



Företagsekonomiska institutionen
STOCKHOLMS UNIVERSITET

Kandidatuppsats 10 poäng
VT 2007

Kommersialiseringsstöd för innovatörer

Varför väljer innovatören Almi?

Handledare: Bengt Kjellén
Författare: Marcus Lundén
2007-05-21

Executive summary

Using grounded theory and interviewing two innovators it is shown that innovators seeking financial aid from Almi as a firsthand alternative does that because of basic human needs, such as the need for safety, support and the will to develop the self.

Abstract

This study uses Grounded Theory (according to Barney Glaser) to better comprehend the process in which a few innovators seek financial aid in order to commercialize an innovation. Two innovators have been interviewed with a non-structured type of interviewing. The most important points of interest have been 1) How does an innovator commercialize his/hers innovation? 2) Why does an innovator seek financial aid from the publically owned Almi instead of other alternatives (such as business angels)? The purpose is to come up with an exploratory model or theory which describes this- the single most important phase for the innovator except for the innovation itself. The results show that in much, the basic human needs play a great role. Especially the need for the realization of the self and the needs for safety and support are of great importance. Also shown are a brief, descriptive model for the chain of events in which the commercialization proceeds from the original thought to the starting of the company.

Sammanfattning

Den här studien använder metodiken från Grundad Teori, med Barney Glaser's angreppssätt, och utgår från frågeställningen: 1) Hur ser processen ut då en innovatör kommersialiserar sin innovation? 2) Varför väljer en innovatör att söka stöd från Almi? Två innovatörer som kommersialiserat sina respektive innovationer intervjuas med ostrukturerade intervjuer och resultatet analyseras för att ge svar på frågorna. Resultatet kan vara intressant eftersom det kan ge delvisa svar på om Almi har eller inte någonting unikt som inget annat kommersialiseringsstöd har. Om inte, kan man argumentera för att organisationen ska avvecklas eftersom den är finansierad med offentliga medel som kan användas till annat. Visar det sig å andra sidan att de fyller ett klart behov kan det ge incitament till att öka anslagen. Resultatet visar att innovatörer som söker stöd hos Almi gör det av mindre anledning för de finansiella faktorerna och mer av personliga skäl. Trygghet, bekräftelse, tillgång till kontakter och kunskap är viktiga faktorer. Studien kan däremot inte svara på huruvida detta är unikt för Almi. Förloppet då innovationen kommersialiserar kan delas in i fem faser eller brytpunkter: Snilleblix, Utveckling, Kontakter, Validering samt Uppstart (av företaget).

Nyckelord: Innovatör, entreprenör, finansiering, kommersialisering, grundad teori, riskkapital, Almi.

Innehållsförteckning

1 INLEDNING	4
1.1 BAKGRUND	4
1.1 PROBLEMDISKUSSION	4
1.1.1 Varför är Almi intressant?	4
1.2 FRÅGESTÄLLNING	5
1.3 SYFTE	5
1.4 DEFINITIONER	5
1.5 ALMIS ARBETSSÄTT	6
2 METOD	7
2.1 VETENSKAPSTEORETISKT STÄLLNINGSTAGANDE	7
2.2 OM GRUNDAD TEORI	7
2.2.1 Bakgrund	7
2.2.2 Varför Grundad Teori?	7
2.2.3 Användningsområden	8
2.2.4 Metoden	8
2.2.5 Kritik mot GT	10
2.3 TILLVÄGAGÅNGSSÄTT	11
2.3.1 Urval	11
2.3.2 Respondentpresentation	12
2.3.3 Hantering av bortfall	12
2.3.4 Datainsamlingsmetod	12
2.3.5 Frågekonstruktion och intervjuteknik	13
2.3.6 Analys	13
3 RESULTAT: EN GRUNDAD TEORI	14
3.1 VAD HÄNDER?	14
3.2 VARFÖR ALMI?	14
3.2.1 Personlighetsutveckling	15
3.2.2 Bristkompensering	16
3.3 EFTERSTÖDSBETEENDE	17
4 DISKUSSION	19
4.1 DISKUSSION OM RESULTATET	19
4.1.1 Händelsekedjan	19
4.1.2 Varför Almi?	19
4.2 STUDIENS KVALITET	19
4.2.1 Teorin passar aktörernas verklighet	20
4.2.2 Teorin ska fungera	20
4.2.3 Teorin ska ha relevans	20
4.2.4 Modifierbarhet	20
4.2.5 Upptäckt	20
4.2.6 Transcendens	20
4.2.7 Andra kvalitetskriterier	21
4.3 SVÅRIGHETER MED OCH KRITIK MOT METODEN	21
4.4 EVENTUELLA BRISTER I STUDIEN	21
4.5 KÄLLKRITIK	22
4.6 FÖRSLAG PÅ VIDARE FORSKNING	22
5 REFERENSER	23
5.1 LITTERATUR	23
5.2 INTERNET-KÄLLOR	24
5.3 MUNTliga KÄLLOR	24
6 BILAGOR	25
6.1 INTERVJUGUIDE	25

1 Inledning

1.1 Bakgrund

Sverige är ett land med lång tradition av innovationer. Skiftnyckeln och rullkullagret är två väldigt bra exempel på innovationer som satt Sverige på kartan och haft stort inflytande på världen. Men innovationer är inte bara världsomvälvande tekniska "saker". Innovationer kan även vara en ny potatisskalare med annorlunda konstruktion, eller vad som helst som har ett nytänkande. Begreppet kan vara luddigt, men det innefattar också mycket bra.

Idag är det populärt att ge stöd åt innovatörer. Det har det inte alltid varit. Uppfinnare, forskare och andra människor med en idé har i många fall stått ensamma i sin strävan att föra ut sin tanke till andra, och kanske tjäna lite på det samtidigt. I Sverige är Håkan Lans ett exempel som är lika känd som innovativ. När han fick idéer som exempelvis datormusen stod han ensam. Då fanns inget "innovationscentrum" att hjälpa honom med pengar, råd och ryggdunk. Nu för tiden finns det många sätt att få stöd i kommersialiseringsprocessen.

Det är lätt att förstå varför det satsas på innovatörer. Sverige har många studenter på högre utbildningar som teknik, forskning och medicin. Listan på framgångsrika och globalt betydelsefulla insatser av svenska uppfinnare är inte heller den kort. Svenska framgångar genererar både direkt och indirekt arbetstillfällen, skatteintäkter och goodwill för landet som varumärke och mycket annat.

Samtidigt som det numer ser ut att finnas många sätt att få stöd i kommersialiseringen, är det inte säkert att det för innovatören är så i praktiken. På alla större skolor i landet finns det enheter för kommersialisering av innovationer. KTH, SU, Chalmers, KI och så vidare. Det finns företag med kommersialiseringsstöd som huvudsaklig affärsidé. Affärsänglar erbjuder både finansiering och kunskap tillsammans med erfarenhet och handfast hjälp (Lindström 2002, s 9). Av alla kommersialiseringsstöd är Almi unikt. Arbetssättet är speciellt och eftersom Almi är finansierat och ägt med offentliga medel kan man undra om Almi fyller någon funktion som inte de andra stöden gör.

1.1 Problemdiskussion

1.1.1 Varför är Almi intressant?

Almi är unikt och passar inte in i någon traditionell kategori av riskkapitalister (Karlsson & Nilsson 2002, s 21-25), utan hamnar som ett mellanting av affärsängel och Venture Capital-bolag. Affärsänglar är privatpersoner som investerar eget kapital i onoterade företag med vilka de inte tidigare haft affärsmässiga relationer (Lindström 2002, s 9). De ingår oftast någon form av partnerskap med innovatören och hjälper på ett operativt vis till med att driva på kommersialiseringen (Lindström 2002, s 57). Detta sker ofta med ganska höga ekonomiska krav. Stödet från Venture Capital-företag är oftast enbart finansiellt i utbyte mot aktier i företaget. Kanske innovationsföretaget behöver pengar för affärsutveckling, kanske få ut en produkt på marknaden. Däremot kan de vara svåra att övertyga (Brealey 2006, s 384-385) och ibland kanske omöjliga att få hjälp av, som för gemene man på gatan som bara fått en snilleblix. Vanliga banklån är också svåra att få för de som inte lyckas övertyga sin bankman.

Almi är speciellt av minst tre anledningar: det är ägt och finansierat med offentliga medel, det har unikt förmånliga lånevillkor samt deras arbetssätt. Almi är helägt av Svenska staten och äger i sin tur ett antal regionala dotterbolag, bland annat Almi Stockholm. Almi Stockholm är helägt av moderbolaget tillsammans med Stockholms Läns Landsting (SLL). Detta kan vara både fördelar och nackdelar eftersom ett politiskt beslut kan både sänka dem eller ge dem mer resurser än de kan göra av med beroende på beslutet. Almi Stockholm har för närvarande sex stycken rådgivare som bistår med sin kompetens och sina kontakter.

Således, Almi kostar staten pengar. Pengar man kan argumentera för att de ska användas till annat. Genom att se varför innovatörer väljer just Almi kan man se om Almi fyller ett behov som inte alternativen gör. Om inte, så kan man säga att de inte har något som berättigar deras existens. Kanske de inte ska det, kanske man ska låta marknadskrafterna sköta detta. På vägen till att finna svaret på detta är det också viktigt att se hur den första tiden ser ut för innovatören, för att kunna sätta in det i ett perspektiv.

1.2 Frågeställning

Varför väljer en innovatör att söka stöd från Almi? Vilka skeenden och faser går innovatören igenom fram till företagsstart?

1.3 Syfte

Syftet med den här studien är att finna orsaker till varför en innovatör i behov av stöd för en kommersialisering av sin innovation söker detta stöd hos Almi. Jag kommer att använda mig av en metod enligt Grundad Teori och ostrukturerade intervjuer för detta. Utöver det är förhoppningen att en deskriptiv modell över processen från idé till företagsstart utifrån samma intervjudata ska tas fram.

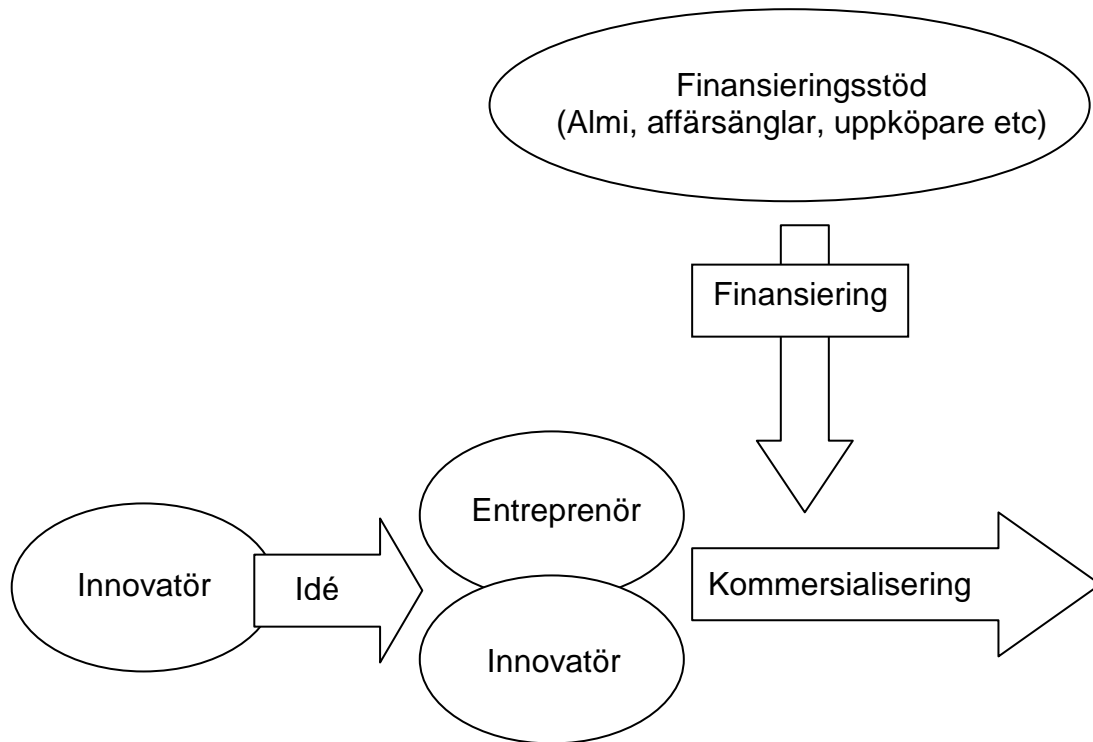
1.4 Definitioner

En innovation definieras enligt SAOB¹ som "(införande av) ngt nytt, nyhet; förändring [...]". I uppsatsen används begreppet "innovationsföretag" som en befintlig eller uppstartande organisation, vars initialt huvudsakliga uppgift är att utveckla och kommersialisera en eller flera innovationer. Vidare benämns en den som kommer på en innovation som innovatör. Däremot använder Almi en annan betydelse: den som är innovatör har inte bara kommit med en innovation utan också kommersialiserat den, innan kommersialiseringen är denne "bara" uppfinnare (IA, 2007). Innovationen behöver inte heller ha en teknisk verkshöjd, vilket den däremot måste ha för att kunna patenteras.

Det är också skillnad på innovatör och entreprenör. Medan entreprenörens huvudsakliga arbetsfält är affärsutveckling så kommer innovatören på idéer som har en kommersiell potential. Det må vara en ny teknik eller en smart lösning på ett problem eller bara något bra som kan sälja, det är godtyckligt. Viktigt är att det har en innovativ verkshöjd samt som sagt, kommersiell potential. Självklart kan en innovatör även besitta rollen som entreprenör (de två rollerna i figur 1 är då samma person).

¹ Hämtad på Internet den 26 februari 2007

Med uttrycket *produkt* avses i studien såväl fysiska som virtuella produkter och tjänster.



Figur 1: *En innovatör är inte nödvändigtvis en entreprenör. Entreprenören spelar en större roll vid affärsutvecklingen och tar vid när en idé uppkommit och nått viss mognad. Källa: Lundén (2007).*

1.5 Almis arbetsätt

När en innovatör söker stöd från Almi får denne först träffa en rådgivare som gör en bedömning och kan ge ett litet förstudielån. Detta förstudielån är maximalt 15 kkr och ska användas till tekniköversikt, patentöversikt eller andra tidiga nödvändigheter. Därefter, om projektet drivs vidare, får rådgivaren föredra projektet inför ett innovationsråd som sammanträder en gång i månaden. Det rådet kan besluta om ett Innovationslån som är maximalt 400 kkr. Lånen är amorteringsfria i två år och är bundna till projektet, inte innovatören som person. Det medför att om projektet faller, så behöver inte heller lånet betalas tillbaka. Till skillnad från en affärsängel, som oftast går in som entreprenör i innovationsföretaget, så låter Almi innovatören göra allt själv. Rådgivaren bistår med kunskap, erfarenhet, kompetens, finansiellt stöd och kontakter.

2 Metod

2.1 Vetenskapsteoretiskt ställningstagande

Tack vare min bakgrund på KTH, där jag läser till civilingenjör sedan 2003, har jag alltid haft en postivistisk inställning. Min inställning var lite hårt att det som inte gick att mäta, inte var vetenskap eller värt att mäta. Efter att ha läst ämnen som inte är klassiska ingenjörsmännen, som företagsekonomi och juridik, fick jag en vidare syn. Jag upplevde att det finns tillfällen då en positivistiskt präglad metod är att föredra och att det finns andra då en kvalitativ/hermeneutisk är bättre.

För att bättre kunna förstå och använda kvalitativa och hermeneutiska tankegångar bestämde jag mig för att genomföra den här studien på ett kvalitativt vis.

2.2 Om Grundad Teori

Eftersom sättet att generera teori kan påverka resultatet anser jag att det är på sin plats att redogöra för den metod som använts. Eftersom det finns olika uppfattningar om hur metoden ska användas har även en kort beskrivning av skillnader tagits med, samt tillvägagångssättet i den här studien. Metodbeskrivningen bygger på Gunnarsson (1998), Dey (1999), Glaser (1978) samt wikipedia².

2.2.1 Bakgrund

Grundad Teori (GT), eller *Grounded Theory*, är en metod (trots sitt namn) som "uppfanns" av Glaser och Strauss på 1960-talet. De ansåg att det skapades för lite ny teori utifrån empiriska data (Gustavsson, 1998, s 10). Samarbetet resulterade i en av samhällsvetenskapens kanske mest citerade böcker, *The discovery of Grounded Theory* (Glaser & Strauss, 1967) (Bryman, 2002, s 375). Därefter har Strauss och Glaser utvecklat metoden först tillsammans för att senare gå skilda vägar. De skapade varsin gren av GT där Strauss förordar en mer formaliserad procedur (Dye 1999, s 20-21). I uppsatsen använder jag genomgående Gustavssons terminologi (1998, s 9) där "Grundad Teori" (GT) betecknar *metoden*, och "grundad teori" (gt) betecknar metodens resultat: den grundade teorin. Termen grundad ska reflektera att teorin är baserad (grundas) på empiriska data.

Metoden är inte specifik till företagsekonomiska fenomen eller ens ekonomiska utan kan användas för hela det sociologiska forskningsfältet. Glaser gör inte anspråk på att hans metod är den enda, eller den rätta, metoden, utan snarare en i mängden (1978, s 5). Vidare anses det inte finnas ett sätt att applicera metoden, utan varje studie med GT är unik i något hänseende.

2.2.2 Varför Grundad Teori?

GT är systematisk generering av teori ur empirisk data. Genom att koda data konceptualiserar man data och kommer upp på en högre teoretisk nivå. Således, resultatet blir en teori på en hög konceptualiserad nivå med en stabil grund i empiriska

² http://en.wikipedia.org/wiki/Grounded_theory, hämtad 15-25 april 2007

data. Storheten ligger i den systematiserade metoden och resultatets gedigna grund i empiriska data.

2.2.3 Användningsområden

Metoden är som sagt induktiv. Det är framför allt i explorativa studier då existerande teori för forskningsfrågan saknas som en induktiv ansats ska användas (Wallén 1996, s 89-90). Andra lämpliga områden är då forskningsfrågan kräver ett stort urval, eller det är omöjligt att göra ett representativt urval (exempelvis använde Brytting (Gustavsson 1998, s 36) sig av GT då han undersökte småföretag. Urvalet bestod av endast två företag.). GT kan användas för att se gamla fenomen i nytt ljus eller finna dolda aspekter av fenomen, eller då nyanser behöver fångas upp.

GT kan användas för såväl deskriptiva studier som konceptualiserande studier. Skillnaden ligger i hur långt man går i konceptualiseringen av data när man kodar (mer om det nedan) och vilka data är. Egentligen är en deskriptiv studie med GT som metod inte en fullständig studie enligt Glaser. Däremot ser Gustavsson (1998, s 34) fördelar med att använda metoden. Data blir insamlade på ett metodiskt och systematiskt vis och kategoriserade på ett empirinära sätt.

Konceptuella studier syftar till att generera en teori eller modell som kan förklara det man ser i data. För detta krävs mer av forskaren eftersom denne måste kunna konceptualisera på ett plan högt ovanför empirin.

När ska då metoden *inte* användas? Eftersom den är induktiv och därmed inte går att använda i deduktiva sammanhang. Det går tvärt emot syftet med metoden. Kvantitativa frågeställningar, där forskningsfrågorna är av typen "hur många", "hur mycket" etc, går inte heller bra. Detta eftersom metoden är kvalitativ och representerar data på ett kvalitativt sätt (Gustavsson 1998, 23), inte kvantitativt. Vidare är inte heller individstudier eller studier utan empirisk verklighet någon nytta av metoden eftersom den utgår från empiri för att finna dolda mönster.

2.2.4 Metoden

Detta avsnitt beskriver metoden ur Glasers perspektiv och här används främst Dey (1999), Glaser (1978) samt Gustavsson (1998, s 44-117).

En av de avgörande faktorerna är forskarens personliga egenskaper, vilket betonas i i princip alla böcker om metoden. Glaser nämner forskarens skicklighet, mognad, motivation, intressen med mera (Glaser, 1978, s 2). Viktigt är att forskaren äntrar forskningsområdet oförstörd av andras teorier och tankar, detta för att ha en hög teoretisk lyhörddhet (Gustavssons (1998) översättning av Glasers (1978) term *theoretical sensitivity*). Teoretisk lyhörddhet är i korthet forskarens förmåga att vara öppen för att se vad som händer.

Arbetsgång

Det sägs att det finns lika många sätt att använda GT som det finns användare av den. Vissa anser till och med att det bästa är att bryta mot den metod som Glaser förespråkar (Dey 1999, s 2-3). Det finns däremot vissa grundläggande principer man måste använda för att kunna kalla resultatet för en grundad teori. Bland dessa principer har kodningen

en framträdande roll. Kodningen är själva analysen av data och även teorigenereringen. Den sker i två huvudfaser: den specifika kodningen och den teoretiska kodningen. Se figur 2 för en förenklad bild. Den specifika kodningen innebär att man begreppssätter händelser i data. Man tolkar rad-för-rad och frågar sig själv ett antal frågor om det data man ser på. "Vilken grundläggande social process är det som sker i data?" och "Vilken kategori eller egenskap hos kategori indikerar denna händelse?" är de två viktigaste frågorna.

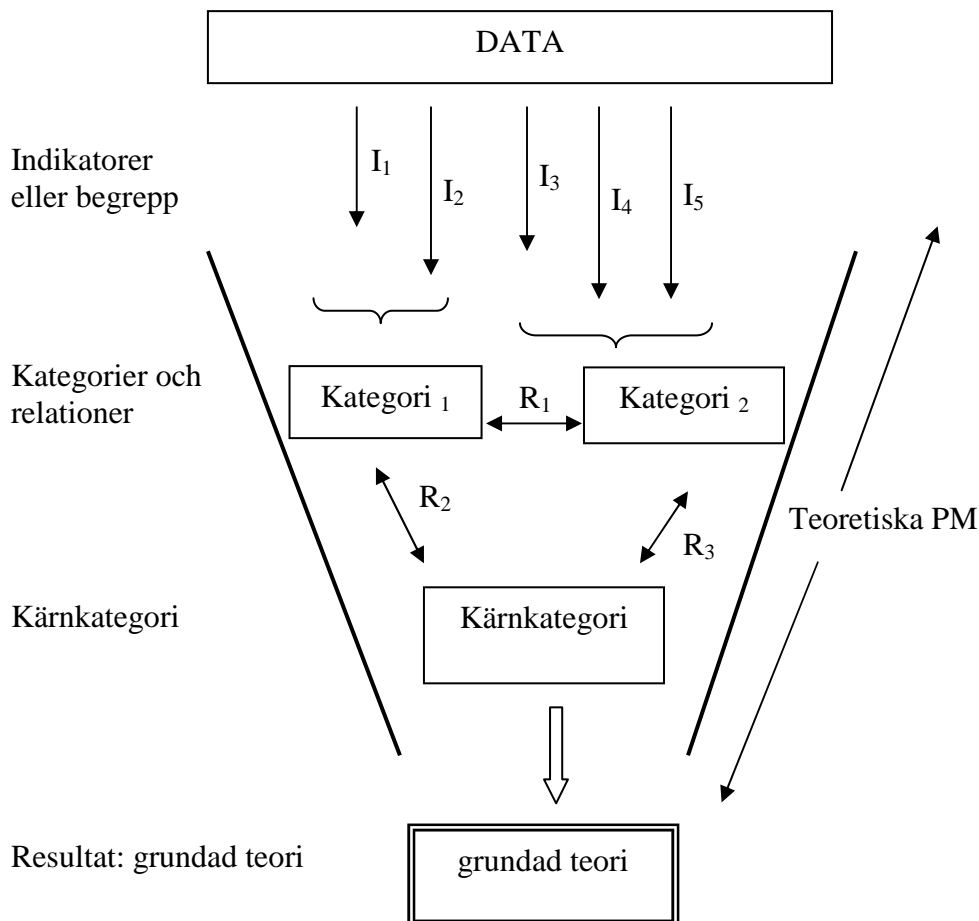
Ur data får man då en mängd begrepp. Detta kallar Glaser för dataminimering. Viktiga ledord för denna kodning är att inte använda de begrepp som respondenten använder sig av, samt att konceptualisera-inte beskriva. Denna kodning, att fragmentera data, ligger till grund för nästa steg, då man ur dessa begrepp försöker hitta samband. Dessa begrepp eller indikatorer pekar mot vissa gemensamma kategorier. Dessa fyller man på med indikatorerna under arbetets gång. Hela tiden sker en jämförande analys då nya data jämförs mot gamla. När en kategori är mättad, när det inte framkommer nya indikatorer, stoppar man datainsamlingen och börjar söka efter underkategorier i syfte att få en fördjupad bild av kategorin.

Efter ett tags arbete kan en kategori som förklarar det mesta av variationen i data fram. Den benämns kärnkategori och är stommen i den teori man ska generera. Centralt för kärnkategorin är den grundläggande sociala processen som styr fenomenet. Under hela arbetets gång, från början till slut, så kan man få idéer om hur saker och ting ligger till, små miniteorier eller delkomponenter. Dessa ska man skriva ner så fort man får dem, dessa kallas teoretiska PM.

Senare i arbetet märker man förhoppningsvis att de nya data man får fram inte tillför något nytt. Inga nya kategorier framkommer och alla kategorier är mättade. Detta benämns teoretisk mättnad. Då övergår man till teoretisk kodning och slutar helt med datainsamling, nya data tillför ju ändå inget nytt. Den teoretiska kodningen sker genom en sortering av alla teoretiska PM man skrivit, och sökande efter de relationer som styr kategorierna till kärnkategorin. Dessa teoretiska koder ska ha en abstraktions- och konceptualiseringsgrad som ligger väl över den empiriska nivån. Alla dessa sorterade teoretiska kodningar är nu det man använder för att skriva sin teori och sin rapport.

Vad är data?

Det finns i GT ingen plats för grundlösa påståenden eller spekulationer. Den grundade teorin måste härstamma från de data som man har, annars är det ingen grundad teori (Glaser 1978, s 10). Därmed måste man också specificera vad som enligt metoden godkänns som data. Kort sagt så är allt data (Gustavsson 1998, s 50-59, Glaser 1978, s 15-16). Därmed räknas även kvantitativa data med, eftersom de kodas på precis samma vis som kvalitativa data. Litteratur anses också vara data, men rent deskriptiv litteratur värderas högre eftersom den är så opåverkad av andras konceptualisering som möjligt, jämfört med konceptuell eller teoretiserande litteratur. Man kan göra studier helt utgående från litteratur om man följer detta och konceptualiserar själv. Däremot måste man respektera den teoretiska lyhördheten och inte hindra sig själv med andras termer och teorier; således är empirinära data klart bäst och konceptualiserade data (teorier) minst bra.



Figur 2: En förenklad bild av teorigenenereringen med GT. Jämför med en tratts utseende. Källa: Lundén (2007).

2.2.5 Kritik mot GT

Induktiva ansatser har alltid kritiserats hårt inom vetenskapsteorin för att, strängt taget, teorin aldrig innehåller eller kan innehålla mer än vad som redan finns i det empiriska materialet (Wallén, 1996, s 47). Det anses även att man redan i ansats och urval har gjort ett teoretiskt ställningstagande. Det går alltså inte att vara helt förutsättningslös. Som svar anges att detta problem gäller all forskning och att det bästa i såna fall är att vara medveten om sin förförståelse och minimera effekterna av den. Med GT gör man detta genom att man ska vara o-inläst på området man vill forska på, man ska inte ha forskat om det innan, och man ska göra en "intervju" med sig själv innan man börjar, för att upptäcka vilka förutfattade meningar man har. Mitt sätt att möta detta skedde genom att sluta läsa om området så fort jag bestämde mig för GT samt fundera på vilket resultat jag trodde jag skulle få. Denna intrapersonella intervju lyfte fram en medvetenhet om mina förutfattade meningar så att jag inte omedvetet projicerade dem på data.

Kritik har också framförts mot att resultatet inte är generaliserbart. Det är däremot inte heller den huvudsakliga poängen med en grundad teori. Som all teori är även grundad teori tillfällig, temporär. Den gäller tills man kunnat avfärda den eller modifiera den efter nya rön. Det kan vara begränsande med liten empirikälla, men det gör inte teorin

mindre giltig för det. Resultatet, gt, bygger ofta på data från några få fall (Gummesson hävdar enligt Gustavsson (1998, s 54, 36) att det kan räcka med endast *en* fallstudie). Fler fallstudier kan säkert utöka en grundad teori, och peka på undantagsfall. För att en teori funnen med GT ska uppfylla kvalitetskraven krävs att den är modifierbar (mer om det under 4.2.4). Således ska man anstränga sig för att göra sin grundade teori modifierbar.

En av grundstommarna i GT är kodningen. Kodningsförfarandet har fått mycket kritik då det kan anses orsaka förlust av kontexten ur datat (Bryman, 2002, s 387). Det finns alltså en klart potentiell risk att den kodande personen projicerar sin egen förförståelse och sina förutfattade meningar snarare än en kodning med begrepp som behåller kontexten. Detta faller till stor del tillbaka på hur skicklig kodaren är vid konceptualiseringen av empiriska data och hur denne är frigjord från sina förutfattade meningar. De enskilt bästa lösningarna till denna kritik torde vara träning och erfarenhet i metoden tillsammans med en inledande intervju med sig själv för att sätta ljus på sina förutfattade meningar. Det troligtvis viktigaste för att inte låta tidigare kunskap påverka är att veta vad den tidigare kunskapen är (Wallén 1996, s 90-91).

På samma vis kan man möta kritiken mot språkets betydelse för GT. Med GT är man intresserad av att konceptualisera den undersöktes mening, snarare än att försöka finna någon dold struktur som avviker från respondentens uttalade mening. (Gustavsson, 1998, s 26) Därför ställer man sig hela tiden frågan "vad är det dessa data speglar, vilken grundläggande social process?" snarare än "vad är det respondenten menar egentligen, utan att säga det?" då data analyseras och kodas.

2.3 Tillvägagångssätt

Då jag började leta litteratur och fakta om forskningsfrågorna gick det snabbt upp för mig att det inte fanns så mycket skrivet om det. I samma veva läste jag också om Grundad Teori och beslutade mig för att prova den. Därför, i enlighet med metoden, slutade jag leta litteratur och data och funderade istället på hur jag skulle gå till väga för att få ut mesta möjliga av metoden. GT påbjuder att litteratur relaterad till forskningsområdet ska läsas sist, detta för att inte hindra en i det kreativa arbetet och mer eller mindre påtvinga en andras idéer. Jag läste på om GT som metod, vilket visade sig bli en hel del eftersom litteraturen är krånglig och det är många svåra begrepp som till synes överlappar varandra (se mer om detta under "kritik mot GT", 2.2.4).

2.3.1 Urval

Jag använde mig av bekvämlighetsurval (Bryman 2002, s 313). Bestämde att respektive respondent ska vara en innovatör som sökt stöd från Almi (för att de ska vara relevanta) och helst finnas i Stockholms närområde eftersom jag ville göra intervjuer ansikte till ansikte. Det fanns en länk på Almi's hemsida³ med vad som angavs vara "goda exempel". På den länken fanns ett antal presentationer av innovatörer och deras innovationer samt en kort berättelse om var och en. Det fanns även kontaktinformation och när jag ringde runt till dem visade det sig att det fanns två personer i Stockholm som var behjälpliga. Jag nöjde mig med dessa två för tillfället. Hade det behövts mer

³ <http://www.almi.se>, hämtad 5 april 2007

eftersom teoretisk mättnad inte infunnit sig hade tillvägagångssättet varit liknande: fråga Almi om tidigare stödmottagare.

2.3.2 Respondentpresentation

Eftersom endast två respondenter har intervjuats, och den ena respondenten uttryckte önskemål som är i linje med anonymitet var det bästa att helt av-identifiera båda två. Eftersom respondenterna hittades på ett sånt vis att det kan vara lätt att med uteslutningsmetoden lista ut vilka som intervjuats och därmed också vem som sagt eller gjort vad fann jag att det krävdes stora mått av av-identifiering för att säkerställa anonymitet. Således blir den information som kan ges om respondenterna begränsad.

Innovatör A (IA) är en man med akademisk bakgrund. Han är verksam i ett företag som han startade med hjälp av Almi för att kommersialisera sin innovation. Innan dess har han också haft stöd av Almi med en tidigare innovation.

Innovatör B (IB) är en man utan någon akademisk bakgrund. Även han är verksam i det företag som han startade med hjälp av Almi för att kommersialisera sin innovation. Han hade innan dess inte personligen haft kontakt med Almi.

2.3.3 Hantering av bortfall

Ett delmål med GT är att uppnå teoretisk mättnad (Gustavsson, 1998, s 88). Denna teoretiska mättnad är det stadium då ytterligare empiri inte tillför något utöver vad som redan är känt, och analysen kan koncentreras till teoretisk analys. Om den teoretiska mättnaden inträffar efter en intervju eller tusen spelar ingen roll, eftersom GT inte används för att bevisa teorier och att kvalitén i en GT-studie inte mäts efter traditionella kvalitetskriterier, till exempel representativt urval och statistisk signifikans. Mer om kvalitetskriterier senare, i kapitel 4. Med ledning av detta så skulle eventuella bortfall hanteras beroende på vilken grad av mättnad som uppnåtts då bortfallet inträffade. Däremot ville jag ha med åtminstone två respondenter för att kunna hitta likheter eller olikheter.

2.3.4 Datainsamlingsmetod

Inledningsvis skedde datainsamlingen genom intervjuer med de utvalda respondenterna. Under kodningsarbetet lästes även ickerelaterad litteratur för att ge inspiration, bland annat en studie om äldre personers sätt att hantera ålderns höst (Magnusson & Stenberg, 2004). När kodningen pågått ett tag och kategorier började formas och kärnkategorin började framstå som central så lästes även relaterad litteratur (till exempel Lake & Lake 2000).

Intervjuerna var ostrukturerade med en intervjuguide (bilaga 6.1). Orsaken är att strukturerade intervjuer kan vara ett hinder mot att finna nya faktorer jag från början inte varit medveten om; även semi-strukturerade intervjuer är för stela. Samtidigt som jag ville ha en "röd tråd" genom intervjun, var det av stor vikt att ha möjlighet att spinna vidare på intressanta sidospår eller följa upp infallsvinklar och faktorer som vid intervjuns inledning var för mig obekanta. Intervjuerna genomfördes ansikte till ansikte och inte per telefon för att kunna ta största möjliga del av eventuella dolda budskap som ansiktsuttryck m.m. kan avslöja (Bryman 2002, s 129, 299-307).

Enligt GT är allting data (Gustavsson 1998, s 50-59). Det avgörande är en teoretisk lyhörddhet, det som Glaser kallar "Theoretical Sensitivity" (Gustavsson 1998, s 12-14 samt hela Glaser 1978). Även existerande teori skall behandlas som data och kodifieras, även om det inte är eftersträvansvärt eftersom redan konceptualiserade data snarare stjälpes än hjälper mig i min egen konceptualisering eftersom min teoretiska lyhörddhet smolkas. Mer om detta i 2.2.

2.3.5 Frågekonstruktion och intervjuteknik

Pool beskriver intervjuer som "an interpersonal drama with a developing plot" (Silverman, 1997, s 120). Det ligger väldigt mycket i det. För att minimera dramat så lades stor möda på att formulera värdeneutrala och icke-ledande frågor till intervjuerna. Detta i syfte att minimera intervjuareffekten.

För att få uppriktiga svar var det viktigt att respondenten kände sig trygg och säker. Därför fick respektive respondent välja tid och plats för intervjun och även angående anonymitet samt om intervjun skulle bandas eller inte. Glaser avråder (1978, s 52) från att banda intervjuer. Glaser anser att det blir för mycket data men eftersom jag är oerfaren på metoden ansåg jag att det skulle vara bäst att banda utifall. Den bandade intervjun transkriberades genom att noggrant skrivas ner på dator för att därefter tolkas rad-för-rad. En av respondenterna ville inte att intervjun skulle bandas, därför fördes anteckningar för hand under intervjuens gång och jag kodade direkt när jag kom hem och hade intrycken klara i minnet.

2.3.6 Analys

Transkriberingen respektive minnesanteckningarna gick igenom rad-för-rad samma dag eller dagen efter intervjun. Data kodades och mängder av begrepp och indikatorer konceptualiserades. Dessa skrevs sedan in i ett dokument på dator för att de lätt och snabbt kunde sorteras om. Vid sorteringen flyttades begreppen runt till grupper med snarlika egenskaper. Dessa grupper namnsattes/konceptualiserades och blev således kategorier. Därefter funderade jag på eventuella samband mellan kategorierna och hur teoretiska PM skulle komma in i bilden. Vissa teoretiska PM passade inte alls och lades på en slaskhöj med material som inte passade in någonstans.

Efter mycket funderande stack kärnkategorin ut och underkategorier hade kristalliserats som passade väl in i kärnkategorin. Därefter återgick jag till materialet (data) för att leta indikatorer på denna kärnkategori men fann ingenting som jag inte funnit innan.

3 Resultat: en grundad teori

En rekapitulering av frågeställningarna:

Vilka skeenden och faser går innovatören igenom fram till företagsstart? Varför väljer en innovatör att söka stöd från Almi istället för de andra alternativ som finns?

3.1 Vad händer?

I den här delen försöker jag svara på den första frågan: vad händer när en innovation kommersialiseras? Hur ser förloppet ut? Svaret blir en deskriptiv händelsekedja från första tanken till företagsstart. Förloppet illustreras i figur 3.

Trots respondenternas olika bakgrund och helt olika innovationer med olika grad av teknisk lösning, visade det sig vara rörande likformade utvecklingar för dem båda. Jag såg några klara brytpunkter i händelsekedjan. När som helst under kedjans gång kan ett misslyckande bryta kedjan och hindra en kommersialisering. Skeendena finns alla med, men i olika stor utbredning och betydelse.

Det börjar med SNILLEBLIXTEN. Snilleblixten kan föregås av en tid då innovatören är (medvetet eller omedvetet) missnöjd med nuvarande lösningar, eller ser ett behov av någonting. Vid någon tidpunkt fås en idé.

Därefter följer en tid av UTVECKLING. Idén bollas med kompisar, kollegor och så vidare. Om möjlighet finns så kanske den testas i liten skala hemma. Innovatören behöver pengar för att ta steget vidare.

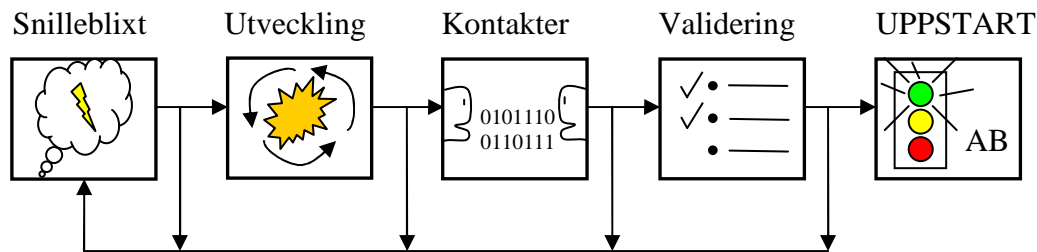
KONTAKTER är nästa steg. Kontakt tas med Almi, banker et cetera. Det behövs pengar för att utveckla innovationen. Här kan innovatören få ett litet förstudielån på max 15 kkr av Almi. Detta behövs för...

...VALIDERING av innovationens kommersiella potential. Eventuella patenterings- eller mönsterskyddsmöjligheter utreds. Här kan Almi hjälpa innovatören med ett stort kontaktnät av jurister, tekniker, designers med mera.

UPPSTARTEN tar vid då man fått insikt, ett klartecken om att det är fritt fram att försöka kommersialisera produkten. Innovatören tar i vissa fall hjälp av utomstående entreprenörer när företaget startas. Företaget kan få utökad finansiell hjälp av Almi via Innovationslånet på max 400 kkr för att finansiera exempelvis rättsskydd (patentskydd mm).

3.2 Varför Almi?

Som man kan gissa så är det finansiella stödet långt ifrån det enda stöd en innovatör behöver i en kommersialiseringssituation. Självklart är det finansiella stödet i många fall avgörande, men det icke-finansiella kan vara lika avgörande.



Figur 3: Uppstartsförloppet för ett innovationsföretag. Skeendena som Snilleblix, Utveckling, Kontakter, Validering samt Uppstart är alla viktiga. Den nedre pilen visar att om kommersialiseringen hindras i något skede kan processen backa ett steg eller helt avbrytas. Källa: Lundén (2007).

Den kärnkategori som växte fram valde jag att kalla PERSONVÄXT. Den kärnkategorin består framför allt av kategorierna PERSONLIGHETSUTVECKLING och BRISTKOMPENSERING. Liknar man kärnkategorin med en motorväg så kan man likna underkategorierna vid breddning av vägen respektive ifyllning av vägghål.

Kärnkategorin Personväxt karaktäriseras av självförverkligande, att nå högre känslomässiga och intellektuella plan genom att bredda sig intellektuellt och emotionellt samt minimera de hinder som finns, som exempelvis brist på legitimitet. Paralleller kan dras till Maslows behovstrappa, där utveckling av jaget är högsta stadiet i behovens hierarki (härmed lämnas Maslow åt den intresserade, se mer i Kotler, 2006, s 185 och Maslow 1954).

3.2.1 Personlighetsutveckling

Kategorin bygger på två huvudfaktorer: trygghet samt utveckling genom självuppfyllelse.

Uppmuntran, Bekräftelse och Trygghet

En innovatör som har en innovation som denne vill kommersialisera kan känna sig väldigt liten och sårbar. Man är på väg att, förhoppningsvis, tjäna massa pengar på någonting man har kommit på, men man vet inte vem man kan lita på eller vad man bör, ska eller förväntas göra i den situation man är i. Man står ensam mot stora anonyma företag och vet att man inte har mycket att sätta emot om ett företag stjälar uppfinningen. Det är inte förvånande att vissa i den här situationen hindrar sig själva genom att klandra eller tvivla på sig själv, sin förmåga eller verkshöjden på sin innovation. Andra kanske inte känner sig lika sårbara, men har ändå ett behov att få bekräftelse. Ett ryggdunk, några värmande ord, som ger innovatören lite mer styrka att tro på sig själv, att det man har är någonting man kan göra bra saker med.

"Man är alldeles för sårbar när man kommer med sin idé, då är man jävligt liten och rädd alltså..." (IA)

"Jag visste inte vem jag kunde lita på [...] Det tar mycket energi, man är väldigt osäker" (IB)

Självuppfyllelse

Ett mer personligt karaktäristiska, och på samma gång en annan sida av föregående, är likställelsen mellan innovationen och innovatören. Innovatören kan ta allting som sker, positivt som negativt, personligt. Går kommersialiseringen bra upplevs det också som att det går bra för innovatören. Ett bakslag för innovationen kan upplevas som att innovatören har i viss mån misslyckats. Av samma orsak kan viljan att göra så mycket som möjligt själv vara stark eftersom den stärker känslan att det är personen som lyckas när det går bra. Innovatören känner ett ansvar för kommersialiseringen. Man vill inte bara lämna ifrån sig ansvaret till någon annan att driva det vidare.

"[...]i och med att det var min idé, det är mitt patent [...] jag ville köra hela långa vägen så jävla mycket det går. Jag har aldrig dragit igång ett aktiebolag på det här sättet tidigare så jag ville lära mig hur det går till [...]" (IA)

Detta understryks också i det arbetssätt Almi använder sig av, där det är innovatören som själv gör allting, sköter alla affärsuppgörelser och själv får ta alla beslut, dock med stöd av rådgivaren från Almi. I förlängningen kan det ge ett ökat självförtroende och på samma vis ökat förtroende från omgivningen (exempelvis affärskontakter).

3.2.2 Bristkompensering

En gemensam nämnare bland flera orsaker till att innovatören söker stöd hos Almi är en brist av något slag. Genast kommer självklart brist på finansiella medel till tanken, men det är långt ifrån det enda eller kanske ens det viktigaste. De tydligaste bristerna är brister i kontakter, pengar, kunskap och erfarenhet samt legitimitet.

Brist på Kontakter

Almi och dess rådgivare har ett kontaktnät som av respondenterna upplevs stort. Kontakterna består av personer i de branscher som är av stor vikt för innovatören, exempelvis jurister, formgivare, marknadsförare, prototypbyggare, entreprenörer et cetera. Tanken är innovatören ska få hjälp att komma i kontakt med "bra" personer i de områden som innovatören behöver. Jag har ur respondenternas svar sett att denna brist är av stor betydelse och att Almi varit dem till stor hjälp på detta område.⁴

"Ett nätverk som är väldigt stort [...], liksom allt som kan behövas vid tidiga uppstarter" (IA)

Brist på Pengar

Innovatören behöver i många fall göra exempelvis patent-, mönster- eller tekniköversikter innan man vet om man ska gå vidare med kommersialiseringen. Man behöver se om det redan är gjort, eller om man inkräktar på ett befintligt patent och

⁴ En tanke jag fick var hur juridiskt och politiskt rätt detta är. Ska man dra saker till sin spets är detta en förvriddning av konkurrensen genom favorisering indirekt styrd av staten genom en offentligt finansierad verksamhet. Vissa verksamheter finansierade med offentliga medel måste göra upphandling enligt Lag (1992:1528) om offentlig upphandling (LOU), vilket knappast sker i Almis kontaktförmedling (vilket mer poängterar vikten av statens inblandning på marknaden snarare än huruvida Almi är skyldiga att följa LOU). Därmed kan man undra om denna organisation ska styra vilka som får uppdrag eller inte, vilket är det som sker i praktiken.

vilka skydd som behövs. Ibland kan det behövas en prototyp. I det här läget kan det vara svårt att få banklån, speciellt för de som inte har någon säkerhet att ställa, som en bostadsrätt, en bil eller liknande. Anmärkningsvärt är däremot att samtidigt som pengarna är avgörande för att komma vidare i kommersialiseringen, så behöver det inte vara det viktigaste skälet till att innovatören söker hos just Almi. IB hade inte ens jämfört räntor och lånevillkor hos Almi med andra alternativ.

"[...] vi hade inte gjort det [kommersialiserat innovationen] om inte patentansökan godkänd som möjliggjordes genom att vi fick hjälp sådär [genom ett förstudielån]." (IA)

Brist på Kunskap och Erfarenhet

Som jag beskrev tidigare behöver en innovatör inte vara samma sak som en entreprenör. För innovatörer som inte har erfarenhet av en kommersialisering är det förståeligt en hög kunskapströskel att ta sig över första gången. Den mesta informationen finns ofta tillgänglig, som hur man går tillväga när man registrerar ett företag eller söker patent etc, men den är sällan samlad på en lättillgänglig plats. Ett delproblem är att man inte vet vilken information som behövs, och vilken informationskälla man kan lita på. Dessutom kan det vara bra med någon som "gjort resan" förut som kan stödja och komma med råd baserat på dennes erfarenhet. Respondenterna poängterade denna hjälp och angav att de kände en trygghetskänsla av rådgivarens kunskap och erfarenhet. IA liknade det vid ett mentorskap.

*"[...] man inser nog att man inte kan allt."
"[...] det är ju skitsvårt att få en överblick i vilka aktörer som finns och vad gör dem?"
"[...] det har väl gett en insikt i... det här med att projekten aldrig blir vad man tror de ska bli" (IA)*

Brist på Legitimitet

Som ny innovatör utan tidigare erfarenheter eller produkter kan man ha svårt att få affärskontakter (leverantörer, kunder et cetera) att tro på den produkt man har och sitt företags framtidsutsikter; i slutändan om innovatören kommer kunna leverera/betala eller ej. Eftersom Almi väljer vilka projekt de beviljar lån och stöd till efter en kommersialiseringspotentialsbedömning kan en accept ses som en kvalitetsstämpel. Tills man byggt upp en kundbas och har egna referenser kan en referens till Almi fylla samma funktion. I början av företagsstarten hänvisade IB genom sitt företag frekvent till Almi i sina affärskontakter, i syfte att dra nytta av Almis goda rykte som en sorts garant.

3.3 Efterstödsbeteende

Förutom de två kategorierna som formar kärnkategorin fann jag också många indikatorer på hur innovatören ställer sig till Almi efter att stödet genomförts. Jag har valt att likna det vid efterköpsbeteendet en konsument har efter ett genomfört köp (se fem-stegsmodellen för konsumentbeteende i Kotler 2006, s 191-193). I min modell benämner jag det *Efterstödsbeteende*.

Personifiering

Respondenterna gjorde en tydlig personifiering av Almi. Man såg det inte som att organisationen hjälpt dem; de sa inte att "Almi är bra". Istället talades det för det mesta

om någon *person* på Almi och båda angav en (samma) rådgivare när de talade om Almi. Detta gäller framför allt det icke-finansiella stödet. När det kommer till det finansiella stödet sades det att det var Almi som stod för det. Detta kan bero på Almis arbetssätt, där rådgivaren spelar stor roll och de kan få en relativt personlig relation, men kanske kan det peka på någonting annat som inte kommit fram i den här studien.

"[...] det kostade 4000 som Almi då stod för direkt [...]"

"[...] med hjälp av honom då så började vi att kolla [...]" (IA)

Lojalitet och tacksamhet/Förhållningssätt

Genom att innovationen blev granskad och utpekad som ett projekt värt att satsa på kan en känsla av förtroende och lojalitet infinna sig. Återkommande ordval var av typen "vill inte svika", "känner en stor lojalitet". Det rådde även en stor tacksamhet och stort förtroende gentemot Almi hos respondenterna. Jag gissar att den nyss nämnda personifieringen tillsammans med en likställelse mellan innovatören och innovationen (se 3.2.1, första stycket) spelar stor roll här för en förstärkning av den känslan.

"[...] nu känner jag att de tror på mig... och jag vill visa att de har rätt."
(IA)

4 Diskussion

Under denna rubrik ryms diskussion om resultatet, kontroll gentemot kvalitetskriterier med mera.

4.1 Diskussion om resultatet

Med det här avsnittet avser jag att diskutera huruvida resultatet motsvarade mina förväntningar eller inte, samt hur förväntningar och resultat skiljer sig. Vidare diskuteras även hur troligt resultatet är.

4.1.1 Händelsekedjan

Jag blev inte speciellt förvånad över den bild av processen som togs fram. Möjligen hade jag hoppats på en mer fyllig bild, något som antagligen beror på att störst möda lades ner på den andra frågeställningen samt oerfarenhet i arbetssättet och med intervjuande.

Det vore intressant att intervjua någon som inte sökt stöd från Almi i syfte att se om processen skiljer sig. Man kan gissa att de två första stegen (Snilleblixt och Utveckling) ser lika ut, men att de tre sista stegen (Kontakter, Validering samt Uppstart) ser annorlunda ut beroende på varifrån stödet kommer. För en innovatör som söker stöd hos Almi är det däremot en trolig och rättvisande bild.

4.1.2 Varför Almi?

I studiens inledande skede genomfördes en "intervju" med mig själv för att finna förutfattade meningar och förväntningar. Detta gjordes i syfte att minimera att dessa projiceras på data. Då framkom, i korthet, att det förväntade resultatet var liknande det resultat som genererades. Huvudorsaken trodde jag skulle vara trygghet på grund av framför allt säkrade finansiella resurser vilket i sin tur skulle bero på ägarförhållandena. Resultatet visade att trygghet visserligen har en stor betydelse, men att flera andra faktorer kan spela större roll. Dessutom uppstår känslan av trygghet till största del andra orsaker än ägarförhållandena.

Om resultatet är troligt eller inte lämnas åt läsaren att bedöma. I mina ögon är det ett troligt resultat och det skulle kunna stämma bra in på mig själv.

4.2 Studiens kvalitet

Kvaliteten på en GT-studie mäts som sagt inte i traditionella mått utan efter de principer som metoden arbetar efter (Gustavsson, 1998, s 107). Gustavsson (1998, s 108-114), Glaser (1978, s 4-12) och Dey (1999, kap 11) ger förslag på ett antal kvalitetskriterier för en Grundad Teori-studie. Nedan jämförs studien mot merparten av dessa (framför allt Gustavssons).

4.2.1 Teorin passar aktörernas verklighet

Genom att lösgöra sig från förutfattade meningar och inte pressa in data i förutbestämde kategorier möjliggör man en teori som utgår från aktörerna och inte den bild man vill att de ska ha. Här anser jag att resultatet inte påvisar några klara tecken på förutfattade meningar, men det kan också bero på att jag dels tror på resultatet och dels att jag "levt" med studien under en längre tid och blivit "hemmablind". Jag lämnar således över till läsaren att bedöma om resultatet är trovärdigt.

4.2.2 Teorin ska fungera

Teorin som inducerats med GT ska kunna appliceras på empiri för att kunna förklara och förutsäga vad som händer. Kan teorin användas? Ja, teorin kan i viss mån *förklara* och påvisa ett antal faktorer som har betydelse för varför en innovatör söker stöd hos Almi. Jag ställer mig däremot osäker till i vilken mån resultatet kan användas för att *förutsäga* varför en viss innovatör söker stöd hos Almi.

4.2.3 Teorin ska ha relevans

Gustavsson anser att, om teorin passar och fungerar så har den relevans. Är teorin relevant för aktörerna eller forskare för fortsatta studier kring fenomenet? Teorin jag kommit fram till är inte speciellt relevant för aktörerna i fråga om innovatörerna, förutom den deskriptiva återgivningen av händelsekedjan. Däremot, för Almi och andra kommersialiseringsstödsaktörer, har resultaten visat på ett antal faktorer som är viktiga för innovatörerna som söker stöd. Med hjälp av kunskapen om dem kan kanske antalet sökanden öka, eller successrate hos de som får stöd höjas. Stödet kan anpassas efter målgruppen. Utöver det kan det vara en grund att utgå ifrån för vidare studier på området; några förslag på detta ges i 4.6, Förslag på vidare forskning.

4.2.4 Modifierbarhet

En grundad teori är en tidig teoribildning på ett område. Teorier är inte absoluta, utan ska kunna förändras i takt med nya upptäckter. De resultat jag kommit fram till är inte absoluta utan kan i hög grad modifieras. Således har en hög grad av modifierbarhet uppnåtts.

4.2.5 Upptäckt

Har det kommit fram några nya samband eller upptäckter? Syftet med GT är att inducera ny teori, inte upprepa gammalt. Jag har inte, vare sig före studien, eller i dess slutskede, funnit tidigare forskning på just detta område. Det finns liknande studier om affärsänglar, men eftersom forskningsfrågan är snävt ställd och cirkulerar runt en enda organisation (Almi) så var chansen liten att tidigare forskning på detta fanns. Någon sådan hittades inte och således är det ett rimligt antagande att resultatet har ett visst upptäcktsvärde.

4.2.6 Transcendens

Kan översättas med grad av konceptualisering. En empirinära teori blir enbart deskriptiv och är föga ny. Den första delen av resultatet, händelsekedjan, är rent deskriptiv och således endast konceptualiserad i liten grad, om någon. Den andra delen anser jag vara

konceptualiserad i relativt hög grad, men min brist på erfarenhet av studier med GT lämnar mig i brist på perspektiv. Därför har säkert en forskare med mycket erfarenhet mer att önska av konceptualiseringsgraden här.

4.2.7 Andra kvalitetskriterier

Generalitet, tillämpningsskicklighet, engagemang, förförståelsehantering samt personliga egenskaper är några andra kvalitetskriterier Gunnarsson nämner. De anknyter främst till olika aspekter av mina personliga egenskaper och jag lämnar dem därför till andra att bedöma.

4.3 Svårigheter med och kritik mot metoden

Grundad Teori har fått kritik för att ställa höga krav på användaren. Denne måste ha hög förmåga till konceptualisering och vara mycket kreativ. Dessutom anses metoden använda sig av en krånglig terminologi som för förstagångsanvändaren är en hög ingångströskel, något jag kan intyga om. Det tog lång tid att bli tillräckligt insatt för att få ett självförtroende för förmågan att använda metoden. Fortfarande känner jag mig inte helt säker, men jag har numera större kunskaper och vet några saker jag skulle göra annorlunda. Vad gäller allmän kritik mot metoden i övrigt, se avsnitt 2, Metod och främst 2.2.5, Kritik mot GT.

4.4 Eventuella brister i studien

Jag har endast intervjuat två personer, och båda dessa personer har både sökt och fått stöd av Almi. För att maximera variansen i data skulle respondenter som inte sökt stöd hos Almi ha kunnat intervjuas. Orsaken till att inte gjordes är att jag anser att svaren till varför någon inte söker stöd hos Almi till stor del går att finna i svaren till varför någon gör det. Det faller dessutom utom frågeställningen till viss del och man måste börja någonstans. Det kan också vara ett förslag på vidare forskning.

En av respondenterna arbetade vid tiden för intervjun även som rådgivare på Almi. Detta kan ha påverkat dennes svar, på grund av en eventuell lojalitetskonflikt om det skulle ha förekommit negativa saker om arbetsgivaren. Däremot, eftersom det i de viktigaste frågorna gavs liknande svar från båda respondenterna och denna respondent av mig på plats bedömdes mycket trovärdig finns ingen eller försumbar anledning att tvivla på hans svar.

Att använda intervju som huvudsaklig datakälla kan diskuteras. Intervjuareffekten, att respondenten anpassar sitt svar till vad denne tror intervjuaren vill höra, är inte ovidkommande. Även om intervjufrågorna formulerades så värderingslöst det gick så kom de inte alltid ut så ur min mun. På plats kändes det vid ett par tillfällen som att jag lade orden i munnen på respondenterna, även om det inte lät lika illa då jag lyssnade på intervjun senare. Jag anser att de svar jag fått ändå är relevanta eftersom de centrala temana i teorin inte bygger på någon lösryckt, enstaka mening utan på upprepade, centrala teman i svaren.

Jag märkte att till den ena av mina forskningsfrågor, den om hur sökandet går till, så var GT inte helt lätt att tillämpa. Rena deskriptiva sammanfattningar i kronologisk ordning och utan värderingar visade sig svåra att konceptualisera. Resultatet blev i det närmaste

helt deskriptivt och inte konceptualiserat som metoden syftar till. Det var däremot inte helt till spillo eftersom metoden passade bra för att systematiskt samla in och sortera data, vilket ökade överskådligheten vid rapportskrivandet.

Glaser förespråkar att man under arbetets gång helst inte ska visa arbetet för utomstående eftersom det finns en risk att kritik hämmar ens kreativitet eller leder en in på (felaktiga) sidospår. Det, tillsammans med att jag skrev själv, har säkerligen medfört en viss blindhet för mig. Jag har försökt undvika det på flera sätt, bland annat genom att lägga ner arbetet i kortare perioder och att aktivt tänka på att "kill my darlings", men om jag lyckats lämnar jag till läsaren att bedöma.

4.5 Källkritik

Den litteratur som använts består av till stor del kurslitteratur från olika kurser, samt litteratur av erkänt stora författare inom sina områden. Det borgar för en hög reliabilitet, även om inte dessa är utan kritik. De viktigaste källorna till denna uppsats kommer ur litteratur som beskriver metoden, samt intervjuerna till den grundade teorin. För metoden har i tidigare avsnitt redogjorts för tvisten mellan Glaser och Strauss och de olika sätt metoden anses ska tillämpas. Den grundade teorin speglar respondenternas egna upplevda verklighet enligt deras utsagor och kan således inte klandras om de inte var sanningsenliga. Däremot förefaller det inte sannolikt eftersom varken de själva eller Almi rimligtvis kan ha någon vinning av att manipulera den här studien.

4.6 Förslag på vidare forskning

Det vore intressant att utöka studien till att undersöka innovatörer som inte bor i Stockholm, för att se om det finns någon skillnad. Det kan tänkas att antalet alternativ minskar längre ut i landet, vilket kanske minskar inverkan av personliga egenskaper eller önskemål. Det kanske helt enkelt bara inte finns något alternativ för dem.

Endast unga män intervjuades. Kan kvinnor ha andra skäl till att söka hjälp av Almi? Eller äldre män? Äldre kvinnor? Vilka demografiska och sociografiska skillnader är väsentliga?

Respondent IA uppgav att småbarnsföräldrar kanske är den överlägset största grupp sökanden. Gäller resultaten även för dem (mina respondenter var inte småbarnsföräldrar vid tiden för intervjun)?

5 Referenser

5.1 Litteratur

- Andersson, Sten (1979), *Positivism kontra hermeneutik*, Bokförlaget Korpen
- Brealey, Richard A. m.fl. (2006), *Corporate Finance*, 8th ed, McGraw-Hill Irwin
- Bryman, Alan (2002), *Samhällsvetenskapliga metoder*, u 2, Liber Ekonomi
- Dey, Ian (1999), *Grounding Grounded Theory, guidelines for qualitative inquiry*, Academic Press
- Glaser, Barney G (1978), *Theoretical Sensitivity*, Third printing, The Sociology Press
- Glaser, Barney & Strauss, Anselm (1967), *The Discovery of Grounded Theory: strategy for qualitative research*, Aldine
- Gregow, Torkel (2006), *Sveriges Rikes Lag – gillad och antagen på Riksdagen år 1734 [...]*, 127. utgåvan, Norstedts Juridik
- Gustavsson, Bengt (1998), *Metod: Grundad Teori för ekonomer – att navigera i empirins farvatten*, Academia Adepta AB, BTJ Tryck AB, Lund
- Jensen, Mogens Kjaer (1995), *Kvalitativa metoder för samhälls- och beteendevetare*, svensk utgåva, Studentlitteratur
- Karlsson, Caroline & Nilsson, Annette (2002), *Affärsänglar – Värdefulla för företagen?*, D-uppsats, Lunds universitet/Department of Business Administration. Hittas genom sökning på Lunds Universitets hemsida, eller via sökning på uppsatser.se.
- Kotler, Philip & Keller, Kevin Lane (2006), *Marketing Management*, 12 e, Pearson Education Inc
- Lake, Rick (editor) & Lake, Ronald A. (editor) (2000), *Private equity and Venture capital, A practical guide for investors and practitioners*, Euromoney Books
- Landström, Hans (1988), *Småföretagens försörjning med riskkapital, Vägar i Europa för att förstärka småföretagens egna kapital*, Institutionen för industriell organisation, Lunds Tekniska Högskola
- Lindström, Göran & Olofsson, Christer, (2002), *Affärsänglar och teknikbaserade tillväxtföretag*, SNS Förlag
- Magnusson, Åsa & Stenberg, Maria (2004), *Om äldre; En Grundad teori om tidsperspektivskifte som hanteringsstrategi av livets nedförsbacke efter 65 års ålder*, Psykologexamensuppsats, Vol.VI, Nr.21. Institutionen för Psykologi, Lunds Universitet. Hittas genom sökning på Lunds Universitets hemsida, eller via sökning på uppsatser.se.

Maslow, Abraham (1954), *Motivation and Personality*, New York: Harper and Row

Silverman, David (editor), et al (1997), *Qualitative Research, Theory, Method and Practice*, Sage Publications Ltd

Thurén, Torsten (1991), *Vetenskapsteori för nybörjare*, första upplagan, Liber AB

Wallén, Göran (1996), *Vetenskapsteori och forskningsmetodik*, andra upplagan, Studentlitteratur

Yin, Robert K (1994), *Case study research – design and methods*, 2 ed, Applied Social Research Methods Series Volume 5, Sage Publications Inc

5.2 Internet-källor

SAOB, *Svenska akademiens ordbok*, <http://g3.spraakdata.gu.se/saob/index.html>

Wiki, *Wikipedia*, http://en.wikipedia.org/wiki/Grounded_theory, hämtad 15-25 april 2007

5.3 Muntliga källor

IA, intervju med Innovatör A, onsdagen den 9 maj 2007

IB, intervju med Innovatör B, tisdagen den 15 maj 2007

6 Bilagor

6.1 Intervjuguide

Följande intervjuguide användes som stöd för att föra intervjun framåt. Frågorna ställdes inte nödvändigtvis som jag formulerat dem nedan. Vissa frågor kan tyckas irrelevanta för studien men visade sig vara mycket nyttiga för att få fram information som jag inte kände till från början. Dessutom fick jag respondenterna att upprepa sig med andra ord vilket ledde till en bättre förståelse.

1. Beskriv dig själv, innovationen (patenterat?), ftg (status/fas?)
2. Vem/vilka är innovatörerna?
3. Din roll i ftg/kommersialiseringen nu?
4. Vilket stöd behövdes? (finansiellt, experter, bollplank, kontakter etc)
5. Hur stort finansiellt stöd behövdes? (behövs? Till vad (förstudie, patent etc)?)
6. Hur är kommersialiseringen av UU finansierad?
7. I vilken situation bestämdes det att söka stöd? (~=hur utvecklad var UU då; När behovet uppstod? Utomstående krav etc)
8. Hur fann du Almi? (kontakter, Internet, tidigare erfarenheter)
9. Vad fick dig att välja att söka från Almi?
10. Söktes stöd från annat håll också?
11. Sökte du nånstans och fick nej? (Varför nej tror/vet du?)
12. Varför inte från annat håll? (affärsänglar, sälja idén etc)
13. Vilka fördelar/nackdelar finns det med att få stöd från just Almi? (..i jmf med andra alt?)
14. Vilka fördelar/nackdelar finns det med att få stöd från andra håll? (affärsänglar etc)
15. Har kommersialiseringen av UU påverkats i någon riktning/på något vis pga stödet från Almi? (...som inte skulle ha varit fallet med stöd från annat håll?)
16. Vad tycker du om att Almi är finansierat med offentliga medel? Ska staten göra sånt här? (och inte låta marknaden ta hand om det?)
17. Tror du att Almis ägarförhållande påverkat dig i ditt val eller agerande? (moderbolag=staten, sthlm=moder+SLL, vht helt självfinansierat)
18. Vad är målet med UU/Framtiden för UU? (sälja patentet, royalties? Egen tillverkn+försälj)
19. Hur upplever du att det icke-finansiella stödet från Almi varit? (bra/dåligt/varför, hur?) Vad är bra?Vad kan förbättras?
20. Är det något du skulle vilja ha gjort på annat sätt? (varför?) (ang starten)
21. Är det något du tycker jag missar eller vill lägga till?

Not: ftg = företag/-et/etc, UU = uppfinningen/innovationen. Inom parentes är stöd för mig att utveckla frågan med om respondenten inte förstod eller har svar.