga egenskaper.....	36
Tabell 5.4, Beroende variabel – Antal informationskällor	37
Tabell 5.5 Beroende variabel.....	37
Tabell 5.6 Kolmogorov-Smirnov	38
Tabell 5.7 Linjär regression, fullständig modell.....	40
Tabell 5.8 Linjär regression, personliga egenskaper och informationskälla vänner	41
Tabell 5.9 Spearmans korrelationstest.....	43
Tabell 5.10 Gruppering av variabler.....	45
Tabell 5.11 Oberoende variabler, Grupperade demografiska egenskaper.....	45
Tabell 5.12 Oberoende variabler, Grupperade personliga egenskaper.....	46
Tabell 5.13 Oberoendevariabler, Grupperade erfarenheter	46
Tabell 5.14, MannWhitney test	48

Figurlista

Figur 3.1, Informationskällor vid investeringsbeslut.....	19
Figur 3.2, Demografiska egenskaper och användning av informationskällor vid investeringsbeslut	21
Figur 3.3, Personliga egenskaper och användning av informationskällor vid investeringsbeslut	23
Figur 3.4, Erfarenheter och användning av informationskällor vid investeringsbeslut.....	24
Figur 3.5, Egenskaper, erfarenheter och användning av informationskällor vid investeringsbeslut	25

Kapitel 1.

Introduktion

Här beskrivs uppsatsens bakgrund samt en diskussion över problemet. Därefter förklaras uppsatsens syfte och forskningsfrågan presenteras. Slutligen ges en överblick över uppsatsens fortsatta disposition

1.1 Bakgrund

I småföretag är beslutsfattandet centrerat kring ägaren/ledaren och i dessa beslut underprioriteras formell information (Kelliher & Reinl, 2009). Med formell information menas den finansiella redovisningen och nedskrivna rutiner som syftar till att styra företaget. Stora företag baserar ofta sina beslut på formell information till skillnad från småföretag. Ekanem (2005) talar för att basera beslut på informell information ökar småföretags flexibilitet till marknadsförändringar. Marknadsförändringar kan vara förändringar i kunders efterfrågan, att leverantörer tagit fram nya produkter eller att nya konkurrenter etablerar sig. Informell information är oskriven information, information som baseras på muntlig kommunikation från sociala nätverk. Den interna styrningen blir mer flexibel med styrning baserad på informella vägar. Bristande tid gör att administrativa uppgifter, formell planering och fokus på effektivitet inte prioriteras på grund av vikten att anpassa sig till den lokala marknaden och kundernas preferenser (Kelliher & Reinl, 2009; Padachi, 2012).

Flera forskare har kommenterat, belyst och dragit slutsatsen att finansiell redovisning inte används som informationskälla i små- och mikroföretag. Finansiell redovisning är ofta det allmänt accepterade formella underlaget vid beslutsfattande. Forskning är entydig om att den oftast inte används som informationskälla till små- och mikroföretag. Ägare har inställningen att redovisning är mer en nödvändighet än till nytta för företagen (Halabi, Barrett & Dyt, 2010; Padachi, 2012). Redovisningen anses syfta till att uppfylla lagens krav och bidrar inte till informationsbehovet i företaget. De finansiella rapporterna är svåra att förstå och det är en anledning till att informationen inte används för interna syften (Halabi, Barrett & Dyt, 2010; Padachi, 2012).

Då den informella informationen är viktig för små- och mikroföretags styrning blir den sociala omgivningen viktig för ägare/ledare i dessa företag. De sociala nätverken bidrar med en stor del av deras informationsbehov som informationskällor (Culkin & Smith, 2000; Down, 1998; Liberman-Yaconi, Hooper & Hutchings, 2010; Matlay, 1999). Med informationskälla menas källan till information som används för att fatta beslut. Informationskällorna kan delas upp i två olika sociala nätverk. De som tillhör ägarens privata värld och de som tillhör företaget. Vi kallar de olika nätverken för interna och externa sociala nätverk. I de sociala nätverken inkluderas familj, vänner, anställda, kunder, leverantörer och kollegor (Liberman-Yaconi, Hooper & Hutchings, 2010; Matlay, 1999).

Småföretag är företag med upp till 50 anställda. Inom dessa finns mikroföretag som definieras som företag med upp till 9 anställda (Europeiska Gemenskapernas Kommission, 2003). Här finns en storleksskillnad men forskning skiljer inte alltid på dessa företag. Därmed är forskning inte entydig om hur användningen kring informationskällor sker i dessa företag. Ekanem (2005) tar upp faktorer som påverkar investeringsbesluten i småföretag och menar att endast leverantörer och media skulle vara viktiga informationskällor. Med media menas broschyrer, internet och allmän reklam. Han presenterar även kund, anställda och kollegor, men klassificerar dem inte som informationskälla utan som nyckelpersoner i investeringsbeslutsprocessen. Nyckelpersoner som är deltagande i beslutsprocessen både med att ta ansvar och ge information om sina åsikter och erfarenheter. Winborg och Landström (2000) nämner vänner och familj som ett verktyg i små företag för att undvika långfristiga lån, här belyses de inte som informationskälla men anses vara en viktig faktor för resursanskaffning. Matlay (1999), Liberman-Yaconi, Hooper och Hutchings (2010) menar att nyckelpersonerna enbart är informationskällor i mikroföretag och att besluten ligger på ägaren enskilt. Dessa forskare skiljer mikroföretag från små företag. I deras forskning diskuteras samma informationskällor som nämnts för småföretag men familj och vänner belyses som ytterst betydelsefulla. Ekanem (2005), Winborg och Landström (2000), Matlay (1999), Liberman-Yaconi, Hooper och Hutchings (2010) visar olika bilder kring hur informationskällor används och deras påverkan på beslutsprocessen mellan småföretag i förhållande till mikroföretag. Skillnaden är att i mikroföretag framhävs familj och vänner som mycket viktiga informationskällor detta nämns inte i forskningen kring småföretag. Forskningen kring mikroföretag menar även att besluten är centrerade kring ägaren utan andra deltagande personer.

Vi ser en möjlig skillnad kring användningen av informationskällor beroende på om de är små- eller mikroföretag. Ekanem (2005) och Winborg et al (2000) undersöker småföretag medan Matlay (1999) Liberman-Yaconi et al (2010) undersöker mikroföretag. De är inte eniga om vilka informationskällor som används och i vilken utsträckning de används vid investeringsbeslut.

1.2 Problemdiskussion

Resultat och framgång bygger på tidigare fattade beslut. I beslutsfattande skiljer sig små företag från stora. När ett beslut ska tas i ett större företag är oftast flera personer involverade, medan det i ett litet företag oftast är en ensam individ som tar beslut, med andra ord ägaren/ledaren i företaget (Culkin & Smith 2000; Liberman-Yocani, Hooper & Hutchings, 2010; Matlay, 1999). Med många personer involverade blir individens egen åsikt inte lika framträdande och det är lättare att anpassa sig efter en mall eller ett mönster. Därför framträder ledarens egenskaper och erfarenheter tydligare i ett litet företag och påverkar dess beslutsprocess (Bianchi & Bivona, 2000; Blackburn, Hart, & Wainwright, 2013, Entrialgo, 2002; Liberman-Yocani, Hooper & Hutchings, 2010).

Typiskt för både små- och mikroföretag är att de ofta har begränsat med resurser framförallt tid och pengar (Kelliher & Reindl 2009; Liberman-Yaconi, Hooper & Hutchings, 2010; Matlay, 1999; Winborg & Landström, 2000). Små och mikroföretag har ofta instabil kassa där investeringar påverkar betalningsförmågan hårt, vilket också kan förklara att små- och mikroföretag bär högre risk att misslyckas än stora (Kelliher & Reindl, 2009). Denna situation med knappa resurser kan förklara deras beteende kring företagsstyrning. Små- och mikroföretag får hitta andra vägar då de inte har samma möjligheter som stora. Ett sätt är att använda sina egna egenskaper och erfarenheter men även andras (Ekanem, 2005, Entrialgo, 2002; Liberman-Yaconi, Hooper, & Hutchings, 2010; Matlay, 1999; Winborg & Landström, 2000). Det är därför ägarens egenskaper, erfarenheter och den informella informationen från de sociala nätverken blir viktiga påverkansfaktorer i små- och mikroföretag vid investeringsbeslut.

Vi syftar att belysa mikroföretag skilt från småföretag med anledning av att de skiljer sig åt i storlek och antas vara olika i användning av informationskällor. Forskning tenderar också att mer och mer särskilja på små- och mikroföretag som två olika grupper. Forskning om

mikroföretag som en egen grupp skild från småföretag är fragmenterad och efterfrågad (Lieberman-Yocani, Hooper & Hutchings, 2010; Matlay, 1999). Lieberman-Yocani, Hooper & Hutchings (2010) beskriver mikroföretag som en grupp där de speciella förhållandena i små företag är mer extrema. Mikroföretag är en unik typ av organisation på grund av att de har den minsta storleken, mycket knappa resurser, mycket hög centralisering, mycket informell informationsspridning, bär på stor personlig risk och är mest flexibla av alla organisationer. Ökad förståelse kan bidra till att påverka mikroföretag till bättre styrning, genom att skapa modeller och lämpliga teorier som är mer applicerbara på mikroföretag (Lieberman-Yocani, Hooper & Hutchings, 2010; Smith, 1999). Culkin och Smith (2000) nämner även tveksamheter kring den rådgivning som ges av staten till att utveckla mikroföretag och menar att den inte är lämplig för dem. Denna tveksamhet stärker vårt syfte att särskilja mikroföretag från småföretag.

Det är väl känt inom beteendeteori att det är svårt att vara objektiv och helt bortse från sig själv, att olika egenskaper och erfarenheter påverkar människors sätt att leva, arbeta och bygga relationer. Därför är det självklart att erfarenheter och egenskaper hos personer i ett företags ledande position kommer att påverka företagets resultat och framgång (Bianchi & Bivona, 2000; Blackburn, Hart, & Wainwright, 2013; Brandstätter, 1997; Culkin & Smith, 2000; Deakins, Morrison, & Galloway, 2002; Ekanem, 2005).

Ekanem (2005) visar och förklarar beslutsprocessen i småföretag där ägarens egenskaper, erfarenheter och sociala nätverk har en viktig roll. Han belyser att ägarens egenskaper påverkar valet och användningen av informationskällor i småföretag vid investeringsbeslut. Han menar även att beroende på personliga egenskaper, demografiska faktorer och längd av erfarenhet används olika informationskällor. Lieberman-Yocani, Hooper och Hutchings (2010) bygger i sin undersökning om mikroföretag en beslutsmodell där de visar en ostrukturerad modell som reflekterar ägarens påverkan av egenskaper och erfarenheter i beslutsprocessen. – Modellen visar att beslutsprocessen inte är utformad på samma sätt i alla mikroföretag utan påverkas av ägarens olikheter, att olika ägare inte arbetar efter samma mönster. De belyser att i mikroföretag framträder ägarens egenskaper och erfarenheter mer än i småföretag. Det är relevant att undersöka och försöka se hur ägaregenskaperna påverkar användningen av informationskällor för investeringsbeslutsprocessen. Därmed kan denna undersökning även utveckla Lieberman- Yocani, Hooper & Hutchings (2010) beslutsmodell och bidra till

forskningen med att förklara mikroföretagens beslutsprocess. Genom att förklara detta kan företagsrådgivningen utformas mer anpassat för mikroföretag.

De demografiska faktorer som påverkar företagsstyrningen är främst ålder och kön. Forskning menar att kvinnor inte fattar beslut på samma sätt som män och att män tar mer riskfyllda beslut. Forskning nämner även att äldre förlitar sig i större utsträckning på sina erfarenheter och att användningen av informationskällor inte sker på samma sätt som hos yngre personer. Därför borde dessa faktorer framträda tydligare i mikroföretag och påverka dess styrning (Smith, 1999; Pinho, 2007).

En enskild ledare i ett företag kan inte ha kontroll på hur många anställda som helst, utan att bli tvungen att delegera ansvar och beslutsfattning. Administrationen i ett företag med mer än tjugo anställda blir mer krävande och tiden som redan är en begränsad resurs gör att detta är en gräns för att inte ägaren ska tappa kontrollen (Kinserdal & Kyllingstad, 1980). Graden av kontroll i ett mikroföretag är kopplat till ägarens/ledarens personliga egenskaper. Kontrollbehov är en egenskap som borde vara tydligare och påverka mikroföretag mer markant än i småföretag. Ett stort kontrollbehov borde rimligen påverka vad ägaren/ledaren baserar sina beslut på. Riskvillighet är också en faktor som framträder tydligt i ett mikroföretag, mer än i småföretag. Tiden räcker inte till att samla optimalt mycket information för beslut, utan endast begränsad information samlas in. Riskvilligheten framhävs här som en del av deras vardag (Lieberman-Yaconi, Hooper, & Hutchings, 2010). Andra typiska egenskaper hos ägare i mikroföretag är förmågan att vara flexibel och innovativ (Blackburn, Hart, & Wainwright, 2013).

Erfarenheter får man genom de sätt man lever och de situationer man utsätts för genom livet. En erfarenhet kan vara negativ eller positiv och kan därmed styra en människas åsikt och tro på framtiden. Man delar varandras erfarenheter i sociala nätverk och sprider på så sätt sina kunskaper och lärdomar. Erfarenheter skapas därför både genom egna beslut och genom att ta till sig vad andra människor har upplevt. Lieberman-Yaconi et al (2010) undersöker hur lång erfarenhet ägarna har i branschen, som ledare och som egen företagare, samt även utbildningsnivå. I vilken grad de olika faktorerna påverkar analyseras översiktligt i forskning. Vilket ger oss ännu en motivering till varför vår undersökning är viktig.

I denna undersökning kommer de demografiska faktorerna ålder och kön att undersökas. Även de personliga faktorerna riskvillig, flexibel, kontrollbehov och innovativ anses relevanta som egenskaper hos ägaren/ledaren. Utbildningsnivå, erfarenhet som ledare, erfarenhet som egenföretagare och erfarenhet från bransch kommer undersökas. Vår undersökning fokuserar på investeringsbeslut, en avgränsning för att komma åt användningen av informationskällor i mikroföretag. Detta är ett val vi gjort då tidigare forskning också avgränsat sig till olika investeringar och därför kan undersökningen bättre jämföras med tidigare forskning.

Ett företag kan investera i olika tillgångar och definitionen av en investering kan vara oklar. Vad som skall klassificeras som en investering måste relateras till företagets storlek och resursomfattning. I denna undersökning anser vi en investering vara över ett halvt prisbasbelopp, då lagen kräver att investeringar av denna storlek skall periodiseras genom avskrivningar (FAR, 2013). En investering kopplas till en tillgång i detta hänseende. Det är lagar som styr vad som ska klassificeras som en tillgång. Enligt IASB (2010) definieras en tillgång som:

- a, En resurs som förväntas innebära ekonomiska fördelar för företaget i framtiden.
- b, En resurs som skall kontrolleras av företaget.
- c, En resurs som skall ha uppkommit som en följd av inträffade händelser.

Tillgångar kan delas in i materiella anläggningstillgångar, immateriella anläggningstillgångar och omsättningstillgångar. Omsättningstillgångar bortser vi ifrån i denna uppsats. Vi tar även upp humankapital som något ett företag kan investera i, men som inte redovisningsmässigt kan klassificeras som en tillgång. Materiella anläggningstillgångar definieras enligt Bokföringsnämndens Allmänna råd som en fysisk resurs som anskaffats för stadigvarande bruk. IASB (2010) definierar materiella anläggningstillgångar genom att med tre kriterier definiera omsättningstillgångar. De tillgångar som inte uppfyller dessa kriterier är anläggningstillgångar. Kriterierna lyder enligt följande:

a, förväntas bli realiserad under, eller innehas för försäljning och förbrukning under, företagets normala verksamhetscykel.

b, innehas främst för handelsändamål eller tillförlitligt och förväntas bli realiserad inom tolv månader räknat från balansdagen.

c, utgörs av likvida medel som kan användas utan restriktioner.

Immateriella tillgångar kan vara varumärken, patent, forskning och utveckling, samt utvecklade IT system (IASB, 2010). Humankapital är den samlade kunskapen individerna i företaget har och utvecklar tillsammans. De kunskaper som finns innanför företagets väggar (NE, 2013). Det speciella med humankapital är att det inte kan kontrolleras av företaget. Risken att en anställd byter arbete och försvinner finns alltid. Företaget förlorar då personens kunskaper och kompetens. Man investerar i humankapital när man kompetensutvecklar sin personal eller vid nyanställning.

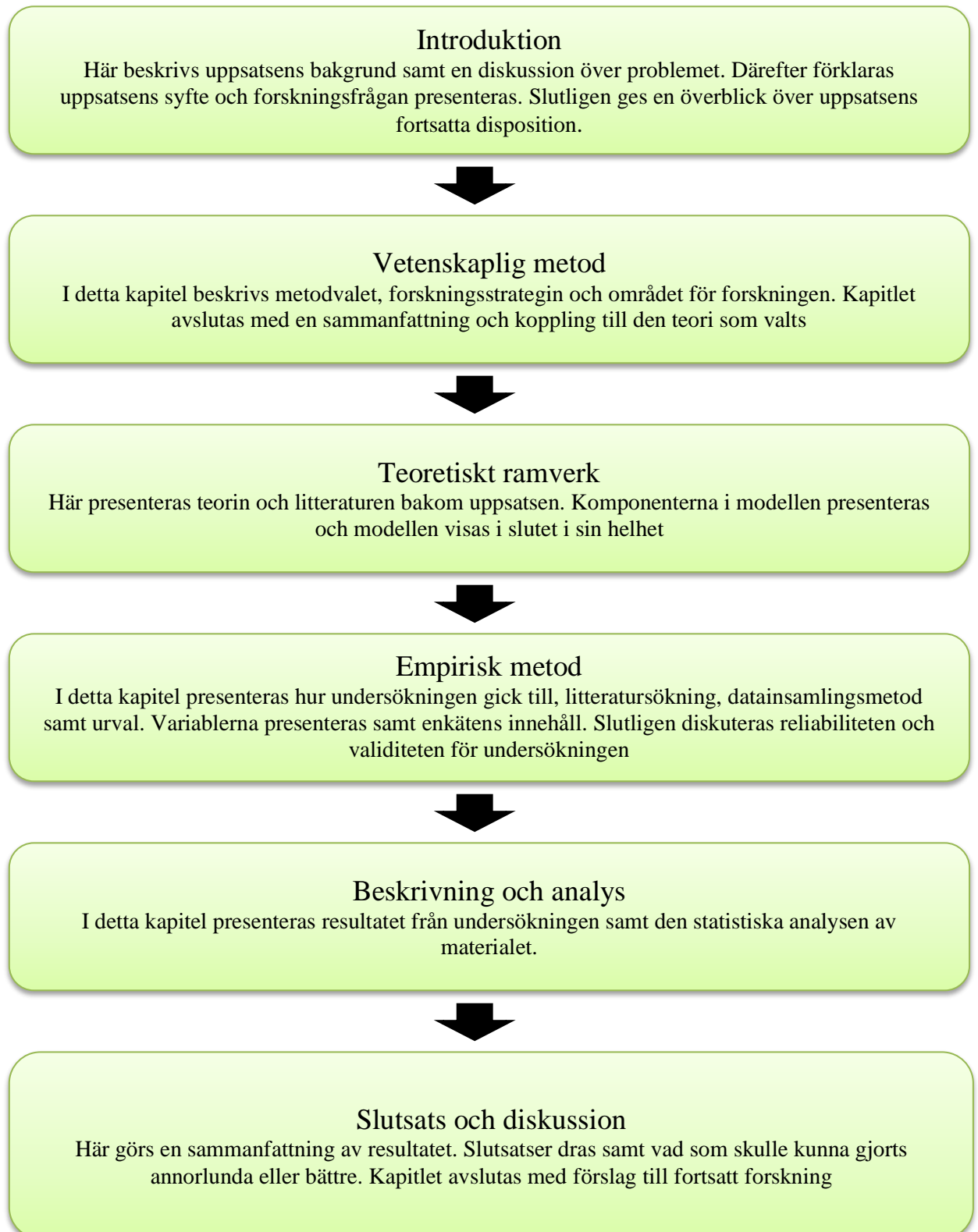
1.3 Syfte

Syftet med denna uppsats är att förklara hur egenskaper och erfarenheter hos ägaren i mikroföretag påverkar användningen av informationskällor vid investeringsbeslut.

1.4 Forskningsfråga

Hur påverkar egenskaper och erfarenheter hos ägaren i mikroföretag vilka informationskällor som används vid investeringsbeslut?

1.5 Disposition



Kapitel 2.

Vetenskaplig metod

Här beskrivs metodvalet, forskningsstrategin och området för forskningen. Kapitlet avslutas med en sammanfattning och koppling till den teori som valts.

2.1 Teoretiskt metodval

Syftet med denna uppsats är att förklara hur egenskaper och erfarenheter hos ägaren i mikroföretag påverkar användningen av informationskällor vid investeringsbeslut. Detta gör vi genom att bygga en modell där det framgår hur många, samt vilka informationskällor som används beroende på vilka egenskaper och erfarenheter ägaren har. Ejvegård (2009) skriver att en modell blir mer verklighetstrogen desto mer komplicerad den är och menar med detta att verkligheten är komplex. Med uppsatsens syfte i åtanke använde vi en kvantitativ metod, där vi kan mäta hur de olika variablerna påverkar varandra (Bryman & Bell, 2007; Dahmström, 2005). En kvantitativ forskningsmetod är relevant för denna undersökning, då vi ska försöka förklara hur egenskaperna och erfarenheterna hos ägaren i mikroföretag påverkar vilka informationskällor hen använder när investeringsbeslut tas. Kvantitativ forskningsmetod är i denna undersökning lämpligare än en kvalitativ metod. Detta för att målet är att generalisera. Med en kvalitativ metod skulle man kunna nå en djupare förståelse för hur investeringsbeslut tas men det är inte målet i denna undersökning. Kvantitativ forskningsmetod används när man ska generalisera över ett större område. En nackdel med metoden sägs ofta vara att den bortser ifrån att människor agerar olika (Bryman & Bell, 2007; Dahmström, 2005).

2.2 Forskningsfilosofi

Vi utgår från epistemologin som menar att man neutralt och objektivt studerar verkligheten (Bryman & Bell, 2007) och använder en positivistisk ansats. Vi förklarar med hjälp av befintlig forskning och litteratur hur egenskaperna och erfarenheterna hos ägare i mikroföretag skiljer sig åt. Vi förklarar även hur detta gör att de väljer olika tillvägagångssätt för att komma åt information innan de tar ett investeringsbeslut. Den positivistiska ansatsen är en fördel eftersom vi vill hitta en förklaring genom att testa en modell. En modell som formulerats utifrån tidigare forskning. Vi är inte intresserade av att skapa förståelse för varför

ägarna i mikroföretag väljer olika informationskällor, en ansats inom epistemologin som kallas hermeneutisk (Bryman & Bell, 2007; Deegan & Unerman, 2011). Istället är det förklaringen av hur olika egenskaper och erfarenheter påverkar vilka informationskällor som används vid investeringsbeslut i mikroföretag som är intressant för oss.

Valet mellan en deduktiv och induktiv metod avgjordes av att det redan tidigare fanns en hel del forskning i området, samt att det fanns intresse av att se om denna forskning även passade in på de allra minsta företagen. Induktiv metod används oftast då ämnesområdet är relativt utforskat och resultatet av den empiriska studien bygger upp teoribasen i området (Bryman & Bell, 2007; Deegan & Unerman, 2011). Deduktiv metod utgår från de teorier forskningen redan tagit fram och genom hypoteser, propositioner eller modeller prövar denna eller dessa mot verkligheten (Bryman & Bell, 2007). En deduktiv metod passar dessutom bra för modellbildning, som är en metod där man vidareutvecklar teorin (Ejvegård, 2009). Vår studie genomfördes genom en deduktiv ansats. Vi började med den teoretiska ramen, vilken sedan ledde oss till att bygga den modell vi kom att testa i empirin.

2.3 Val av teori

För att hitta en teoretisk förklaring till hur mikroföretagets ägare tar beslut valde vi att se till de egenskaper och erfarenheter hen har. Cyert och March (1992) förklarar med teorin Behavioral theory of the firm hur ledaren i ett företag påverkar utfallet samt hur denne väljer olika underlag för att ta beslut. Detta är en relevant teori utifrån uppsatsens frågeställning och syfte och kan förklara hur individen i mikroföretaget väljer att agera. Med betoning på individen faller teorier som den institutionella teorin bort, då denna förklarar hur företag anpassar sig efter hur andra företag gör samt efter de krav samhället ställer. Intressentteorin och legitimitetsteorin är närbesläktade och förklarar ur ett agent-principal perspektiv hur företaget inte är isolerat utan interagerar med sin omvärld. Intressentteorin förklarar vikten av strategiska val mot de primära och sekundära intressenterna, där även CSR-Corporate Social Responsibility vuxit fram. Legitimitetsteorin har tyngdpunkten på det företoende som behövs för att skapa, behålla och reparera legitimiteten i företaget (Deegan & Unerman, 2011). Dessa tre teorier hade varit relevanta om målföretagen varit större och om individen och företaget varit skilda åt. Utifrån detta används endast Behavioral theory of the firm skapad av Cyert och March 1963 som förklarar att individen påverkar utfallet (Cyert & March, 1992).

Kapitel 3.

Teoretiskt ramverk

Här presenteras teorin och litteraturen bakom uppsatsen. Komponenterna i modellen presenteras och modellen visas i slutet i sin helhet.

3.1 Behavioral theory of the firm

Behavioral theory of the firm förklarar hur individerna i företag påverkar val av information, beslut, resultat och utfall. Cyert och March (1992) säger att organisationer är en sammanslutning av diverse sub-grupper och att individerna i dessa grupper påverkar företaget och formar det utefter sina personliga preferenser. De menar här att det är människorna i företaget som gör företaget till vad det är. Flödet av information in i företaget sorteras och väljs ut av individerna och urvalet de gör beror på deras historia, utbildning, intresse och personlighet (Cyert & March, 1992). Det skiljer sig därför mellan olika företag och olika personer vilken information de anser viktig. Företag använder regler och riktlinjer dels för att undvika att upprepa misstag och dels för att kunna kontrollera beteende i företaget (Cyert & March, 1992). Regler och riktlinjer kan vara allt ifrån hur en produkt ska tillverkas, hur redovisningen ska utformas till hur personalen ska agera. Cyert och March (1992) menar att medan individens beslut beror på personliga preferenser, beror företagets beslut på vilka frågor som ställs och vilken information som tillhandages. Denna teori kan därför anses applicerbar för att svara på hur egenskaper och erfarenheter hos ägaren i mikroföretag påverkar användningen av informationskällor vid investeringsbeslut.

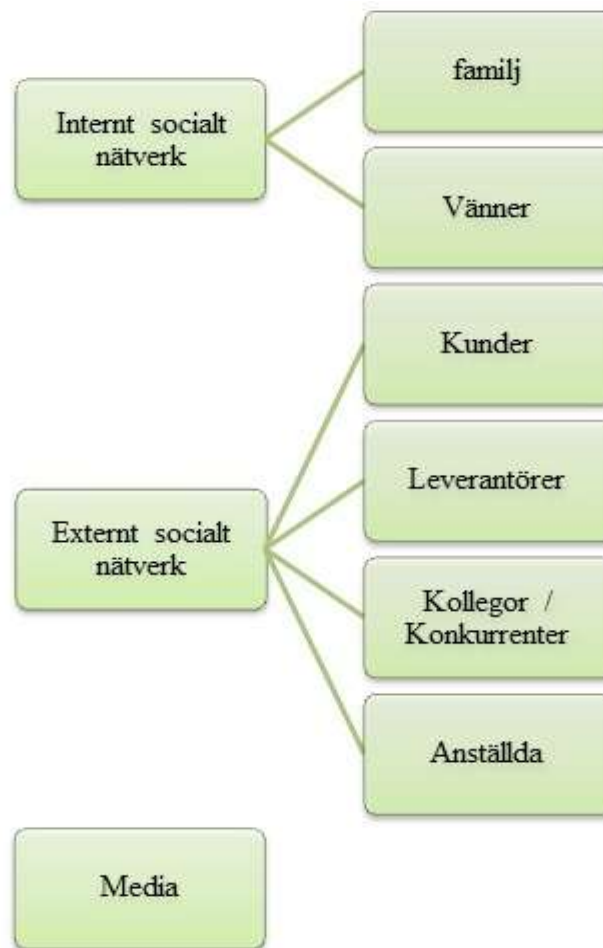
3.2 Informationskällor vid investeringsbeslut

Informationskällor som anses användas är sociala nätverk som finns i och utanför företaget. Vi benämner dem som internt och externt nätverk. Det interna nätverket tillhör ägarens privata värld och är familj och vänner. Det externa nätverket är relaterat till företaget och är kunder, leverantörer, kollegor/konkurrenter och anställda. Media är också en informationskälla och består av broschyrer, internet och allmän reklam.

I dessa små mikroföretag visar flera forskare att ägarens egenskaper och erfarenheter påverkat företags olika beslutsprocess och därmed informationsanvändning. Småföretag drivs ofta

personligt vilket Culkin och Smith (2000) menar gör det extra viktigt att se personen bakom företaget, likväl som till företaget i sig för att förstå det. Det är av denna anledning det är viktigt att förtydliga vilka egenskaper ägarna har och hur dessa påverkar deras sätt att tänka och agera. Ekanem (2005) förklarar att det är ägaren som person som påverkar hur beslutsprocessen blir utformad, samt vilka informationskällor som används. Vilket antal informationskällor som används och i vilken utsträckning de används, även vilka steg beslutsprocessen genomgår. Figur 3.1 visar vilka informationskällor som används i mikroföretag och hur vi klassificerat in dessa i två sociala nätverk. De personer som ägaren väljer att använda som informationskällor är kanske inte alltid de som bär på den bästa informationen, utan är ett resultat av kommunikation, vänskap och förtroende.

Ekanem (2005) belyser i sin studie den informella informationsspridningen i det externa nätverket. Inför ett investeringsbeslut involveras anställda, där de ger sin åsikt utifrån deras företagsposition. De anställda ger sina åsikter och tankar kring investeringen utifrån deras synvinkel. Även leverantörer ges gehör kring sina erfarenheter och åsikter kring en viss investering. Matley (1999) belyser även hur användbara de olika sociala nätverken är vid investeringsbeslut. Ett exempel är kring investering i humankapital där vänner, familj och redan anställda går i god för personer som skulle kunna passa till att jobba på företaget. Liberman-Yaconi, Hopper och Hutchings (2010) menar att genom att använda de sociala nätverken utvecklas företagets kunskaper och är ett billigt sätt att införskaffa information för mikroföretag med redan knappa resurser. Alla inom företagets och ägarens sociala nätverk anses inte alltid lämpliga utan de väljs ut efter ägarens personliga åsikter (Ekanem, 2005). Beroende på ägarens egenskaper och erfarenheter används informationskällor olika. Ägaren kan välja att använda flera informationskällor, eller enstaka informationskällor men i högre utsträckning. I figur 3.1 presenteras de nämnda informationskällorna som används vid investeringsbeslut.



Figur 3.1, Informationskällor vid investeringsbeslut

3.3 Ägarens egenskaper och erfarenheter i mikroföretag

Det unika lilla mikroföretaget med sin starka centralisering, där ägaren som enskild beslutsfattare framträder tydligare än i någon annan organisation spelar individens egenskaper och erfarenheter en viktig roll. Besluten fattas genom individens enskilda åsikt som i forskning beskrivs bygga på intuition och magkänsla (Ekanem, 2005; Liberman-Yaconi, Hooper & Hutchings, 2010). Men en åsikt får man genom den miljö man lever i, de relationer man har och de egenskaper man själv bär på, det handlar om informationsanvändning. Den information som anses relevant för dem. Demografiska och personliga egenskaper har i tidigare forskning påverkat informationsanvändningen på olika sätt. Ålder och kön har av tidigare forskare både ansetts ha en stark påverkan (Jay & Schaper, 2003; Smith, 1999) och en svag påverkan på informationsanvändningen (Pinho, 2002; Oshagbemi, 2003). I Mikroföretag har olika typiska personligheter belysts och påverkat vad ägaren fattar sina beslut på. Matlay (1999) studerade mikroföretag och belyste att ägare har olika ledarstilar, här framkom att

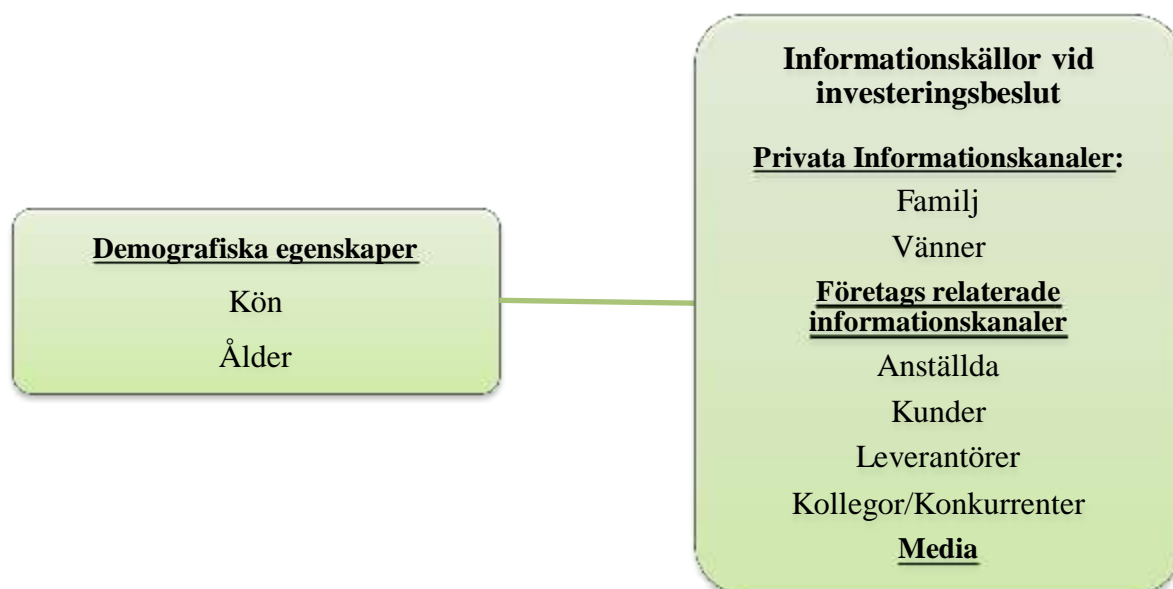
personligheten har betydelse för vilka informationskällor man använde. Personligheten har påverkat genom att ägaren använt fler eller färre informationskällor men även i vilken utsträckning de använts (Ekanem, 2005; Liberman-Yaconi, Hooper & Hutchings, 2010; Matlay 1999). Även erfarenheter har belyst som ett komplement för informationskällorna. En bred erfarenhet gör att behovet att använda informationskällorna i de sociala nätverken minskar. Alltså är ägarens egenskaper och erfarenheter viktiga för att förklara vilken information som används vid beslutsfattning i mikroföretag.

3.3.1 Demografiska

Hur stark påverkan könet har på informationsanvändningen i mikroföretag är osäkert, på grund av att majoriteten av företagare är män och mycket liten andel är kvinnor. Därför framkommer endast svaga skillnader (Blackburn, Hart & Wainwright, 2013). Jay och Schaper (2003) belyste en skillnad mellan män och kvinnor gällande att använda företagsrådgivning som informationskälla. Män visade sig här mer villiga att anlita sådan hjälp. De visade att kön kan ha en betydande roll i vilka informationskällor man väljer att använda. Eftersom företagsrådgivning inte ansetts särskilt användbart i mikroföretag (Culkin & Smith, 1999; Halabi, Barrett & Dyt, 2010; Liberman-Yaconi, Hooper & Hutchings, 2010) är tveksamheter ändå stora vilken påverkan detta skulle ha och om det skulle skilja sig från små företag. Powell och Ansic (1997) menar att män och kvinnor inte tar beslut på samma sätt, att beslutsprocessen skiljer sig mellan könen. De nämner även att män använder fler informationskällor än kvinnor men trots det tar mer riskfyllda beslut (Powell & Ansic, 1997). Watson, Newby och Mahuka (2009) undersökte småföretag i förhållande till finansiering och fann att kvinnor i mindre utsträckning än män tog lån. De argumenterade för att det kunde bero på att de ville behålla kontrollen om företaget. Vad som sagts här tyder på att kvinnor är mindre riskvilliga och vill ha mer kontroll, det borde då vara rimligt att de använder informationskällor där förtroende och tillit är större. Nämnt forskning tyder även på att kvinnor använder färre informationskällor än män.

Hur stor påverkan ålder har i detta hänseende är osäkert. Smith (1999) menar att ålder inte har någon påverkan medan Jay och Schaper (2003) berättar att de flesta företagare är i medelåldern. Detta kan förklara varför denna faktor varit svår att komma åt. Materialet i en undersökning måste ge ett urval med spridning i ålder för att göra en analys möjlig. Man kan se en svag koppling att äldre män i större utsträckning använder sina egna erfarenheter utan

att vända sig till de sociala nätverken (Jay & Schaper, 2003; Oshagbemi, 2003). Oshagbemi (2003) nämner Kabakoffs (2002) studie som berättar att yngre är aktivare med att söka information medan äldre i större utsträckning förlitar sig på sina erfarenheter. Den kan tolkas som att yngre använder fler informationskanaler än äldre vid insamling av informationsunderlag till beslut. Ålder har dock visat sig vara en svag påverkansfaktor kring vilka informationskällor som används och hur många som används (Pinho, 2002; Smith, 1999). I Liberman-Yaconi, Hooper och Hutchings (2010) undersökning är de flesta respondenterna i medelåldern och generellt vet man att en äldre människa bär på mer erfarenhet än en yngre människa. Det borde logiskt sätt påverka ägaren av ett mikroföretag och dess användning av informationskällor. Vi menar att ålderns påverkan är svag men påverkar genom att äldre använder färre informationskanaler än yngre. De demografiska egenskaperna och användning av informationskällor vid investeringsbeslut presenteras nedan i figur 3.2.



Figur 3.2, Demografiska egenskaper och användning av informationskällor vid investeringsbeslut

3.3.2 Personlighet

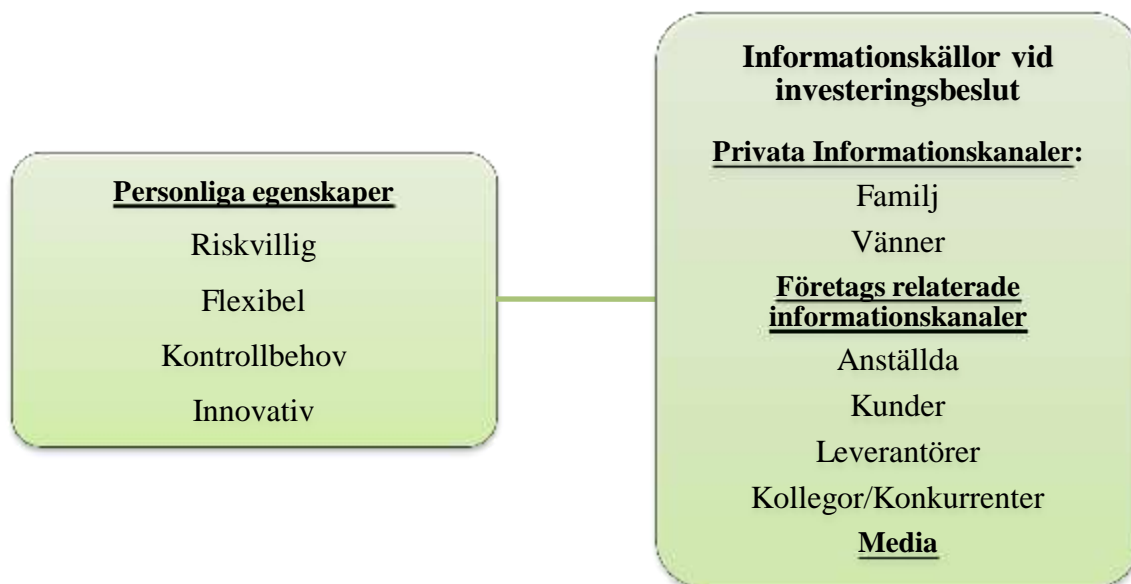
En riskvillig person kännetecknas av att vara impulsiv, möjlighetssökande med låg självkontroll. En person som tar chansen när den kommer utan att tänka efter någon längre stund. En person som tar korta vägar för att få vinsten snabbare och inte vill vänta (Mishra & Lalumière, 2011). Ägare i mikroföretag kan anses ha en riskvillig personlighet då de inte får tillräckligt med information för att beslut ska kunna fattas på ett rationellt sett (Liberman-

Yaconi, Hooper, & Hutchings, 2010). Det kan även anses logiskt att en person som startar och driver ett företag är mer riskvillig än den som låter bli, en anställning är i detta fall ett tryggare val. Då en riskvillig person är impulsiv och tar möjligheterna när de dyker upp tyder detta på att de använder färre informationskällor. De har inte självkontroll att lägga tid på sina beslut och vill inte vänta på vinst utan tar de korta vägarna. Vilka informationskällor som används kan inte kopplas till någon förklaring utan är de som råkar vara närmast till hands.

Brinckman, Grichnik och Kapsa (2010) kopplar ihop riskvillighet med flexibilitet. Där de menar att där riskvilligheten är stor är man samtidigt mer flexibel (Brinckmann, Grichnik, & Kapsa, 2010). Att vara en flexibel person framkommer tydligt i ett mikroföretag där man styrs av marknadsförändringar och krav att anpassa sig till dessa (Culkin & Smith, 2000). Mikroföretag är präglade av en kultur att styra sitt företag på ett flexibelt sätt där man är beredd att anpassa sig till marknadsförändringar. Information samlas in främst från familj och vänner, vilka kan klassificeras som relationer som ägaren har stort förtroende för (Matlay, 1999). Ägaren beskrivs som en flexibel person som lägger stor vikt vid de sociala nätverken som informationskälla. Informella informationsvägar är de mest använda enligt Ekanem (2005). Kelliher och Reinl (2009) säger att med informell information ökar flexibiliteten och möjligheten att agera snabbt vid förändringar. En flexibel ägare i mikroföretag bör därför använda sig mer av de privata informationskanalerna, men det kan även tydas att en flexibel person med mål om att anpassa sig till marknadsförändringar använder fler informationskällor. Detta krävs för att snabbt bli medveten om marknadsförändringar i den miljö som företaget är verksam.

Matlay (1999) beskriver att stort kontrollbehov är en typisk egenskap hos ägare i mikroföretag och en önskan att driva sitt företag på ett flexibelt sätt utan att följa mönster och formell information i sina beslutsprocesser. De är inte villiga att delegera beslutsfattning i organisationen. Ett stort kontrollbehov påverkar ägaren/ledaren till att vara ensam beslutsfattare utan andra deltagare i beslutsprocessen. En person som ensam utvärderar valmöjligheten med stor tillit till sig själv med minsta möjliga medverkan från andra (Romano, Tanewski & Smyrnios, 2000; Shrivastava & Grant, 1985). Detta tyder på att ägaren/ledaren med ett stort kontrollbehov använder få informationskällor och att de som används är noga utvalda där ägaren/ledaren har stort förtroende.

Lieberman-Yaconi, Hooper och Hutchings (2010) belyser att mikroföretags tuffa situation kräver att ägaren är innovativ, som med knappa resurser hittar nya vägar för informationsbehovet. Därför används familj, anställda, kunder, kollegor/konkurrenter och leverantörer som informationskällor vid beslut. En innovativ ägare/ledare i mikroföretag borde välja fler informationskällor vid investeringsbeslut. Genom att vara innovativ hittar mikroföretags ägare alternativa vägar framför formell mer kostsam information. Laforet och Tann (1994) definierade innovativa företag där korta kommunikationsvägar, nära relation till kunder och anställda och en stark vilja att utveckla produkter och tekniker var viktiga detaljer. I enlighet med Laforet och Tann (1994) borde ägare/ledare av mikroföretag använda kunder och anställda som informationskällor i större utsträckning vid investeringsbeslut. Vi menar även att de borde använda fler informationskällor. Personliga egenskaper och användning av informationskällor vid investeringsbeslut presenteras i figur 3.3 nedan.

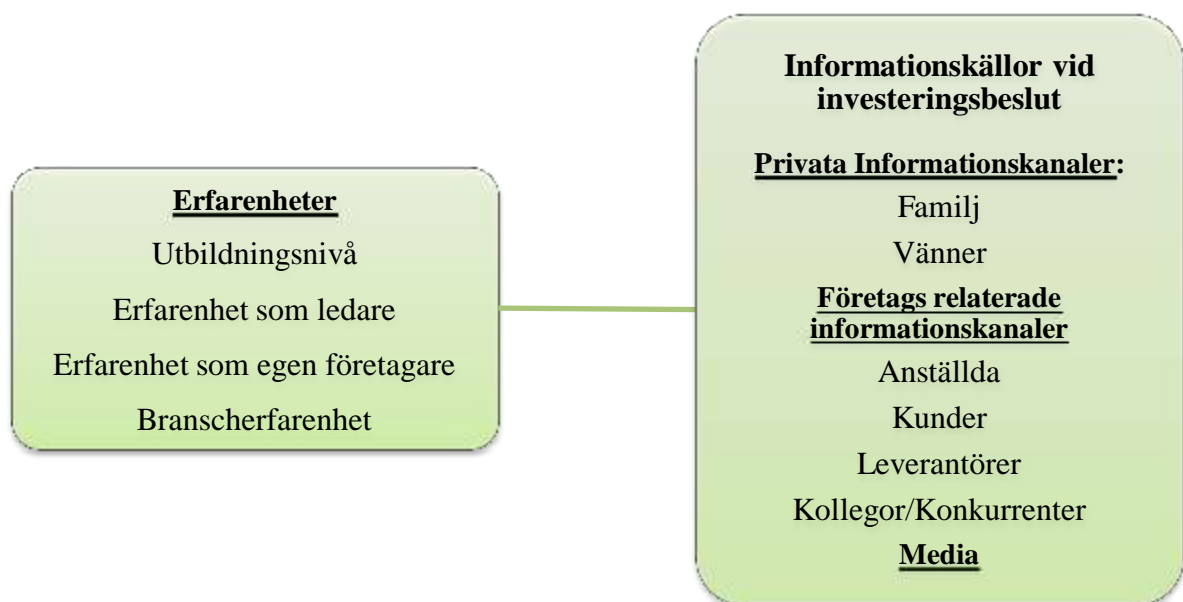


Figur 3.3. Personliga egenskaper och användning av informationskällor vid investeringsbeslut

3.3.3 Erfarenheter

Lieberman-Yaconi, Hooper och Hutchings (2010) visar i sin undersökning att det är ägarens tidigare erfarenheter som styr vilka informationskällor som används i de sociala nätverken. Erfarenheter som anses relevanta är utbildning, erfarenheten av bransch, egen företagare eller som ledande position genom en tidigare anställning. Kelliher och Reindl (2009) belyser också att tidigare erfarenheter spelar en betydande roll för företagets beslutsprocess, då erfarenhet blir ett komplement till informationskällor. Erfarenheter påverkar inte bara vilka

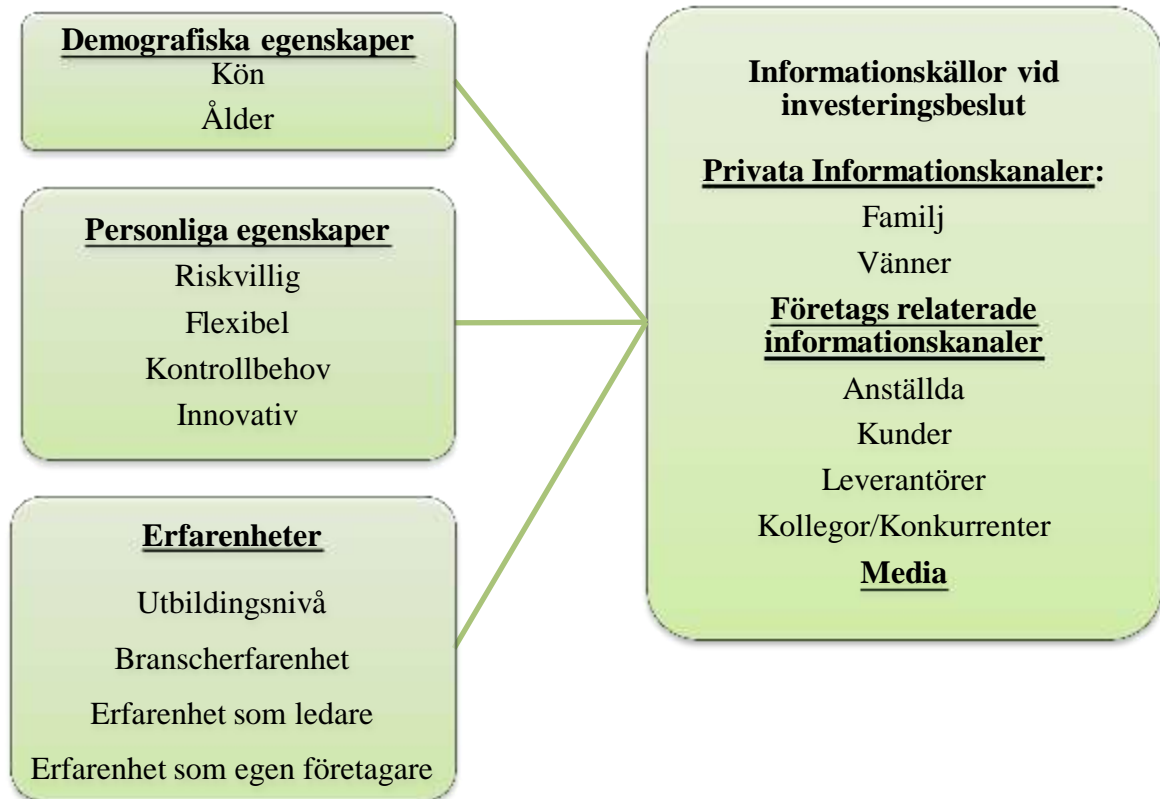
informationskällor man använder, utan även att ägaren lär sig av tidigare fattade beslut och känner igen sig i situationer när de upprepas. Erfarenheter klassificeras här som en viktig resurs i ett mikroföretag (Kelliher & Reinl, 2009). De erfarenheter ägaren i mikroföretag har, bör därför påverka hur många informationskällor hen använder sig av vid beslutsfattande. Erfarenhet bör därför påverka genom att ägaren/ledaren med lång erfarenhet använder färre informationskällor och den med mindre erfarenhet har större behov av fler informationskällor. Erfarenheter och användning av informationskällor vid investeringsbeslut presenteras i figur 3.4 nedan.



Figur 3.4, Erfarenheter och användning av informationskällor vid investeringsbeslut

3.3.4 Ägarens egenskaper och erfarenheter påverkan på valet av informationskällor

Många mikroföretag kännetecknas av knappa resurser. Ägarens egenskaper och erfarenheter får därför en betydande roll i de resurser företaget faktiskt har. Dessa egenskaper och erfarenheter inverkar på hur ägaren gör och går tillväga när hen ska fatta beslut och vilka informationskällor som används vid investeringsbeslut. Ägarens egenskaper och erfarenheter påverkar användningen av informationskällor både i antal och i vilken utsträckning de används. Detta leder oss vidare till den modell över egenskapernas och erfarenheternas påverkan på användningen av informationskällor som kommer undersökas närmre i följande kapitel. Denna modell presenteras i figur 3.5 nedan.



Figur 3.5. Egenskaper, erfarenheter och användning av informationskällor vid investeringsbeslut

Kapitel 4.

Empirisk metod

I detta kapitel presenteras hur undersökningen gick till, litteratursökning, datainsamlingsmetod samt urval. Variablerna presenteras samt enkätens innehåll. Slutligen diskuteras reliabiliteten och validiteten för undersökningen.

4.1 Litteratursökning

Denna studie baseras huvudsakligen på vetenskapliga artiklar, för att komma åt ny forskning inom området. De vetenskapliga artiklarna har sökts via Högskolan Kristianstads databaser, vilket kan anses vara en lämplig metod att söka litteratur (Ejvegård, 2009). Sökorden *Owner-manager characteristics, use of information, microfirm* användes. Böcker användes främst vid beskrivning av metodval, men även när vetenskapliga artiklar inte ansågs ge tillräcklig information. Relevant litteratur användes vid beskrivning av forskningsmetod.

4.2 Datainsamlingsmetod

Studien är kvantitativ med syftet att generalisera över mikroföretags ägares/ledares typiska investeringsbeslutsprocess. Studien är byggd på Webbaserad enkät. Ett webbaserat frågeformulär användes för att komma åt urvalet på kort tid, då det var begränsat med tid och resurser. På detta sätt kunde respondenten svara på frågorna när möjlighet fanns och enkäten kunde genom det ge en bättre svarsfrekvens. Samtidigt vill ändå belysas att då en webbaserad enkät kräver respondenter med internet och e-post görs ett avsteg från målpopulationen. Det var endast de med en känd e-post adress som kom med i urvalet. Detta innebar en risk för snedvridning. Enkät var en lämplig metod då syftet var att generalisera, dock brukar bortfallet i enkäter vara betydelsefullt stort och man kan aldrig veta med säkerhet vem i organisationen som har svarat på frågorna. Det är också en konst att formulera en enkät som alla individer i urvalet uppfattar och tolkar på ett likvärdigt sätt. Det finns risk för viss snedvridning genom enkäter då dessa osäkerheter finns. Men alla metoder har både för och nackdelar (Dahmström, 2005; Denscombe, 2009; Ejvegård, 2009).

Den webbaserade enkäten skapades via it-tjänsten SurveyMonkey. Här kunde enkäten skapas, skickas och samlas in på ett enkelt sätt. Där gick det även att skicka en påminnelse till de respondenter som inte svarade inom den angivna tiden på sex dagar (SurveyMonkey, 2013).

4.3 Urval

Uppsatsens population är alla mikroföretag i Sverige men då denna har varit omöjlig att nå på grund av resursbrist har ett icke slumpmässigt urval skett (Dahmström, 2005). Vi har samlat data från alla mikroföretag i Kristianstads kommun då denna kommun har benämnts som mini-Sverige och följer Sveriges tillväxtkurva (SCB, 2012). Detta bekvämlighetsurval (Denscombe, 2009) täckte även en jämn fördelning av branscher (Retriever AB, 2013). En jämn fördelning av branscher är en fördel för oss med syftet att generalisera över alla branscher. Det är viktigt med ett bra urval i undersökningen för att kunna generalisera över populationen. Att uttala sig om populationen kan benämnas statistisk inferens (Djurfeldt, Larsson, & Stjärnhagen, 2010). Genom att Kristianstad kommun ger en bild som speglar Sverige ger materialet ett bättre svar på hur det är generellt. Det har sedan skett ett andra bekvämlighetsurval då brist på resurser och tid har varit ett hinder (Denscombe, 2009). De företag där e-post inte kunnat hittas har inte heller tagits med i urvalet. På detta vis har urvalet begränsats från 1302 till 452 stycken företag med mellan en till nio anställda.

På grund av dessa bekvämlighetsurval och för att undersökningen är webbaserad är vi medvetna om att vår urvalsram innehåller risker för snedvridning. Ett mer slumpmässigt urval ur populationen där alla har en chans som är större än noll att komma med i undersökningen ger en bättre urvalsram med mindre risk för snedvridningar (Denscombe, 2009). Tyvärr har detta inte varit möjligt. Alla stickprov ger mer eller mindre urvalsfel och snedvridning (Djurfeldt, Larsson, & Stjärnhagen, 2010). Det är en viss grupp av människor som har e-post precis som det är en viss grupp av människor som besvarar enkäter och vi är medvetna om att detta ökar risken för snedvridning.

4.4 Operationalisering

Denna undersökning bygger på en modell där de oberoende variablerna erfarenhet och egenskaper syftar att förklara användningen av beroende variabeln informationskällor. I denna kvantitativa undersökning sker en operationalisering av variablerna för att kunna mäta och analysera det insamlade materialet (Kröner & Wahlgren, 2002).

4.4.1 Beroendevariabel

Vår beroendevariabel är informationskällor och vi fokuserar på användningen. Vilket antal informationskällor som används och i vilken utsträckning de används vid investeringsbeslut.

Mängden *informationskällor* mäts genom att respondenten blir tillfrågad om vilken/vilka informationskällor som användes vid deras senaste investeringsbeslut. Informationskällor som undersöks här är Familj, vänner, anställda, kunder, leverantörer, andra företagare och media (Lieberman-Yaconi, Hooper & Hutchings, 2010). Mätningen ger en summa av informationskällor som de använt. Respondenterna gavs även möjlighet att lägga till fem egna informationskällor

I vilken utsträckning *informationskällor* används mäts genom att respondenten får rangordna sina använda informationskällor genom en sjugradig likert-skala, till vilken utsträckning de är använda (Ejvegård, 2009).

4.4.2 Oberoendevariabel

Kön görs mätbar genom en dummyvariabel, män [0] och kvinnor [1].

Ålder mäts genom att respondenten anger sitt födelseår som sedan subtraheras från år 2013.

Egenskaperna *Flexibel*, *innovativ*, *kontrollbehov* och *riskvillig* mäts separat genom tre påståenden. Dessa relateras till respondentens egen uppfattning om sig själv, agerandet i förhållande till marknaden och till sist agerandet i företaget. Respondenten får här besvara frågan genom en sjugradig skala till vilken grad hen instämmer i påståendena. Det är medelvärdet i de tre påståendena ihop som anses ge måttet. Valet att mäta de personliga egenskaperna genom respondentens uppfattning om sig själv har gjorts med anledning av att tidigare forskning använt denna metod. Matlay (1999) och Entrialgo (2002) är två forskare som fångat respondenten personliga egenskaper genom respondentens uppfattning om sig själv. De tre påståenden är formulerade delvis efter hur litteraturen beskriver personlighetsfaktorerna och delvis genom samma påstående som tidigare använts i nämnda studier. Personlighetsdrag mäter man bäst genom en skala där respondenten kan ge en egen bedömning till vilken grad ett påstående stämmer med hens uppfattning (Ejvegård, 2009). Vilka påstående som använts kan ses i bilaga 1.

Erfarenhet som ledare/chef mäts i antal arbetade år.

Erfarenhet som egen företagare mäts i antal år.

Erfarenhet i branschen mäts i antal arbetade år.

Utbildningsnivå mäts genom en dummyvariabel. Grundskola [0], gymnasial utbildning [1] och högskoleutbildning [2].

4.4.3 Kontrollvariabler

Kontrollvariabler syftar att förklara eventuella snedvridningar och för att säkerställa att respondenten är sanningsenlig och konsekvent i sina svar (Ejvegård, 2009).

Kontrollvariabeln *respondent* mäts genom dummyvariabel. Ägare (0), delägare (1) och annan befattning (3).

Anställda är en kvantitativ variabel och är mätbar i antal.

Skuldsättningsgraden mäts genom att respondenten gav en skalenlig (1-7) uppfattning om hens skuldsättningsgrad i förhållande till sina konkurrenter.

Bransch mäts genom en dummyvariabel. Tillverkande sektor [0] och tjänstesektor [1].

Vilken typ av *Investering* mäts genom en dummyvariabel. Materiella tillgångar [0], immateriella tillgångar [1] och humankapital [2]. Genom ett öppet alternativ kunde vi i efterhand klassificera in investeringen i någon av nämnda kategorier.

4.5 Enkäten

Här presenteras enkätens utformning och struktur, på vilket sätt vi syftade att fånga upp ägarens egenskaper och erfarenheter samt vilka informationskällor de använt sig av vid deras senaste investeringsbeslut. En pilotstudie utfördes, vilken förbättrade enkäten och därmed

förstärkte validitet och reliabilitet. Även presenterades följebrevet till respondenterna för att förmedla syftet och värdet av undersökningen.

4.5.1 Utformning

Enkäten baserades på frågor som mäter sjutton variabler varav fem är kontrollvariabler. Den första kontrollvariabeln svarade på om personen som fyllde i enkäten är ägare, delägare eller har en annan position i företaget. Detta är viktigt att kontrollera för att veta vem det är som har det yttersta ansvaret och sista ordet i besluten i företaget. Delägare har gemensamt ansvar och det viktigt att vi är medvetna om det vid senare analys, eftersom enkäten endast fångar en persons egenskaper och erfarenheter. Vi frågade även hur många anställda företaget har för att försäkra oss om att anställda finns och att denna informationskälla är tillgänglig. Även att de inte har fler anställda än inom gränserna för mikroföretag (Europeiska Gemenskapernas Kommission, 2003). Vi frågade även respondenten hur hen anser sin skuldsättningsgrad var i förhållande till andra liknande företag, med syftet att ytterligare fånga riskvilligheten hos respondenten (Winborg & Landström, 2000). Kontrollfrågan i vilken bransch de är verksamma och vilken typ av investering de gjorde hade till syfte att förklara eventuella snedvridningar vid analysen. Om vi kan se att respondenterna svarar olika och ger en snedvridning kan branschen och investeringstypen möjligen förklara denna snedvridning.

Enkätens resterande variabler, alltså beroende variablerna och de oberoende variablerna, grupperades i tre grupper, egenskaper, erfarenheter och informationskällor. Egenskaper delades upp i personliga och demografiska egenskaper. De personliga egenskaperna strukturerades genom att det kopplades tre påståenden till varje egenskap där respondenten genom en skala får ge sitt instämmande. För att komma åt den personliga egenskapen utformades tre påståenden efter olika scenarier som reflekterar de olika personlighetsvariablerna. Första påståendet fångar upp hur respondenten uppfattar sig själv, andra påståendet hur hen agerar i förhållande till marknaden och till sist hur hen agerar i företaget. Genom denna utformning kunde det kontrolleras om respondenten var konsekvent i sina svar, om osäkerhet finns borde detta kunna uppdagas i analysen av svaren. De demografiska variablerna är kön och ålder. Erfarenheter som ansetts relevanta är utbildningsnivå, erfarenhet som ledare, inom bransch och som egenföretagare.

Informationskällor som angavs i enkäten är baserade på den insamlade teorin där dessa har ansetts vara de som främst använts i mikroföretag. Här gavs även öppna alternativ för att respondenten själv skulle kunna ange om informationskällan som använts inte fanns med i de valbara alternativen.

Respondenten gavs öppna alternativ där det ansågs relevant och där respondenten själv kanske skulle ha svårt att ge ett korrekt svar. Det anses enligt teorin lämpligt att ge respondenten en möjlighet att svara vet ej (Dahmström, 2005; Ejvegård, 2009) men frågorna om egenskaper och erfarenheter anses vara möjliga att svara på då frågorna relaterar till respondenten själv. Alternativet ”vet ej” skulle ge respondenten möjlighet att svara på enkäten snabbt och utan eftertanke och detta är inte önskvärt. Att utesluta ”vet ej” tvingar respondenten till eftertanke och ett öppet alternativ ger möjlighet för respondenten att ge ett eget svar om våra alternativ inte anses tillämpliga. Detta ansåg vi var ett alternativ för att undvika att använda svaret ”vet ej”.

4.5.2 Följebrevet

I följebrevet presenterade vi oss och syftet med vår undersökning. Vi upplyste respondenten om att svaren från enkätundersökningen behandlades konfidentiellt och om vår tacksamhet vid svar. Enkäten gjordes tillgänglig i ett e-brev genom en länk till den webbaserade enkäten. Följebrevet formulerades kortfattat med en positiv klang. Det var följebrevet som var vår chans att marknadsföra vår undersökning som betydelsefull (Dahmström, 2005). En chans att påverka respondenten att ta sig tid och svara på enkäten som högst skulle ta tio minuter av deras tid. Följebrevet innehöll även upplysning om att respondentens svar skulle behandlas enligt samhällsvetenskaplig forskningsetik, där individens integritet är en viktig faktor att skydda (Alver & Øyen, 1998). Våra e-postadresser bifogades även utifall respondenten hade frågor eller funderingar angående undersökningen.

4.5.3 Pilotstudie

En pilotstudie av enkäten utfördes för att säkerställa att enkäten var lätt att förstå och svara på. Samtidigt gav det oss en uppfattning om validiteten, att vi fått svar på det vi avsett att få svar på. Vi fick även en uppfattning om reliabiliteten hur enkäten uppfattades om det var lätt att ge korrekta och riktiga svar, därmed tillförlitliga svar (Bryman, 2008; Dahmström, 2005; Ejvegård, 2009). Pilotstudien gjordes genom en anonym VD i ett företag med två anställda

och ingick i vårt urval av populationen. Genom vår testpilot fick vi kommentarer och synpunkter som förbättrade enkäten och genom det även det empiriska materialet.

4.6 Reliabilitet

Reliabilitet handlar om att mäta på ett tillförlitligt sätt. Att mätinstrument och mått är lämpliga och konsekvent använda mellan flera mätningar. Genom en enkät är det svårt att säkerställa reliabiliteten då det är vi som utformar frågorna. Därför är det bra att använda mått som använts i tidigare forskning vilket även gör materialet jämförbart. Då det är människor som svarar på enkäten är även tidsfaktorn snedvridande. Människor utvecklas och ger inte samma svar vid två tillfällen. Situationen när enkäten fylls i påverkar också risken för snedvridning, om respondenten exempelvis är stressad eller inte (Denscombe, 2009; Ejvegård, 2009). För att öka reliabiliteten formulerades kontrollfrågor som syftade till att besvara något som även mäts i en annan fråga. Om variationen är stor mellan svaren kan det utläsas att respondenten inte varit konsekvent utan fyllt i enkäten mer slumpmässigt. Därför är kontrollfrågor viktiga för att uppdaga denna snedvridning för att senare kunna ta beslut om den enskilda enkäten ska vara med i undersökningen eller inte. Alla respondenter behandlades konfidentiellt för att öka svarsfrekvensen och möjligheten att respondenterna gav ett korrekt och ärligt svar (Ejvegård, 2009).

4.7 Validitet

Validitet handlar om att man använder rätt mått i undersökningen, att de mått man använder mäter det man avser att mäta. Då vi formulerade frågorna själva var det viktigt att säkerställa validiteten även om det var svårt. Detta gjordes genom pilotstudien där en annan person fick kommentera frågorna och därmed sättet vi mätte. Vi kunde även säkerställa validiteten genom att i den utsträckning det gick, använda mått som använts tidigare och resultaten kunde därefter jämföras. Genom det kunde man se om undersökningarna hade jämförbara resultat (Bryman, 2008; Ejvegård, 2009). Ejvegård (2009) menar att det generellt sett är svårt att säkerställa validiteten, men genom pilotstudie, tidigare använda mått och rätt undersökningsmetod kan validiteten förbättras.

4.8 Generaliserbarhet

En enkätundersökning har fördelen att lätt nå en större bredd och är en optimal metod för att kunna generalisera (Denscombe, 2009). Dock är vi medvetna om att på grund av våra bekvämlighetsurval, vår resursbrist och vår låga svarsfrekvens är det svårt att generalisera i denna undersökning även om det var syftet. Vi tror ändå att genom en webbaserad enkät har svarsfrekvensen blivit högre än om vi valt en postenkät. Det är lättare och snabbare för respondenten att svara via internet. Generaliserbarhet kan uppnås genom en bra svarsfrekvens. En bra formulerad enkät minskar risken för snedvridningar och genom det sätt materialet sedan analyseras. Materialet har analyserats genom statistiska metoder. Det vill säga att oberoende av vem som analyserat signifikansen skulle samma svar ha framkommit. Även pilotstudien som gjordes förbättrade enkäten och minskade snedvridningen.

Kapitel 5.

Resultat och Analys

I detta kapitel presenteras resultatet från undersökningen samt den statistiska analysen av materialet.

Tabell 5.1, Bortfallsanalys

Bortfall	
Population	1302
Ej funnen e-postadress	826
Autosvar Ej tillgängliga	24
Har ej svarat	351
Hade annan befattning än ägare/delägare	8
Lämnade ofullständiga svar	5
Med >9 anställda	12
Var delägare	21
Kvarvarande svar för analys	55

5.1 Beskrivande statistik

Detta avsnitt syftar att presentera det material som ligger till grund för vidare analys. Syftet att presentera materialet är att ge läsaren tillräcklig insyn att själv kunna bedöma reliabiliteten i analysen och slutsatsen. Då undersökningen syftar att förklara *hur ägarens egenskaper och erfarenheter påverkar användningen av informationskällor i mikroföretag*, valdes ett urval som gjorde analysen möjlig. Detta urval består av mikroföretag med mellan 1-9 anställda. Av 452 utskickade enkäter svarade 101 stycken vilket gav en svarsfrekvens på 22,6%. Av dem sorterades åtta stycken bort där befattningen var annan än ägare eller delägare, fem stycken sorterades bort då svaren var ofullständiga och ytterligare tolv stycken sorterades bort då de hade fler anställda än nio. Ägare och delägare analyserades var för sig. Delägare misstänktes kunna ge en snedvridning beroende på hur de tolkade frågan, om vilka informationskällor de använde och hur många. Syftet är att analysera endast en person, hur hans egenskaper och erfarenheter påverkar användningen av informationskällor. Vid analys av delägarna ansågs det att delägare inte bara svarar för vilka informationskällor hen använt utan svarar även för den andra delägaren. Denna bedömning gjordes delvis för att vi inte kunde se någon större skillnad mellan delägare och ägare och att endast två respondenter svarade att den andra delägaren var tillfrågad vid investeringsbeslutet. Delägaren borde blivit använd oftare då

majoriteten av delägarna ägde en andel på 50 procent. Då det inte gick att vara säker på att respondenten endast talar utifrån sig själv kunde detta material ge ett snedvridet resultat och därför togs delägarna bort. Vi valde att endast analysera ägarna och 21 delägare togs bort från materialet. Efter sortering av respondenter fanns 55 respondenter kvar och en total svarsfrekvens på 11,5 procent, detta ser vi nedan i Tabell 5.1.

Tabell 5.2 Oberoende variabler

Oberoende variabel	Min	Max	Vidd	Typvärde	Medelvärde	Median	Standardavvikelse
Kön	0	1	1	Man	,20	Man	,404
Ålder	31	76	45	41	49,53	49	10,555
Flexibel	3	7	4	5	5,36	5,33	,949
Innovativ	2	7	5	5	5,29	5,33	,894
Kontrollbehov	3	7	4	6	5,12	5,33	1,029
Riskvillig	1	7	6	5	4,08	4,00	1,352
Erfarenhet som Egenföretagare	4	36	32	8	15,41	13,50	8,361
Erfarenhet från Branschen	2	50	48	25	22,80	23,00	10,295

5.1.1 Demografiska egenskaper

Materialet visade att egenföretagare i mikroföretag i huvudsak är män, med en mindre andel kvinnor. En liten spridning upptäcks genom att observera frekvens och typvärde (Djurfeldt, Larsson, & Stjärnhagen, 2010). Detta kan skapa svårigheter vid vidare analys, att säkerställa skillnader i materialet mellan könen. Det är svårt att göra en bedömning över endast 11 kvinnor, där varje enskild kvinna påverkar gruppen kvinnor i för hög utsträckning. Även tidigare forskning har visat denna könsfördelning hos mikroföretag. Där skillnader varit oklara och att könets påverkan varit svår att komma åt. Tabell 5.2 visar antal kvinnor och män, ålderns medelvärde och standardavvikelse.

Tabell 5.3 Cronbach's Alpha test – personliga egenskaper

	Cronbach's Alpha	Medelvärde	Vidd
p1, p2, p3 Flexibel	,681	,420	,176
p4, p5, p6 Innovativ	,469	,255	,338
p7, p8, p9 Kontrollbehov	,459	,197	,412
p10, p11, p12 Riskvillig	,674	,414	,254

5.1.2 Personliga egenskaper

De personliga egenskaperna har fångats genom tre påstående där respondenten fått ge sitt instämmande enligt en sjugradig skala. Reliabiliteten har testats på dessa tre påstående genom ett Cronbach's Alpha test (Tabell 5.3). Detta test visar att reliabiliteten för våra personliga egenskaper är låg, men inom gränserna för att kunna anse att de tre frågorna mäter samma egenskap. Värden över 0,7 är bra men värden över 0,4 är godtagbara (Pallant, 2010). De tre påståendena slogs därefter ihop till en variabel utifrån medelvärdet. Dock är det viktigt för läsaren vid vidare bedömning att vara medveten om den något låga reliabiliteten i de personliga egenskaperna. Reliabiliteten talar för tillförlitligheten i materialet (Denscombe, 2009; Ejvegård, 2009).

Majoriteten av respondenterna anser sig ha mer av de undersökta egenskaperna. De observerade värdena tenderar att samlas och fördelningen är sned. Endast riskvillighet och till viss del kontrollbehov visar en viss spridning över variabelns olika värden. Denna bedömning görs dels genom att observera frekvenserna, typvärdet och standardavvikelsen (Tabell 5.2). En låg standardavvikelse visar centreringen kring medelvärdet, här kan standardavvikelsen anses vara låg (Djurfeldt, Larsson, & Stjärnhagen, 2010). Detta gör oss medvetna om att skillnader kommer bli svåra att analysera fram. Om alla är lika finns det heller inte några tydliga skillnader. Tabell 5.2 visar frekvensen över de personliga egenskapernas indelning. Här syns att spridningen är störst i riskvillighet och att det finns en viss spridning i kontrollbehov. Medelvärdet visar i vilken grad respondenten instämde med den personliga egenskapen i skalan 1-7.

5.1.3 Erfarenheter

Det upptäcktes att hur lång erfarenhet respondenten har kan feltolkas. Det gör att hur lång erfarenhet ägaren har som chef har valts att inte vidare analyseras. Anledningen är att frågan

kunde feltolkas och man ansåg att man även var chef som egenföretagare. Analysen gjordes endast på erfarenhet som egenföretagare och längden av erfarenhet inom den bransch företaget är verksamt. Vi kan i Tabell 5.2 se spridning i observationsvärdena genom främst frekvensen och standardavvikelsen (Djurfeldt, Larsson, & Stjärnhagen, 2010).

Tabell 5.4, Beroende variabel – Antal informationskällor

Antal informationskällor	Frekvens	Procent
0	15	27,3
1	10	18,2
2	14	25,5
3	3	5,5
4	5	9,1
5	5	9,1
6	2	3,6
7	1	1,8
Totalt	55	100

5.1.4 Informationskällor

De flesta anser sig inte använda någon informationskälla alls vid investeringsbeslut. De har i de flesta fall inte heller angett någon annan informationskälla under de öppna alternativen. Statistiken visar en del tveksamheter kring vilken information som används då typvärdet är 0. Dock är inte skillnaden så stor till att använda en eller två informationskällor. Frekvens samt andelen använda informationskällor visas i Tabell 5.4 ovan.

Tabell 5.5 Beroende variabel

Beroende variabel	Min	Max	Vidd	Frekvens	Medelvärde	Median	standardavvikelse
Informationskälla Familj	0	6	6	19	1,29	0	2,043
Informationskälla Vänner	0	6	6	10	,53	0	1,289
Informationskälla Anställda	0	6	6	28	1,91	1	2,145
Informationskälla Kunder	0	5	5	12	,71	0	1,462
Informationskälla Leverantörer	0	6	6	18	1,15	0	1,779
Informationskälla Andra företagare	0	5	5	16	,84	0	1,463
Informationskälla Media	0	5	5	7	,38	0	1,097
Antal informationskällor	0	7	7		2,02	2,00	1,900

Respondenterna som använt sig av informationskällor har ansett de förvalda alternativen relevanta. Det kan dock diskuteras om respondenterna av bekvämlighet nöjt sig med de förvalda alternativen och inte besvarat frågan fullständigt. Anställda är den informationskälla som är mest använd och det framkom att familj också anses vara en användbar informationskälla. Vi kan se att i genomsnitt används två informationskällor men standardavvikelsen är hög. Tabell 5.5 visar hur mycket informationskällorna använts samt medelvärde för i vilken utsträckning källorna används i genomsnitt, dock är standardavvikelsen ofta hög vilket visar att respondenterna inte varit eniga. Vi kan dock se att anställda är den informationskälla som används mest.

Tabell 5.6 Kolmogorov-Smirnov

	Informationskälla						
	Familj	Vänner	Anställda	Kunder	leverantörer	Andra företagare	Media
Kolmogorov-Smirnov, Sig.	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000

5.1.5 Kolmogorov-Smirnov

Kolmogorov-Smirnovtest mäter om beroende variabeln är normalfördelad. Genom detta kan beslut tas vilken sorts test som är relevant för materialet. Det visar sig genom testet att materialet inte är normalfördelat och endast test som är användbara för ickeparametriskt material blir relevanta för denna undersökning. Detta kan ses genom att signifikansnivån är väldigt hög. När den är hög är materialet inte normalfördelat och man använder då ickeparametriska test (Pallant, 2010). Testet visade en trestjärnig signifikans nivå med p-värde under 0,001, detta presenteras i tabell 5.6.

5.2 Test

Signifikansnivån 10 procent användes för att se signifikant skillnad i medelvärde och genom detta kunna forma modellen. Vi vill genom denna signifikansnivå se att skillnaden finns i 90 procent av fallen, detta för att syftet är att generalisera över mikroföretagen. Vi är medvetna om att denna signifikansnivå överstiger enstjärnig signifikansnivå och därmed inte är lika tillförlitlig för en fullständig generalisering. Det är genom modellen och vad tidigare forskning fått fram som de oberoende variablerna testas, egenskaper och erfarenheter syftar

att förklara användningen av informationskällor. Analysen hanterades genom SPSS ett statistiskt analysprogram tillgängligt vid Högskolan Kristianstad.

Vi har i denna undersökning använt oss av linjär regressionsanalys och Spearmans korrelations test. I utforskande syfte har även Mann-Whitney test utförts. Syftet med att göra flera test är att säkerställa de skillnader och samband testen visar. Trovärdigheten ökar om flera test visar samma skillnad. Skillnaderna bör finnas oberoende av vilket test som används. Linjär regressionsanalys och Spearmans korrelationstest belyser samband mellan de beroende och de oberoende variablerna. Genom regressionsanalysen gjordes även ett Anova test där alla variabler fördes in och vi kunde här se om hela modellen, är signifikant eller ej. Det vill säga om våra oberoende variabler, *egenskaper* och *erfarenheter* kan förklara den beroende variabeln, *informationskällor* som används vid investeringsbeslut.

5.3 Analys över resultatet

Utifrån Beskrivande statistik som ger en överblick över materialet och dess trovärdighet kan en del tidiga slutsatser dras. Ägare i mikroföretag är ofta män och anser sig ofta ha alla nämnda personliga egenskaper. Dock kan trovärdigheten ifrågasättas om att alla ägare i mikroföretag är innovativa, flexibla och har kontrollbehov. Här kan det vara datamaterialet som ger ett snedvridet resultat. Att fånga en individs personliga egenskaper är svårt genom endast tre påstående och även genom att respondenten själv ger sin uppfattning om sig själv. Vad en människa anser om sig själv är inte alltid det samma som hur det egentligen är.

5.3.1 Linjär regressionsanalys.

Linjär regressionsanalys användes då multikollinearitet uppmättes och r var större än .9 (Pallant, 2010). Med Linjär regressionsanalys kan hela modellen prövas. Här framgår det om modellen är meningsfull och om de oberoende variablerna, *egenskaper* och *erfarenheter* kan förklara användningen av *informationskällor* vid investeringsbeslut. Testet visar att modellen inte är signifikant och kan ses i Tabell 5.7 nedan. Slutsatsen blir att vår modell inte kan förklara användningen av informationskällor utifrån vårt material. För att vidare komma fram till varför modellen inte är signifikant fördjupade vi oss i vad testet visade. På detta sätt tog vi ställning till om det var vårt datamaterial som var orsaken, eller om testet visar en relevant slutsats att ägarens egenskaper och erfarenheter inte påverkar användningen av informationskällor. Detta skulle motsäga tidigare forskning.

Tabell 5.7 Linjär regression, fullständig modell.

Variabel	Std. Beta	Std. Avvikelse
Ålder	-,060	,040
Kön	-,210	,816
Flexibel	-,269	,402
Innovativ	,083	,419
Kontrollbehov	,132	,293
Riskvillig	,105	,229
Högsta avslutade utbildning	-,173	,454
Erfarenhet som egenföretagare	-,094	,042
Erfarenhet från Bransch	-,104	,046
Antal anställda	-,064	,142
Bransch	-,110	,597
Konstant		3,235
ANOVA, Sig.	,760	
F-värde	,668	
Adj R ²	-,074	
Beroende Variabel		Antal Informationskällor

† p < ,10 , *p < ,05 , **p < ,001, ***p < ,001

En regressionsanalys visar genom en ekvation vilken påverkan de olika oberoende variablerna har på beroende variabeln (Pallant, 2010). Ifall den oberoende variabeln påverkar informationskällorna att bli använda mindre eller mer. Vi använder här även två av våra kontrollvariabler som är antal anställda och bransch, detta för att se om det påverkade och för att eventuella skillnader tydligare skulle framträda (Tabell 5.7). Oberoende av vilka kontrollvariabler vi använde gav testet samma svar. Modellen var inte signifikant.

Eftersom modellen inte var signifikant kontrollerades delar av modellen var för sig först mot antal informationskällor och sedan i vilken utsträckning. Först testas demografiska egenskaper, sedan personliga egenskaper och till sist erfarenhet mot antal informationskällor som används. Här syns inte för någon variabel någon signifikant påverkan. Vi kan inte med detta test stödja någon nämnd slutsats som tidigare forskning framkommit med. Att en ägare med en viss egenskap eller erfarenhet skulle använda fler eller färre informationskällor.

Tabell 5.8 Linjär regression, personliga egenskaper och informationskälla vänner

Variabel	Std. Beta	Std. avvikelse
Flexibel	-,350	,235
Innovativ	-,074	,240
Kontrollbehov	,111	,172
Riskvillig	,185	,125
Antal Anställda	-,147	,079
Konstant		1,338
ANOVA, Sig.	,065	
F-värde	2,240	
Adj R ²	,103	
Beroende variabel	Informationskälla Vänner	

†p < ,10 , *p < ,05 , **p < ,01, ***p < ,001

Vidare testades dessa delmodeller i vilken utsträckning de olika informationskällorna användes. Vi gör dessa test genom samma struktur som ovan. Först testas de demografiska variablerna, sedan personliga och till sist erfarenheter. Kontrollvariablerna användes i alla test, dels tillsammans men även var för sig. Här visar testet endast att de personliga egenskaperna har ett samband med informationskällan vänner. Detta är dock den enda kombination som visar ett signifikant samband. Delmodellen visas i

Tabell 5.8 och säger att flexibla och innovativa tenderar att använda vänner mindre och de med kontrollbehov och riskvillighet tenderar att använda vänner mer. Detta är inte något som stödjer tidigare forskning som menar att vänner är viktiga informationskällor i mikroföretag. (Ekanem, 2005; Liberman-Yaconi, Hooper & Hutchings, 2010; Matlay, 1999; Winborg & Landström, 2000). En förväntning var att dessa delmodeller skulle visa att samband fanns mellan egenskaper, erfarenheter och informationskällor. I det fall delmodellerna hade visat sig signifikanta kunde det tyda på att materialet var för magert för att kunna påvisa en signifikant modell. Att endast en delprocess är signifikant, bidrar inte med tillräckligt stöd för att klandra kvaliteten på datamaterialet som orsaken att modellen inte är signifikant.

5.3.1.1 Resultat av linjär regressions analys

Testet visar tydligt att modellen inte är signifikant. Hade modellen visat fler samband hade en bedömning kring datamaterialet varit lättare att göra. Med få signifikanta skillnader finns en osäkerhet kring om modellen inte är signifikant på grund av brister i data, eller för att utvalda egenskaper och erfarenhet inte kan förklara användningen av informationskällor. Resultaten från regressionsanalysen stöds inte heller av tidigare forskning. Undersökningens trovärdighet hade ökat om resultaten från regressionsanalysen och resultat från tidigare forskning hade varit eniga. Det skulle kunna vara brister i materialet som gjort att skillnaderna som tidigare forskning belyser inte framkommer i denna undersökning.

5.3.2 Spearman's korrelationstest

Spearman's korrelationstest mäter samband mellan olika variabler (Pallant, 2010). Här kan undersökningens alla variabler analyseras samtidigt i en matris och berätta om det finns samband mellan egenskapernas, erfarenheternas och informationskällornas användning i utsträckning och antal.

Testet visar att vår modell inte kan förklara användningen av informationskällor vid investeringsbeslut. Denna bedömning görs då ytterst få samband har visat sig signifikanta. Antalet informationskällor som använts vid det senaste investeringsbeslutet har inte visat sig bli påverkat av eller ha något samband med vilka egenskaper och erfarenheter som ägaren har. Testet visade en del signifikanta samband även om dessa dock var få (Tabell 5.9). Testet menade att flexibla använder vänner och anställda mindre och att de med högre utbildning använde leverantörer och andra företagare i mindre utsträckning. Även visade testet att de

med högre erfarenhet inom bransch använde media i mindre utsträckning. Även delmodellen i linjär regressionsanalys ovan menade att flexibla tenderade att använda vänner i mindre utsträckning. Dock är detta det enda samband som är jämförbart mellan de två testen. Jämförbara skillnader anser vi tala för att vårt datamaterial är bristfälligt och att modellen hade visat tydligare hur egenskaper och erfarenheter påverkat informationskällor med ett bredare material.

Forskning har inte tidigare visat att flexibla ägare/ledare skulle använda vänner i mindre utsträckning. Däremot har det nämnts att den flexibla ägaren hittar nya vägar och tenderar att använda information från flera olika källor, främst från de privata informationskällorna (Matlay, 1999). Dock är detta ett möjligt utfall och överensstämmer med linjär regressionsanalys. Det skulle mycket väl kunna vara så att flexibla personer tillbringar mindre tid med vänner och därför används dessa i mindre utsträckning

5.3.2.1 Resultat av Spearmans korrelations test

Det framkommer inte tydligt att ägarens egenskaper och erfarenhet signifikant skulle påverka vilken mängd informationskällor som används eller i vilken utsträckning de används. Testet visar få signifikanta skillnader. Resultatet som syns i testet visar därför främst att modellen inte är signifikant. Dock tyder de signifikanta sambanden varav ett är jämförbart med linjär regression att vårt material är bristfälligt och modellen i sig kan vara relevant. Fler jämförbara signifikanta samband skulle öka trovärdigheten i att egenskaper och erfarenheter har påverkan. Utifrån detta test bedömer vi att materialet är bristfälligt, att med ett bredare material skulle samband framkomma tydligare.

5.4 Beskrivande statistik, Mann-Whitney

Även ett Mann-Whitney test utfördes i syfte och förhoppning om att stödja och stärka skillnader men även för att förklara varför modellen inte är signifikant. Materialet från undersökningen är inte normalfördelat och det är därför ett Mann-Whitney test används då det anses vara passande för icke parametriskt material (Pallant, 2010).

För att möjliggöra ett Mann-Whitney test måste variablerna delas in i två grupper. Detta är för att göra det möjligt att se skillnaderna. Ålder delades i yngre och äldre, erfarenhet delades i mer eller mindre erfarenhet, utbildning i hög och låg, personliga egenskaper delades in i mer eller mindre av varje egenskap och informationskällor i fler och färre. För hur variablerna ska delas finns inget givet svar utan kan göras genom att i frekvenstabeller utläsa en typisk klassmitt. I fall ingen klassmitt upptäcks kan medelvärde, median eller kvartiler användas som klassmitt (Djurfeldt, Larsson & Stjärnhagen, 2010). För ålder och erfarenheter delades materialet vid medianen. Motiveringen till detta är att inte någon annan gräns ansågs mer lämpad. Utbildning delades vid de med grundskoleutbildning och gymnasieutbildning i en grupp och de med högskoleutbildning i en annan grupp som låg- och högutbildade, denna gräns användes då detta ansågs vara en mer allmänt accepterad gräns vad som klassificerar en lågutbildad och högutbildad. De personliga egenskaperna delades på mitten av skalan mellan 1-7 där respondenten instämde med egenskapen. Vi är medvetna om att skillnaderna blir svåra att se vid denna indelning av personliga egenskaper. Detta för att de observerade värdena är samlade kring övre delen av skala och det finns en väldigt liten spridning i framförallt flexibel och innovativ. Men en indelning vid genomsnittet ansågs inte vara en ärlig gruppering. Om respondenterna ger en instämmande grad högt på skalan kan detta inte motsägas. Tabell 5.10

visar hur våra variabler är grupperade för att göra det möjligt för oss att analysera skillnader och samband.

Tabell 5.10 Gruppering av variabler

Gruppering av variablerna	Yngre	Äldre
Ålder	31-49	50-72
	Mindre	Mer
Erfarenhet som egenföretagare (år)	5-14	>15
Erfarenhet inom bransch (år)	5-21	>22
Riskvillig (skala)	1-3	4-7
Flexibel (skala)	1-3	4-7
Kontrollbehov (skala)	1-3	4-7
Innovativ (skala)	1-3	4-7
	Färre	Fler
Antal informationskällor (st)	0-3	4-7

Medelvärde, typvärde och standardavvikelse presenteras för respektive grupp i Tabell 5.11, Tabell 5.12 och Tabell 5.13. Med syfte att ge läsaren en inblick i spridningen i vårt material och hur det förhåller sig mellan grupperna. Genom detta ges en uppfattning om möjligheten att tyda skillnader mellan grupperna.

Tabell 5.11 Oberoende variabler, Grupperade demografiska egenskaper

Demografiska variabler	Kön		Ålder	
	Män	Kvinnor	Yngre (31-49)	Äldre (50-76)
N	44	11	28	27
Medelvärde			41,11	58,26
Median			41	59
Typvärde			41	50
Standard avvikelse			5,459	6,7
Min			31	50
Max			49	76

Tabell 5.12 Oberoende variabler, Grupperade personliga egenskaper

	Flexibel		Innovativ		Kontrollbehov		Riskvillig	
	Mindre	Mer	Mindre	Mer	Mindre	Mer	Mindre	Mer
N	8	47	5	50	14	41	30	25
Medelvärde (skala 1-7)	3,79	5,62	3,53	5,47	3,74	5,59	3,09	5,28
Median	4	5,67	4	5,33	3,67	5,67	3,33	5
Typvärde	4	5	4	5	4	6	4	5
Standardavvikelse	,469	,724	,730	,700	,267	,715	,914	,614

Tabell 5.13 Oberoendevariabler, Grupperade erfarenheter

	Erfarenhet som egenföretagare		Erfarenhet inom branschen		Utbildningsnivå	
	Mindre	Mer	Mindre	Mer	Låg	Hög
N	29	25	26	29	25	30
Medelvärde (antal år)	9,17	22,64	13,77	30,90	,80	2
Median	9	21	14	30	1	2
Typvärde	8	15	20	25	1	2
Standardavvikelse	2,965	6,531	4,727	6,388	,408	,000

5.4.1 Analys - Mann Whitney

De oberoende variablerna kopplades på ett strukturerat sätt mot beroendevariabeln antal informationskällor. Först demografiska egenskaper, sedan personliga egenskaper, därefter mot erfarenhet och till sist testades kombinationer av de olika oberoende variablerna mot antal informationskällor. Efter detta kontrollerades i vilken utsträckning de olika informationskällorna använts genom samma struktur.

5.4.1.1 Antal informationskällor

Då de demografiska variablerna testades mot antal informationskällor framkom det att män tenderar att använda fler informationskällor än kvinnor. Detta stödjer tidigare forskning som sagt att män använder fler informationskällor men ändå tenderar att ta mer riskfyllda beslut (Powell & Ansic, 1997). Vad det gäller ålder kan detta test inte påvisa att antal använda informationskällor vid investeringsbeslut skiljer sig beroende på om man är yngre eller äldre.

Då vi testar de olika personliga egenskaperna mot antal informationskällor kan ingen signifikant skillnad påvisas. Det framkommer inte att någon personlig egenskap påverkar antalet använda informationskällor vid ett investeringsbeslut. Delvis är detta väntat eftersom

spridningen är liten i de flesta personliga egenskaperna. Dessa egenskaper har tidigare forskning nämnt som typiska för ägare i mikroföretag och detta är något som vårt material instämmer med. Men det har skapat svårigheter att komma åt hur dessa egenskaper påverkar användning av informationskällorna. Det framkommer inte heller när det gäller de personliga egenskaperna att det finns skillnad mellan könen. En anledning kan fortfarande vara att materialet är litet och med en majoritet män. Materialet är snedfördelat och det är svårt att säkerställa några skillnader mellan könen.

Vidare visar utbildningsnivå och erfarenhet att dessa variabler inte påverkar hur många informationskällor som används, inte någon av dessa variabler visar någon signifikant skillnad. Erfarenhet är en lärdom som är inarbetad under årens gång. Äldre personer med längre arbetslivserfarenhet borde ha mindre behov att söka information och därmed använda färre informationskällor.

5.4.1.2 I vilken utsträckning används informationskällorna

Vi kan inte påvisa någon skillnad mellan könen och i vilken utsträckning de olika informationskällorna används. Det finns inte heller någon signifikant skillnad mellan yngre och äldre gällande vilken utsträckning de olika informationskällorna används. Tidigare nämnd forskning har inte heller kommit fram till att ålder skulle påverka en ägare att använda någon informationskälla i högre utsträckning.

De olika personliga egenskaperna visar inte någon tydlig påverkan på i vilken utsträckning informationskällorna används. Testet visar att de med högre utbildning tenderar att använda leverantörer i mindre utsträckning. Denna skillnad överensstämmer med Spearmans korrelations test. Det framkommer även att de som är mer innovativa tenderar att använda kunder i mindre utsträckning. Tabell 5.14 visar resultatet från Mann-Whitney testen.

Tabell 5.14, MannWhitney test

	Antal informationskällor	Informationskälla						Media
		Familj	Vänner	Anställda	Kunder	Leverantörer	Andra företagare	
Kön	0,093	0,990	0,356	0,266	0,294	0,820	0,160	0,744
Ålder	0,238	0,571	0,515	0,565	0,771	0,887	0,607	0,771
Utbildningsnivå	0,762	0,618	0,687	0,372	0,331	0,066	0,104	0,884
Flexibel	0,373	0,242	0,456	0,619	0,418	0,239	0,721	0,248
Innovativ	0,316	0,729	0,151	0,863	0,032	0,550	0,139	0,376
Kontrollbehov	0,805	0,656	0,262	0,910	0,883	0,954	0,462	0,102
Riskbenägen	0,233	0,543	0,303	0,362	0,355	0,411	0,941	0,907
Erfarenhet egenföretagare	0,589	0,799	0,729	0,337	0,896	0,286	0,763	0,801
Erfarenhet bransch	0,966	0,873	0,861	0,659	0,513	0,153	0,366	0,541

5.4.2 Resultat av Mann-Whitney

Testet visar få signifikanta skillnader och inte heller skillnader som stämmer överrens med tidigare test. Resultatet av detta test gör inte att det blir tydligare för oss om materialet är bristfälligt, eller om vår modell inte kan förklara vilka informationskällor som används. De skillnader testet visat är att män tenderar att använda fler informationskällor än kvinnor, att mer innovativa använder kunder i mindre utsträckning och att de med högre utbildning använder leverantörer i mindre grad (Tabell 5.14). Endast att män använder fler informationskällor än kvinnor stödjer tidigare forskning. Vi gör fortfarande bedömningen att det är datamaterialet som är bristfälligt även om de tre testen inte tydligt indikerar på detta. Forskning är enig om att ägarens egenskaper och erfarenheter påverkar mikroföretagets styrning i hög utsträckning. Denna enighet kan inte motsägas anser vi.

Kapitel 6.

Diskussion och slutsats

Här görs en sammanfattning av resultatet. Slutsatser dras samt vad som skulle kunna gjorts annorlunda eller bättre diskuteras. Kapitlet avslutas med förslag till fortsatt forskning

6.1 Sammanfattande resultat

Genom att utgå från forskning upptäcktes ett kunskapsgap där det fanns osäkerhet kring vilka informationskällor som används i mikroföretag och om detta skilde sig ifrån småföretag. Forskare menade att i småföretag användes familj och vänner inte i någon större utsträckning men att de var en mycket viktig informationskälla i mikroföretag (Ekanem, 2005; Liberman-yaconi, Hooper & Hutchings, 2010, Matlay, 1999). Vidare belyste tidigare forskning hur ägaren spelade en central roll i det lilla företaget som ensam beslutsfattare. Ägarens egenskaper och erfarenheter påverkade beslutsprocesserna kring olika investeringar (Brandsätter, 1996; Culkin & Smith, 2000, Ekanem, 2005). Hur mikroföretag internt styrdes skilde sig ifrån små företag. Teorin var bristfällig kring hur mikroföretagens styrning utfördes. Detta bekräftade flera artiklar och det belystes även att dagens statliga satsningar kring företagsekonomisk rådgivning riktad till mikroföretag inte ansågs tillämpliga (Liberman-Yocani, Hooper & Hutchings, 2010; Matlay, 1999).

Utifrån detta mynnade uppsatsens syfte att genom en teoretisk modell förklara hur ägarens egenskaper och erfarenheter påverkar användningen av informationskällor vid investeringsbeslut i mikroföretag. Denna undersökning utfördes genom en kvantitativ metod. Med avstamp i epistemologin och med en positivistisk ansats började uppsatsen byggas. Med en deduktiv forskningsmetod byggdes uppsatsen utifrån teorin, där the behavioral theory of the firm sades förklara hur ägare agerar. Utifrån Behavior Theory of the firm, vår modell och tidigare forskning skapades förväntningar över vad resultatet skulle påvisa.

Utifrån det insamlade kvantitativa materialet drogs slutsatsen att vår modell inte var signifikant. Modellen kunde inte signifikant förklara hur ägarens egenskaper och erfarenheter påverkar användningen av informationskällor. Vidare gjordes bedömningen att på grund av

bristfälligt datamaterial kunde inte tydliga skillnader påvisas. De tre testen som användes var, linjär regressionsanalys, Spearmans korrelationstest och Mann-Whitney test. Dessa tre test visade få signifikanta skillnader och dess resultat var inte jämförbara. Dock gör vi bedömningen att materialet var för bristfälligt för att en relevant analys skulle vara möjlig. Att fånga en ägares personliga egenskap är svårt och vi anser att vi inte har lyckats i vår enkät med detta. Vi menar även att göra en analys på 55 respondenter inte ger oss möjlighet att påvisa vår modell trovärdig. Tidigare forskning är enig om att ägarens egenskaper och erfarenheter påverkar mikro företag tydligare än i någon annan organisation. Det är här ägarens egenskaper och erfarenheter spelar en avgörande roll för företagets framtid och lönsamhet. Om forskning är enig om detta, anser vi inte heller att det efter en liten undersökning kan göras en relevant bedömning att ägarens egenskaper och erfarenheter inte skulle påverka användningen av informationskällor. Vi menar slutligen att för denna undersökning kan datamaterialet vara förklaringen till varför vår modell inte visar sig vara signifikant.

En annan möjlighet är att modellen inte är signifikant, som testen visat. Det skulle i så fall innebära att valet av informationskälla vid investeringsbeslut är oberoende av mikro företagens ägares egenskaper och erfarenheter. Denna möjlighet finns och vore intressant att undersöka mer djupgående. En tredje möjlighet är att se till de svar enkäten gav gällande vilka informationskällor man använt. Här har flertalet ägare inte ansett sig använda någon informationskälla, vilket kan tolkas att de använt intuition eller magkänsla. Dessa alternativ fanns inte med och att välja sig själv kan ansetts som att inte använt någon informationskälla alls. Utifrån denna tolkning bör modellen förkastas och resultaten från undersökningen är då rimliga. Dock behöver detta undersökas vidare för att finna en trovärdig tes.

Viktigt vid en analys är att vara objektiv mot det resultat som framkommer. Om egenskaper och erfarenheter hade haft en hög grad av påverkan på användningen av informationskällor vid investeringsbeslut, hade fler skillnader visat sig mellan egenskaperna och erfarenheterna. Även hade dessa skillnader varit återkommande oberoende av vilket test som gjorts. Vi kan i detta bristande material inte påvisa många skillnader och inte heller skillnader som är gemensamma mellan testen.

6.2 Slutsats

Vi har genom materialet kunnat dra slutsatsen att egenskaper och erfarenheter inte påverkar användningen av informationskällor. Vad Liberman-Yaconi, Hooper och Hutchings (2010) framkommit med i sin teoretiska modell, att ägarens egenskaper och erfarenheter påverkar beslutsprocessen kan inte utvecklas till något tydligare. Detta är inte nödvändigtvis för att vår modell inte är relevant utan för att vår undersökning bygger på bristande datamaterial. Det analysen kan stödja är att ägare i mikroföretag anser sig vara riskvilliga, flexibla, innovativa och ha kontrollbehov. Dessa är typiska personliga egenskaper för en ägare/ledare i mikroföretag (Liberman-Yaconi, Hooper & Hutchings, 2010, Matlay, 1999; Winborg & Landström, 2000). Den informella informationen används. Dess sociala nätverk bidrar med information och här är familjen en använd informationskälla (Liberman-Yaconi, Hooper & Hutchings, 2010, Matlay, 1999). Dock är det respondenter som inte använt någon informationskälla alls och orsaken till det är oklar då de inte svarat på vilken information de använt istället, detta kunde inte heller kopplas till deras erfarenhet. Hur detta bör tolkas är osäkert, använder de sin magkänsla eller är enkäten ofullständigt ifylld. Svaret på vår forskningsfråga blir att det fortfarande är oklart hur ägarens egenskaper och erfarenheter påverkar användningen av informationskällor. Vårt teoretiska bidrag är därför en oklar modell kring hur ägarens egenskaper och erfarenheter påverkar användningen av informationskällor. Att Informell information används i hög utsträckning och att nämnda personliga egenskaper är typiska för ägaren/ledaren i mikroföretag.

6.2.1 Begränsningar

Svagheter i datamaterialet har varit snedfördelningen i de oberoende variablerna kön och personliga egenskaper, samt den låga reliabiliteten i personliga egenskaper. Begränsningar och snedvridningar i vårt resultat kan även förklaras av den låga svarsfrekvensen. En uppfattning vi skapat oss genom resultatet är en osäkerhet kring hur respondenten tolkat vår enkät och frågorna däri. Har respondenten uppfattat att vi har varit ute efter den information som använts och inte bara den informationskälla som var avgörande för investeringsbeslutet. Man kan även undra och ifrågasätta hur respondenter kan mena att media inte använts. Oberoende av vad för slag av investering man gör borde investeringen finnas i en broschyr, annons, tidskrift eller på internet. En förväntan var att media skulle användas mer. Vi menar även att en osäkerhet finns kring hur vi fångat vilken personlig egenskap som respondenten har. Tre påstående där respondenten får ge sitt instämmande, visade sig inte vara tillräckligt

många frågor för att få en uppfattning om respondentens personliga egenskaper. Vi fångar dessutom endast respondentens egen uppfattning som kanske inte alltid är så objektiv och självkritisk. Vi vill mena att ägarens egenskaper och erfarenheter borde påverkat på ett tydligare vis och att genom ett bredare material och bättre formulerad enkät skulle det påverka resultatet till det bättre.

6.2.2 Reflektioner kring fortsatt forskning

Genom en bättre svarsfrekvens och bättre formulerad enkät skulle skillnader visat sig tydligare. Lyckas man fånga respondentens personliga egenskaper på ett bättre sätt skulle också skillnader bli lättare att tyda. Förslag till fortsatt forskning är därför att vår undersökning upprepas. Med ett större stickprov eller via en företagarorganisation skulle svarsfrekvensen möjligen bli större, möjligen även rikta undersökningen till en specifik bransch. En annan vinkel skulle vara att utföra undersökningen genom en kvalitativ metod. Genom intervjuer och observationer kan man kringgå respondentens egen uppfattning om sig själv och därmed få en mer objektiv bedömning av ägarens personliga egenskaper. Genom att observera beslutsprocessen för investering skulle lättare antal informationskällor och i vilken utsträckning de använts fångas.

Då vi inte lyckats fånga vilken påverkan egenskaper och erfarenheter har i mikroföretag, menar vi även att skillnader borde framkomma tydligare vid en jämförelse med små och stora företag. En likvärdig kvantitativ undersökning skulle kunna framhäva att dessa personliga egenskaper inte var typiska för mikroföretag och att nämnda informationskällor används i mindre företag men inte i större.

Det är även möjligt att det finns andra faktorer som påverkar användningen av informationskällor. Dessa faktorer skulle kunna vara tid som är en viktig resurs vid beslutsfattning. Även om mikroföretag generellt kännetecknas för att ha knappt om tid skiljer det sig troligen mellan företagen. Tidsfaktorn skulle rimligen påverka främst antalet använda informationskällor vid investeringsbeslut. Därför är detta ett nästa förslag på fortsatt forskning, hur tidsfaktorn påverkar användningen av informationskällor vid investeringsbeslut.

6.2.3 Samhälls- och etiska aspekter

Större delen av alla företag i Sverige är mikroföretag, samtidigt som forskningen kring dessa fortfarande ligger i sin vagga. Hur företagen väljer att gå tillväga vid ett investeringstillfälle har betydelse för företagets fortlevnad. För mikroföretag är det oftast en person som står för allt beslutsfattande. Hur denna beslutsfattande person är påverkar hur besluten tas och hur tillvägagångssättet vid ett investeringstillfälle ser ut. Genom detta kan det skapas förståelse för varför många av dessa företag väljer att förbli små och från detta utformas råd och riktlinjer för hur mikroföretaget ska kunna växa och skapa fler arbetstillfällen. Vilket i sin tur skulle ökat välfärden och varit positivt för samhällsnyttan. Denna uppsats har visat att ägare i mikroföretag är innovativa och flexibla, att de har kontrollbehov och är riskbenägna samt att de utgår framförallt från sin egen magkänsla när de fattar beslut.

Litteraturförteckning

- Alver, B. G., & Øyen, Ø. (1998). *Etik och praktik i forskarens vardag* (1:a uppl.). Lund: Studentlitteratur AB.
- Bianchi, C., & Bivona, E. (2000). Commercial and financial policies in family firms: The small business growth management flight simulator. *Simulation & Gaming*, 31(2), 197-229.
- Blackburn, R. A., Hart, M., & Wainwright, T. (2013). Small business performance: business, strategy and owner-manager characteristics. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 20(1), 8-27.
- Brandstätter, H. (1997). Becoming an entrepreneur- a question of personality structure? *Journal of Economic Psychology*, 18(1), 157-177.
- Brinckmann, J., Grichnik, D., & Kapsa, D. (2010). Should entrepreneurs plan or just storm the castle? A meta-analysis on contextual factors impacting the business planning-performance relationship in small firms. *Journal of Business-Venturing*, 25(1), 24-40.
- Bryman, A. (2011). *Samhällsvetenskapliga metoder* (2:a uppl.). Malmö: Liber AB.
- Bryman, A., & Bell, E. (2007). *Business research methods* (2:a uppl.). Oxford: Oxford university press.
- Culkin, N., & Smith, D. (2000). An emotional business: a guide to understanding the motivations of small business decision takers. *Qualitative Market Research: An International Journal*, 3(3), 145-157.
- Cyert, R. M., & March, J. G. (1992). *A behavioral theory of the firm* (2:a uppl.). Cambridge: Blackwell Publishers Inc.
- Dahmström, K. (2005). *Från datainsamling till rapport* (4:4 uppl.). Lund: Studentlitteratur AB.
- Deakins, D., Morrison, A., & Galloway, L. (2002). Evolution, financial management and learning in the small firm. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 9(1), 7-16.
- Deegan, C., & Unerman, J. (2011). *Financial Accounting Theory* (European Edition 2:a uppl.). New York: McGraw-Hill Education.
- Denscombe, M. (2009). *Forskningshandboken -för småskaliga forskningsprojekt inom samhällsvetenskaperna* (2:a uppl.). Lund: Studentlitteratur AB.
- Djurfeldt, G., Larsson, R., & Stjärnhagen, O. (2010). *Statistisk verktygslåda 1* (2:1 uppl.). Lund: Studentlitteratur AB.
- Down, S. (1998). Owner-manager learning in small firms. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 6(3), 267-280.
- Ejvegård, R. (2009). *Vetenskaplig metod* (4 uppl.). Lund: Studentlitteratur AB.
- Ekanem, I. (2005). 'Bootstrapping': the investment decision-making process in small firms. *British Accounting Review*, 37(3), 299-318.
- Entrialgo, M. (2002). The impact of the alignment of strategy and managerial characteristics on Spanish SMEs. *Journal of Small Business Management*, 40(3), 260-270.
- Europeiska Gemenskapernas Kommission. (den 20 05 2003). Kommissionens rekommendation, av den 6 maj 2003 om definitionen av mikroföretag samt små och medelstora företag. *Europeiska unionens officiella tidning*.
- FAR. (den 25 03 2013). FAR. Hämtat från Branschorganisationen för redovisningskonsulter, revisorer & rådgivare: <http://www.far.se>

- Halabi, A. K., Barrett, R., & Dyt, R. (2010). Understanding financial information used to assess small firm performance, An Australian qualitative study. *Qualitative Research in Accounting & Management*, 7(2), 163-179.
- IASB. (2010). *IFRS consolidated without early application*. London: International Accounting Standards Board.
- Jay, L., & Schaper, M. (2003). Which advisers do micro-firms use? Some Australian evidence. *Journal of small business and enterprise development*, 10(2), 136-143.
- Kelliher, F., & Reinl, L. (2009). A resource-based view of micro-firm management practice. *Journal of small business and enterprise development*, 16(3), 521-532.
- Kinserdal, A., & Kyllingstad, T.-G. (1980). Økonomistyring i småbedrifter. *Bedriftsøkonomen*, 8(1), 424-429.
- Kröner, S., & Wahlgren, L. (2002). *Praktisk statistik* (3:dje uppl.). Lund: Studentlitteratur AB.
- Laforet, S., & Tann, J. (2006). Innovative characteristics of small manufacturing firms. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 13(3), 363-380.
- Lieberman-Yaconi, L., Hooper, T., & Hutchings, K. (2010). Toward a model of understanding strategic decision-making in micro-firms: exploring the Australian Information technology sector. *Journal of Small Business Management*, 48(1), 70-95.
- Matlay, H. (1999). Employee relations in small firms: A micro-business perspective. *Employee Relations*, 21(3), 285-295.
- Mishra, S., & Lalumière, M. L. (2011). Individual differences in risk-propensity: Associations between personality and behavioral measures of risk. *Personality and Individual Differences*, 50(1), 869-873.
- NE. (2013). *humankapital*. Hämtat från Nationalencyklopedin: <http://www.ne.se.ezproxy.bibl.hkr.se/lang/humankapital> den 29 april 2013
- Oshagbemi, T. (2004). Age influences on the leadership styles and behavior on managers. *Employee Relations*, 26(1), 14-29.
- Padachi, K. (2012). Factors Affecting the Adoption of Formal Accounting Systems by SMEs. *Business and Economics Journal*, 67(1), 1-20.
- Pallant, J. (2010). *SPSS a survival manual* (4 uppl.). Berkshire, England: McGraw-Hill Education.
- Pinho, J. C. (2007). The impact of ownership, Location-specific advantages and managerial characteristics on SME foreign entry mode choices. *International Marketing Review*, 24(6), 715-734.
- Powell, M., & Ansic, D. (1997). Gender differences in risk behaviour in financial decision-making: An experimental analysis. *Journal of Economic Psychology*, 18(1), 605-628.
- Retriever AB. (den 30 april 2013). Retriever Business. Stockholm.
- Romano, C. A., Tanewski, G. A., & Smyrnios, K. X. (2000). Capital structure decision making: a model for family business. *Journal of Business Venturing*, 16(1), 285-310.
- SCB. (den 2 december 2012). *Statistiska centralbyrån*. Hämtat från Företagsdatabasen: <http://www.scb.se> den 25 april 2013
- Shrivastava, P., & Grant, J. H. (1985). Empirically derived models of strategic decision-making processes. *Strategic management journal*, 6(1), 97-113.
- Smith, J. A. (1999). The behavior and performance of young micro firms: evidence from businesses in Scotland. *Small Business Economics*, 13(1), 185-200.
- SurveyMonkey. (maj 2013).
- Watson, J., Newby, R., & Mahuka, A. (2009). Gender and the SME "finance gap". *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, 1(1), 42-56.
- Winborg, J., & Landström, H. (2000). Financial bootstrapping in small businesses: examining small business managers' resource acquisition behaviors. *Journal of business venturing*, 16(1), 235-254.



Användning av informationskällor vid investeringsbeslut

Denna enkät syftas att ifyllas av högste beslutsfattare

Alla svar behandlas konfidentiellt samt i enlighet med samhällsforskningens etiska riktlinjer.

Jag är

- Ägare
- Delägare
- Annan befattning, var snäll ange vilken

Om delägare, hur stor andel?

Jag är

- Man
- Kvinna

Jag är född (år)

Min högsta avslutade utbildning är

- Grundskola
- Gymnasieutbildning
- Högskola/Universitet

Hur många anställda har företaget

Om annat, var snäll ange hur många

I vilken av följande branscher är företaget verksamt?

Om annat, var snäll ange vilken

Hur upplever du din skuldsättningsgrad i förhållande till dina konkurrenter

<input type="radio"/> 1, Mycket mindre	<input type="radio"/> 2	<input type="radio"/> 3	<input type="radio"/> 4	<input type="radio"/> 5	<input type="radio"/> 6	<input type="radio"/> 7, Mycket högre
--	-------------------------	-------------------------	-------------------------	-------------------------	-------------------------	---

Jag ser mig själv som en flexibel person

<input type="radio"/> 1, Stämmer inte alls	<input type="radio"/> 2	<input type="radio"/> 3	<input type="radio"/> 4	<input type="radio"/> 5	<input type="radio"/> 6	<input type="radio"/> 7, Stämmer mycket väl
--	-------------------------	-------------------------	-------------------------	-------------------------	-------------------------	---

Jag följer marknaden och planerar samt ändrar mig efter den

<input type="radio"/> 1, Stämmer inte alls	<input type="radio"/> 2	<input type="radio"/> 3	<input type="radio"/> 4	<input type="radio"/> 5	<input type="radio"/> 6	<input type="radio"/> 7, Stämmer mycket väl
--	-------------------------	-------------------------	-------------------------	-------------------------	-------------------------	---

Förändras förutsättningarna i det dagliga arbetet har jag lätt för att tänka om i nya banor

<input type="radio"/> 1, Stämmer inte alls	<input type="radio"/> 2	<input type="radio"/> 3	<input type="radio"/> 4	<input type="radio"/> 5	<input type="radio"/> 6	<input type="radio"/> 7, Stämmer mycket väl
--	-------------------------	-------------------------	-------------------------	-------------------------	-------------------------	---

Jag ser mig själv som en innovativ person

<input type="radio"/> 1, Stämmer inte alls	<input type="radio"/> 2	<input type="radio"/> 3	<input type="radio"/> 4	<input type="radio"/> 5	<input type="radio"/> 6	<input type="radio"/> 7, Stämmer mycket väl
--	-------------------------	-------------------------	-------------------------	-------------------------	-------------------------	---

Jag tar till mig kundernas åsikter och idéer för att utveckla min egen verksamhet

<input type="radio"/> 1, Stämmer inte alls	<input type="radio"/> 2	<input type="radio"/> 3	<input type="radio"/> 4	<input type="radio"/> 5	<input type="radio"/> 6	<input type="radio"/> 7, Stämmer mycket väl
--	-------------------------	-------------------------	-------------------------	-------------------------	-------------------------	---

Jag lägger mycket tid och pengar på att förbättra mina tjänster/produkter

<input type="radio"/> 1, Stämmer inte alls	<input type="radio"/> 2	<input type="radio"/> 3	<input type="radio"/> 4	<input type="radio"/> 5	<input type="radio"/> 6	<input type="radio"/> 7, Stämmer mycket väl
--	-------------------------	-------------------------	-------------------------	-------------------------	-------------------------	---

Det är viktigt för mig att känna att jag har livet/företaget under kontroll

<input type="radio"/> 1, Stämmer inte alls	<input type="radio"/> 2	<input type="radio"/> 3	<input type="radio"/> 4	<input type="radio"/> 5	<input type="radio"/> 6	<input type="radio"/> 7, Stämmer mycket väl
--	-------------------------	-------------------------	-------------------------	-------------------------	-------------------------	---

När jag uppfattar en förändring i omgivningen/marknaden ligger det på mig själv, ensam att agera

<input type="radio"/> 1, Stämmer inte alls	<input type="radio"/> 2	<input type="radio"/> 3	<input type="radio"/> 4	<input type="radio"/> 5	<input type="radio"/> 6	<input type="radio"/> 7, Stämmer mycket väl
--	-------------------------	-------------------------	-------------------------	-------------------------	-------------------------	---

Få beslut är delegerade till personalen

<input type="radio"/> 1, Stämmer inte alls	<input type="radio"/> 2	<input type="radio"/> 3	<input type="radio"/> 4	<input type="radio"/> 5	<input type="radio"/> 6	<input type="radio"/> 7, Stämmer mycket väl
--	-------------------------	-------------------------	-------------------------	-------------------------	-------------------------	---

Jag ser mig själv som en riskvillig person

<input type="radio"/> 1, Stämmer inte alls	<input type="radio"/> 2	<input type="radio"/> 3	<input type="radio"/> 4	<input type="radio"/> 5	<input type="radio"/> 6	<input type="radio"/> 7, Stämmer mycket väl
--	-------------------------	-------------------------	-------------------------	-------------------------	-------------------------	---

Ser jag en vinstchans på marknaden vill jag ta den, man måste våga för att vinna

<input type="radio"/> 1, Stämmer inte alls	<input type="radio"/> 2	<input type="radio"/> 3	<input type="radio"/> 4	<input type="radio"/> 5	<input type="radio"/> 6	<input type="radio"/> 7, Stämmer mycket väl
--	-------------------------	-------------------------	-------------------------	-------------------------	-------------------------	---

Jag är inte rädd för att ta lån när jag ser möjligheten att öka lönsamheten

<input type="radio"/> 1, Stämmer inte alls	<input type="radio"/> 2	<input type="radio"/> 3	<input type="radio"/> 4	<input type="radio"/> 5	<input type="radio"/> 6	<input type="radio"/> 7, Stämmer mycket väl
--	-------------------------	-------------------------	-------------------------	-------------------------	-------------------------	---

Hur många års erfarenhet har du som ledare (chef, samordnare)

Hur många års erfarenhet har du som egenföretagare

Hur många års erfarenhet har du av den bransch du är verksam

Om du tänker tillbaka på er senast gjorda investering över 22'250 kr (halvt basbelopp), till vilken kategori kan denna härledas

- Materiell tillgång (maskiner, verktyg, möbler)
- Immateriell tillgång (IT-system, patent, varumärke)
- Humankapital (nyanställning, kompetensutveckling)
- Annat

I detta beslut använde jag information från följande...

	Användes	Till hur stor del
Familj	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Vänner	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Anställda	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Kunder	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Leverantörer	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Andra företagare	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Media	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Annat (1)	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Annat (2)	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Annat (3)	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Annat (4)	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Annat (5)	<input type="text"/>	<input type="text"/>

om annat, var snäll specificera