



**GÖTEBORGS UNIVERSITET
HANDELSHÖGSKOLAN**

**Kvinnans tur att rasera mannens yrkesmonopol
på entreprenörskap**

En kvalitativ studie om hur jämställt entreprenörskap påverkas av investerarens
riskkapitalallokering

Handelshögskolan vid Göteborgs Universitet

Kandidatuppsats, 15 hp VT23

Handledare: Gudrun Baldvinsdóttir

Författare: Ida Barkemo & Molly Bohlin Hedström

Innehållsförteckning

| | |
|--|-----------|
| Abstract | 2 |
| 1. Inledning | 3 |
| 1.1 Bakgrund..... | 3 |
| 1.2 Problemdiskussion..... | 5 |
| 1.3 Syfte & Frågeställning..... | 6 |
| 2. Referensram | 7 |
| 2.1 Det kvinnliga entreprenörskapet..... | 7 |
| 2.2 Investerare (finansiering)..... | 10 |
| 2.3 Regulatorisk fokusteori..... | 12 |
| 2.4 Lönsamhet kontra inverkan..... | 13 |
| 2.5 Analysmodell..... | 15 |
| 3. Metod | 16 |
| 3.1 Utformning av metod..... | 16 |
| 3.2 Val av metod..... | 16 |
| 3.3 Datainsamling..... | 17 |
| 3.3.1 Urvalsstrategi för tidigare forskning..... | 17 |
| 3.3.2 Urvalsstrategi för respondenter..... | 17 |
| 3.3.3 Genomförande av intervjuer..... | 18 |
| 3.4 Dataanalys..... | 19 |
| 3.5 Etiska överväganden..... | 20 |
| 3.6 Metodiska begränsningar..... | 21 |
| 4. Empiri och Analys | 21 |
| 4.1 Kvinnans väg till entreprenörskap..... | 21 |
| 4.1.1 Att stå vid ruinens brant..... | 21 |
| 4.1.2 Den framhävda mannen och den undångömda kvinnan..... | 23 |
| 4.1.3 Investerare med hållbart fokus är kvinnliga entreprenörers sugardaddies..... | 24 |
| 4.2 Entreprenören möter investerare..... | 26 |
| 4.2.1 Den mytomspunna herrklubben..... | 26 |
| 4.2.2 Den perfekta mytomanen..... | 27 |
| 4.3 Investerare möter entreprenören..... | 29 |
| 4.3.1 I svågerpolitikens centrum..... | 29 |
| 4.3.2 Investera i kärlek..... | 31 |
| 4.3.3 Ändra på mallen – låt kvinnan vara en kvinna..... | 33 |
| 4.4 Utvecklad analysmodell..... | 33 |
| 5. Diskussion | 34 |
| 6. Slutsats | 36 |
| 6.1 Förslag till vidare forskning..... | 37 |
| 6.2 Egna reflektioner och begränsningar..... | 37 |
| 8. Referenslista | 39 |
| 9. Bilagor | 43 |
| Bilaga 1: Intervjuguide Investerare..... | 43 |
| Bilaga 2: Intervjuguide Entreprenörer..... | 45 |
| Bilaga 3: Egna översättningar..... | 47 |

Abstract

Companies founded by females have low reliability of investors even though there is research showing that there are no significant differences in results between female and male founded companies. In Sweden 2021, 0.5 percent of investment capital went to female funders. Women entrepreneurs are facing structural biases and norms in the industry which gives rise to unequal entrepreneurship. This qualitative study aims to describe how both women and men should be a matter of course in the field of entrepreneurship and describe norms, attitudes and obstacles that investors and entrepreneurs have and are faced with today. The exact research question is *“How should women get a bigger role within entrepreneurship and have the opportunity for funding?”* Regulatory focus theory helps describe how individuals behave during decision making. An interview study was conducted, in which both investors and female entrepreneurs participated. The findings show that investors' personal connections and networks are two of the reasons why women entrepreneurs do not receive funding. Networks are a prerequisite in order to receive funding, and that women need to get access to them in order to prevail within entrepreneurship. In addition, investors who promote sustainability are needed in order for women to attain a bigger role in entrepreneurship. Finally, the study shows tendencies that, in the long run, diversified teams have competitive advantages and are likely to be the most successful. The results of this report therefore suggest that investors should include criteria with attributes that promote diversified teams and a sustainable focus as a prerequisite for investments in order to achieve gender equality within entrepreneurship.

Keywords: women, entrepreneurship, investment, gender equality, impact

1. Inledning

1.1 Bakgrund

en·tre·pre·norm [an.tre.pr.norm] *substantiv, pl. entreprenormer* • en norm som motverkar jämställt entreprenörskap (SEB, 2023).

Vår definition av *entreprenör* är en person som grundar, driver eller organiserar en verksamhet och tar på sig risker i syfte att uppnå ekonomiskt eller socialt värde. Vår rapport avgränsar definitionen till uppstarten och driften av start-ups eller tillväxtbolag. 2023 lanserade SEB en kampanj som i huvudsak belyser problematiken med att begreppet *entreprenör* är normgivande för män (SEB, 2023). Normen utesluter kvinnor från rätt nätverk och gör det svårare för kvinnor att få finansiering. Enligt en rapport från Ownershift (2023) så äger män 70 procent av alla företag i Sverige och kvinnor äger 30 procent. För att pålysa ojämställdheten mellan kvinnor och män idag så visar författarna i fler rapporter vidare att av styrelseledamöterna är 67 procent män och 33 procent är kvinnor och män äger 2,5 gånger mer av marken vi går på än kvinnor. En av förklaringarna till klyftorna som presenteras är normer och stereotyper (Ownershift, 2020, 2021).

Nyligen publicerades en rapport av den globala forskningsinstitutionen Global Entrepreneurship Monitor (GEM) och resultaten visar att Sverige ligger näst sist i mätningar i könsfördelningen mellan kvinnor och män i tidiga entreprenörskapsaktiviteter i Europa (GEM, 2022). Sverige hade en kvot mellan kvinnor och män på 0,51 vilket innebär att för varje kvinna som väljer att starta bolag är det motsvarande två män. Forskning idag visar en förflyttning i rätt riktning mot kvinnors ägande, men endast med 0,25 procentenheter per år (Ownershift, 2023). Det innebär att år 2103 enligt rapporten är det år som vi kommer ha ett jämställt entreprenörskap i Sverige. I en vild spekulering är det samma år vi färdas i flygande bilar och har chip i armen. Normen behöver därför brytas så snart som möjligt för att få ett hållbart, jämställt och rättvist företagande.

Utöver att ägande av företag i Sverige idag inte är jämställt så har bolag grundat av kvinnor låg tillförlitlighet hos investerare. Trots att kvinnligt grundade bolag enligt Abouzahr et al., (2020) genererar dubbelt så mycket per investerad krona, fick företag grundat av kvinnor, 0,5% av investeringskapital under år 2021 i Sverige. Jämfört med manliga grundare som

samma år erhöll 88,4% enligt Unconventional Ventures (2022) och resterande 11,1% investerat kapital gick till bolag med grundarteam som hade mixade kön. Dessa siffror tyder på att entreprenörskap är ett yrkesmonopol som innehas av män. I slutändan genererar kvinnligt ägda bolag likvärdiga resultat och trots den vetskapen så förbises det av investerare och gör att kvinnors idéer och bolag utelämnas kapital (Abouzahr et al., 2020).

Bolag med minst en kvinnlig grundare är 103 procent mer benägna att starta bolag som bidrar till att uppfylla något av FN:s globala hållbarhetsmål, så kallade impactbolag (Ahmadi 2022; Unconventional Ventures, 2022). Historiskt har den viktigaste aspekten för att mäta lönsamhet varit avkastning på kapital, men i takt med att jordens resurser går åt i en allt ökande fart, kommer ekonomisk hållbarhet och cirkulär ekonomi sannolikt bli en avgörande faktor för ett bolags fortlevnad (Mendez-Picazo et al., 2020). Att stänga ute kvinnor från de ekonomiska smörgåsbord som investerare dagligen huserar vid kommer ge konsekvenser då världen riskerar att gå miste om både ekonomisk tillväxt och positiv social inverkan då deras bolag inte bortses av investerare. Enligt Brush et al. (2014) visar Dianaprojektet, som bygger på 15 års lång forskning inom kvinnliga entreprenörers möjlighet till riskkapital, att investerare går miste om goda affärsmöjligheter genom att undgå kvinnliga bolag. Detta då de inte investerar i bolag drivna av kvinnor trots att de har likvärdiga resultat som manligt drivna bolag enligt rapporten. Kvinnor behöver därför mer utrymme och spelrum, och detta inte bara utifrån ekonomiska aspekter, utan för att kvinnliga entreprenörer också skapar arbetstillfällen samt kan bidra med en positiv social inverkan och välstånd.

Utöver den välvilja kvinnor besitter i form av social inverkan är det också en fråga om att nyttja befintlig mänsklig kompetens. Globalt har vi människor en möjlighet att vinna 1 660 miljarder kronor i välstånd om kvinnor ges lika stor rätt till arbetsmarknaden som män (Czerwinska et al., 2022). Sverige med andra länder har fortfarande ekonomiska klyftor och samhället är därför i behov av att utnyttja all den kompetens som finns till vårt förfogande. Investerare behöver förstå att de lönsammaste investeringarna, sett till helheten för samhället, inte längre har enbart män vid rodret.

Uteslutandet av kvinnor inom entreprenörskap beror på normer och förväntade beteenden, menar Bruschi et al., (2018) och Ahl (2006) i deras forskning. Författarna är överens om att det finns en mall för hur entreprenörskap förväntas vara och att kvinnor, enligt investerare, inte passar in där. Denna bild sammanfattas av Miller (2015) som säger att det är investerare

som undanhåller kvinnliga entreprenörers kapital. ”Riskkapitalister är på sätt och vis grindvakterna till Silicon Valley, och om de är en grupp vita män (...) är det inte konstigt att de flesta av entreprenörerna passar i samma form.” (Miller, 2015, st.10, egen översättning). Millers uttalande visar att investerare göder normen om att entreprenörer är män och att kvinnliga företagare inte välkomnas in genom porten till framgång och välstånd.

1.2 Problemdiskussion

Studier visar att det finns strukturella fördomar och normer inom entreprenörskap och investeringar som tillgås företag, baserat på vilket kön grundaren och investeraren har (Ahl, 2006; Alsos & Ljunggren, 2017; Brush et al., 2017; Malmström et al., 2018). Det finns dock luckor i vad som ger upphov till fördomarna och normerna till dessa snedställda investeringsviljor. Mycket fokus i forskning läggs på faktumet att olikheter och särbehandlingar existerar. Däremot läggs lite fokus på hur den entreprenöriella miljön bör förändras, för att möjliggöra kvinnliga entreprenörers framgång. Därtill läggs lite fokus på om investerare själva inser vilka fördomar och aspekter som påverkar deras beslut om investering. Kvinnor inom entreprenörskap är en starkt växande och betydande kraft (Abouzahr et al. 2020) och därför måste samhällets attityder och påverkan på entreprenörer utredas för att få svar på hur vi snabbare kan uppnå jämställt företagande. Det är i sin tur ett steg på vägen mot FN:s femte globala hållbarhetsmål, att uppnå jämställdhet och alla kvinnors och flickors egenmakt. Studien vänder sig till investerare och entreprenörer samt till samhället i ett försök att påverka attityder och normer kring entreprenörskap.

1.3 Syfte & Frågeställning

Vår studie ska beskriva hur kvinnor som vill bli entreprenörer påverkas av den mansdominerade miljö som entreprenörskap är och vidare ifrågasätta den låga investeringsviljan i kvinnligt styrda bolag som tidigare forskning visat. Syftet är att beskriva hur både kvinnor och män bör vara en självklarhet inom området entreprenörskap och genom studien beskriva normer, attityder och hinder som investerare och entreprenörer innehar och möts av idag. Det slutgiltiga syftet är att öka acceptansen för jämställt ägande. Därför har vi valt följande frågeställning:

Hur ska kvinnor få en större plats inom entreprenörskap och möjliggöras finansiering?

För att besvara frågan kommer rapporten undersöka entreprenörer som är kvinnor samt inkludera investerares perspektiv på jämställdheten inom entreprenörskap samt entreprenörers tillgång till kapital i Sverige. Rapportens referensram kommer utgå från forskning baserad på västerländska länder som därmed liknar Sverige i det entreprenöriella klimatet.

2. Referensram

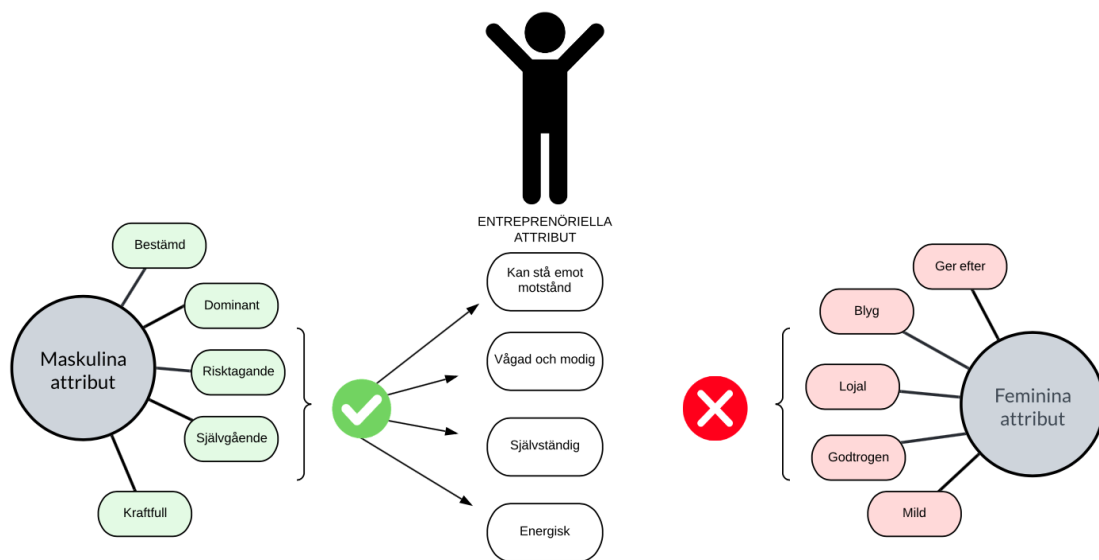
2.1 Det kvinnliga entreprenörskapet

Studier visar att problematiken kring det strukturella uteslutandet av kvinnor från entreprenörskap och innovation tar avstamp i föreställningar och strukturella förutfattade meningar gentemot kvinnligt och manligt entreprenörskap (Ahl, 2006; Alsos & Ljunggren, 2017; Brush et al., 2017; Malmström et al., 2018). Malmström et al. (2018) belyser att en av de vanligare föreställningarna bland investerare är att kvinnor är mer försiktiga och har en högre riskaversion än män. Enligt författarna står detta i vägen för rationellt beslutsfattande om vem som ska få vidare finansiering. Dock visar samma författare att det *inte* finns några signifikanta resultatmässiga skillnader i avkastning på totalt kapital, sysselsatt kapital eller vinstmarginal mellan kvinnligt och manligt drivna bolag. Vidare kunde inte heller Batchelor (2015) visa några resultatmässiga skillnader mellan kvinnliga och manliga bolag på signifikant nivå. Detta leder till att det strukturella uteslutandet inte vilar på någon annan grund än den som investerare själva har skapat menar Malmström et al. (2018) ”Vi har visat hur djupt förankrade föreställningar om könsroller är förknippade med diskriminerande metoder för att finansiera entreprenörskap.” (Malmström et al. 2018, s. 38, egen översättning). Dessa föreställningar visas vidare i hur investerare talar om kvinnliga entreprenörer. Att det finns en strukturell skillnad mellan investerares bild av kvinnliga och manliga entreprenörer. Samma författare rapporterar att kvinnliga entreprenörer refereras till sitt pronomen, fraser såsom *entusiastisk men svag* och *visionär men ingen kunskap om marknaden* används när de blir beskrivna. Detta är i direkt kontrast till män som i stället blir beskrivna med typiska karaktärsdrag som identifierar en stark entreprenör och dessa förstärkta med superlativ. Vidare blir kvinnor sällan beskrivna som entreprenörer, innovatörer eller uppfinnare medan män explicit blir beskrivna som entreprenörer.

Författarna i stycket ovan redogör för att investerares syn underminerar kvinnors entreprenöriella potential samtidigt som de stärker mäns entreprenöriella potential. Dessutom bekräftar Brooks et al. (2014) det, vars rapport visar att investerare föredrar manliga entreprenörers pitchar i större utsträckning än kvinnliga entreprenörers trots att innehållet är detsamma. Vidare bedöms de manliga pitcharna vara mer övertygande, logiska och faktabaserade än de identiska pitcharna framförda av kvinnliga entreprenörer. Språkbruket som investerare använder och deras preferens av manliga pitchningar speglar att det finns en

partiskhet hos investerare som visar att de värderar kvinnliga och manliga entreprenörer olika, där det sistnämnda premieras.

Dessa tendenser stärks av Malmström et al. (2018) och Ahl (2006) som återger att synen på kvinnliga entreprenörer skiljer sig från synen på manliga entreprenörer och framför allt skiljer sig från bilden av den *ideala* entreprenören. Precis som tidigare nämnt så förknippas entreprenörsattribut, enligt investerare, mer med män än med kvinnor. Ahl (2006) visar att maskulina attribut har många gemensamma egenskaper med den ideala entreprenören medan feminina attribut står i direkt motsats.



Figur 1. *Entreprenöriella attribut med begrepp hämtade från Ahl (2006) (egen figur)*

Figur 1 ovan visar motsatsförhållandet som Ahl (2006) återger. Ett urval av de maskulina och feminina karaktärsdrag gestaltas i bilden där grön färg representerar överensstämmelse med entreprenöriella egenskaper och röd representerar motsatsen.

Vidare kan könsstereotyper enligt Brush et al. (2018) påverka hur en prestation från en entreprenör uppfattas. Antingen kan en negativ fördom skapas direkt utifrån entreprenörens beteende eller för att entreprenörens beteende står i motsats till deras köns förväntade stereotypa beteende. Det betyder i sin tur att det antingen kan vara ett hinder eller en fördel hur andra uppfattar entreprenören och förhållandet till det förväntade beteendet kopplat till dess könsnorm. Utifrån detta går det att se att rollen av att vara entreprenör är en färdig mall

och hur väl denna mall följs speglar sedan hur den kvinnliga entreprenören uppfattas. Detta synsätt stärks av forskning enligt Balachandra et al. (2017) som menar att det finns speciella beteenden för män och kvinnor som anses accepterade. Dessutom menar författaren att många yrken har en förväntan på att vara *manlig* eller *kvinnlig*. Detta medför att personer som blir framgångsrika inom ett yrke följer de attribut som dominerar i den branschen. Eftersom entreprenörskap enligt Ahl (2006) sägs vara manligt så borde entreprenörer, kvinnliga och manliga, visa maskulina attribut för att få mer intresse från investerare enligt Balachandra et al. (2017). Därför uppstår det ett moment 22 för kvinnliga entreprenörer då *manligt* inom entreprenörskap är den ideala entreprenören men ett avvikande beteende från det förväntade könsnormativa beteendet kan ses som negativt. Den oförenliga bilden av feminina attribut och entreprenörskap är därmed en barriär för kvinnliga entreprenörer.

Det entreprenöriella ekosystemet beskrivs av Brush et al. (2018) där entreprenörer, såväl män som kvinnor, borde ha samma tillgång till resurser, stöd, finansiering samt lika chanser till framgångsrika resultat inom entreprenörskap. Artikeln påvisar emellertid att män och kvinnor inte har lika tillgång till de nämnda aspekterna. Författarna visar att det finns en tydligt könsbaserad klyfta när det kommer till tillgången på riskkapital då den totala investerade mängden riskkapital till så liten del går till kvinnliga grundare. Som tidigare nämnt visar Unconventional Ventures (2022) att 0,5% av investerat kapital går till bolag med kvinnliga grundare. Trots att teorier har presenterats som anledningar till varför riskkapitalister undgår kvinnligt grundade bolag så är dessa inte tillräckliga. De kvinnor som får tillgång till kapital har påvisat både den kompetens och erfarenhet som krävs för att driva starkt växande bolag (Brush et al., 2014; Brush et al., 2018). Trots att kompetens finns menar Brush et al. att kvinnor utelämnas nätverk för tillväxtskapitalfinansiering och kan sakna de kontakter som behövs för att få tillgång till den finansiering som krävs för de företag de vill bedriva. Forskning inom entreprenörskap från samma författare visar även att strukturerna inom nätverk kan vara könsbaserade då kvinnor har fler kvinnor i sina nätverk, färre män och därmed mindre kontakt med personer i inflytelserika positioner.

Förebilder är en annan aspekt av ekosystemet som Brush et al. (2018) lyfter som en viktig aspekt för att entreprenörer själva ska ha en bekräftande bild av att de är entreprenörer. När det finns rådande manliga förebilder eller förebilder med maskulina attribut så kan kvinnor få lägre tilltro till sin verksamhet och större rädsla för misslyckande (Brush et al. 2018; GEM Global Report 2016/2017). När kvinnor bryter könsnormen genom att bli entreprenörer så

möjliggör det för att fler kvinnor ska bli inspirerade till att bli entreprenörer, menar författarna. Förebilder kopplas också ihop med ovan stycke om att det är väsentligt att ha tillgång till nätverk för att bli entreprenör. Klyver & Grant (2010) menar att sannolikheten för att bli entreprenör ökar ifall personer i fråga känner en annan entreprenör, det vill säga har en entreprenör som förebild i sitt sociala nätverk. Vidare visar forskningen att kvinnor är mindre benägna att ha en entreprenör i sitt sociala nätverk än män. Det betyder att kvinnor också har färre förebilder i sociala nätverk än vad män har och därmed blir entreprenörer i mindre utsträckning.

Både Malmström et al. (2018) och Batchelor (2015) visar att prestationen är densamma med avseende på kvinnligt och manligt entreprenörskap, trots detta så får kvinnliga entreprenörer inte samma tillgång till resurser eller stöd i det entreprenöriella ekosystemet. Investerare har en partiskhet mot kvinnliga entreprenörer som istället premierar deras manliga motsvarigheter (Brooks et al. 2014; Brush et al., 2018; Klyver & Grant, 2010; Malmström et al., 2017).

2.2 Investerare (finansiering)

Det är betydligt mycket svårare att som kvinna få tillgång till finansiering. Det bottnar bland annat i sociala fördomar hos investerare som inte anstränger sig hårdare för att eliminera dem (Brush et al., 2017). Grunden för svårigheten att som kvinna slå sig in på marknaden är den ovan nämnda låga andel riskkapital som ges ut till kvinnliga grundare som kan förklaras av bristen på nätverk och kontakter för att få tillgång till finansiering (Brush et al., 2018). Enligt Ewens & Townsend (2019) så får kvinnliga grundare mindre kapital från män än deras manliga motsvarigheter och påvisar därmed en partiskhet hos manliga investerare. Vidare visar studien att samma kvinnliga grundare i större utsträckning får kapital från kvinnliga investerare. Slutligen utesluter inte forskning att det finns en partiskhet hos kvinnliga investerare men författarna menar att sambandet inte går att påvisa på grund av den låga andelen kvinnliga investerare som finns i branschen. Med dessa resultat blir kapitalfördelningen mellan kvinnliga och manliga grundare inte förvånande då män som dominerar branschen premierar entreprenörer som delar samma kön.

Den bristande neutraliteten beskriven ovan kan härledas till tre huvudsakliga fördomar hos manliga investerare, funna av Abouzahr et al. (2020). För det första kan män inte känna

samhörighet till affärsidéer som i huvudsak är baserade på kvinnliga produkter och det stärks av Balachandra (2020) som menar att investerare, oavsett kön, investerar mer i idéer de känner samhörighet till. För det andra menar författaren att manliga grundare är mer inspirerande under pitchar medan kvinnliga grundare har en mer realistisk och blygsam framtoning. Slutligen menar Abouzahr et al. att kvinnor får mer utmanande frågor och kritik under sina presentationer. Det sistnämnda beskrivs även av Kanze et al. (2018) där skribenterna påvisar att olika frågor ställs beroende på om en man eller kvinna står bakom affärsmodellen. Män får frågor om hur de ska gå med vinst medan kvinnor får svara på hur bolaget inte ska gå med förlust. Slutligen adderar Balachandras forskning ett perspektiv om att könsskillnader i finansiering är ett direkt resultat av att riskfinansieringsindustrin själv är obalanserad och i huvudsak är dominerad av män. Därmed menar författaren att det resulterar i strukturella hinder för kvinnor inom entreprenörskap.

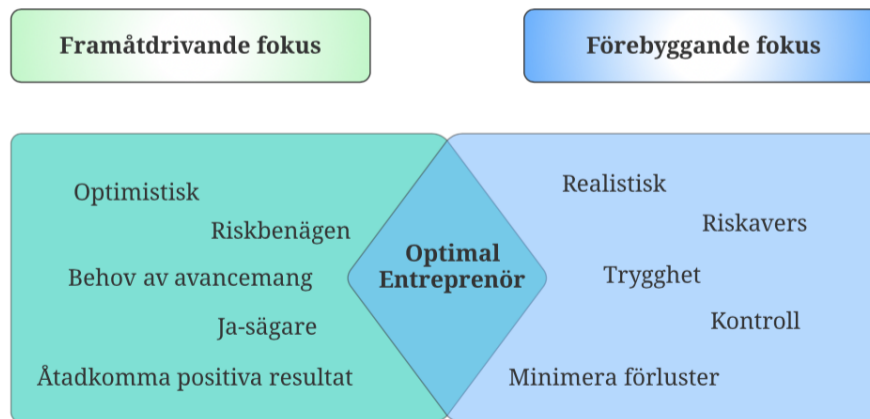
Alsos & Ljunggren (2017) har undersökt signaler som entreprenörer ger ut för att förstå könsfördomar i samband med riskkapitalinvesteringar. Författarna återger att när entreprenörer presenterar sin affärsmodell för investerare så är det via signalering som information transporteras till investeraren och via signalering som informationen tolkas. Studien menar att det finns skillnader i ekonomiskt, mänskligt och socialt kapital mellan kvinnliga och manliga entreprenörer. Mänskligt och socialt kapital grundar sig i normer, nätverk, och relationer i sociala strukturer samt kreativitet, omdöme, insikt och erfarenhet som ökar produktiviteten (Carter et al., 2003). Detta gör att kvinnliga entreprenörer behöver arbeta med alternativa strategier för att kompensera för det kapital som kvinnor har mindre av när de förmedlar information till investerare (Alsos & Ljunggren, 2017). Slutligen belyser studien att det finns behov av att förstå hur kön är centralt i relationen mellan entreprenör kontra investerare, för att kunna tackla den existerande klyftan som finns inom riskfinansiering.

Investerares förkunskap om branscher och bolag påverkar hur de uppfattar signaleringen från entreprenören och menar att ”kvinnliga” produkter och branscher behöver hitta lämplig sätt att presentera för att uppfattas som positiv av investeraren enligt både Alsos & Ljunggren (2017) och Abouzahr et al. (2020). Att stereotypiskt könstillskriva entreprenörer i allmänhet, och kvinnor i synnerhet, påverkar tolkningen av de signaler som sänds ut menar författarna vidare. Å ena sidan för att kunna ta sig förbi dessa signaler behöver kvinnor påvisa sin legitimitet i större utsträckning än män. Å andra sidan för att kunna fatta välgrundade beslut

behöver det finnas en medvetenhet hos investerare kring genusets position. Resultaten från Alsos & Ljunggrens (2017) studie påvisar därmed att kvinnor behöver anamma mer maskulina tendenser för att få tillgång till likvärdiga investeringsmöjligheter som män och för att investerare ska undvika att avfärda potentiellt bra investeringar. Liknande resultat har framkommit i andra studier. Balachandra et al. (2017) menar på att entreprenörer, oavsett kön, med stereotypa kvinnliga drag har lägre sannolikhet att införskaffa kapital. Investerare kan bli fördomsfulla på grund av att kvinnor inte beter sig i linje med den stereotypa kvinnan och kan av den anledningen bli fråntagen kapital.

2.3 Regulatorisk fokusteori

Den entreprenöriella processen är i behov av olika typer av förhållningssätt och den regulatoriska fokusteorin är användbar för att förklara hur, och varför förhållningssätt kan se annorlunda ut från individ till individ och beroende på situation (Brockner et al. 2004). Teorin förklarar hur människor tar olika fokus i anspråk beroende på hur personer vill uppnå och leva efter sina ambitioner och mål. Antingen innehas ett framåtdrivande fokus eller ett förebyggande fokus. Det förstnämnda innebär att individen drivs av sina behov att avancera och växa för att uppfylla sina personliga ideal. Det andra förhållningssättet står i motsats, då har i stället individen behov av kontroll, säkerhet och trygghet, och genom dessa förhållningssätt uppfyller sina mål. I ett förebyggande fokus är det så lite förluster som möjligt som är den huvudsakliga drivkraften. Aidis et al. (2008) förklarar dessa förhållningssätt som antingen *optimistisk* eller *realistisk*. Författarna menar på att de två förhållningssätten inte är ömsesidigt uteslutande, utan att en kombination av båda är mest gynnsam för den entreprenöriella processens olika stadier. Peng et al. (2021) menar på att även beslutsfattande till stor del påverkas av regulatorisk fokus. Individer med framåtdrivande fokus har tendenser att svara *ja* oftare med en mer äventyrlig och vågad attityd, individer med förebyggande fokus visar det motsatta. Slutligen återger Peng et al. att *försiktighet* och *riskaversion* två begrepp som är tätt sammanlänkade med det förebyggande beteendet i fokusteorin samt att *ambitiös*, och *riskbenägenhet* är tätt sammanlänkat med det framåtdrivande beteendet. Kontrasten mellan de två fokusen visas i figur 2 nedan.



Figur 2. Regulatorisk fokusteori med framåtdrivande och förebyggande fokus (egen figur)

De två olika förhållningssätten sammanfattas i bilden ovan som gestaltar att individer oftast innehar en övervägande del av antingen framåtdrivande eller förebyggande fokus men att en kombination av båda krävs för att uppnå optimalt entreprenörskap.

I olika stadier av den entreprenöriella processen är ett av de två fokusen att föredra. I tidiga skeden när det är viktigt att producera idéer som potentiellt ger högt framtida resultat, är det viktigt att inneha ett framåtdrivande fokus. Medan det förebyggande fokuset är mer föredömligt vid analys av olika typer av data (Brockner et al. 2004). Med bakgrund av att kvinnliga entreprenörer enligt Abouzahr et al. (2020) har en mer realistisk och blygsam framtoning så kan det i regulatoriska fokusteorin kopplas samman med det förebyggande fokuset. Medan manliga entreprenörer då kan anses ha det motsatta.

2.4 Lönsamhet kontra inverkan

Sedan FN:s globala hållbarhetsmål satts i verket och klimatkrisen har fått mer uppmärksamhet har mycket fokus riktats på entreprenörer, och hur de förhåller sig till hållbarhet i sina affärsmodeller när de letar efter nya idéer och införande av innovationer (Mendez-Picazo et al., 2020). Historiskt har det alltid funnits en tydlig koppling mellan ekonomisk tillväxt och entreprenörskap och att fördelar har mätts i ekonomiska termer och den sociala välfärden. Författarna menar på att den oroväckande miljösituationen har resulterat i ett intresse att etablera åtgärder utan att äventyra framtida generationer. Vidare har

hållbar utveckling därför en central roll i nya uppkomster av ekonomiska verksamheter och begreppet *socialt entreprenörskap* växer fram. Det innebär att socialt entreprenörskap numera ska ses som en bidragande faktor till att ändra ekonomiska mål för den hållbara utvecklingens skull.

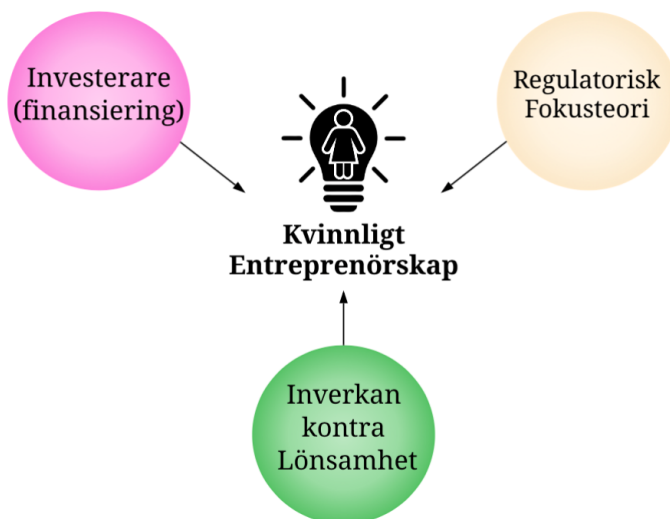
Kvinnor är mer lyhörda gentemot sociala och miljömässiga problem och kan därför kunna vara en viktig nyckel i transformeringen mot ett mer hållbart samhälle enligt Garcia-Sanchez (2023). Studien visar att i de fall där bolag drivs av en kvinna eller med en mer jämställd ledning, i större utsträckning bidrar till de globala hållbarhetsmålen men att könsstereotyper förhindrar de synergieffekter som hade kunnat uppnås.

Tidigare forskning från Lo & Sheu (2007) har visat att verksamheter med bolag med en tung hållbarhetsstrategi i större utsträckning blir belönade av investerare med ett högre finansiellt marknadsvärde. Författaren menar också att impactbolag har dessutom en positiv inverkan på fler plan, både ekonomiskt och miljömässigt, samt bidrar till en positiv utveckling globalt. Detta styrks av senare forskning där Abubakar et al. (2022) och ElAlfy et al. (2020) påvisar att det finns en stark relation mellan ett företags sociala ansvar och resultat. Det sociala ansvaret kan ingjuta långsiktiga konkurrensfördelar, öka företagets värde på varumärket, öka aktieavkastningen samt stärka bolagets differentieringsstrategier. Både Garcia-Sanchez et al. (2023), Abubakar et al. (2022) och ElAlfy et al. (2020) är överens om att det finns behov av att ställa om och låta hållbarhetsstrategier få en tydligare plats i företagsstrategier och att detta i slutändan kommer gynna både bolagens resultat och de globala klimatproblemen på lång sikt.

Det finns skillnader mellan kvinnliga och manliga entreprenörer när det kommer till vilka typer av bolag som startas och hur dessa bedrivs framåt visar Tiba et al. (2021). Studien visar att kvinnliga grundare, i högre utsträckning än män, lägger vikt vid att bolag som de grundar ska ha en social inverkan snarare än att vara primärt vinstdrivande. Trots att manliga entreprenörer är större i antalet i både socialt och kommersiellt entreprenörskap så är klyftan mellan könen mindre inom socialt entreprenörskap. Författaren menar att detta ligger i linje med de sociala förväntningarna som finns på kvinnor att vara osjälviska. Tillsammans med resultaten från Abouzahr et al. (2020) som påvisar att bolag med minst en kvinnlig grundare både genererar högre avkastning och högre omsättning, gör det att impactbolag inte måste stå i direkt motsats till traditionella vinstdrivande bolag.

2.5 Analysmodell

Figur 3 ger en överblick av referensramens olika delar. Modellens utformning är grunden för denna studie. Analysmodellen har som syfte att skapa förståelse för kvinnligt entreprenörskap med hjälp av tre olika perspektiv och kopplingar mellan områdena.



Figur 3. Analysmodell med olika analysperspektiv till kvinnligt entreprenörskap (egen figur)

Den första utgångspunkten är investerare och därigenom finansiering av bolag. I det perspektivet analyseras investerares syn på jämställt entreprenörskap och således kvinnliga entreprenörer för att förstå investeringsviljan samt attityder och hinder som investerare besitter som påverkar kvinnligt entreprenörskap. Det följs av regulatorisk fokusteori – en beteendeteori som vi applicerar i ett företagsekonomiskt perspektiv för att förklara attribut hos manliga och kvinnliga entreprenörer. Slutligen används perspektivet lönsamhet kontra inverkan för att se mönster i affärsmodeller som väljs av kvinnliga entreprenörer som vidare kan jämföras med investerares underlag för investering. Områdena kommer senare i rapporten att jämföras, för att förklara sambanden och perspektiv på hur kvinnors plats inom entreprenörskap ska bli mer självklar.

3. Metod

3.1 Utformning av metod

Genom en intervjustudie studerades investerares attityder och processer gällande val av företag för eventuell investering. Vidare har kvinnliga entreprenörer intervjuats angående deras uppfattning om branschen för att förstå hinder, normer och attityder. I studien användes tidigare forskning som grund och utformning av det teoretiska området. Utefter det utfördes intervjuer som grund för det empiriska underlaget och efter det hittades en metateori som sedan jämfördes med de studerade fallen, kvinnliga entreprenörer samt investerare.

Intervjuerna var semistrukturerade i enlighet med Patel & Davidson (2019) då intervjuunderlaget hade en grund med öppna frågor inom olika bestämda teman. Varje respondent fick möjlighet att svara med egna ord och det fanns utrymme för följdfrågor för ytterligare förtydligande och bättre förståelse.

Intervjuobjekten som valdes för studien var investerare inom branschen riskkapitalinvesteringar med roller som rör finansiering av start-ups eller tillväxtbolag. Vidare valdes även kvinnliga entreprenörer som någon gång varit med och drivit ett bolag som sökt extern finansiering hos venture capital bolag. Dessa grupper intervjuades för att förstå hur kvinnor och män tillsammans kan vara en självklarhet inom entreprenörskap.

3.2 Val av metod

Den kvalitativa metoden har valts med mjuka data som underlag för att kunna beskriva problematiken kring jämställt företagande (Lind, 2019). Intervjustudie valdes i enlighet med Patel & Davidson (2019) för att kunna upptäcka och identifiera attityder och uppfattningar hos respondenter om rådande normer inom entreprenörskap och riskfinansiering. Detta ligger enligt Lind (2019) i linje med det tolkande synsättet som möjliggör att besvara syftet om vad som behövs för att öka acceptansen för jämställt ägande. Dessutom kan en intervjustudie uppfatta specifika omständigheter som påverkar de enskilda fallen, menar Lind (2019). Det är viktigt att identifiera vilka undersökta aspekter som är generella och vilka som är specifika och utifrån det kunna göra en beskrivning av fenomen som föreligger i sammanhangen kvinnligt entreprenörskap och jämställt entreprenörskap i Sverige.

Vidare valdes den semi-strukturerade intervjuformen då ämnet som undersöks kan anses känsligt. Ostrukturerade intervjuer är lämpade för känsliga ämnen menar Justesen & Mik-Mayer (2011) då öppna frågor är viktiga för att uppnå reflektion hos respondenten. Dessutom valdes metoden då vi tyckte att följdfrågor var nödvändigt för att komma ner till kärnan i vårt syfte. Slutligen valdes intervjustudie som metod för att människors uppfattningar och åsikter är det som utgör normer och attityder. För att utesluta att missuppfattningar blev grunden för svar kunde intervjuunderlaget inte innehålla systematiska frågor.

3.3 Datainsamling

3.3.1 Urvalsstrategi för tidigare forskning

Vår studie inom kritisk genusforskning har fokuserat på att hitta artiklar som syftar till att analysera och ifrågasätta normer, strukturer och hierarkier relaterade till kön och könsmakt. Den kritiska genusforskningen tar avstamp i idén att kön inte bara är en biologisk eller naturlig egenskap, utan en social konstruktion som formas och upprätthålls av samhället och kulturen. För att hitta relevant litteratur började vi med att fundera ut olika engelska nyckelbegrepp såsom business, women, entrepreneurship och gender. Nyckelbegreppen användes i olika sökmotorer som kunde föra oss vidare till vetenskapliga journaler för att sedan hitta citerad forskning i referenslistor i de artiklarna. De databaserna vi använde oss av var Scopus, Business Source Premier och Google Scholar. 22 av 24 av artiklarna vi använde oss av i den teoretiska referensramen var peer-reviewed. Artiklarna kategoriserades dels efter de teman vi hade utstakat i vår teoretiska referensram, dels efter innehållet i varje artikel och kompletterades med rapporter från aktuella utgivare.

3.3.2 Urvalsstrategi för respondenter

Innan intervjuunderlaget skapades gjorde vi ett informationssök för att lokalisera potentiella intervjuobjekt. Eftersom vi var i behov av både investerares och kvinnliga entreprenörers perspektiv behövde vi söka efter personer i olika branscher. Urvalet gjordes inom båda urvalsgrupperna med ett antal kriterier. Sökningen tog sin utgångspunkt för kvinnliga entreprenörer utifrån listor med framgångsrika entreprenörer, kvinnliga nätverk för entreprenörer eller listor över priser som delats ut de senaste tre åren för entreprenöriella insatser. Utgångspunkten för investerare var via sökmotorn Google med fokus på venture

capital och ängelinvesterare. Vidare var erfarenhet en nyckelfaktor i vårt sökande, entreprenörer eller investerare utan bolagserfarenhet hade inte kunnat tillföra relevanta svar. På investerarsidan söktes det även efter en bredd inom olika branscher. Vidare var kriterier att investerare hade erfarenhet av investeringar i start-ups eller tillväxtbolag, att de någon gång kommit i kontakt med kvinnor som sökt kapital samt att de haft minst tre års erfarenhet inom investeringar i bolag. Slutligen hade vi som krav att de kvinnliga entreprenörerna hade erfarenhet av att ha sökt kapital inom riskfinansiering eller varit i process att söka riskkapital för något av sina bolag minst en gång tidigare.

3.3.3 Genomförande av intervjuer

Det empiriska underlaget är enligt Lind (2019) primärdata i form av intervjuer. Samtliga intervjuer har genomförts antingen online via digitala plattformar eller via telefonsamtal. Detta för att underlätta för våra respondenter att medverka med kort framförhållning. Intervjuerna var utsatta på 20 – 40 minuter för att kunna använda 1 – 2 minuter per fråga och för att inte riskera bortfall av anledningen att entreprenörer eller investerare inte har tid att delta. Fördelningen av intervjuobjekt var fem investerare och två kvinnliga entreprenörer. Samtliga intervjuer spelades in i syfte att underlätta i senare skeden av empiriavsnittet. Under tre av intervjuerna medverkade en av oss, inspelningarna underlättade därför också för den andra som kunde lyssna på intervjun i efterhand.

Vi tillförsedde intervjuobjekten med övergripande frågor innan intervjuerna men utelämnade medvetet några frågor för att vi såg ett behov av att få svar utan att respondenterna kunnat läsa in sig på området tidigare. Detta gällde främst avsnittet om attityder, normer och fördomar. Vidare förberedde vi oss inför intervjuerna genom att läsa på om varje bolag för att kunna ställa frågor utifrån den specifika respondentens bransch och be om förtydligande för att få full förståelse för respondenternas individuella processer och sammanhang. I tabell 1 återfinns samtliga medverkande, deras roll, ifall de är investerare (I:1 - I:5) eller entreprenör (E:1 - E:2) samt när och hur lång intervjun var. Två av de intervjuade investerarna var kvinnor.

| Respondent | Roll | Intervjutyp | Datum | Tidsåtgång |
|-------------------|------------------------|--------------------|--------------|-------------------|
| I:1 | Partner | Teams | 12-apr-23 | 28 minuter |
| I:2 | Investeringsanalytiker | Telefon | 13-apr-23 | 36 minuter |
| I:3 | Partner | Google Meet | 14-apr-23 | 38 minuter |
| I:4 | Investment Director | Telefon | 18-apr-23 | 30 minuter |
| I:5 | Investment Manager | Google Meet | 21-apr-23 | 22 minuter |
| E:1 | CEO och grundare | Telefon | 18-apr-23 | 34 minuter |
| E:2 | CEO och grundare | Telefon | 28-apr-23 | 35 minuter |

Tabell 1. Information om intervjuobjekt

Inledningen av intervjuerna har haft samma röda tråd med övergriplig introduktion av uppsatsens syfte samt medgivande om dokumentation av intervjun. Det följdes av en introduktion av vad varje respondent har för roll och vilket bolag som denne representerar. Därefter övergick intervjuerna till semistrukturella samtal som öppnades upp för diskussion med utgångspunkt i intervjuguiden som innehöll förberedda teman med tillhörande frågor och följdfrågor. I de fall där båda skribenterna medverkade var en ansvarig för att vara moderator och en för att anteckna svaren. I intervjun fokuserade vi på att lyssna på respondenten och gick utanför intervjuguiden i de tillfällen som vi ansåg intressanta eller nödvändiga.

3.4 Dataanalys

Efter intervjuerna transkriberades underlaget. Detta gjordes med hjälp av Microsoft Words transkriberingsprogram. Vi lyssnade sedan på intervjuerna igen för att se att programmet hade uppfattat inspelningarna korrekt. Materialet kodades sedan med hjälp av programmet Atlas.ti. I programmet stoppades de städade transkriberingarna in och Atlas.ti kunde identifiera vilka respondenter som hade sagt liknande fraser och fört liknande typ av resonemang. Vidare märkes gemensamma begrepp som var nämnda många gånger av olika intervjuobjekt ut med olika färger så att vi enkelt kunde förstå röda trådar och återkommande ämnen i intervjuerna. Dessa ämnen var exempelvis risk, jämställdhet, förebilder, fördomar, hållbarhet, affärsmodell, pitchning och nätverk. Atlas.ti hjälpte oss att identifiera samband och mönster mellan varje respondent genom denna färgkodning och liknande fraser.

Kodningen i Atlas.ti delades inledningsvis upp i investerarnas svar och i entreprenörernas svar för att hitta teman inom varje grupp. Sedan kopplades dessa ihop för att tydligare se om

det fanns likheter. Intervjuunderlaget var sedan innan intervjun uppdelat i olika delar utifrån normer, attityder och hållbarhet bland annat som kommer från vår ursprungliga analysmodell och syftet med studien att undersöka dessa aspekter. Efter intervjuerna upptäcktes också nya teman genom kodningen som inte vi tidigare hade frågor om i intervjuunderlaget och som inte var med i den ursprungliga analysmodellen. Kodningen gjordes därmed både a priori och empiriskt (Gibson & Brown, 2009). Utgångspunkten för relevanta teman var vår forskningsfråga. En tematisk analys gjordes av materialet som är en vanligt förekommande metod i intervjustudier. Målet med den tematiska analysen är att med hjälp av identifierade teman bemöta forskningsfrågan (Maguire & Delahunt, 2017). Den tematiska analysen innehöll dels kodning av vårt insamlade material genom Atlas.ti, dels en teoretisk översikt över hur forskningen ser ut idag och har sett ut historiskt.

Vårt intervjuunderlag i kombination med de kodade ämnena från Atlas.ti gav upphov till olika kategorier som utefter det gav grunden för utformandet av vår empiri- och resultatavsnitt. Utifrån analysmodellen i referensramen konstruerade vi en nyutvecklad modell utifrån framarbetade centrala ämnena. Det tillsammans med kodningen från Atlas.ti gav oss relevanta citat och tydliga riktlinjer som underlag för empirin och gav senare upphov till våra rubriker för empiriavsnittet.

3.5 Etiska överväganden

Utgångspunkten i det etiska förhållningssättet för denna rapport var Vetenskapsrådets fyra huvudkrav för etisk forskning (Patel & Davidson, 2019). Det första kravet, *informationskravet*, innebär att forskarna ska informera respondenter och berörda i studien vad forskningens syfte är och vad deras information kommer att användas till samt på vilket sätt. Vi beskrev syftet vid första kontakt med respondenterna och sedan återupprepades det i samband med intervjun för möjlighet för förtydligande. Nästa krav, *samtyckeskravet*, innebär att respondenter har medverkat frivilligt. Respondenterna i vår studie har kunnat avböja medverkan och även avböja specifika frågor ifall de inte har velat besvara dessa under intervjun.

Det tredje kravet, *konfidentialitetskravet*, innebär att all lämnad information från respondenterna ska hållas konfidentiellt. I vår studie har varje enskild respondent tillfrågats

om bolagsnamn får användas, personuppgifter har inte dokumenterats skriftligt och vi undersökte ifall rollbeskrivningen i kombination med bolagsnamn kunde urskilja intervjuobjektets identitet. Eftersom detta inte gick att säkerställa valdes alla bolagsnamn att anonymiseras och kategorisering har används i stället. Slutligen finns *nyttjandekravet* som innebär att all insamlad information endast ska ämnas till forskningssyftet. Det insamlade intervjumaterialet kommer att raderas efter att denna studie färdigställts. Avslutningsvis uppgjordes en överenskommelse med respondenter om att eventuella citat som inte har anonymiserats skulle dubbelkollas med respondenterna innan de skrevs in i rapporten. Detta för att också skapa en miljö där respondenterna kände sig fria att uttrycka sig utan hinder.

3.6 Metodiska begränsningar

Intersubjektivitet innebär att en eller flera personer kan ha samma uppfattning om ett fenomen trots att dessa uppfattningar är subjektiva. Det innebär att objektiviteten uppstod till följd av de intervjuades uppfattning om sammanhangen. En utmaning var därför att objektiviteten inte var oberoende av uppfattningar från intervjuobjekten. Vidare fanns det en begränsning i att den kvalitativa metoden krävde att vi var en del av verkligheten hos de intervjuade för att kunna göra tolkningar av de nyanserade uppfattningarna. Det gjorde att studien blev svår att replikera (Patel och Davidson 2019). Utöver det var urvalet av litteratur en utmaning för oss då området vi undersökt täcker ett specifikt område, vilket gjorde att det var svårt att både hitta litteratur som styrker vår forskningsfråga, och även litteratur som stod i motsats. Ett antagande och en begränsning i studien är att kvinnor i samma utsträckning som män har ett intresse av att bli entreprenörer och att deras affärsmodell kräver och/eller passar för riskfinansiering. Jämställdhet är därmed att alla entreprenörer, oavsett kön, som vill ha riskfinansiering får chansen att på samma grunder tillgodose sig med det.

4. Empiri och Analys

Empiri och analysavsnittet är uppdelat i tre delar. Vägen för en kvinna till att bli en entreprenör, när entreprenören möter investeraren och slutligen perspektivet tillbaka till när investeraren möter entreprenören.

4.1 Kvinnans väg till entreprenörskap

4.1.1 Att stå vid ruinens brant

När respondenterna fick frågan om varför bolag till övervägande del drivs av män var den kvinnliga entreprenörens avsaknad av riskbenägenhet en av anledningarna till att fördelningen ser ut som den gör. Det blev särskilt tydligt när investerare I:3 förklarade sin syn på grunduppgifter kvinnan och mannen har. Denne menade på att det faller sig mer naturligt för män att våga vara entreprenör, att leva livet utan fallskärm, än för kvinnor eftersom deras grunduppgift är att vara observant och en trygg punkt för den riskbenägna mannen. ”Viljan att leva med risk, det är väldigt få som vågar göra det.” (I:3) Investeraren har under sin karriär arbetat med kvinnor och kvinnliga entreprenörer i olika sammanhang och risktagandet är, enligt respondenten, avgörande för att bli framgångsrik och det är få kvinnor som vågar vara det. Denna tolkning av den ojämna fördelningen av bolag, som enligt investerare grundar sig i riskbenägenhet, kan kopplas till den regulatoriska fokusteorin där Brockner et al. (2004) och Peng et al. (2021) beskriver att *riskbenägenhet* är tätt sammankopplat till det framåt drivande förhållningssättet, och *riskaversion* med det förebyggande förhållningssättet.

Detta kompletterades med att investerare I:2 reflekterade kring att män är mer uthålliga och arbetar längre med en affärsmodell som är bristfällig och att kvinnor i ett tidigare skede, ger upp och släpper taget av verksamheten för att risken av konkurs är högre än sannolikheten att bli framgångsrik. Investeraren säger att entreprenörskap är som att ständigt stå vid ruinens brant och att där kör män på längre. Investerarnas svar tyder på en syn som överensstämmer med regulatorisk fokusteori där kvinnor är förebyggande och söker trygghet och kontroll, medan männen är framåt drivande och söker utmaningar och avancemang (Brockner et al., 2004); (Peng et al., 2021).

Ett annat perspektiv på riskbenägenhet diskuterade I:5. Respondenten menade på att kvinnliga grundare har tendenser att hellre sitta kvar i sitt ägande och i sitt bolag längre. Kvinnor äger risken, och hela risken allena genom att behålla ägandet i stället för att, likt män, kasta bort investerares pengar.

[...] det är ju det som oftast lyfts fram, att tjejer inte är så riskbenägna, men om du väljer att behålla ägandet och äga all risk själv då är du ju egentligen mer riskbenägen än en kille som ser till att det är investerarnas pengar som kastas bort. (I:5)

Med detta perspektiv i åtanke, så är kvinnor mer riskbenägna enligt respondenten. Detta förhållningssätt står i direkt motsats till tidigare resultat ovan och perspektivet nyanserar resonemanget om huruvida kvinnan faktiskt har ett förebyggande fokus. En kvinnas beslut att ta sig till ett entreprenöriellt stadiet möts av hinder och fördömen om riskaversion är en av dem. Aidis et al. (2008) menar på att både framåt drivande och förebyggande fokus är nödvändiga förutsättningar för en framgångsrik entreprenöriell process. Om en kvinna både kan applicera det framåt drivande fokuset genom att starta bolag och våga samt använda det förebyggande analyserande fokuset i ett senare skede, som männen ofta har svårare för, kan den kvinnliga entreprenören vara idealet för en framgångsrik entreprenör enligt fokusteorin.

4.1.2 Den framhävda mannen och den undandömda kvinnan

Anledningen till det ojämslällda ägandet av bolag beror på bristen av kvinnliga förebilder inom entreprenörskap enligt de intervjuade entreprenörerna. De menar att media idag inte porträtterar och rapporterar om framgångsrika kvinnliga entreprenörer i tillräckligt stor utsträckning. E:2 lägger till att alla personer som startar bolag, oavsett kön, har sett någon annan göra samma resa, ofta någon närstående, familj eller vän. Hon menar vidare att en anledning till skillnaden idag mellan kvinnor och män gällande ägande är att män har sett män starta bolag och därav känner sig mer manade att starta bolag själva. Hon menar att vi behöver se kvinnor starta bolag för att fler kvinnor sedan ska våga göra det. ”Det handlar om att kunna inspirera fler kvinnor och avmystifiera vad det innebär att bygga bolag och också prata om vad entreprenörskap är.” (E:2). Entreprenörerna menar därför att förebilder är centralt för att fler kvinnor ska vilja bli entreprenörer och våga ta steget till att starta eget bolag.

Ovan reflektioner från entreprenörerna ligger i linje med Brush et al. (2018) som menar att förebilder är avgörande för att inspirera kvinnor att bli entreprenörer, stärka deras tilltro till sina affärsidéer och minska rädslan för att misslyckas. Investerare bekräftar också den här synen. Kvinnor som driver bolag har ökat men att det är bolag som tar in kapital som lyfts i media menar I:5, resultatet av det blir att det inte skrivs om kvinnor eftersom de bara får 1% av det investerade kapitalet. Det är en negativ spiral, då kvinnligt startade bolag ökar men de får inte in kapital och därmed inte syns. Därför tror gemene man att förebilden inom entreprenörskap fortfarande är manlig. Förebilder är nödvändiga för att fler kvinnor ska bli

entreprenörer enligt Brush et al. (2018) och Klyver & Grant (2010) och det bekräftar både entreprenörerna och investerarna. Med tanke på respondenternas svar och nämnd forskning om förebilder kan detta också bli en risk då investerare inte ser att kvinnor kan driva framgångsrika bolag. E:1 återger att hon tror att det finns en risk med investerares bild av kvinnor. Hon berättar att en investerare hade yttrat sig på ett evenemang avsett för kvinnliga entreprenörer. "Kvinnorna behöver inte investeringar för att de inte driver sådana typer av bolag som ska få in pengar." (E:1) Entreprenören menar att bilden av kvinnor fortfarande är att de driver mindre bolag, som i investerares ögon, inte är framgångsrika.

Brush et al. (2018) har visat att kvinnor besitter både den kompetens och erfarenhet som krävs för att driva högtillväxtbolag och därför är det viktigt att investerare ser rapporteringar om kvinnliga entreprenörer. Annars kvarstår bilden om att det enbart är män vid rodret av framgångsrika bolag. Av samma anledning är det viktigt att entreprenörer ser framgångsrika bolag som drivs av kvinnor för att kvinnliga entreprenörer ska kunna tro på att det är möjligt att nå framgång.

4.1.3 Investerare med hållbart fokus är kvinnliga entreprenörers sugardaddies

Det råder delade meningar från de intervjuade investerarna huruvida affärsmodeller med hållbar inverkan ska få mer spelrum på den entreprenöriella marknaden och därmed tilldelas mer pengar. En hållbar inverkan är en nödvändig förutsättning för att gå vidare med finansiering till bolag menar I:1, I:4 och I:5.

När bolag söker sig till oss så ser vi först att det är ett impact bolag och vilka globala hållbarhetsproblem de löser och hur mycket impact de ger [...] sen är tanken att efter vi har sett vilka som ger mest impact, att vi ska göra en vanlig utvärdering vad gäller teamet, affärsidén, ekonomin, marknaden och så vidare. (I:1)

I:1 redogör för att det är hållbar inverkan som väger högst och därefter marknadsmässig avkastning. Liknande värderingar visar I:4 som berättar att de har krav i form av kriterier där ett tydligt hållbarhetsfokus är ett av dem. I kontrast har både I:2 och I:3 varit tydliga med att lönsamhet prioriteras över hållbarhet. "Vi vill hitta välskötta bolag som har en bevisad lönsamhet. Resultat är väldigt tydligt." (I:3). Det är en bonus med hållbarhet men investerarna väger bara in entreprenörernas sannolikhet att göra en tillräckligt bra marknadsmässig avkastning, enligt I:2.

Många av respondenterna som är investerare återger vidare att fler kvinnor tenderar att starta bolag med en social påverkan än rena resultatdrivna bolag. I:1 beskrev det som att ”Kvinnor har mer intresse för samhällsnytta och det räcker inte bara att driva eget bolag. Man vill ha ett purpose-driven bolag.” (I:1). Kvinnor startar fler bolag som har en tydlig social inverkan än män som ofta har det primära fokuset av att vara vinstdrivande enligt Tiba et al. (2021) vilket stämmer överens med I:1 uttalande. Mer fokus läggs på samhällets problem och mindre fokus på att enbart tjäna pengar. Investerares nämnda kriterium gör att kvinnliga bolag prioriteras av de investerare som har hållbarhet som krav för att få finansiering och utelämnas av de investerare som inte har kriterium utan enbart prioriterar marknadsmässig avkastning. Samtidigt menar Garcia-Sanchez et al. (2023) på att en tydlig hållbarhetsstrategi är en nödvändig förutsättning för att långsiktigt kunna vara konkurrenskraftig på marknaden och Abubakar et al. (2022) visar att bolag med tydliga hållbarhetsstrategier påvisar en högre lönsamhet på lång sikt. Av intervjuade investerare har tre av fem hållbarhet som kriterium.

Investerare som värderar hållbarhet i högre grad investerar också i kvinnligt grundade bolag i högre utsträckning. Tillika så prioriterar dessa fler kvinnors möjlighet till kapital. I:1 återger att i det tidigare investmentbolaget investeraren startade så analyserades teamen inför investering. Kraven var att teamen skulle vara diversifierade och att investmentbolaget skulle inkludera kvinnor för jämställdhet. ”Vi har mål på att investera 30% till kvinnliga grundare, enskilt eller i mixade team.” (I:1). Liknande krav är inkorporerat i det nuvarande investmentbolaget och den fond som investeraren förvaltar i nuläget. Vidare har I:4 också krav på att bolagen som det investeras i ska främja jämställdhet. ”För att få följdinvestering ska det vara en jämställd styrelse alternativt en väl genomarbetad och trovärdig plan för bolaget som ämnar att nå ett jämställt styre.” (I:4). Detta visar att både I:1 och I:4 bryr sig om att investera i bolag som främjar jämställdhet.

I kontrast har två investerare lönsamhetskrav istället för hållbarhetskrav. Dessa investerare menar att de inte kommit i kontakt med kvinnor eller blandade team i lika stor utsträckning. I:2 berättar att branschen är avgörande för om entreprenörerna huvudsakligen är kvinnor eller män, i de branscher som kräver mest pengar är det enbart manliga entreprenörer. Därav investerar respondenten mer i män då de investerar i mognare bolag som också ger högre avkastning än små bolag. Slutligen menar sista investeraren som inte prioriterar jämställt ägande eller hållbarhet att bristen på kvinnor att investera i beror på att kvinnliga

entreprenörer inte är tillräckligt risktagande och därför inte tar steget till entreprenörskap. Det finns således, enligt I:3, inga kvinnor att investera i.

4.2 Entreprenören möter investerare

4.2.1 Den mytomspunna herrklubben

Det första steget för entreprenörer att få tillgång till riskkapital är att komma i kontakt med investerare. En av de största utmaningarna som är återgiven av de intervjuade entreprenörerna är att få tillgång till de nätverken där de rätta kontakterna finns. E:1 berättar att det är svårt att komma i kontakt med investerare och att kontakten ofta sker via nätverk som i sig är svåråtkomliga.

Alltså jättemycket handlar ju om vem som känner till vem. Alltså en sak är att det är väldigt nätverksstyrkt. Och om man har tillgång till dessa nätverk så är det mycket enklare, har man inte det, blir det svårt att ens komma in. (E:1)

Detta menar hon är en stor anledning till att hon har haft det svårt att få tillgång till kapital och svårt att få tag på investerare att pitcha sin idé för. Det stärks av Brush et al. (2018) som menar att kvinnor saknar kontakter som krävs för att få tillgång till finansiering och i mindre utsträckning har kontakt med personer i inflytelserika positioner för att de har färre män i sina nätverk. Den andra kvinnliga entreprenören, E:2, har haft god framgång med att få kapital. Hon säger att de hade tur som hade en stark första investerare.

Vår första investerare känner allt och alla och rika människor känner rika människor. Rika investerare känner rika investerare. När någon har investerat då, så som hon gjorde, så ville ju hon se till att det går bra för oss och att vi får kapital. Får vi in mer kapital – så vinner hon på det också. (E:2)

Genom dessa två perspektiv blir analysen enkel, tillgång till en person med nätverk genererar snabbt ytterligare investeringar. E:2 återger vidare att det varit deras strategi för att få tillgång till kapital, det vill säga att söka sig till investerare med stort nätverk. Dessutom lägger hon till att 80% av investerat kapital i hennes bolag kommer från kvinnliga investerare. Det beror dels på att hon vill se kapitalet gå tillbaka till att kvinnor blir mer framgångsrika och dels för

att hon tror att det finns en generell kultur att kvinnor hjälper kvinnor. Detta bekräftar Ewens & Townsend (2019) tes om att kvinnor investerar mer i kvinnor. Däremot är andra troliga aspekter att kvinnliga investerare är mer benägna att förstå kvinnliga entreprenörernas affärsidéer samt att förstå kvinnors sätt att presentera information, som enligt Abouzahr et al. (2020) och Balachandra (2020) är orsaker till att män vanligtvis investerar mindre i kvinnor.

Därtill berättar E:2 att en annan viktig aspekt av nätverk är att kunna fråga andra entreprenörer om kontakt till investerare. Utan en introduktion från gemensam kontakt blir det svårare att få investerare intresserade. Båda entreprenörerna bekräftar Brush et al. (2018) om att nätverk krävs för att få tillgång till kapital och att anledningen till att kvinnor har fler kvinnor i sina nätverk är för att kulturen är att de vill hjälpa varandra.

Vidare går det att se kopplingar mellan nätverk och fördomar. En investerare återger att han initialt inte har fördomar men att han tror att många investerare tittar på bakgrund och erfarenhet. Därtill berättar han att det är viktigt med kontaktnät och att det kan tänkas vara en fördom. Han menar att många, innan de investerar i en entreprenör, hör av sig till gemensamma kontakter för att få veta mer om entreprenören i fråga. ”Det kan ju spela in kring kvinnligt entreprenörskap och företagande. Hur kontaktnät och erfarenheter har sett ut - har du någon som kan gå i god för dig?” (I:3). Hans uttalande bekräftar att en entreprenör som har kontakter i branschen har större chans att få tillgång till kapital än en ny entreprenör.

Eftersom det historiskt sett varit mest män som har startat och drivit bolag så är det därför troligt att en kvinna utan gemensamma kontakter utelämnas kapital med avseende på investerarnas tillvägagångssätt. Om nätverken är svårtillgängliga, som återges av respondenterna, blir nätverken som hemliga herrklubbar där det är svårt för utomstående att ta sig in. I:3 uttalande bekräftar också Brush et al. (2018) att kvinnor utelämnas de nätverk som ger tillgång till finansiering. Vidare bekräftas det också av Alsos & Ljunggren (2017) som menar att fördomar och subjektivitet styr var investerare väljer att placera sitt kapital.

4.2.2 Den perfekta mytomanen

Det andra steget för entreprenörer när de möter investerare är att pitcha sin idé. E:2 återger att det finns utmaningar idag för kvinnliga entreprenörer för att hon tror att investerare har attityder och förutfattade meningar mot kvinnor inom branschen. Samt att manliga

investerare har svårare att relatera till deras affärsidé för att den främst är riktad till ett problem som anses *kvinnligt*. Entreprenören fortsätter med att berätta att vissa manliga investerare förstår deras affärsidé men att andra visat att de inte har lyssnat under gånger hon och hennes kvinnliga medgrundare har pitchat sin idé.

Vi har haft manliga investerare som vi har pratat med som bokstavligt talat har, ja en gång när jag pitchade för en investerare kollade han inte ens på mig. Så det finns absolut sådana där rövhål fortfarande som inte ens kommer lyssna på en kvinna när hon har en bra affärsidé och pitchar. (E:2)

Detta bekräftar återigen Abouzahr et al. (2020) och Balachandra (2020) som menar att män investerar mindre i kvinnor för att de inte känner samhörighet till affärsidén. E:1 berättar att hon upplever att attityden mot kvinnliga och manliga entreprenörer är olika.

Jag tror att det är enklare att bli tagen på allvar som man. Just när det gäller tech-branschen också och att driva företag. Då känner jag ofta att om det är en man så tvivlar inte investerarna så mycket på dem, men det gör de om man är kvinna. (E:1)

Entreprenörer, oavsett kön, med stereotypiskt kvinnliga drag har mindre sannolikhet att införskaffa kapital enligt Balachandra et al. (2017) och dessutom menar Kanze et al. (2018) att kvinnor får hårdare frågor än män vid pitchning. I tillägg till att inte bli tagen på allvar säger E:1 att mycket handlar om att uppvisa ett stort självförtroende och att entreprenörer måste ha inställningen *fake it till you make it* och det tror hon bara passar vissa typer av människor. Det ligger i linje med Alsos & Ljunggren (2017) som beskriver att kvinnor behöver påvisa sin legitimitet i större utsträckning än män när de kommunicerar med investerare. På frågan vad E:2 har för tips till två studenter som är tjejer som vill starta bolag och behöver kapital svarade hon följande:

[...] visa goda nummer för investerare. Men sen i den här branschen, alla jävlar ljugar om sina nummer, så inflate them lite, ljug inte för mycket, men inflate them. Och skryt, för det gör män hela tiden! (E:2)

Enligt E:2 bör tjejer agera mer som män vid tillfällena när de pitchar vilket återigen går i linje med resultaten från studien av Alsos & Ljunggren (2017) som konstaterar att kvinnor

behöver anamma mer maskulina tendenser för att få tillgång till likvärdiga investeringsmöjligheter som män. Enligt E:2 har en investerare sagt under ett tillfälle där investeraren skulle hjälpa den kvinnliga entreprenören med sin pitch. "Nej, nej, gör inte så! Det är en så kvinnlig sak att göra." (E:2, egen översättning). Det bekräftar att investerares syn är att kvinnliga entreprenörer inte bör eftersträva typiskt kvinnliga attribut.

Abouzahr et al. (2020) återger att manliga grundare är mer inspirerande under pitching medan kvinnliga grundare har en mer realistisk och blygsam framtoning. Den bilden återger även I:5 som påvisar att för att få kapital måste den uppmålade bilden av bolaget passa investerarens vision.

Du kanske tappar ett visst antal investerare för de vill investera minst 10 eller 20 miljoner. Om du inte kan måla upp den här grandiosa planen, då är det ingen annan som kommer måla upp den för dig. (I:5)

I:5 menar att män har lättare att rita upp den visionen än kvinnor. I tolkning av citatet från I:5, Alsos & Ljunggren (2017), Abouzahr et al. (2020) och entreprenör E:2 så bör kvinnor bli mer inspirerande i sin pitchning och överdriva sina siffror på det sätt som män gör. På samma spår berättar investerare I:1 att den lägre påvisade investeringsviljan i kvinnliga bolag kan bero på att kvinnor i snitt söker mindre summor kapital än sina manliga motsvarigheter. Det förklarar varför män enligt Brush et al. (2018) startar bolag med lägre andel kapital. Att det således kan bero på att kvinnliga entreprenörer är mer återhållsamma under pitchningen än manliga entreprenörer. I tolkning av fokusteorin enligt Brockner et al. (2004) och tidigare nämnd forskning kan kvinnor ses behöva anamma ett mer framåtdrivande fokus, så som män gör, och agera som den perfekta mytomanen vid pitching av sitt bolag. Inte bara för att få tillgång till kapital utan även för att erhålla mer kapital.

4.3 Investerare möter entreprenören

4.3.1 I svågerpolitikens centrum

Att skapa medvetenhet kring fördomar är en viktig utgångspunkt för att försöka motverka dess existens. I:4 beskriver att problematiken just ligger i avsaknaden av medvetenhet, främst hos investerare. Respondent I:5 konfirmerar samma och nämner att det är extremt svårt att

ändra på ingjutna beteendemönster, man styrs på olika sätt och har man dessutom inte en medvetenhet om det så blir det ännu svårare.

Jag tror generellt att det kanske finns lite värderingar och sådant som ligger latent hos många människor som man kanske inte tänker på alla gånger, därav får man en annan attityd gentemot ett kvinnligt team på olika sätt som kanske individerna själva inte förstår. (I:5)

Utöver medvetenhet är det vanligt att investerare vill känna samhörighet till affärsmodellen och till entreprenören som tidigare nämnt av Abouzahr et al. (2020). En manlig investerare som respondent E:2 varit i kontakt med hade under ett möte nämnt detta. ”När jag investerar vill jag se mig själv i den personen för att jag vet att jag kommer att få det att hända. Så därför vill jag se mig själv i personer när jag investerar” (E:2, egen översättning). E:2 menar att uttalanden som dessa gör det tydligt att den manliga investeraren inte är medveten om att han fortsätter att mata konstruktionen av att män bara investerar i män. I:2 och I:3 är dock övertygade om att de inte har några fördomar men att uppfattningar om entreprenörer skapas utefter deras egna erfarenheter. Detta menar även investerare I:4 som berättar att gamla mönster och erfarenheter eventuellt kan vara anledningen till fördomar vilket leder till att det investeras mer i män än i kvinnor.

Jag tror det handlar om att man har jobbat historiskt mycket med män som har startat bolag och de har varit framgångsrika och det har blivit bra affärer. Då har man präntat in den modellen omedvetet. Så har man inte gjort samma sak med kvinnliga team. Kanske har man då en tendens att bli mer glad av manliga team. (I:4)

Samma linje stärker investerare I:5 som berättar att yrket i sig är tidskrävande och att lite tid blir över till att reflektera över vilka fördomar som styr var investeringar hamnar. ”Invanda mönster är så klart kopplat till intensiva dagar.” (I:5). Investeraren berättar fortsatt att det inte finns tillräckligt med tid att göra sig själv och omvärlden medveten om subjektivitet som det egentligen behöver spridas medvetenhet om.

Uttalande från flera investerare belyser att möjliggöra ett medvetande om sin subjektivitet är avgörande. Detta ligger i linje med Alsos & Ljunggren (2017) som menar att det behöver finnas en medvetenhet hos investerare kring genusets position i när entreprenörer pitchar för att investerare ska kunna fatta välgrundade beslut. Eftersom investerare inte har en utbredd

erfarenhet av att investera i kvinnor och investerare enligt Abouzahr et al. (2020) har svårare att förstå kvinnliga entreprenörers affärsidé, så kan det vara en anledning till att investerare skapar en förstärkt bild till manliga entreprenörer. I kontrast till det så skapar investerare en neutral, eller i värre fall en negativ, bild till kvinnliga entreprenörer då ingen tidigare positiv erfarenhet är kopplad dit. Investerare har heller inte tid att reflektera över sina invanda mönster och försöker därför inte heller, enligt investerarna, bryta de mönster som finns.

4.3.2 Investera i kärlek

Utöver nätverk så är det mycket personlig kemi som är avgörande för att investerare ska tro på entreprenören och dess bolag. Investerare I:3 drar liknelser mellan en kärleksrelation och möjlighet till finansiering.

Vi brukar säga att vi köper bolag på kärlek. Vi vill ju att entreprenören ska gilla oss och vi dem för att vi ska leva ihop med dem länge [...] ibland kan vi hålla på i 7 år och dejta någon innan det blir någon affär. (I:3)

Respondenten menar på att hela verksamheten och relationen mellan entreprenör och investerare grundar sig i att tycka om varandra. Liknande resonemang har samtliga investerare haft. Det är teamet bakom bolaget som avgör, inte affärsidén. ”Investeringar är ju mycket en personlig business. Man vill ju investera i personer som man tycker om.” (I:2) Även investerare I:1 berättar att det handlar om personlig kontakt. ”När man investerar i tidig fas så är teamet otroligt viktigt för man har inga siffror utan det som man investerar i är teamet, och teamets förmåga att ta den här unika produkten på marknaden.” (I:1) Samma synsätt bekräftar även investerare I:4. ”Teamet är ju det viktigaste. [...] utan ett taggat team med tro och viljan för att förändra världen på olika sätt, så blir det ju nej.” (I:4) Att det är teamet som avgör om bolag får investeringar visar att det finns kopplingar till Ahls (2006) och Malmströms et al. (2018) forskning om attribut. Investerare (I:3) belyser tydligt att personligheten är avgörande då idén alltid kommer att utvecklas. Därför menar investeraren att det är fördelaktigt att investera i den person som känns bäst snarare än den idé som är bäst.

Man investerar alltid i en A entreprenör med en B idé, inte en A idé med en B entreprenör. För det finns inga A idéer då det enda man vet är att de (entreprenörerna) hela tiden måste hantera förändring och motgångar. Så en person som har bevisat att man kan hantera motgångar med allt annat, kan ta sig vidare. (I:3)

Investerarens uttalande överensstämmer med figur 1 där entreprenöriella attribut är att vara vågad och modig samt att stå emot motstånd. Det i sin tur överensstämmer med manliga attributen att vara kraftfull och bestämd. Investeraren söker därför efter dessa egenskaper snarare än en perfekt affärsidé. För att få investering från investerare I:3 bör därför entreprenörer, män som kvinnor, utge manliga eller entreprenöriella attribut.

Ett tydligt tema som uppkom under intervjuerna med investerare som vi inte hittat i tidigare forskning är att könsdiversifierat team har en stor konkurrensfördel. I:4 menar på att det finns en framgångsfaktor i team som inte är homogena. "Jag tyckte att man ser att det är en konkurrensfördel (med mixade team) och att man som bolag kanske inte ens kan få en investering om man inte har mixade team." (I:4) Därför använder respondenten sin påverkan på styrelse och ledning för att se till att diversifiera teamet. Respondenten menar att han som investerare kan kravställa och därför använder den makten för att uppnå en förändring.

Reflektioner återgivet av investerare visar att känslor spelar in vid allokering av kapital. De beskriver själva branschen som en *personlig business* där kemi och ömsesidigt tycke är viktigt för att investerare ska känna att entreprenören är värd en investering. Problematiken blir då hur investerare samtidigt ska kunna arbeta med att bryta gamla mönster och främja ett jämställt samhälle och det beskrivs av investerare I:4.

Jag tror att det finns en stor förbättringspotential för att det ska bli mer jämlikt. Jag tror det är ganska obalanserat. Jag vet att det är många investerare som kanske på riktigt inte angriper de här frågorna som vi gör. [...] Jag tror det är ett stort problem att många kanske säger att de jobbar med frågan (jämställdhet) men kanske inte riktigt fullt ut, helhjärtat, på ett sätt som får effekt. (I:4)

Om investerare inte jobbar med frågan aktivt kommer det enligt I:4 bli svårt att få en skillnad som ger effekt i praktiken. Investerarens uttalande visar också att det är investerare som bestämmer var kapitalet går och att de har en möjlighet att uppfylla förbättringspotentialen som finns.

4.3.3 Ändra på mallen – låt kvinnan vara en kvinna

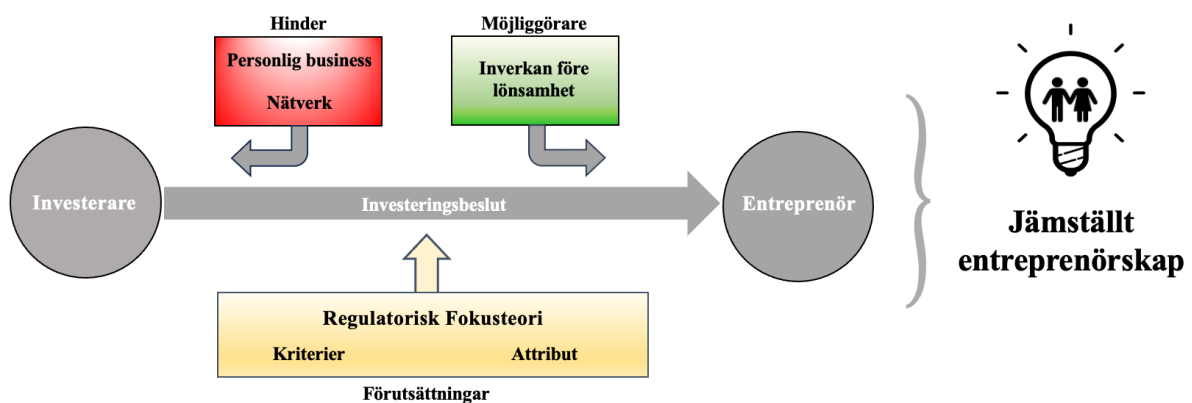
För att hjälpa kvinnor inom entreprenörskap berättar I:5 att denna alltid tar möten med kvinnliga entreprenörer, även utanför sin nisch. Respondenten återger att det hinder som finns ligger i könsnormer och den skapta mallen som idag är entreprenörskap.

Antingen så måste man anpassa sig och vara mer som en kille eller som den nidd bilden av hur en entreprenör ska vara. Eller så försöker man se till att okej, vi sitter på de här kompetenserna, hur kan systemet ändras för att hjälpa oss. Att utmana one-fit-all konceptet. (I:5)

Investerarens resonemang återspeglar dilemmat uppmålat i referensramen. Dilemmat ligger i att det förväntade och eftersträvningsvärda beteendet inom entreprenörskap anses manligt enligt Ahl (2006) och Malmström et al. (2018). Kvinnors beteende kan istället anses som negativt enligt Balachandra et al. (2017) om de inte följer det förväntade könsnormativa kvinnliga beteende enligt Brush et al., (2018). I enlighet med denna forskning och investerare I:5 behövs mallen av att vara kvinna eller att vara entreprenör utmanas för att minska barriärer som finns för kvinnliga entreprenörer.

4.4 Utvecklad analysmodell

Analysmodellen i figur 3 introducerar tre perspektiv för att analysera kvinnligt entreprenörskap och figur 4 nedan nyanserar den bilden. För att kvinnor ska få en plats inom entreprenörskap så har vår analysmodell hjälpt till att rita upp förutsättningar.



Figur 4. utvecklad analysmodell för möjliggörandet av entreprenörskap för kvinnor (egen figur)

Regulatoriska fokusteorin är en förutsättning som beskriver de attribut som kan behövas för att uppnå jämställt entreprenörskap. Vidare lägger det också grunden för de kriterier som investerare kan använda för att undkomma fördomar och uppnå ett mer diversifierat investeringsbeslut. Nätverk och personlig business har visat sig vara två huvudsakliga hinder som kvinnor måste inkluderas i. I kontrast har investerare som värderar inverkan före lönsamhet visat sig vara ett möjliggörande för att kvinnor ska tillges kapital eller att det ska allokeras mer jämställt. Det leder också till en synergieffekt då kvinnor driver den typen av bolag i större utsträckning. Tillsammans med kriterier och diversifierade team kan det leda vägen till ett nytt, mer jämställt, entreprenörskap där entreprenormen inte längre uteslutande tilldelas männen.

5. Diskussion

Tidigare forskning har visat att det investeras mindre riskkapital i kvinnliga entreprenörer än i deras manliga motsvarigheter. Vår studie visar att investerare som bryr sig om hållbarhet bryr sig i större utsträckning om att sträva efter att uppnå jämställdhet inom entreprenörskap mellan kvinnor och män. Utifrån våra intervjuer framgår det att investerare som har krav på att deras investeringar måste gå till hållbara bolag också är mer medvetna om obalansen i kapitalfördelning mellan kvinnliga och manliga entreprenörer och hur fördomar kan styra investeringar. De investerarna som är medvetna arbetar också aktivt för att investera mer i kvinnliga entreprenörer.

Det har tidigare varit en fråga i forskning om ett *antingen eller*-perspektiv på riskbenägenhet. Antingen är man riskbenägen, eller så är man inte det. Tidigare forskning kan ha genererat den förenklade synen. Begreppet och innebörden av *risk* kan förgrenas i olika perspektiv, även den som är riskavers i natur, kan visa sig vara riskbenägen men att det tar uttryck på ett annat sätt; till exempel att bära risken av ett bolag själv genom ägande eller finansiera sitt bolag med egna pengar. Vår studie visar att kvinnor har ett nytt perspektiv på riskbenägenhet men också att de riskaversa attributen kan vara värda att eftersträva för att få ett diversifierat team och därmed optimalt entreprenörskap. Frågan är därför: Är det dåligt med kvinnor som vill ta mindre risk eller är det sämre med investerare som inte vågar ta risken att investera i någonting som inte återspeglar deras tidigare erfarenheter?

Den regulatoriska fokusteorin visar att olika typer av riskbeteende behövs för att uppnå den optimala entreprenören och därmed kan kvinnliga egenskaper komplettera manliga egenskaper i det synsättet. Med det sagt kan en framåtdrivande kvinna behöva en förebyggande man och vice versa. Poängen är att ett optimalt entreprenörskap hittas i diversifierade egenskaper och investerare presenterar detta i vår studie med att diversifierade team, med män och kvinnor, är både en nödvändighet och en konkurrensfördel. Därav kan investerare ha just det som kriterium, dels för att nå framgång men också för att uppnå jämställdhet. Med diversifiering som förutsättning kan riskfinansiering och entreprenörskap fortsatt vara en "personlig business" men att investerare inte enbart investerar i entreprenörer som har en hög igenkänningsfaktor. Snarare det motsatta – de som investerar gör det i de team där investeraren själv har möjlighet att komplettera med sina egenskaper för att uppnå ytterligare diversifiering. Vår studie tyder på att det nya sättet att se på entreprenörskap – att inkludera diversifierade kriterier och kriterier med hållbarhet för att få tillgång till finansiering samt det mer nyanserade sättet att se på risk, är det sätt som kommer att vara en win-win för investerare och för entreprenörer samt för samhället för att uppnå ett jämställt ägande. Med detta synsätt kan den långsamma förflyttningen som finns idag kanske få en ökad takt och jämställt entreprenörskap kan ske i en snabbare takt än vad studier visar idag.

Vår studie tyder också på att det är dags att utöka forskning avseende huruvida kvinnors attribut stämmer överens med den ideala mallen för entreprenörer och börja forska i hur kvinnliga attribut kan komplettera manliga för att uppnå optimalt entreprenörskap och därmed utmana den statiska mallen som finns idag. Om en kvinna kan bli ansedd som en respekterad entreprenör just med de specifika attribut hon besitter, så kommer inte bara moment 22 om könsattribut och entreprenorm upplösas. Investerare kommer dessutom i större utsträckning förstå att investeringar i kvinnor är minst lika bra som investeringar i män, eller dessutom bättre när båda könen kompletterar varandra. Vår studie visar att fler kvinnor därmed kommer att bli förebilder för andra och att investerare kommer få positiva erfarenheter av kompetenta kvinnor. Detta kommer ge utslag till en positiv effekt på hela branschen och relationen mellan investerare och entreprenörer.

Nätverk är inte bara första sättet att få kontakt med investerare utan nätverk ligger också inkorporerat i de fördomar investerare har om entreprenörer som styr kapitalallokeringar. Utan nätverk försämras chansen per automatik för entreprenören att få investering. Barriären för kvinnliga entreprenörer utan tidigare erfarenheter är att få tillgång till nätverk för att sedan

få en möjlighet till finansiering. Vår studie visar att antingen måste det möjliggöras att kvinnor får tillgång till dessa nätverk för att uppnå jämställt företagande eller så måste investerare sluta investera utefter deras fördomar.

Bristen på insikt, medvetenhet och tid till att uppnå medvetenhet hos investerare är anledning till att investerare upprätthåller den mansdominerade miljö som entreprenörskap är. Om tillvägagångssättet för finansiering förbättras med hjälp av grundkriterier som krav för finansiering så kan vi minimera de barriärer som missgynnar kvinnligt entreprenörskap. Vår studie har visat att progressiva investerare som har applicerat kriterier för investering samt prioriterar inverkan före lönsamhet gynnar kvinnliga entreprenörers finansieringsmöjligheter.

6. Slutsats

För att besvara frågeställningen om hur kvinnor kan få en större plats inom entreprenörskap och möjliggöras finansiering i Sverige så visar vår studie vikten av att kvinnor måste få tillgång till de nätverk som idag är en barriär för finansiering. Ett antagande och en begränsning i studien är att kvinnor i samma utsträckning som män har ett intresse av att bli entreprenörer och att deras affärsmodell kräver och/eller passar för riskfinansiering. Givet det antagandet måste investerares fördomar vid finansiering och nätverk avlägsnas eller att kriterier med attribut som främjar diversifiering inkluderas vid kapitalallokering. Detta för att minska hinder vid finansiering för kvinnliga entreprenörer. Den mer nyanserade bilden av risk kan hjälpa investerare att förstå värdet i kvinnligt entreprenörskap eftersom att det kan generera positiva erfarenheter av kvinnliga entreprenörer som i sin tur krävs för att skapa kvinnliga förebilder. Utöver det behövs investerare som främjar hållbarhet eftersom det innebär att kvinnor kan få en ännu mer självklar plats inom entreprenörskap då kvinnor ofta driver bolag med hållbar inverkan, samt att investerare som främjar hållbarhet också investerar mer jämställt.

Det som behöver förändras för att möjliggöra kvinnans plats inom entreprenörskap är därmed den entreprenöriella miljön och det system som finns för riskfinansiering – inte de kvinnliga attributen. Detta belyser återigen att den *entreprenorm* och den statiska mallen som finns behöver brytas. Det för att kvinnor ska få en likvärdig chans till entreprenörskap som deras

manliga motsvarigheter samt som en bit på vägen att sträva mot FN:s femte globala hållbarhetsmål om att uppnå jämställdhet och alla kvinnors och flickors egenmakt.

6.1 Förslag till vidare forskning

Vår studie har visat att det finns investerare som har tydliga kriterier för att främja jämställt entreprenörskap och krav på jämställdhet i bolagen om en vidare investering ska genomföras. Dessa kriterier gör att investerarna blir mer medvetna om fördomar och attityder som finns gentemot kvinnliga entreprenörer. Dessutom visar rapporten belägg för att kombinationen av kvinnor och män i en företagsmiljö skapar konkurrensfördelar på marknaden. Om det finns lösningar på hur investerare kan minska sina partiska attityder kommer förutsättningarna se helt annorlunda ut. Förslag till vidare forskning är därmed att utreda huruvida de framtagna aspekterna faktiskt ger positiva utslag i praktiken samt hur de ska implementeras till syfte att öka möjligheterna för ett jämställt ägande. Vår studie visar att det är görbart och forskningen bör därmed utreda på vilket sätt det enklast går att utföra, vilka utslag som ges av de olika kriterierna, samt hur utslagen kan öka takten mot ett jämställt företagande. Eftersom kraven som satts upp av olika investerare gör att mer kapital går till kvinnor, borde denna typ av lösning ge utslag på fler ställen i praktiken.

I diskussionen framgår det att den optimala entreprenören har både kvinnliga och manliga attribut och att det är kombinationen som behövs för ett framgångsrikt entreprenörskap. Som komplettering till vår studie hade det därför varit intressant att göra en studie med könsdiversifierade team och deras förhållningssätt till attityder, hinder samt möten med finansiärer. Om deras upplevelser ser annorlunda ut jämfört med homogena bolag. Vad det är som gör att deras bolag har konkurrensfördelar och hur män och kvinnor blir bemötta både individuellt och tillsammans i olika situationer i den finansiella miljön.

6.2 Egna reflektioner och begränsningar

Den största utmaningen i denna rapport är den befintliga forskningen som ligger som grund för ämnet kvinnligt entreprenörskap. Forskningsområdet är smalt och inkluderar därför ett fåtal författare som har blivit citerade upp till 1000 gånger. Genusforskningen som är tidigare forskning till denna rapport är per definition kritisk. Det medför att det inte finns forskning

som dementerar de befintliga källorna. Vi har försökt inkludera så diversifierad forskning som möjligt för att få en korrekt bild av tidigare forskning på området. I vår rapport har vi använt oss av många av de väl citerade forskarna inom området kvinnligt entreprenörskap och därför blir vår rapport till stor del bekräftande av de synsätt som har hittats av tidigare forskning. Vår studie är begränsad till diskriminering på kön men vi är medvetna om att diskriminering även kan bero på andra aspekter såsom etnicitet, sexuell läggning, funktionsvariation med mera. Forskningen visar att det finns könsklyftor inom riskfinansiering som beror på partiskhet hos investerare som därmed medför ett strukturellt exkluderande av kvinnor. Trots den bekräftande bild som återspeglades i vår rapport så har vi försökt hitta de områden som är unika för vår rapport och som vi inte påträffat inom tidigare forskning. De aspekterna är bilden av team med mixade kön som en konkurrensfördel och vikten av diversifierade kriterier med attribut hos entreprenörer som investerare kan använda vid riskkapitalallokering. Detta i kombination med ett kriterium på hållbarhet hos investerare kan minimera den problematik som tidigare forskning visat och kan bidra till jämställdhet i större utsträckning inom entreprenörskap.

8. Referenslista

- Abouzahr, K., Krentz, M., Harthorne, J., & Brooks Taplett, F. (2020, July 30). Why Women-Owned Startups Are a Better Bet. BCG Global.
<https://www.bcg.com/publications/2018/why-women-owned-startups-are-better-bet>
- Abubakar, A., Belwal, S., Mohammed, N., & Mohammed, U. D. (2022). Sustainable Competitive Advantage through Corporate Social Responsibility (CSR) and Green Behavior Strategies. *Discrete Dynamics in Nature and Society*, 2022, 1–8.
<https://doi.org/10.1155/2022/3734707>
- Ahl, H. (2006). Why Research on Women Entrepreneurs Needs New Directions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 30(5), 595–621.
<https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2006.00138.x>
- Ahmadi, J. (2022, October 26). Nya siffror: Kvinnor fick 0,5 procent av riskkapitalet 2021. *Dagens Industri* .
<https://www.di.se/hallbart-naringsliv/nya-siffror-kvinnor-fick-0-5-procent-av-riskkapitalet-2021/>
- Aidis, R., Mickiewicz, T., & Sauka, A. (2008). Why Are Optimistic Entrepreneurs Successful? An Application Of The Regulatory Focus Theory. ResearchGate.
https://www.researchgate.net/publication/23724851_Why_Are_Optimistic_Entrepreneurs_Successful_An_Application_Of_The_Regulatory_Focus_Theory
- Alsos, G. A., & Ljunggren, E. (2017). The Role of Gender in Entrepreneur–Investor Relationships: A Signaling Theory Approach. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 41(4), 567–590. <https://doi.org/10.1111/etp.12226>
- Balachandra, L. (2020). How gender biases drive venture capital decision-making: exploring the gender funding gap. *Gender in Management: An International Journal*, 35(3), 261–273. <https://doi.org/10.1108/gm-11-2019-0222>
- Balachandra, L., Briggs, T., Eddleston, K., & Brush, C. (2017). Don't Pitch Like a Girl!: How Gender Stereotypes Influence Investor Decisions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 43(1), 116–137. <https://doi.org/10.1177/1042258717728028>
- Batchelor, J. H. (2015). Exposing the role of gender in the performance of founding entrepreneurs. *Journal of Small Business Strategy*, 25(2), 21–39. Scopus.
https://gu-se-primo.hosted.exlibrisgroup.com/primo-explore/fulldisplay?docid=TN_cdi_proquest_journals_1733170349&context=PC&vid=46GUB_VU1&lang=sv_SE&search_scope=default_scope&adaptor=primo_central_multiple_fe&tab=default_ta

[b&query=any.contains.Exposing%20the%20role%20of%20gender%20in%20the%20performance%20of%20founding%20entrepreneurs.%20&sortby=rank](#)

- Brockner, J., Higgins, E. Tory., & Low, M. B. (2004). Regulatory focus theory and the entrepreneurial process. *Journal of Business Venturing*, 19(2), 203–220.
[https://doi.org/10.1016/s0883-9026\(03\)00007-7](https://doi.org/10.1016/s0883-9026(03)00007-7)
- Brooks, A. W., Huang, L., Kearney, S. W., & Murray, F. E. (2014). Investors prefer entrepreneurial ventures pitched by attractive men. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 111(12), 4427–4431.
<https://doi.org/10.1073/pnas.1321202111>
- Brush, C., Edelman, L. F., Manolova, T., & Welter, F. (2018). A gendered look at entrepreneurship ecosystems. *Small Business Economics*, 53(2), 393–408.
<https://doi.org/10.1007/s11187-018-9992-9>
- Brush, C., Greene, P. G., Balachandra, L., & Davis, A. E. (2014). Diana Report Women Entrepreneurs 2014: Bridging the Gender Gap in Venture Capital. In THE DIANA PROJECT (s. 3–24). Babson College.
<https://www.babson.edu/media/babson/site-assets/content-assets/about/academics/centres-and-institutes/blank-institute/global-research/diana-project/diana-project-executive-summary-2014.pdf>
- Brush, C., Greene, P., Balachandra, L., & Davis, A. (2017). The gender gap in venture capital- progress, problems, and perspectives. *Venture Capital*, 20(2), 115–136.
<https://doi.org/10.1080/13691066.2017.1349266>
- Carter, N., Brush, C., Greene, P., Gatewood, E., & Hart, M. (2003). Women entrepreneurs who break through to equity financing: The influence of human, social and financial capital. *Venture Capital*, 5(1), 1–28. <https://doi.org/10.1080/1369106032000082586>
- Czerwinska, T., Pavlova, L., & Vigliotti, G. (2022, March 8). Investeringar i kvinnliga företagare ger högre avkastning. European Investment Bank.
<https://www.eib.org/en/stories/investment-in-women-entrepreneurs?lang=sv>
- ElAlfy, A., Palaschuk, N., El-Bassiouny, D., Wilson, J., & Weber, O. (2020). Scoping the Evolution of Corporate Social Responsibility (CSR) Research in the Sustainable Development Goals (SDGs) Era. *Sustainability*, 12(14), 5544.
<https://doi.org/10.3390/su12145544>
- Ewens, M., & Townsend, R. R. (2019). Are early stage investors biased against women? *Journal of Financial Economics*, 135(3). Scopus.
<https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2019.07.002>

- García-Sánchez, I.-M., Aibar-Guzmán, C., Núñez-Torrado, M., & Aibar-Guzmán, B. (2023). Women leaders and female same-sex groups: The same 2030 Agenda objectives along different roads. *Journal of Business Research*, 157, 113582. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2022.113582>
- GEM (Global Entrepreneurship Monitor). (2022). *Global Entrepreneurship Monitor 2021/22 Women's Entrepreneurship Report: From Crisis to Opportunity*. GEM Global Entrepreneurship Monitor. <https://www.gemconsortium.org/reports/womens-entrepreneurship>
- Gibson, W. J., & Brown, A. (2009). *Working with qualitative data*. SAGE Publications, Ltd, <https://doi.org/10.4135/9780857029041>
- Justesen, L., Nanna Mik-Meyer, & Sten Andersson. (2011). *Kvalitativa metoder : från vetenskapsteori till praktik*. Studentlitteratur.
- Kanze, D., Huang, L., Conley, M. A., & Higgins, E. T. (2018). We Ask Men to Win and Women Not to Lose: Closing the Gender Gap in Startup Funding. *Academy of Management Journal*, 61(2), 586–614. <https://doi.org/10.5465/amj.2016.1215>
- Klyver, K., & Grant, S. (2010). Gender differences in entrepreneurial networking and participation. *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, 2(3), 213–227. <https://doi.org/10.1108/17566261011079215>
- Lind, R. (2019). *Vidga vetandet : teori, metod och argumentation i samhällsvetenskapliga undersökningar*. Studentlitteratur.
- Lo, S.-F., & Sheu, H.-J. (2007). Is Corporate Sustainability a Value-Increasing Strategy for Business? *Corporate Governance: An International Review*, 15(2), 345–358. <https://doi.org/10.1111/j.1467-8683.2007.00565.x>
- Maguire, M., & Delahunt, B. (2017). Doing a thematic analysis: A practical, step-by-step guide for learning and teaching scholars. *All Ireland Journal of Higher Education*, 9(3). <https://ojs.aishe.org/index.php/aishe-j/article/view/335/553>
- Malmström, M., Johansson, J., & Wincent, J. (2017). Gender Stereotypes and Venture Support Decisions: How Governmental Venture Capitalists Socially Construct Entrepreneurs' Potential. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 41(5), 833–860. <https://doi.org/10.1111/etap.12275>
- Malmström, M., Voitkane, A., Johansson, J., & Wincent, J. (2018). When stereotypical gender notions see the light of day, will they burst? Venture capitalists' gender constructions versus venturing performance facts. *Journal of Business Venturing Insights*, 9, 32–38. <https://doi.org/10.1016/j.jbvi.2018.01.002>

- Méndez-Picazo, M.-T., Galindo-Martín, M.-A., & Castaño-Martínez, M.-S. (2020). Effects of sociocultural and economic factors on social entrepreneurship and sustainable development. *Journal of Innovation & Knowledge*, 6(2).
<https://doi.org/10.1016/j.jik.2020.06.001>
- Miller, C. C. (2015, April 1). Female-Run Venture Capital Funds Alter the Status Quo. *The New York Times*.
<https://www.nytimes.com/2015/04/02/business/dealbook/female-run-venture-funds-alter-the-status-quo.html>
- Ownershipshift. (2020). Varför äger kvinnor och män inte lika mycket än? Åtta hinder på vägen till att öka kvinnors ägande. In Ownershipshift.se. Ownershipshift.
<https://www.ownershipshift.se/report>
- Ownershipshift. (2021). Vem äger marken du går på? In ownershipshift.se. Ownershipshift.
<https://www.ownershipshift.se/report>
- Ownershipshift. (2023). Vem är ägare i företagen? Vem äger företagen? In ownershipshift.se. Ownershipshift. <https://www.ownershipshift.se/report>
- Patel, R., & Davidson, B. (2019). *Forskningsmetodikens grunder : att planera, genomföra och rapportera en undersökning*. Studentlitteratur, Lund.
- Peng, J., Cao, F., Zhang, Y., Cao, Y., Zhang, Y., Zhu, X., & Miao, D. (2019). Reflections on motivation: How regulatory focus influences self-framing and risky decision making. *Current Psychology*, 40(6). <https://doi.org/10.1007/s12144-019-00217-w>
- SEB. (2023, March 20). Jämställt entreprenörskap, hur bryter man normen? Sebgroun.com.
<https://sebgroun.com/sv/press/nyheter/2023/jamstallt-entreprenorskap-hur-bryter-man-normen>
- Tiba, S., van Rijnsoever, F. J., & Hekkert, M. P. (2021). Sustainability startups and where to find them: Investigating the share of sustainability startups across entrepreneurial ecosystems and the causal drivers of differences. *Journal of Cleaner Production*, 306, 127054. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2021.127054>
- Unconventional ventures. (2022). The funding report: The untapped potential in the Nordic startup ecosystem and beyond. In *The funding report*. Unconventional ventures.
<https://report2022.unconventional.vc>

9. Bilagor

Bilaga 1: Intervjuguide Investorerare

Intro

Vad är ni för bolag?:

Hur länge har du jobbat inom Venture Capital/ riskfinansiering till bolag?

Är det okej att använda ditt nam/ ert bolags namn i uppsatsen eller vill ni vara anonyma?

Är det okej att spela in?

Bransch

Berätta om processen hur det går till när ni investerar i bolag?

Vad är era kriterier när ni väljer att investera i bolag?

Vad ställer ni för krav?

Vad är en no go? / Vad är ett givet ja?

Hur mycket roll spelar "impact" vs avkastning?

Vad finns det för utmaningar hos bolag som ni inte väljer att investera i?

Vad ser ni för tendenser/mönster i er bransch? Vilka typer av bolag investeras det mest pengar i tror ni?

Är ni i direktkontakt med CEO eller COO när ni väljer bolag? Dvs, finns det mänskliga faktorer som bidrar till slutgiltiga beslut?

Om ja: Har ni märkt några skillnader i hur kvinnor och män pitchar idéer för er?

Fördelning män/kvinnor

Hur ligger fördelningen för er när det gäller kvinnliga och manliga grundare?

Hur tror du att fördelningen mellan manliga och kvinnliga grundare av bolag ser ut i Sverige?

Mycket forskning visar att bolag i Sverige och globalt startas och ägs av män. Vad tror ni det beror på att fördelningen ser ut som den gör?

Av allt investerat kapital från riskkapital till start-ups, hur tror du att fördelningen ser ut mellan hur mycket kvinnor och manliga grundare får?

Enligt forskning globalt och nationellt så får företag grundade av kvinnor lägre andel av kapital från venture capital. (SEB 2023 menar att det endast är 1% av investerat kapital som går till företag med endast kvinnliga grundaren och Unconventional Venture menar att under 2021 gick endast 0.5% till kvinnor och 88% till manliga grundare (mellanskillnaden gick till mix)) Vad tror ni att anledningen till det?

Hur ser fördelningen ut mellan kvinnor och män inom VC?

Attityder/Normer /Fördomar

Tror ni själva att ni har fördomar som styr eran investering?

Vad skulle du säga skiljer ett kvinnligt och manligt start-up?

Finns det skillnader i attityder gentemot kvinnor/män inom start-ups (din erfarenhet?)

Def Attityd: (Uppfattning/Inställning/ känslor/ bedömning)

Påverkar rådande attityder val som ni gör när ni investerar?

Vad tror du att personer som jobbar med Venture Capital kan göra för att Sverige ska få ett mer jämställt företagande?

Vad finns det idag för hinder för att uppfylla ovanstående?

Vad saknas/behöver uppfyllas för att Sverige ska få ett mer jämställt företagande tror du?

Slutligen: Vad har ni som tips till mig och Molly eller liknande tjejer på Handels som satsar på att starta företag och behöver kapital?

Bilaga 2: Intervjuguide Entreprenörer

Intro

Vad är ni för bolag?:

Vilken bakgrund har du?

Hur länge har du jobbat inom Entreprenörskap?:

Är det okej att använda ditt nam/ ert bolags namn i uppsatsen eller vill ni vara anonyma?

Är det okej att spela in?

Bransch

Berätta om ditt nuvarande bolag

Har du haft tidigare start-ups som har sökt finansiering?

Om ja: Hur gick tidigare projekt? Vad har inte fungerat i tidigare projekt?

Är det som fungerat bättre denna gång än tidigare?

Hur fick ni kapital till att starta? Hur gick processen till?

Berätta om processen hur det går till när ni får kapital från investerare?

Vilka sökte ni er till för att få kapital?

Vilka svarade, vilka svarade inte? (Investerare)

Hur många sökte ni er till? (investerare)

Hur lång tid tog det för att få kapital? (processen)

Hur pitchade ni er idé? Vad fick ni för respons?

Har investerare tackat nej till att bidra med finansiering?

Om ja: Vad tror ni att anledningen var till att investerare har tackat nej?

Vad ser ni som er största utmaning med investeringsmöjligheter?

Vad krävs för att växa?

Attityder/Normer /Fördomar

Tror ni att investerare har fördomar som styr deras investering?

Vad skulle du säga skiljer ett kvinnligt och manligt start-up?

Finns det skillnader i attityder gentemot kvinnor/män inom start-ups (din erfarenhet?)

Def Attityd: (Uppfattning/Inställning/ känslor/ bedömning)

Om ja: Hur påverkar rådande attityder ditt företagande?

Vad saknas/ behövs uppfyllas för att Sverige ska få ett mer jämställt företagande tror du?

Vad finns det idag för hinder för att uppfylla ovanstående?

Fördelning män/kvinnor

Hur tror du att fördelningen mellan manliga och kvinnliga grundare av bolag ser ut i Sverige?

Mycket forskning visar att bolag i Sverige och globalt startas och ägs av män. Vad tror ni det beror på att fördelningen ser ut som den gör?

Av allt investerat kapital från Venture Capital, hur tror du att fördelningen ser ut mellan hur mycket kvinnor och manliga grundare får?

Enligt forskning globalt och nationellt så får företag grundade av kvinnor lägre andel av kapital från venture capital. (SEB 2023 menar att det endast är 1% av investerat kapital som går till företag med endast kvinnliga grundaren och Unconventional Venture menar att under 2021 gick endast 0.5% till kvinnor och 88% till manliga grundare (mellanskillnaden gick till mix)) Vad tror ni att anledningen till det?

Slutligen: Vad har ni som tips till mig och Molly eller liknande tjejer på Handels som satsar på att starta företag och behöver kapital?

Bilaga 3: Egna översättningar

Miller (2015)

“Venture capitalists are, in a way, the gatekeepers to Silicon Valley, and if they are a group of white men [...] it is no wonder that most of the entrepreneurs fit the same mold.”

Malmström et al., (2018)

We show how deeply entrenched beliefs about gender roles are associated with discriminatory practices in financing entrepreneurship.

(E:2)

“Ahh no X (anonymiserat namn) X (anonymiserat namn), don't do that! That's such a female thing to do.”

(E:2)

“When I invest I want to see me in that person, because I know that I will make it happen so I want to see that in that person when I invest”