

Samhällsandans påverkan på entreprenörskap. En fallstudie över Provo-Orem regionen, Utah, USA.

Philip Lindquist och Axel Medefelt

Abstract

Lately an increasing portion of the public debate in Sweden has been devoted to how societies may facilitate entrepreneurship, yet a negligible portion of this debate has discussed the impact of the community spirit on entrepreneurial activity. Further, this connection is a relatively uncharted field in terms of research as well. The aim of this study is accordingly to advance the study surrounding the impact of community spirit on the propensity for entrepreneurial activity and add new empirical data and insights to the existing body of theory. A four-month ethnographic study of the Provo-Orem region in Utah, USA, comprising of in-depth interviews and participant observations, was therefore undertaken with the aim of understanding the community spirit in the studied region and its influence on entrepreneurship. The thesis finds that numerous values such as self-reliance, family focus and security together with a strong religious culture make up the essence of the community spirit in Provo-Orem. Further, it finds that these institutions legitimize and motivate entrepreneurship and associated activities and increase the propensity for entrepreneurship. Subsequently, the results of the study are discussed and put into perspective with regards to previous research. Noticeably the study suggests that a family focused culture is not necessarily detrimental for entrepreneurship, which supports some previous studies while nuancing others. The study further leaves an open invitation for further research into this intriguing topic.

KEYWORDS: entrepreneurship, community spirit, institutions, Provo-Orem.

Förord

Vi vill ta tillfället i akt att tacka de som hjälpt oss vid färdigställandet av denna studie.

- *Karin Fernler*, som lät oss delta i den inledande seminarieserien på distans och visade förståelse under uppsatsens gång, utan vilket denna uppsats inte hade sett dagens ljus.
- *Mats Jutterström*, för utomordentligt god handledning och stöd.
- *Gregg Vanourek*, för stöd och stor förståelse i en svår tid.
- *Brigham Young University Rollings Center for Entrepreneurship*, utan vilket samarbete denna uppsats skulle ha varit otroligt mycket svårare att genomföra.
- *Brigham Young University Swedish Heritage Scholarship Foundation*, med vilket hjälp vi har kunnat spendera 4 månader i undersökningsområdet.

Axel Medefelt och Philip Lindquist

Stockholm, 2014-05-14

Innehållsförteckning

1. Introduktion	5
1.1 Forskningsfråga.....	6
1.2 Uppsatsens fortsatta struktur.....	6
1.3 Studiens syfte	6
1.4 Avgränsning	7
1.4.1 Karta över Provo-Orems geografiska läge i USA	7
2. Teoretisk referensram	8
2.1 Vad är en entreprenör?.....	8
2.2 Tidigare forskning	8
2.3 Vad är samhällsanda?	9
2.4 Ett institutionellt perspektiv på entreprenörskap	9
2.5 Institutioner som legitimitetsbärare	10
2.6 Hur påverkar värderingar och normer entreprenörskap?	11
2.7 Vilken effekt har religion på entreprenörskap?	12
2.8 Socialt kapital och sociala nätverks påverkan på entreprenörskap	13
2.9 Ett ramverk för samhällsandans påverkan på entreprenörskap	14
3. Metod	15
3.1 Forskningsmetod	15
3.2.1 Intervjuer.....	16
3.2.2 Sekundärdata	17
3.2.3 Deltagande observationer	17
3.3 Tillförlitlighet	17
4. Empiri	19
4.1 En överblick över Provo-Orem.....	19
4.2 Jesu Kristi kyrka av de sista dagars heliga.....	20
4.3 Samhällsanda.....	21
4.3.1 Profil hos de intervjuade	21
4.3.2 Pionjäranda, sparsamhet och utbildning.....	21
4.3.3 Självständighet och familjefokus	22
4.3.4 Synen på entreprenören	23
4.3.5 ”Rätt” affärssed	24
4.3.6 Homogenitet.....	25
4.3.7 Mormonkyrkans påverkan på samhällsandan	25

4.3.8 Sociala nätverk.....	26
5. Analys.....	28
5.1 Normativa element.....	28
5.2 Kognitiva element.....	30
5.3 Aktiviteter och resurser	31
6. Resultat och diskussion.....	33
6.1 Forskningsfrågans resultat.....	33
6.2 Diskussion av resultat och följder för fortsatt forskning.....	34
6.3 Potentiell generalisering.....	35
6.4 Diskussion av metoder och källor	36
7. Referenser.....	38
7.1 Litteratur.....	38
7.2 Internetkällor	42
8. Appendix.....	44
8.1 Intervjuguide.....	44
8.2 Förteckning över uppsatsens figurer och tabeller.....	45

1. Introduktion

Entreprenörskap är ett vida omdiskuterat begrepp och beskrivs ofta som en lösning på samhällsproblem avseende alltifrån integration till arbetslöshet. Särskilda skatteregler finns i Sverige för att hjälpa småföretagare¹ och entreprenörskap har föreslagits som nytt skolämne^{2, 3, 4}, allt i syfte att få fler entreprenörer. På senare tid har allt större del av samhällsdebatten tagits upp av idéer och åsikter om vad samhället kan göra för att underlätta för entreprenörer i form av bidrag, skattelättnader, företagsinkubatorer och stödsystem.^{5, 6} En försvinnande liten del av diskussionen handlar dock om vilken samhällsanda som motiverar entreprenörer. Vi frågar oss i den här studien vilka förutsättningar som krävs för att öka benägenheten för entreprenörskap. Är det bara förslag såsom fåmansföretagsregler och sänkta arbetsgivaravgifter som fungerar? Varför diskuteras inte samhällsanda och värderingar som möjliga bidragande faktorer?

För att skapa oss en bild av vilka förutsättningar som kan ligga till grund för ett klimat där benägenheten till entreprenörskap frodas reste vi till Provo-Orem regionen i Utah, USA. Provo är en stad som, tillsammans med grannstaden Orem, rankas som en av de bästa amerikanska städerna för företag och karriär och som har ett av de bästa akademiska centren för entreprenörskap.^{7, 8} På plats levde vi i området i fyra månader och intervjuade entreprenörer, forskare och studenter i företagsekonomi för att bilda oss en uppfattning om vad som gör Provo-Orem till en bra region för entreprenörer och om det finns insikter som skulle kunna bidra till den svenska debatten. Vi hoppas att vi genom vår undersökning kan nyansera den svenska diskussionen kring företagande och entreprenörskap genom att framföra nya perspektiv och insikter. Vi har också en ambition att med uppsatsen bidra till den underutforskade men växande samlingen av teoretiska studier kring hur samhällsandan influerar entreprenörer.

¹<http://www.skatteverket.se/foretagorganisationer/foretagare/foretagsformer/aktiebolag/famansforetag/reglerforfamansforetag.4.1cf57160116817b9766800074.html>

² http://www.svensktnaringsliv.se/fragor/entreprenorskap_i_skolan/

³ <http://sverigesradio.se/sida/artikel.aspx?programid=438&artikel=4654459>

⁴ <http://www.aftonbladet.se/debatt/article15242131.ab>

⁵ <http://www.nyteknik.se/asikter/debatt/article3817019.ece>

⁶ http://www.svd.se/nyheter/inrikes/s-vill-sanka-skatt-for-smaforetagare_1834921.svd

⁷ <http://www.forbes.com/sites/kurtbadenhausen/2013/08/07/des-moines-tops-list-of-the-best-places-for-business-and-careers/>

⁸ <http://www.princetonreview.com/top-entrepreneurial-colleges.aspx>

1.1 Forskningsfråga

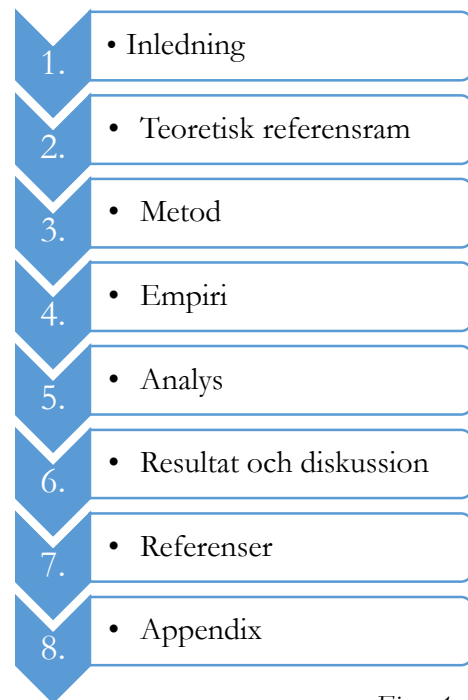
I studien ämnar vi besvara följande forskningsfråga:

- 1. I vilken utsträckning kan samhällsandan i Provo-Orem förklara benägenheten för entreprenörskap och framgången hos företagen i regionen?**

Vad samhällsanda är relateras till en teoretisk grund och definieras vidare i avsnitt 2.3.

1.2 Uppsatsens fortsatta struktur

Uppsatsen inleds i avsnitt 2 med en överblick över det nuvarande forskningsläget rörande kopplingar mellan samhällsanda och entreprenörskap, för att ge läsaren en bild över de aktuella teorier och tidigare studier som används för att analysera fallstudien. Vi ämnar beskriva studiens utförande och föra en kritisk reflektion kring detta i avsnitt 3. Tillsammans med avsnitt 2 ger det läsaren en grund för att förstå studiens fortsatta framläggning samt bedöma studiens relevans och trovärdighet. Studiens insamlade data redovisas i avsnitt 4, där en sammanställning av de olika observationerna och intervjuerna presenteras. Empirin analyseras i avsnitt 5 och sedan presenteras och diskuteras våra övergripande resultat och förslag för fortsatt forskning i avsnitt 6.



Figur 1.

1.3 Studiens syfte

Vi ämnar via vår studie bidra till forskningen kring samhällsandans påverkan på företagande och entreprenörskap genom att medverka med ett tillägg till de fallstudier som finns sedan tidigare inom detta forskningsområde, och sålunda ge nya perspektiv och insikter som kan relateras till de tidigare undersökningarna. Vi hoppas även kunna utveckla den teoretiska flora som ämnar beskriva sambandet mellan samhällsandan och entreprenörskap och öka förståelsen för detta vilket ytterligare främjar genomförandet av efterföljande fallstudier.

1.4 Avgränsning

Vi har geografiskt avgränsat studien till Provo och Orem i Utah, USA. Provo anses sedan många år tillbaka vara en av de bästa städerna i USA för entreprenörer vilket gör att vi hoppas kunna urskilja klara samband gällande vilka förutsättningar som underlättar företagande. Provo är svår att isolera från den närliggande staden Orem, då dessa två städers kultur och ekonomi kan anses vara sammanvävda, och därför inkluderas även denna stad. Området lämpade sig dessutom väl för studien då författarna hade goda relationer med Brigham Young University, vilket är beläget i Provo och som anses ha ett av de bästa entreprenörskapsprogrammen i USA⁹, och därigenom kunde nyttja de resurser som finns vid universitetet för studiens genomförande.

1.4.1 Karta över Provo-Orems geografiska läge i USA



Figur 2.

⁹ <http://www.princetonreview.com/top-entrepreneurial-colleges.aspx>

2. Teoretisk referensram

I detta avsnitt tillhandahåller vi läsaren en teoretisk referensram för att analysera och förstå hur samhällsandan kan påverka entreprenörskap. Vi beskriver det nuvarande forskningsläget och de teorier som är aktuella för vår undersökning.

2.1 Vad är en entreprenör?

Definitionen av vad en entreprenör är som använts i denna uppsats är medvetet snävt avgränsad. Vi anser en entreprenör vara en person som startat, driver och äger, alternativt har ägt och drivit, ett företag (Gartner, 1985). Denna förenkling görs främst på grund av studiens begränsade omfång för att underlätta undersökningen.

2.2 Tidigare forskning

Den tidiga entreprenörskapsforskningen präglas av en ansats att påvisa skillnader mellan de som anses vara entreprenörer respektive icke-entreprenörer genom att etablera särskilda egenskaper som karakteriserar entreprenören och dennes företag (McClelland, 1961; Collins & Moore, 1964; McClelland & Winter, 1969; Shapero, 1975), samt att påvisa att entreprenöriella företag skiljer sig från icke-entreprenöriella företag (Smith, 1967; Collins & Moore, 1970; Thorne & Ball, 1981). Ett skifte mot ett mer processorienterat perspektiv inleddes dock på 1980-talet bland annat genom Gartners artikel *A Conceptual framework for Describing the Phenomenon of New Venture Creation* (1985), även om mycket entreprenörskapsforskning fortfarande utforskar individuell karaktäristik (Fayolle & Linan, 2013). Gartner (1985) introducerade ett omfattande ramverk med avsikt att sammanställa de variabler som har använts i tidigare forskning för att beskriva entreprenörer och deras företag. Han ämnade genom detta bidra till nya insikter om processen kring skapandet av nya företag genom att påvisa att det är ett komplext och multidimensionellt fenomen som påverkas av de omständigheter som företaget skapats i.

Gartner utökade sin tankebana i efterföljande artiklar och hävdade att entreprenörskap endast kommer att uppstå om det finns rätt förutsättningar för det (Gartner, 1985; 1989; 1993; 1995). Gnyawali och Fogel (1994) argumenterade för ett liknande perspektiv och utvecklade ett ytterligare ramverk för att studera de externa förutsättningarna för entreprenörer där de bland annat inkluderade sociala faktorer såsom attityder och värderingar i ett samhälle. Efterföljande forskning medger att även om individuell karaktäristik påverkar hur en person utnyttjar de förutsättningar personen ställs inför finns det ändå ett starkt samband mellan externa faktorer och benägenhet till entreprenörskap (Ramoglou, 2013). Detta stöds även av svensk forskning om exempelvis Gnosjöandan (Wigren, 2003) och det är tydligt att ett samhälles kultur, traditioner och

historia påverkar entreprenörer (Baumol, Litan & Schramm, 2009). Utifrån redovisad forskningsbakgrund anser vi det befogat att bygga ett teoretiskt ramverk fokuserat på att identifiera externa förutsättningar som finns i Provo-Orem regionen för att förstå entreprenörskap i området. Den existerande forskningen i kombination med uppsatsens omfattning anser vi även berättigar ett avsmalnat fokus begränsat till att enbart undersöka samhällsandans roll som en förklarande faktor och dess effekter på Provo-Orems företagsliv.

2.3 Vad är samhällsanda?

Samhällsanda är ett begrepp som det är lätt att ha en uppfattning om men svårt att definiera. För att enklare kunna beskriva de olika komponenter som bygger samhällsanda har vi valt att använda oss av ett institutionellt perspektiv där vi ser en institution som en social struktur bestående av reglerande, normativa och kognitiva element som tillsammans med associerade aktiviteter och resurser ger mening och stabilitet till det sociala livet (Scott, 1995; 2007). Utifrån definitionen har vi skapat ett ramverk baserat på institutionell teori där vi ser *samhällsandan* som en institution; en social struktur skapad av samhället uppbyggd av ett antal olika element, och har härifrån byggt en teoretisk grund för att analysera vår insamlade empiri.

Sålunda skiljer vi oss från bland annat Wigren (2003), vilken kan anses vara en jämförbar studie, då vi inte väljer ett organisatoriskt kulturellt perspektiv. Vi motiverar vårt val av grundläggande teori med att vi, som en av de första studierna över Provo-Orem, vill fokusera på ett övergripande perspektiv där Wigren valt att ha ett mer djupgående perspektiv i sin studie över Gnosjöregionen. Vi tror att det institutionella perspektivet bättre beskriver allmänna aspekter av samhällsandan medan det samtidigt ger möjlighet att kritiskt analysera påverkan på företagandet i området. I en sammanställning över entreprenörskapsforskning knuten till institutionell teori mellan år 1990 till 2009 tydliggörs att entreprenörskapsforskning som använder institutionella teorier ökat under de senaste åren (Bruton, Ahlstrom & Li, 2010), en trend som även noterats av Tolbert, David & Sine (2011). Vi anser därför att vi utifrån teorins ökande aktualitet kan berättiga att den institutionella teorin används som teoretisk grund även för vår studie.

2.4 Ett institutionellt perspektiv på entreprenörskap

Att applicera institutionell teori på entreprenörskapsforskning har visat sig vara mycket framgångsrikt enligt Bruton, Ahlstrom & Li (2010) vilka argumenterar för att detta perspektiv ger nya insikter som bättre hjälper oss förstå hur förutsättningar påverkar företagande. Tolbert, David & Sine (2011) anser att institutionell teori skapar en grund för att föreslå att entreprenörskap är en produkt av en social omgivning som uppmuntrar entreprenöriell aktivitet.

Scott (2007) menar på att institutioner kan indelas i tre kategorier:

1. Reglerande
2. Normativa
3. Kognitiva

Den reglerande kategorin av institutioner utgörs främst av auktoriteter som sanktionerar och motiverar aktörers beteenden, medan normativa och kognitiva institutioner är implicit socialt konstruerade och ses ofta av de aktörer som de påverkar som naturliga och objektiva strukturer som styr och begränsar beteenden (Scott, 1995). Aldrich och Waldinger (1990) påpekar bland annat att den institutionella miljön antingen driver eller hindrar entreprenörskap beroende på vilka beteenden som uppmuntras genom den. De Soto (2000) instämmer med resonemanget och konstaterar att entreprenörers benägenhet för företagsamhet minskar om det inte finns tillräckliga institutioner som stödjer entreprenörskapet eller om institutionerna är för begränsande.

En tolkning av Saxenian (1994) som görs av Tolbert et al. (2011) stödjer detta tankesätt och argumenterar för att skillnaden mellan två undersökta orter kan förklaras av att föreställningen om entreprenörskap anses vara inbäddad i vissa regioner medan andra regioner inte har samma föreställning och inte ger samma legitimitet till entreprenörskap. Tolbert et al. (2011) menar bland annat att skillnaderna i orterna som Saxenian (1994) noterar kring till exempel nätverksbyggande beror på de institutioner som reglerar beteendet i området.

Det förefaller därför tydligt att aktuell forskning anser att om institutioner i ett område uppmuntrar och legitimerar företagande och entreprenörskap så ökar benägenheten för entreprenörskapet i området.

2.5 Institutioner som legitimitetsbärare

Schein (2009) samt Suchman (1995) menar att företag måste anpassa sig till sin sociala miljö för att vinna legitimitet och att misslyckas med att göra så riskerar att bestraffas, vilket tydliggör att gränser för företagande bestäms av det samhälle de verkar i. Det är sålunda påtagligt att den institutionella miljön är viktig då den styr typen av företagande och därigenom framgången hos företag. Att institutioner begränsar de strategiska valmöjligheterna hos ett företag har bland annat visats av Ahlstrom & Bruton (2001). Etzioni (1986) visar även han att institutioner ger legitimitet till vissa handlingsmönster och avgör vad som anses vara socialt accepterat i ett område. Följaktligen, argumenterar Etzioni, bör områden där den institutionella miljön ger legitimitet till entreprenöriellt beteende uppleva en högre grad av entreprenörskap. Åsikten stöds även av Aldrich och Fiol (1994) som pekar på att om den institutionella miljön anser vissa aktiviteter som

mer dygdiga än andra uppmuntras dessa aktiviteter. Wigren (2003) argumenterar vidare att kyrkan och familjen kan agera som viktiga värdekällor för aktiviteter såsom företagande, vilket vi menar bör tolkas som att dessa institutioner kan legitimera entreprenörskap och genom detta öka benägenheten för det.

Shane (2008) noterar att de entreprenörer som följer särskilda legitimerade handlingsmönster har högre framgångschans än de som inte gör det. Han pekar på att de flesta nystartade företag som lyckas ofta har lång erfarenhet i den bransch de verkar och har medarbetare med hög utbildningsnivå vilket ökar legitimiteten och gör det enklare för företagen att locka till sig externt kapital. Vidare minskar risken för nystartade företag (Stinchcombe, 1965) och överlevnadschansen för företag i allmänhet ökar (Freeman, Carroll & Hannan, 1983; Ahlstrom & Bruton, 2001) om företagen kan nyttja existerande institutioner för att öka företagets legitimitet. Att ha kopplingar till legitimerande institutioner tycks vara fördelaktigt eftersom det skänker legitimitet till det egna företagandet (Tolbert et al., 2011).

Wigren (2003) har funnit att tidigare forskning antyder att en regions historia hjälper till att bygga de institutioner som finns i samhället. Hon anser att historier och historiska beteendemönster skapar referenspunkter utifrån vilka aktiviteter styrs och ges legitimitet. Historier fungerar som spridare av kunskap i Gnosjöregionen och hon menar att en av orsakerna till den starka samhällsandan där är att historierna återberättas och har en central roll i samhällslivet. Ett samhälles historia tycks därför kunna institutionaliseras till den grad där den styr handlingsmönster och fungerar som legitimitetsbärare. En parallell till detta finns i Scheins (2010) organisations-kulturella modell där historier och myter är essentiella för att skapa mening och identitet för organisationer, vilket antyder att Scheins teorier även kan appliceras på en samhällsnivå och institutionella studier.

2.6 Hur påverkar värderingar och normer entreprenörskap?

Davidsson och Wiklund (1997) förespråkar att värderingar och övertygelser påverkar entreprenörskap men förmodligen endast har marginella effekter på faktiskt nyskapande av företag. De har dock haft svårt att empiriskt bevisa dessa korrelationer, vilket de i sin studie förklarar med svårigheten i att mäta värderingar. Dock är det tydligt att vissa värderingar och normer har påverkan på företagsbenägenhet, vilket bland annat har visats av nedanstående studier.

Shane (1992) argumenterar för att områden med individualistisk kultur och längre avstånd till maktstrukturer är mer innovativa än andra och att de därför har en större sannolikhet att vara

gynnsamma för entreprenörer. Shane (1993) följer Hofstede (1980) definition av en individualistisk kultur och anser att det är en kultur som värderar frihet, personliga kontaktnät, små organisationer, individuell kompensation för arbete och kosmopolitism högt. Shane (1993) pekar också på att samhällen som inte har en hög grad riskaversion upplever högre nivåer av innovation, vilket visar på att vissa institutionaliserade värderingar och strukturer tycks uppmuntra entreprenörskap i högre grad än andra.

Shane (2008) noterar att en förklaring till varför kvinnor blir entreprenörer i lägre grad beror på att de i lägre omfattning utgör del i arbetskraften, är mer familjefokuserade samt att de oftare har lägre finansiella mål med sin verksamhet. Att familjevärderingar har stor påverkan på entreprenörskap noteras även av Baurenschuster, Falck & Heblich (2010) som uttrycker att de som har familjer att prioritera mer sällan blir entreprenörer då de allokerar mer tid till familjeliv. De värderingar och övertygelser som normativa och kognitiva institutioner sprider tycks påverka benägenheten till entreprenörskap i ett samhälle och kan verka begränsande om till exempel institutioner inte legitimerar kvinnligt företagande eller uppmuntrar familjebildande. En studie av Morris och Schindebutte (2005) noterar dock att familjefokus var prevalent hos entreprenörer från bland annat koreanska och kinesiska kulturer och Macaulay (1986) påvisar att ideal kring familjer och familjers uppbyggnad tycks utgöra ett stöd för taiwanesiskt entreprenörskap.

2.7 Vilken effekt har religion på entreprenörskap?

Weber (1930) var en av de första som knöt religion till ekonomisk utveckling när han hävdade att de protestantiska värderingarna ledde till ekonomisk tillväxt. Weber ansåg vidare att värderingar såsom sparsamhet och asketism uppmuntrade entreprenörskap. Drakopoulo-Dodd och Gotsis (2007) menade att religiös tro påverkade önskvärdheten av entreprenörskap genom att fungera som en spridare av ett specifikt värderingssystem i ett samhälle. Detta stöder teorierna om att institutioner, oavsett typ, uppmuntrar beteenden som institutionen anser är önskvärda. Det finns dock bara ett fåtal studier koncentrerade på att studera religioners påverkan på entreprenörskap, varav de flesta är koncentrerade på specifika religioner (Dougherty et al., 2013). Shapero (1984) pekar bland annat på att några av de religiösa grupper som värderar entreprenörskap högt är judar, mennoniter och mormoner.

Ytterligare ett exempel är Amish-folket som Dana (2007) anser har hög benägenhet för entreprenörskap då de på grund av tidigare diskriminering av samhället samt en inbyggd vilja att bevara sina värderingar och separera sig från den allmänna samhällsgemenskapen tycks föredra egenföretagande. Resultatet stöds även av annan forskning som menar att diskriminering ofta skapar strukturella hinder för vissa grupper att delta i samhället, vilket leder till att de skapar egna

jobb eller isolerar sig från övriga samhället (Zhou, 2004). Vidare talar Dana (2009) för att de informella nätverk som skapas mellan följare av samma religion underlättar företagande då överföring av information, anställningsbarhet och kapital tycks vara enklare. Detta kan bero på att legitimiteten hos sådana transaktioner är hög inom dessa sociala strukturer, vilket skulle överensstämma med Scheins (2009) teorier om institutioner som reglerande av beteende. Man måste dock vara noggrann med att sätta religionen i ett bredare samhällsperspektiv, trots att det tycks finnas korrelationer mellan religiösa institutioner som sådana och entreprenörskap (Dana, 2009).

Dougherty et al. (2013) visar även på att amerikanska entreprenörer verkar ha en mer personlig relation till sin religion än icke-entreprenörer. De antyder att entreprenörer oftare återfinns i församlingar som uppmuntrar entreprenörskap, vilket förmodligen skapar bättre nätverk för entreprenören i fråga.

2.8 Socialt kapital och sociala nätverks påverkan på entreprenörskap

Ett samhälles sociala kapital tycks vara en indikator på styrkan hos de informella institutionerna i området (Estrin et al., 2013). Personer i områden med höga nivåer av social tillförlitlighet¹⁰ och socialt kapital är entreprenörer i större utsträckning än personer i områden med låg social tillförlitlighet. Social tillförlitlighet tycks underlätta informationsöverföring och legitimitetsöverföring för småföretagande (Kwon et al., 2013). Det verkar dock finnas en negativ korrelation mellan socialt kapital och företagande för personer som verkar i ett samhälle med högt socialt kapital men som är marginaliserade i sociala sammanhang (Kwon et al., 2013).

Medlemskap i samhällsorganisationer har också ett samband med högre egenföretagande (Kwon et al., 2013). Denna korrelation tycks vara högre i mindre samhällen jämfört med större och tycks underlätta skapandet av informella nätverk (Baurenschuster et al., 2010). Strukturerna fungerar ofta som nätverk för att sprida information om affärsmöjligheter (Shane, 2000; Swaminathan & Wade 2001) och skapar kontakt mellan entreprenörer och investerare (Greve et al., 2006). Sociala strukturer som dessa tjänar även syftet att överföra legitimitet mellan aktörer i nätverket. Det finns ett tydligt samband mellan regioner med starka nätverk och entreprenörskap, men området är i nuläget relativt underutforskat. (Tolbert et al., 2011)

Sociala enklaver tycks ha starka informella nätverk som utövar social kontroll över vilket typ av handlande som är accepterat. Inom enklaverna ger den delade bakgrunden legitimitet till affärer mellan gruppmedlemmarna vilket underlättar för företagande. Dessutom kan vissa, för

¹⁰ Fritt översatt från engelskans Social trust.

entreprenörskap fördelaktiga institutioner, växa sig starka i sociala enklaver då överföringen av homogena värderingar och föreställningar förstärks av de starka nätverken i enklaven (Zhou, 2004).

2.9 Ett ramverk för samhällsandans påverkan på entreprenörskap

Sammanfattningsvis tycks den befintliga teorin peka på att reglerande, normativa och kognitiva institutioner tillsammans bygger ett samhälles samhällsanda och påverkar graden och typen av företagande i ett område. Normativa och kognitiva institutioner såsom specifika värderingar och normer tycks även de öka benägenheten till företagande, och forskning har bland annat visat på individualistisk kultur som ofta mer fördelaktig än en familjefokuserad. Tidigare studier har också observerat att reglerande och normativa institutioner såsom religion även kan ge förbättrade förutsättningar för företagande genom att skänka legitimitet till aktörer och aktiviteter men även genom att underlätta nätverksbyggande. Slutligen åskådliggör forskning att områden med högt socialt kapital upplever högre benägenhet till företagande, om än bara bland de aktörer som har tillgång till det sociala kapitalet. Med utgångspunkt i denna tidigare forskningsflora och dess begrepp kommer vi att undersöka och analysera Provo-Orem för att fastställa svar på vår forskningsfråga.

3. Metod

Vi ämnar här beskriva undersökningens utförande och de betänkanden vi gjort kring den motiverade metodologin, samt föra en diskussion kring metodens påverkan på studiens tillförlitlighet. En diskussion kring svagheter med vår metod återfinns i avsnitt 6.4 nedan.

3.1 Forskningsmetod

Vår forskning har baserat sig i fallstudiemetoden fokuserad på en plats, vilken är en vanligt förekommande metod inom den företagsekonomiska forskningen (Eisenhart & Graebner, 2007). Metoden lämpar sig bäst för intensiva och detaljerade studier av enskilda fall (Bryman & Bell, 2011) och används i kvalitativ form av studier liknande vår (Stake, 1995).

En fördel med att utföra en fallstudie är bland annat att vi närmare kan skildra och analysera undersökningsområdets kontext samt ge en mer detaljerad bild av det studerade fallet. Forskningsmetoden förmår även att visa den komplexitet som kännetecknar verkligheten och kan således användas för att utveckla och testa teorier och hypoteser (Bryman & Bell, 2011). Detta lämpar sig särskilt i ett kulturellt sammanhang som är vida skilt från uppsatsförfattarnas egen kontext, vilket är fallet i denna undersökning, och möjliggör studiet av alla aspekter och fenomen i kulturen som kan tänkas påverka studien (Bryman & Bell, 2011). I sin tur möjliggör detta djupa insikter och detaljrik kunskap, vilket vi har för avsikt att förmedla genom denna uppsats.

I litteratur presenteras ofta en dikotomi mellan två huvudsakliga tillvägagångssätt inom den företagsekonomiska forskningen, den deduktiva metoden och den induktiva. (Bryman & Bell, 2011) I vår studie har vi huvudsakligen utgått ifrån en induktiv metod för att vi utifrån vår empiri vill dra generella slutsatser. En deduktiv metod anser vi inte hade varit lämplig för vår fallstudie, då de särskilda partikulariteter som manifesterar sig i det studerade området gör det svårt att på förhand utröna om existerande teori är applicerbar. Dock anser vi att beskrivningen av dessa två metoder som ej överlappande¹¹ är hårdtaget. Även om studien huvudsakligen grundat sig i den induktiva traditionen har tillvägagångssättet kännetecknats av en process då tidigare studier och teori granskats samtidigt som empiri insamlats så att vi vid analys redan hade en referensram att basera denna på.

¹¹ Fritt översatt från engelskans Mutually exclusive.

3.2 Empiriinsamling

Data har samlats in med främst kvalitativa metoder såsom intervjuer och observationer. Utöver detta har fakta om den samhällseliga kontexten inhämtats från tidigare sammanställda kvantitativa databaser. Sammantaget anser vi att tillvägagångssättet har hjälpt oss att bygga en grundlig empiri.

3.2.1 Intervjuer

Den huvudsakliga empiriinsamlingen har skett genom 11 intervjuer med 10 entreprenörer i Provo-Orem. De intervjuade har främst kontaktats via *The Rollings Center for Entrepreneurship* på Brigham Young University samt genom att använda det informella nätverk som vi byggt under vår tid i området. För att öka variationen hos de intervjuade har vi också kontaktat intressanta entreprenörer utanför dessa sfärer.

Intervjuerna har baserats på en semi-strukturerad metod där vi utifrån en intervjuguide har styrt intervjun för att säkerställa att intressanta ämnen täcks. En komplett intervjuguide bifogas uppsatsen som appendix 8.1. Frågorna har härrört från alla de nio frågekategorier som är grundläggande för en kvalitativ intervju. (Kvale, 1996). Vi har dock givit intervjupersonerna stort spelrum att utveckla sina tankar och sidospår för att således bilda oss en all-omfattande bild av deras tankar, motivationer och tolkningar av sin omgivning. Vi har genomgående haft samma intervjuledare och därmed försökt säkerställa liknande förutsättningar vid alla intervjuer. Intervjupersonerna har sålunda fått reagera på liknande frågor i liknande kontext och intervjuaren har försökt att följa upp deras svar för att insamla uttömmande empiri.

Intervjuerna har spelats in för att underlätta insamlandet av data samt transferering av data mellan författarna. Detta har också haft syftet att öka transparensen i undersökningen för att öka trovärdigheten av våra slutsatser. Av hänsyn till uppsatsens omfång och tidsram har dessa intervjuer dock inte transkriberats, men författarna ställer inspelningarna till förfogande vid förfrågan.

Alla intervjuer har utförts ”ansikte mot ansikte” i lokaler som är kända för intervjupersonen, för att skapa en avslappnad miljö för den intervjuade och genom detta öka chansen att få en rättvisande bild av samhällsandan. Vi anser att risken att intervjupersonerna i högre grad anpassar sina svar om de intervjuas i en okänd miljö hade varit hög, vilket då skulle minska pålitligheten hos insamlad empiri. Intervjuerna har varit anonyma men icke-konfidentiella för att ytterligare öka möjligheterna till att få ärligare svar.

3.2.2 Sekundärdata

För att få en bättre bild av det samhälle som fallstudien fokuserar på har vi undersökt sekundärdata relaterade till området, främst bestående av statistik från US Census Bureau och artiklar i massmedia.

3.2.3 Deltagande observationer

För att förstå den kultur och samhällsanda som formar Provo-Orem-området har vi använt oss av ett etnografisk tillvägagångssätt, då en av uppsatsförfattarna bott och verkat i Provo-Orem under fyra månader. Då ytterst få icke-mormoner har studerat området på detta sätt har vi genom att observera och samla in data som en deltagare i samhället lyckats få en unik inblick i samhällsandan, samtidigt som vi har kunnat analysera den insamlade empirin från ett externt perspektiv då den andra uppsatsförfattaren har kvarblivit i Sverige. Vi har gjort en medveten ansträngning att assimilera oss i kulturen genom att i stor utsträckning delta i sociala aktiviteter eftersom vi ansåg att sådant deltagande kunde ge en djupare inblick än vad en översiktlig studie skulle ge. Detta har varit förenat med svårigheter då vi tvingats anpassa oss till kulturen samtidigt som vi har strävat efter att ha ett kritiskt perspektiv till den insamlade empirin. Möjligheten till integration i samhället har dock givit oss ett unikt perspektiv att förstå samhällsandan och identifiera påverkansfaktorer på entreprenörskap som den manifesterar och vi anser därför att vår studie sålunda har blivit mer uttömmande.

Den etnografiska undersökningen kan närmast beskrivas som en blandning mellan rollerna *Fullständig deltagare* och *Deltagare som observerar*. (Bryman & Bell, 2011). Då vi verkat vardagligt i samhället har anteckningar om viktiga observationer sällan kunnat nedtecknas direkt vid tillfället för observationerna utan istället skett snarast efteråt. Tidsförskjutningen har möjligtvis medfört vissa svårigheter avseende studiens tillförlitlighet, men aggregeringen av observationer under en lång tid med samma slutsatser anser vi göra påverkan negligerbar. Vår långtgående assimilering i samhället och den extensiva tidsperioden under vilken studien genomförts har medfört att eventuell *Going native*-problematik behövs diskuteras (Bryman & Bell, 2011).

3.3 Tillförlitlighet

Svårigheten att tydligt identifiera korrelationer mellan de olika faktorer som ingår i ett samhälles institutioner och kausaliteten mellan dessa i relation till företagande har inneburit svårigheter för studien. Även om en fördel med fallstudier är den ökade precisionen i studien av fenomen som inte lätt låter sig beskrivas av data, så följer av detta att kausalitetsambanden och tillförlitligheten hos studien kan bli lidande. För att bedöma studien utgår vi ifrån Guba & Lincolns (1994) fyra

huvudsakliga kriterier: Tillförlitlighet, Överförbarhet, Pålitlighet och Konfirmering; då vi anser att de kriterierna utgör ett koncist ramverk för att utvärdera kvalitativa studier.

Genom att följa god forskningssed, vara transparenta i våra forskningsmetoder och ingående beskriva studiens genomförande ämnar vi bereda läsaren en utförlig grund för att bedöma studiens trovärdighet. Vi har även diskuterat våra tolkningar av intervjuer med intervjupersonerna för att sålunda ytterligare höja studiens trovärdighet.

Överförbarheten i fallstudier är ofta ifrågasatt då de till sin natur är begränsade till att studera ett litet urval och vilka slutsatser som kan översättas till andra sammanhang sålunda inte är tydligt. För att motverka detta ämnar vi beskriva den kulturella miljön till så stor grad som möjligt i studien så att framtida läsare själva kan bilda sig en uppfattning om studiens relevans för andra områden (Guba & Lincoln, 1985).

Vår forskningsprocess har kännetecknats av en kontinuerlig diskussion, ledd av vår handledare, med andra forskargrupper angående metoder och teori under undersökningens gång. Detta anser vi kan jämföras med den granskningsprocess som föreslås av Guba & Lincoln (1985) för att säkerställa forsknings pålitlighet, och vi menar därför att studien är att anse som pålitlig.

Studiens konfirmerbarhet anser vi att vi har uppfyllt genom att transparent och konsekvent visa motiven och syftet med studien. Dock medger vi att då vår fallstudie inkluderade att en av uppsatsförfattarna spenderade en längre tid i det studerade området så föreligger det en tydlig risk att studien omedvetet utvecklar en partiskhet, vilket beskrivits som *going native-problematik* (Bryman & Bell, 2011). Det riskerar att påverka konfirmerbarheten och trovärdigheten i studien och göra att vi misstolkar eller helt förbiser vissa fenomenens betydelse. Vi har ämnat reducera denna risk genom att föra tydliga anteckningar över vår undersökningsprocess och kontinuerligt diskutera vårt agerande, så att vi kritiskt reflekterar över våra metoder och analyser under studiens gång. Dessutom anser vi att risken för partiskhet reduceras av att författaren som inte utför den etnografiska delen av studien befunnit sig utanför undersökningsområdet och därmed kan bibehålla ett tydligt kritiskt perspektiv. Att vi är medvetna om problematiken innebär även att vi aktivt har kunnat arbeta för att förhålla oss kritiska till våra observationer, vilket vi anser bidrar till att öka studiens konfirmerbarhet och trovärdighet.

4. Empiri

Vi ämnar här beskriva studiens insamlade empiri för att läsaren ska kunna bilda sig en övergripande bild av det undersökta området och skapa en grund för att besvara vår forskningsfråga.

4.1 En överblick över Provo-Orem

Provo och Orem är två städer som tillsammans med ett antal mindre städer utgör ett sammanhängande urbant område 69 kilometer från Salt Lake City i Utah, USA. Provo är den större staden, med omkring 100 000 innevånare.¹² Städerna grundades runt år 1850 då delar av den större grupp mormoner, som några år tidigare korsat Klippiga Bergen med sin ledare Brigham Young, sökte sig söderut för att etablera nya bosättningar.¹³ Samhällena är homogena både med avseende på religion och ursprung. År 2000 uppmättes det att cirka 98 % av invånarna i Provo-Orem tillhörde *Jesu Kristi Kyrka av de sista dagars heliga*¹⁴ och att 84,8 % respektive 84,5% var vita i Provo respektive Orem.^{15, 16}

Området har två universitet med sammanlagt 63 400 studenter^{17, 18}; Brigham Young University i Provo grundades 1875 och Utah Valley University i Orem grundades 1941. Universiteten utgör de största arbetsgivarna i respektive stad och mycket av samhället kretsar sålunda kring dessa institutioner. Brigham Young University ägs av *Jesu Kristi Kyrka av de sista dagars heliga* och är på många sätt en central institution i kyrkans kultur; i vår etnografiska studie har vi observerat att många av universitetens studenter uttryckligen söker sig till skolan för att kunna studera med likasinnade, ett beteende som även reflekteras i att områdesbefolkningen sökt sig till Provo-Orem för att bo bland likasinnade.

Majoriteten av företagen i Provo-Orem tillhör teknik- och serviceindustrin och flera storföretag såsom Novell, Adobe och Qualtrics har stora kontor i orterna.¹⁹ År 2013 rankades Provo som näst bästa staden för Företagande och Karriär i Forbes Magazine och beskrivs i samma tidning som ett av de urbana områdena med högst jobbtillväxt i USA.^{20, 21}

¹² <http://factfinder2.census.gov/faces/nav/jsf/pages/index.xhtml>

¹³ <http://www.provolibrary.com/historical-provo-timeline>

¹⁴ http://www.thearda.com/mapsReports/reports/metro/6520_2000.asp

¹⁵ <http://factfinder2.census.gov/faces/nav/jsf/pages/index.xhtml>

¹⁶ <http://factfinder2.census.gov/faces/nav/jsf/pages/index.xhtml>

¹⁷ <http://yfacts.byu.edu/Article?id=102;>

¹⁸ <http://www.uvu.edu/visitors/aboutuvu/history.html>

¹⁹ <http://factfinder2.census.gov/faces/nav/jsf/pages/index.xhtml>

²⁰ <http://www.forbes.com/sites/kurtbadenhausem/2013/08/07/des-moines-tops-list-of-the-best-places-for-business-and-careers/>

4.2 Jesu Kristi kyrka av de sista dagars heliga

Samhällsandan i Provo-Orem präglas i hög grad av inflytandet från *Jesu Kristi Kyrka av de sista dagars heliga*, även kallad Mormonkyrkan. För att få djupare insikt i kyrkans inflytande på samhällsandan är det motiverat att undersöka kyrkans ursprung för att tydliggöra den historia ur vilken området vuxit fram.

Jesu Kristi Kyrka av de sista dagars heliga grundades i New York 1830 av Joseph Smith. De som bekänner sig till kyrkan kallas för *Latter-day saints* eller Mormoner och samfundet har idag runt 15 miljoner medlemmar. Kyrkans grundläggande teologi baserar sig på Kristendomen och Bibeln har en central del i det religiösa livet. Kyrkan tror även på nutida uppenbarelser²² och levande profeter, vilket har gett dem ytterligare skrifter att basera sin teologi på såsom *Mormons bok* (Hinckley, 1979).

Kyrkans tidiga historia karakteriseras av religiös förföljelse och samfundet tvingades flytta från New York till Ohio och senare vidare till Missouri och Illinois. Efter lynchandet av grundaren Joseph Smith år 1844 splittrades kyrkan, där den största gruppen ledd av den nya profeten Brigham Young skulle utgöra grunden för den nuvarande organisationen. Denna grupp inledde en vandring västerut över den amerikanska prärien som skulle sluta i det område som nu utgör staten Utah. Där grundade mormonerna staden Salt Lake City och etablerade sig i stora delar av västra USA som några av de första pionjärerna i regionen. Mormonkyrkan hade under många år ett ansträngt förhållande till USAs federala regering, men majoriteten av de öppna konflikterna ansågs vara lösta i och med Utahs inträde i unionen som fullvärdig stat år 1896 (Hinckley, 1979). Däremot ses mormoner fortfarande ofta med misstänksamhet av det övriga amerikanska samhället. Den amerikanska presidentkandidaten Mitt Romney har exempelvis fått möta frågeställningar i media kring hur hans religion påverkar hans lämplighet för presidentämbetet.²³

Jesu Kristi Kyrka av de sista dagars heliga tror att alla människor har gudomlig potential och att vi kan uppnå denna gudomlighet om vi lever rättfärdigt. Familjen har också en central roll och ett gott familjeliv ses som en förutsättning för ett rättfärdigt liv. Mormonkyrkan lär också att män och kvinnor har olika roller och att idealet är att mannen försörjer familjen medan kvinnan tar hand om familjen och barnuppfostran. Missionerande utgör också en väldigt stor del i *Jesu Kristi Kyrka av de sista dagars heliga*. Majoriteten av männen har mellan 18 och 25 års ålder tjänstgjort 2 år som missionärer någonstans i världen och en växande andel av kvinnorna har tjänstgjort 1,5 år. Som

²¹ <http://www.forbes.com/sites/emsi/2013/09/13/for-metros-with-flourishing-economies-tech-sector-at-center-of-job-growth/>

²² Fritt översatt från engelskans Latter-day revelation.

²³ http://www.huffingtonpost.com/2011/11/09/mitt-romney-mormon-election-2012_n_1083075.html

missionär blir man ofta utskickad till fattiga områden i världen och missionerar oavlönat till människor som inte sällan talar ett annat språk än en själv. Missionären arbetar många gånger över 80 timmar per vecka och lär sig ett nytt språk under sin missionstid, vilket gör att denna tid ofta har stor påverkan på medlemmens fortsatta liv.

4.3 Samhällsanda

4.3.1 Profil hos de intervjuade

De intervjuade har uteslutande varit entreprenörer eller pensionerade entreprenörer verksamma eller tidigare verksamma i Provo-Orem området. De har huvudsakligen varit 40-60 år, men en medveten ansträngning att intervjua yngre entreprenörer har gjort att data även insamlats från entreprenörer som är 20-30 år. De intervjuade har uteslutande varit vita män och majoriteten har varit troende medlemmar av *Jesu Kristi kyrka av de sista dagars heliga*. Obalansen mellan kvinnor och män som intervjuats är något som vi har varit medvetna om och aktivt försökt att undvika, då vi ansåg att vi genom att intervjua även kvinnor kunde få en mer rättvisande bild av samhällsandan. Under undersökningen har det emellertid observerats att området har mycket få kvinnliga företagare, vilket även framkommit i de intervjuer vi genomfört. Vi har trots våra ansträngningar inte fått möjlighet att intervjua någon av de kvinnliga entreprenörer som faktiskt finns i området, då alla avböjt att delta i studien. Detta anser vi kan utgöra en indikator på samhällsandan i området och speglar mycket av vad som uttryckts i intervjuerna med entreprenörer gällande män och kvinnors roller (se nedan).

100 % av intervjuade var män	Ålder	Antal startade företag	Antal frivilliguppdrag	Andel troende
Median	47 år	3	4,5	90 %
Genomsnitt	42,2 år	4	5,2	90 %

Tabell 1.

4.3.2 Pionjäranda, sparsamhet och utbildning

I flertalet intervjuer framkom hur områdets historia på många sätt har långgående påverkan på samhällsandan och alla intervjuade beskrev arvet efter de pionjärer som bosatt sig i området på 1850-talet som en viktig faktor för att förstå samhället. De framhävde att de under sin uppväxt, liksom pionjärerna behövt klara sig med knappa medel och att de liksom pionjärerna brutit ny mark för att skapa sig ett gott liv för sig och sin familj. Pionjärerna framhölls också ofta som goda exempel när man ställs inför svåra situationer och man lär sig att *"Om pionjärerna korsade prärien och byggde sig*

ett gott liv, så klarar du dig". Ett flertal historier berättas om pionjärernas leverne och umbäranden både i privata och offentliga sammanhang såsom religiösa- och utbildningssammankomster. Den relativt korta tidsseparationen från pionjärerna till nutid tillsammans med områdets homogenitet gör att en majoritet har egna familjehistorier kopplade till pionjärtiden.

Sparsamhet är också en värdering som är vida spridd i samhället. Alla intervjuade sade att detta är något som inpräglats hos dem sedan födelsen, då de ofta vuxit upp i mycket stora familjer med små finansiella medel. En entreprenör berättade bland annat att hans familj levde två år utan att köpa nya kläder när han var ung. Sparsamhet verkar vara något som har satt djupa spår i de intervjuade entreprenörerna. Alla har startat sina företag med egna hopsparade medel utan att låna kapital eller ta in investerare utifrån. Även om flera erkänner att deras företag förmodligen kunde ha växt snabbare om de tagit in kapital utifrån anser de att det var viktigare för dem att göra vad de ansåg vara förenligt med de värderingar de fått med sig från sin uppväxt.

Den osäkerhet som små finansiella medel har som följd tror de har gjort att samhället värderar finansiell säkerhet högt. Flera entreprenörer säger att finansieringen av deras företag med egna pengar var ett sätt för dem att minska risken i något som de annars skulle anse vara osäkert. Många vittnar även om att utbildning är något som prioriteras i samhället och kopplar detta till att det minskar den finansiella osäkerheten. Mormonkyrkan delar också denna värdering och lär ut att utbildning är ett av de viktigaste målen i livet. De två universiteten i området vittnar särskilt om att högre utbildning är viktigt för lokalbefolkningen, menar intervjupersonerna.

4.3.3 Självständighet och familjefokus

Självständighet är också en värdering som uttrycks i samhället, samtidigt som man känner att man ska ha nära band till sin familj. Religionen har stor effekt på detta och många av de intervjuade har uttryckt att den individualism som lärs ut genom bland annat kyrkans läror gällande människans potential att bli som gud, uppmuntrar skapande och företagsamhet. De anser att man på så sätt fostrar en annan kultur än övriga landet och denna känsla av exceptionalism är något som är vida spridd i Provo-Orem. Man ser sig om ett unikt samhälle inuti det större amerikanska samhället och att man därför skapar sig en egen väg för att garantera sin självständighet. Flera av de intervjuade drog paralleller till områdets historia och det ofta ansträngda förhållande Mormonkyrkan har haft med det övriga amerikanska samhället.

Samtidigt som samhället uppmuntrar självständighet och autonomi gentemot samhället i stort läggs stor vikt vid att man inom en familj ska stödja och hjälpa varandra. Alla intervjuade uttryckte att deras familj har en central ställning i deras liv och flera sade även att deras familjer

varit deras största uppmuntran och stöd under uppstartsfasen av deras företag. Det är även en viktig värdering att man ska försörja sin familj självständigt utan att behöva förlita sig på någon annan. Att samhället uppmuntrade familjen som enhet ansåg entreprenörerna också vara fördelaktigt både för dem själva, då de tyckte att familjen var något av det viktigaste i samhället, men även för den stabilitet en familjefokuserad vardag gav samhället, ledde till en mer stabil omgivning för företaget i stort.

Samhället gör också en tydlig rollfördelning mellan kvinnor och män. De intervjuade ansåg att detta var en följd av områdets familjefokus och att kvinnors roll är att ta hand om familjen medan mannen ska vara familjeförsörjaren. Rollfördelningen uppmuntrades även av religionen som aktivt stödjer dessa ideal. Även om det ovannämnda utbildningsidealet uttryckligen också gäller kvinnor, ansåg de flesta att kvinnors främsta roll är som mor och hustru. Två av de intervjuade uttryckte att denna rollfördelning hade negativa konsekvenser eftersom det minskade talangpoolen i området, då halva befolkningen inte sökte en roll i arbetslivet och att det gjorde kvinnor till ”*andra klassens medborgare*”. De kunde dock inte se att det hade några tydliga effekter på företagandet i området, förutom att det var färre kvinnor som var företagare och att det kanske skapade en större drivkraft för män att bli företagare då familjen behövde överleva på bara en inkomst.

Slutligen är en väldigt viktig lära inom Mormonismen att man har givits fri vilja och uppmanas att använda denna frihet på bästa sätt för att lyckas. De intervjuade ansåg att man måste nyttja de talanger man fått från Gud och om man inte gör det misslyckas man garanterat. Detta ansåg en majoritet av de intervjuade skapar imperativ för att vara framgångsrik i samhället, då många ser det som ett bevis på att man är rättfärdig. En av de intervjuade påpekade att detta också skapar en kultur där det är viktigt att uppvisa en fin yta och framgång utåt, men att andra problem ofta kan dölja sig bakom denna yta. Han trodde att det kunde finnas koppling till hur Mormonkyrkan under många år gömt sina läror för allmänheten och menade oavsett den eventuella kopplingen att fokuseringen på att visa upp en fin yta inför andra var ett tecken på att samhället värderar framgång väldigt högt.

4.3.4 Synen på entreprenören

Synen på hur en entreprenör bör vara är relativt samstämmig mellan de intervjuade och bör därför vara en bra indikator på de värderingar som finns allmänt i samhället. Alla intervjuade framhåller att entreprenören bör vara en motiverande ledare i sitt företag som skapar en vision och driver på för att uppnå denna. Samtidigt anser de att entreprenörens främsta mål bör vara att ge värde tillbaka till samhället, både i form av den produkt han säljer och i sitt sätt att leda

företaget. Företagsledarens roll verkar på så sätt vara en förlängning av rollen som familjefar, då många anser att en viktig roll för företagaren är att utveckla sina anställda. De anser att det är viktigare att de anställda tycker om att komma till jobbet och att detta långsiktigt ger högre vinster, än att man hela tiden har hög produktivitet. En av de intervjuade uttryckte det som att om man inte behandlar sina anställda bra kommer man att få dåligt rykte i området, vilket han ansåg influerade sättet man styrde sitt företag på. Samtidigt sade en annan entreprenör att även om han tyckte att det viktigaste var att utveckla sina anställda så arbetade han efter parabeln att *"hellre att en man går under, än att en hel nation förgörs"* vilket innebar att han ansåg att man likt en *"sträng far"* måste avskeda anställda som inte höll måttet. Han uttryckte snarare att det var entreprenörens uppgift att ge sina anställda och samhället *"möjligheten"* att förbättras och utvecklas, men om de inte tog den chansen var det inte mycket man kunde göra. Entreprenören ansågs även i allmänhet vara en beundransvärd person i samhället då han bidrog till att skapa jobb, försörjde sin familj och hade möjligheter att engagera sig i frivilligorganisationer.

De flesta såg entreprenören som en ensam ledare och i den bemärkelsen en förlängning av de ideal om självständighet som frodas i samhället. De ansåg att samhället lärde ut kvalitéer som fordrades av entreprenören såsom att man från tidig ålder fick chansen att lära sig tala inför andra och motivera grupper av människor. En intervjuad menade att dessa kvalitéer hade hjälpt honom eftersom att han därigenom hade lärt sig övertyga sina kunder och anställda att tro och satsa på hans företag.

4.3.5 "Rätt" affärssed

Alla de intervjuade framhöll att de ansåg *"att göra affärer på rätt sätt"* var extremt viktigt för att lyckas som entreprenör. Alla intervjuade uppvisade ett språkbruk som tydligt visade på en "Vi och De"-dikotomi i sättet att se på affärskulturen och att den affärssed som fostras i Provo-Orem var nära ett sådant *"rätt sätt"*. De framhöll alla att *"att göra rätt mot kunden"* alltid borde övertrumfa eventuella kortsiktiga vinstmotiv och att värderingar såsom att alltid vara ärlig och hjälpsam, som fostras i Mormonkyrkan, var grundläggande för deras sätt att göra affärer. Samtidigt beskrev en entreprenör särskilt hur han ansåg det vara upp till kunden att bedöma hans erbjudande och att han inte kunde ta ansvar för om kunden gjorde fel. En annan berättade att han trodde att andra ofta utnyttjade kunders godtrogenhet för att göra kortsiktiga vinster, även om han inte gjorde det själv. En tredje nämnde att även om man förväntade sig att personer skulle följa affärsseden var det ofta att de följde denna sed så länge det gagnade dem själva. Intervjupersonen hade som följd

av detta anammat en extrem noggrannhet med att alltid ha en *paper trail*²⁴ när han gjorde affärer, vilket inte alltid uppskattades av kunderna.

4.3.6 Homogenitet

Att området har en homogen kultur är något som alla intervjuade tagit upp som en konkurrensfördel. En av de intervjuade beskrev området som en ”*bubbla*” medan en annan beskrev det som ”*Känslan av en småstad där alla känner alla*”. De intervjuade framhöll att homogeniteten underlättar när företag ska växa då man kan anställa personer från samma bakgrund vilket minskar eventuella kulturkrockar. Dessutom sade de att det var enklare att hitta partners i uppstartsfasen av företag eftersom det är mer troligt att man hittar en partner med samma mål och värderingar. Alla de intervjuade uttryckte att de hellre startade företag med någon från samma bakgrund som de själva, även om de också medgav att det förmodligen gav mindre innovativa företag. Detta menade de dock inte skulle vara något större problem då ”*Ett bra utförande är bättre än möjlig innovation*”

En annan aspekt av homogeniteten som togs upp i intervjuer var att den skapade en form av social inlåsning då man hade en stor andel människor som stannade i området eftersom de inte ville lämna kulturen. I kombination med värderingar som lägger stor vikt vid högre utbildning, skapar detta en arbetskraft som är mycket kompetent men som är villig att acceptera lägre löner i utbyte mot möjligheten att stanna i området.

Homogeniteten och den sociala inlåsningen kunde däremot vara ett problem vid expansion utanför ”bubblan”. En företagare vittnade om att han inte kunde anställa människor från området när han ville expandera till en annan stat, då kulturen hos de anställda inte fungerade med kulturen i andra områden. En annan sade att han trodde att många företag drog sig för att expandera utanför Utah eftersom det var ett ”*okänt område*” och han trodde det minskade företagets tillväxtpotentialer.

4.3.7 Mormonkyrkans påverkan på samhällsandan

Mormonkyrkans tonvikt på lekman-engagemang anser de intervjuade ha stor påverkan på samhället. Alla har två eller fler frivilliguppdrag inom kyrkan och alla intervjuade har tjänstgjort som missionärer. Samhällsandan påverkades av den höga graden före detta missionärer då missionsarbetet stärker värderingar och bygger ett nätverk som sträcker sig utanför områdets geografiska gränser. Samtidigt vittnar de intervjuade om att kyrkans uppdrag tar mycket tid och

²⁴ Här har originalets engelska låtits stå då ingen rimlig svensk översättning kunde finnas. Andemeningen av uttrycket är att ha formell skriftlig kommunikation med kunden, men även allmänt i affärssammanhang.

att det inte är säkert att de alltid har den tiden att ge, vilket kan påverka deras relationer med samhället i stort. En person uttryckte det som att *"Folk fick problem med mig för att jag inte kunde ställa upp i ett ämbete, även om jag ansåg att jag inte hade problem med dem"*.

Samtidigt sade flera att en stark drivkraft för entreprenörskap i området var att man då kunde bestämma mer fritt över sin egen tid, vilket kunde innebära att man fick mer tid över för att hjälpa till i kyrkan. De framhöll även att många av kyrkans ledare själva var framgångsrika företagare eller affärsmän vilka tjänade som exempel och motivation för dem. Majoriteten av de intervjuade uttryckte det som att framgång för dem var ett sätt att få möjlighet att hjälpa andra och att det var en av deras främsta motivationsfaktorer. En av de intervjuade menade att det fanns en tydlig korrelation mellan att vara framgångsrik företagsledare och att bli utsedd till kyrkliga ämbeten, men att han inte ville uttala sig om kausaliteten i detta. Denna korrelation menade han dock hade lett till en samhällsanda där man likställer framgång med rättfärdighet och det motiverar folk till att bli så framgångsrika som möjligt.

En av de intervjuade pekade också på att kyrkan var organiserad som ett företag och att: *"Mormonkyrkan är den enda kyrkan som i sin form lär ut kapitalism"*. Detta eftersom han menade att urvalsprocessen till positioner var meritbaserad, inte olik en företagsledning, och att kyrkans ledning kunde liknas vid en *"Board of Directors"*. En annan framhävde också att kyrkan var organiserad som ett företag och sade att: *"Bedrägeri har större chans att leda till uteslutning ur kyrkan än någon moraliskt synd"*. Detta menade de intervjuade pekade på att man lärde sig företagsamhet, omedvetet eller medvetet, genom att vistas i kyrkan och ta del av dess organisationsstruktur.

4.3.8 Sociala nätverk

Alla de intervjuade vittnar om att samhörighetskänslan är väldigt stor i området. Det finns en vilja till att hjälpa andra och, som en av de intervjuade uttrycker det, *"vara en god granne"*. Detta är något som de menar också präglar interaktionen företag emellan i området där det finns en vilja att hjälpa och stötta varandra. Ett exempel menar en av de intervjuade är att de investerare som finns i området gärna delar med sig av företag att investera i om det inte passar just deras profil. En viktig värdering i samhället tycks vara att man ska *"ge tillbaka till samhället så mycket som man kan ge"* som en av de intervjuade uttrycker det.

Att kyrkan är en viktig institution i nätverksbyggande bekräftas i våra intervjuer och av de observationer vi gjort. Där möter man sina grannar på regelbunden basis och skapar således informella nätverk, vilket många av företagarna menar har hjälpt dem skapa affärer. Man känner ofta någon som känner någon annan och de menar att samhällsandan uppmuntrar till att

förmedla kontakter, oavsett vem personen är. En av de intervjuade erkänner att han har slutat tro på religionen, men att han fortfarande är medlem i kyrkan på grund av de stora sociala och affärsmässiga fördelar som han får av detta. Han beskrev kyrkan mer som en ”*Country club*” dit man gick för att träffa sina vänner. Det sociala stigma som skulle följa av ett utträde skulle försvåra för honom och hans familj både personligt och affärsmässigt och de negativa konsekvenserna av att lämna ”*Klubben*” upplevdes som så stora att uppoffringen av att betala en tiondel av sin inkomst till kyrkan sågs som mindre smärtsamt.

Många av de intervjuade hade också historier om när det sociala nätverk som skapas genom kyrkan fungerade som ett informellt välfärdssystem. En av de intervjuade berättade om att när han hade skadat sig och var osäker på om han kunde genomföra ett entreprenadarbete så ”(*... kom 200 personer från min församling och hjälpte oss leverera arbetet till kunden*)”. Andra vittnar om den trygghet som finns när man vet att församlingen kan hjälpa till med barnpassning, mat, någon att prata med och i värsta fall finansiellt stöd om man får det jobbigt. Även om samhället i stort anser att man bör vara självförsörjande menar flera intervjuade att det också finns en värdering om att mottaga hjälp inte är fel, bara man återbetalar det på något sätt när man löst sina problem.

Eftersom man har starka sociala nätverk vittnar alla om att det finns en vedertagen godtrogenhet i samhället. Att någon som går i samma kyrka som en själv skulle lura en i affärer anses helt enkelt som ofattbart eller rent utsagt omöjligt för de flesta. Många framhåller inställningen som en bidragande faktor till varför det är många nystartade företag i regionen; det blir enklare att få sina första kunder då osäkerhetskänslan kring ett nytt företag reduceras i och med att man har en gemensam nämnare i religionen. Likväl anser många att detta är ett faktum som utnyttjas av många företag och pekar på att det finns ett stort antal Multi-Level-Marketing företag i Provo-Orem. Det finns därför risker med den höga nivån av förtroende för samhället i stort, även om det förmodligen skapar en gynnsam miljö för företagande. Många vittnar också om att vissa utnyttjar detta förtroende och ”*Ler mot kunden och sen bugger dem i ryggen*” även om de själva aldrig skulle göra det.

5. Analys

I nedanstående stycke analyserar vi den ovanstående empirin för att skapa en grund för att besvara vår forskningsfråga. För att uppnå detta syfte delar vi upp analysen av samhällsandan med vägledning av de element som definieras av Scott (2007) i den teoretiska referensramen. Reglerande institutioner såsom skrivna, tvingande, lagar har dock lämnats utanför studiens omfång på grund av deras begränsade påverkan på samhällsandan. Analysen utgår därför från en indelning utifrån övriga faktorer i Scotts (2007) modell. Vi anser att den valda strukturen ger bättre möjligheter att systematiskt analysera de olika faktorer som i empirin framkommit som möjliga förklaringsfaktorer i relation till den ställda forskningsfrågan.

5.1 Normativa element

Samhällsandan är ett amalgam av de normer, värderingar och aktiviteter som beskrivits ingående i empirin. Den av dessa värderingar som tydligast kunnat definieras som förekommande hos alla intervjuade och därmed en essentiell del av samhällsandan är *självständighet*. Att denna värdering är framstående tycks överensstämma med de teorier Shane (1993) framlägger och tycks stödja att självständighet uppmuntrar företagande. Självständighetsvärderingarna bör ses som en inbäddad normativ institution i området då flertalet av de intervjuade vittnar om att det är en värdering som uppmuntrats i familjer likväl som i formella institutioner såsom kyrkan. Kyrkan är också i sig, trots sin hierarkiska struktur vid första anblick, i grunden essentiellt decentraliserad vilket uppmuntrar självständighetsvärderingarna i samhället. Vi finner sålunda i vår undersökning att självständighetsidealet har uppnått en tydlig normativ institutionell status i området och styr i egenskap av detta aktörers handlande och påverkar företagandet. I vår empiri framhålls denna värdering som drivande till beslutet att bli företagare och vi menar att detta tydligt visar att denna del i samhällsandan ökat benägenheten till företagande i området.

En annan tydlig värdering som definierar samhällsandan är områdets *familjefokus*. Detta tycks motsäga Baurenstein et al. (2010) observation om att samhällen med familjefokus inte uppnår samma nivåer av företagande som områden utan sådant fokus då de menar att familjefokuset tar tid och kraft ifrån företagandet. Samtidigt har de intervjuade entreprenörerna i vår studie framhållit familjefokuset som sin främsta drivkraft i sitt företagande och menar att viljan att försörja sin familj var en av de främsta anledningarna till att de sökte sig till entreprenörskapet, vilket ger ytterligare empiriskt stöd till Morris och Schindebuttes (2005) undersökning. I det undersökta området har vi även observerat tydliga värderingar gällande män och kvinnors roller i samhället, vilket här tycks ha begränsat kvinnors benägenhet till företagande för att istället

uppmuntra deras roll som familjeomvårdare, ett resultat som tycks stödja Shane (2008) tes om institutioners begränsade effekt för kvinnor. Arbetsfördelningen har gjort att mannen trots *familjefokuset* har haft möjlighet att lägga stor energi och kraft på sitt företagande då hans roll som försörjare fusioneras med hans värderingar kring familjen. Således kan man i området tolka männens entreprenörskap som en förlängning av samhällets värderingar kring familjer och de skilda rollerna för kvinnor och män. Samhället ser att mannen genom just sitt företagande uppfyller den legitima *Familjeförsörjarrollen* och att han därför även bör allokera mycket tid till sitt företagande för att leva upp till de eftersträvarvärda idealen. Denna analys föreslår därför att ett samhälle med *familjefokus* kan uppmuntra entreprenörskap och företagande snarare än att ha en skadlig effekt, förutsatt att *familjefokuset* integreras i en familjeförsörjarroll som kombinerar familjevärderingar med en strävan efter att arbeta självständigt för familjens uppehälle. Sålunda uppstår ingen kognitiv dissonans som annars skulle motverka de entreprenöriella aktiviteterna i Provo-Orem.

Säkerhet, främst i finansiell bemärkelse, framkommer i vår undersökning som en stark normativ institutionell värdering i Provo-Orem. Värderingen tycks reflekteras i familjen men också genom de formella institutioner som finns i området och uppmuntrar beteenden som utbildning och sparsamhet för att försäkra sig om en trygg tillvaro. Enligt Shane (1993) är trygghetsökande samhällen mindre innovativa än andra och bör därför vara sämre i entreprenöriell bemärkelse. Vår bedömning är att Shane (1993) kan ha rätt i detta och vi finner inga tecken på att trygghetsökandet ökar den entreprenöriella viljan. Tvärtom har flera av de intervjuade uttryckt att starta ett företag snarare är motsatsen till trygghet, även om belöningen kan vara finansiell säkerhet. Däremot skulle vi vilja ifrågasätta om man bör ställa likhetstecken mellan innovation och entreprenörskap som Shane gör. De vi har intervjuat framhåller att utförandet²⁵ är viktigare än att vara innovativ, vilket i och för sig stödjer teorin om trygghetsökande kontra innovation, men att de bästa företagen är de som gör en annans innovation bättre. Vi vill också framhålla att säkerhetsvärderingen möjligtvis har en korrelation till att självfinansiera sitt företag snarare än att förlita sig på lån och investerare. I vår undersökning tycks det finnas en viss korrelation mellan självfinansiering och säkerhetsvärderingen vilket möjligtvis i förlängningen har en relation till hur framgångsrikt ett företag är i sin uppstartsfas. Oavsett tycks denna värdering vara så utpräglat institutionaliserad i området att den styr entreprenörernas beteende vid uppstarten av deras företag.

²⁵ Fritt översatt från engelskans Execution.

Området har även en stark koppling till det kulturella arv som lämnats av pionjärerna 150 år tidigare. Likt det Wigren (2003) observerar används historierna om pionjärerna för att lära ut värderingar, såsom sparsamhet och framåtanda i Provo-Orems fall, och framhålls som exempel på gott leverne. Institutionaliseringsen av historien tycks verka normerande och överföra legitimitet till entreprenöriella aktiviteter och flera av de intervjuade framhäver att deras företagsamhet har paralleller till hur pionjärerna byggde sig ett samhälle från ingenting. Dock behöver inte detta betyda att områdets faktiska historia behöver ha faktorer som uppmuntrar entreprenörskap, utan vi vill snarare mena på att användningen av den institutionaliserade historien som en legitimerande faktor uppmuntrar entreprenörskapet i området.

Vi kan genom ovanstående svagt styrka Davidsson och Wiklunds (1991) teori om korrelationen mellan ett samhälles värderingar (normativa institutioner) och entreprenörskap då vår empiri visar starka indikationer på att så skulle vara fallet. Vi kan dock varken bekräfta eller avfärda detta statistiskt då vår studie varit kvalitativ snarare än kvantitativ.

5.2 Kognitiva element

Den starka roll som religionen har i området i kombination med Provo-Orems homogena befolkning tycks verka förstärkande på samhällsandan i enlighet med vad Dakopoulos-Dodd och Gotsis (2007) teoretiserar. Kyrkan och församlingarna verkar som en enande institutionell faktor som förenar och stärker de värderingar som finns i samhället. Det skapar också en hög grad av social tillförlitlighet, då den delade religionen ökar förtroendet man har för varandra. Flera av de intervjuade uttryckte att den allmänna uppfattningen var att man inte ansåg att någon från samma religion skulle kunna missbruka ens förtroende. Vi anser att detta förtroende bör tolkas som en kognitiv institution som skapats till följd av ett legitimitetsöverförande från institutioner i området till de individuella medborgarna, vilket även ökar legitimiteten för företag och entreprenörskap som aktivitet i enlighet med Kwon (2013). Detta uttrycks i empirin i och med att entreprenörerna som intervjuats anser att man inte behöver jobba lika hårt för att sälja i området då man redan överkommit den första ”förtroende-barriären” som annars företag med låg legitimitetsgrad kan uppleva. Vår analys stödjer även Stichcombe (1965) och Ahlstrom och Bruton (2001) då vi tydligt observerat att uppstartsfasen för företagen i området förenklas genom denna överförda legitimitet.

Legitimiteten, som överförs av de sociala institutionerna, är dock villkorad på deltagandet i de sociala sammanhangen i området, och då framförallt kyrkan. Man riskerar därmed att förlora uppnådd legitimitet vid eventuellt utträde ur kyrkan eftersom detta av områdesbefolkningen anses vara ett oacceptabelt beteende, vilket i sig har en tydligt begränsande effekt på entreprenörskapet.

Även detta stödjer Kwon et al. (2013) som menar att de personer som marginaliseras i ett område med högt socialt engagemang har lägre entreprenöriell benägenhet. Vi föreslår således utifrån vår empiri att denna minskade benägenhet är en följd av den legitimitetsförlust som uppstår när man verkar utanför samhällsinstitutioners godtagna ramar, vilket i sin tur stänger ute dessa marginaliserade personer från den sociala tillförlitligheten och nätverken i området. Detta ökar inträdesbarriärerna till den grad då beslutet att starta ett företag i området anses ofördelaktigt, samtidigt som en person som inte marginaliserats skulle se samma situation som fördelaktig.

I empirin framgår det dessutom att Provo-Orem existerar i en kulturell "*bubbla*" gentemot det amerikanska samhället i stort. Områdets kulturella exceptionalism är något som framhållits av de intervjuade som en bidragande faktor till områdets höga entreprenörskap då de anser värderingarna i området vara överlägsna. Vi tror dock att en tolkning mer i linje med Dana (2007) är en större förklaringsfaktor där den frivilliga kulturella separationen uppmuntrar entreprenörskap inom den kulturella barriären för att tillgodose den lokala befolkningens behov, vilket stöds av att flera företag har produkter enbart riktade till att tillfredsställa den säregna kulturens behov. Vi har också noterat en kognitiv ovilja mot att expandera till områden där inte samma kulturella normer tycks råda, vilket vi tror beror på den eventuella legitimitetsförlust som skulle kunna uppstå om man i för hög grad associerar sig med områden utanför kulturen. Detta resonemang tycks även addera bevis till Zhou (2007) och teorierna om eget jobbskapande i en kulturell enklav. Vi anser därför att den självvalda kognitivt institutionaliserade kulturella isolationen är en bidragande faktor till entreprenörskapet i området.

5.3 Aktiviteter och resurser

Vi har funnit att nätverksbyggande och Kooperation är aktiviteter som uppmuntras av samhällsandan i området. Empirin vittnar om att församlingen fungerar som ett nätverk genom vilket man knyter fördelaktiga kontakter för företaget, vilket stödjer Dougherty et al. (2013), samtidigt som kyrkan och församlingen aktivt uppmuntrar och ger legitimitet till nätverksbyggande och Kooperation utanför de strikt kyrkliga aktiviteterna, vilket institutionaliserar beteendena i samhället i stort. Detta tycks öka informationsflödet och tillgången till kunder och kapital på det sätt som beskrivits av Shane (2000), Swaminathat och Wade (2001) samt Greve et al. (2006). Således tycks en starkt bidragande faktor till den höga graden av entreprenörskap i området vara relaterat till inte bara sanktioneringen av nätverksbyggande som aktivitet men också det uttryckliga uppmuntrandet och spridningen av detta till samhället utanför de kyrkliga aktiviteterna. Att sociala band sprider sig från frivilligorganisationer på konstaterat sätt stöder Kwon et al. (2013) och Baurenschuster et al.

(2010) slutsatser om att ökat engagemang i frivilligorganisationer förbättrar förutsättningarna för entreprenörskap, vilket vi föreslår är en följd av det utökade nätverk som därigenom skapas.

Entreprenörskap framkommer i empirin också vara en sanktionerad och legitimerad aktivitet och ses av de intervjuade och samhället i stort som något eftersträvänsvärt. Detta stöder Tolbert et al. (2011) slutsats om att detta är en förutsättning för att ett område ska ha ett starkt entreprenörskap. Legitimiteten kommer delvis från de normativa och kognitiva faktorer som genom att legitimera vissa beteenden även legitimerar entreprenörskap som särskild aktivitet och därigenom skapar möjligheter för företagande i enighet med vad Ahlstrom och Bruton (2001) och Etzioni (1986) föreslagit.

Det finns dock en institutionell begränsning i vilka aktiviteter och branscher som anses vara legitima för ett företag att delta i. Det tydligaste exemplet på detta är oviljan till expansion utanför det kulturella område som Provo-Orem är en del av, och som vi kopplar tydligt till den kognitiva oviljan mot association med områden med andra normer. Självklart är detta inte ett hinder mot expansion i sig, och många företag i regionen expanderar på ett nationellt plan, men samtidigt läggs det tonvikt på att behålla företagets identitet vilket vi tror grundar sig i en rädsla för att förlora legitimitet. Begränsningen av agerande är något som De Soto (2000) också observerat till viss grad, och vi anser oss med vår undersökning kunna stödja föreställningen om att legitimitetsförlust både styr entreprenörers agerande och begränsar dem.

6. Resultat och diskussion

Genom att analysera den insamlade empirin med utgångspunkt i vår teoretiska referensram har vi kunnat skapa en samlad bild över samhällsandan i Provo-Orem och sambandet mellan denna och entreprenörskapet i området. Utifrån den allomfattande överblick vi erhållit har vi kunnat dra slutsatser ämnade att besvara vår forskningsfråga. Nedan följer resultatet av vår undersökning, en ingående diskussion av resultatets relevans mot nuvarande och framtida forskning samt en generalisering av slutsatsen. Vi inkluderar även en diskussion om undersökningens genomförande och eventuella svagheter.

6.1 Forskningsfrågans resultat

Forskningsfråga

I vilken utsträckning kan samhällsandan i Provo-Orem förklara benägenheten för entreprenörskap och framgången hos företagen i regionen?

Utifrån den presenterade empirin konstaterar vi att samhällsandan tydligt påverkar benägenheten att starta ett företag i området och motiverar entreprenörerna i deras arbete. Nedanstående delfaktorer har vi identifierat som särskilt influerande för benägenheten för entreprenörskap och framgången hos företagen:

- *Familjefokus* – tycks vara en kraftigt motiverande faktor och framhävs som en drivkraft för alla entreprenörer i regionen. Legitimiteten som i området finns inneboende i rollerna som familjefar och familjeförsörjare har kombinerats i samhällsandan med entreprenörens roll, vilket motiverar och legitimerar entreprenörskap.
- *Legitimitetsöverföring* – från institutioner i området till entreprenörer som kan anses vara delaktiga i institutioner ökar legitimiteten för företagande och sänker därmed inträdesbarriärer till entreprenörskap samt underlättar för företagen i deras uppstartsfas.
- *Den institutionaliserade sociala isolationen* – utgör en drivkraft för företagande då viljan att bevara sin kulturella exceptionalism ökar drivkraften för eget företagande.
- *Uppmuntrande av för entreprenörskap fördelaktiga aktiviteter* – såsom nätverksbyggande och samarbete ökar tillgången till för företag viktiga resurser, vilket underlättar för företag under uppstartsfasen likväl som senare.

6.2 Diskussion av resultat och följder för fortsatt forskning

Ett tydligt resultat av vår studie som tycks motsäga tidigare forskning är att familjevärderingarna i området uppmuntrar entreprenörskap för män, vilket nyanserar bland annat Baurenstein et al. (2010) och möjligtvis ger stöd till Morris & Schindenbutte (2005) och Macaulay (1986). Vi ser att familjefokuset i området kombinerats med självständighetsideal och en tydlig arbetsfördelning mellan könen gör att mannen i entreprenörrollen finner möjlighet att kombinera dessa ideal i en familjeförsörjarroll. Entreprenörskapet tillåter dem att uppfylla sin roll som familjeförsörjare samtidigt som det i slutändan ger dem högre flexibilitet och möjlighet att vara med sin familj. Detta har i området en tydlig påverkan på benägenheten till entreprenörskap och uppmuntrar sådant. Framförallt anser vi att arbetsfördelningen mellan män och kvinnor möjliggör mannens företagande på bekostnad av kvinnans roll, men att detta tycks verka som ett motmedel mot den typiska påverkan som familjefokus har visats ha i tidigare forskning. Vi poängterar att detta är en kvalitativt dragen slutsats, men de indikatorer vi observerat tyder på att detta även borde kunna stödjas kvantitativt. Därmed vill vi föreslå att familjefokus i sig inte är negativt för entreprenörskap utan att det snarare är möjligheten att lägga tid på sitt företagande som är avgörande för benägenheten till företagande. En samhällsanda som därför tydligt propagerar för arbetsfördelning inom en familj samtidigt som den förespråkar familjeideal bör därför kunna vara lika uppmuntrande för entreprenörskap som ett rent individualistisk samhälle vilket nyanserar Shane (1992). Vi uppmuntrar efterföljande forskning att vidare utforska denna nyansering av tidigare teori för att utröna om det finns ytterligare fall eller kvantitativ data som tyder på detta samt integrera denna slutsats med genusteorier och dess påverkan på benägenhet till entreprenörskap.

Vi anser det också vara mycket intressant att entreprenörskapet i området tycks bli ett medel för personligt legitimitetsökande genom engagemang i frivilligorganisationer, vilket adderar till forskning som främst dragit slutsatsen att dessa organisationer har en stödjande roll för entreprenörskap genom de aktiviteter som de uppmuntrar (Kwon et al., 2013; Shane, 2000; Greve et al., 2006) genom att säga att frivilligarbetet i sig kan vara motiverande. Entreprenörskapet ger med andra ord möjlighet att uppnå statusfyllda positioner i sitt ideella liv som man inte skulle kunna uppnå vid ett mer av andra styrt liv. Det öppnar för tolkningen att entreprenörer inte nödvändigtvis drivs av företagets framgång i sig eller monetära belöningar, utan att status i samhället utanför deras karriär har stor påverkan på deras beslut att bli entreprenörer. Detta innebär att områden där frivilligarbete värderas högt även bör kunna uppleva en högre benägenhet för entreprenörskap. Vi uppmanar efterföljande forskning att

undersöka fenomenet i ökad detalj för att utröna om detta är ett allmänt samband som kan observeras eller om det är unikt för vår studie.

Vi finner också i vår undersökning stöd för att social isolation tycks påverka ett områdes samhällsanda på ett sätt som legitimerar entreprenörskap. En kulturell separation från övriga samhället har tidigare forskning föreslagit motiverar eget företagande då det hjälper företagarna att distansera sig från majoritetssamhället (Dana, 2007; Zhou, 2004). Men vi föreslår att det även skapar en marknad för, mot området inriktade, produkter som kan nyttjas av de med kännedom om marknaden samt en kulturell barriär mot inträde i området från externa företag. Detta innebär att området upplever en på många sätt skyddad marknad som bör anses vara gynnsam för nystartade företag då konkurrensen inte är lika hög som i andra områden. Entreprenörerna upplever på detta sätt samma ”*bubbla*” som samhället i stort upplever som ett skydd mot marknadskrafter och kan därför enklare överleva den kritiska uppstartsfasen och hitta kunder. Vi anser att vad som framkommit är en intressant vinkling som efterföljande forskning bör relatera till när de undersöker andra entreprenöriella kluster för att undersöka huruvida områden med högre grad av social isolation har en högre framgångsgrad än andra områden.

6.3 Potentiell generalisering

Problematiskt vid fallstudier är graden av generalisering som kan göras utifrån de framkomna resultaten, då dessa vid första anblick kan anses vara geografiskt begränsade. Vi menar dock att vissa generella slutsatser bör kunna dras utifrån vårt resultat och empiri. En hög grad av deltagande i starka institutioners verksamhet, såsom kyrkor i vår studie, tycks stärka samhällsandan genom att det skapar en likriktning av de värderingar och aktiviteter som anses vara legitima i området och ökar även nätverksbyggande vilket stärker benägenheten till entreprenörskap. Vi anser att tydliga paralleller kan dras mellan vår studie och Wigrens (2003) studie om Gnosjöandan. Wigren identifierar kyrkan och familjen tillsammans med områdets historia som viktiga *värdekällor* för aktiviteter i området, vilket utgör klara beståndsdelar i den *Gnosjöanda* som ökar benägenheten för företagande i Wigrens studieområde. Därmed väcks frågan om det är kombinationen av dessa specifika institutioner i sig som är fördelaktigt för entreprenörskap eller om det snarare är närvaron av starka institutioner i vilken majoriteten av befolkningen deltar som påverkar denna benägenhet. Det förstnämnda alternativet bör innebära att områden där dessa specifika institutioner existerar ser högre benägenhet till entreprenörskap, medan det senare alternativet borde innebära att man bör kunna se en tydlig skillnad mellan områden där starka institutioner uppmuntrar entreprenörskap och områden där de inte gör det. Oavsett vilken av dessa teorier som visar sig vara mer korrekt så bör detta vara insikter som kan

generaliseras till flera områden och vi uppmuntrar vidare forskning till att undersöka de båda tolkningarna genom att på en metanivå undersöka de fallstudier som finns alternativt utföra en större komparativ studie mellan flertalet orter för att jämföra vilken roll dessa samhällsliga institutioner spelar i allmänhet.

6.4 Diskussion av metoder och källor

En tydlig svaghet i vår studie tycks vara den könsmässiga homogeniteten hos de intervjuade. Trots en medveten ansträngning att ha könsmässig balans hos de intervjuade har vi misslyckats med detta, vilket kan ha inneburit att den bild av samhället som beskrivits av de intervjuade är, om än inte missvisande, ensidig. Vi har valt att se misslyckandet som ett resultat i sig och en indikator på samhällsandan i området och de värderingar som finns. Vi har dessutom explicit frågat de intervjuade om könsfördelningen bland entreprenörer i området och har uteslutande fått svar som indikerar att även om kvinnliga entreprenörer inte är icke-existerande så är de extremt få. Självklart kan våra resultat och slutsatser rörande detta ifrågasättas och vi uppmanar eventuella studier över Provo-Orem att specifikt fokusera på kvinnors företagande för att djupare analysera de bakomliggande orsakerna till deras låga deltagande i entreprenörskap samt vilka följder detta får på ett allmänt samhällsligt plan.

Eftersom den nuvarande forskningen med denna teoretiska inriktning anses vara relativt underutvecklad och först på senare tid växt i omfång har den teoretiska bakgrunden byggts som ett amalgam av den forskning som faktiskt existerar. Vi har därför försökt förena många olika rapporter och infallsvinklar för att bygga en relevant referensram, baserat på standardverk inom den institutionella forskningen och artiklar från peer-reviewed publikationer. De källor vi använts har jämförts med de artiklar som refereras till i metarapporter inom det aktuella området och vi har kommit fram till att våra källor i stor utsträckning överensstämmer med dessa rapporters referenser, vilket vi anser höjer trovärdigheten i vår teoretiska ram. Dock har referensramens omfång på grund av uppsatsens tidsram och omfattning begränsats och vi reserverar oss därför mot att relevanta källor eventuellt kan ha negligerats.

Ytterligare en svårighet med undersökningen har varit att intervjuer och observationer utförts på engelska, samtidigt som forskningsrapporten skrivits på svenska. Eventuell översättningsproblematik och de tolkningsmisstag som då kan uppstå har dock minskats genom att vi vid intervjuerna har använt följdfrågor för att förstå andemeningen i de intervjuades uttalande, och sedan använt detta för att översätta deras ordval.

En styrka men likväl en svaghet hos vår undersökning har varit graden av integration i samhället vi uppnått under vår etnografiska studie. Det har givit oss unika insikter i en kulturell sfär som få externa verkar i och genom detta överlägsen vidd på empirin och ökat djup i de analyser vi har gjort. Samtidigt har det också öppnat upp för att vi integrerat oss till vad som kan anses vara en för hög grad i kulturen och sålunda gjort felaktiga tolkningar eller omedvetet styrt våra slutsatser för att överensstämma med hegemonin i det undersökta samhället. Vi har gjort en ansträngning att undvika denna problematik genom att kontinuerligt diskutera riskerna samt att dela upp forskningsgruppen så att en av författarna kunnat bibehålla ett externt perspektiv i dessa diskussioner. Vi betonar att det är nödvändigt för all framtida forskning att föra en diskussion kring denna problematik och lämnar en öppen inbjudan till framtida forskning att kritiskt granska våra resultat för att utröna om vi lyckats i vår ansträngning att negera denna problematik.

7. Referenser

7.1 Litteratur

- Ahlstrom, D. & Bruton, G.D. 2001, "*Learning from successful local private firms in China: Establishing legitimacy*", Academy of Management Executive, vol. 15, no. 4, pp. 72-83.
- Aldrich, H.E. & Fiol, C.M. 1994, "*Fools rush in? The institutional context of industry creation*", Academy of Management Review, vol. 19, no. 4, pp. 646-670.
- Aldrich, H.E. & Waldinger, R. 1990, "*Ethnicity and entrepreneurship*", Annual Review of Sociology, vol. 16, no. 1, pp. 11-35.
- Bauernschuster, S., Falck, O. & Heblich, S. 2010, "*Social capital access and entrepreneurship*", Journal of Economic Behavior and Organization, vol. 76, no. 3, pp. 821-833.
- Baumol, W.J., Litan, R.E. & Schramm, C.J. 2009, *Good capitalism, bad capitalism, and the economics of growth and prosperity*, Yale University Press, New Haven, CT.
- Bruton, G.D., Ahlstrom, D. & Li, H. 2010, "*Institutional Theory an Entrepreneurship: Where are we now and Where Do we Need to Move in the Future?*", Entrepreneurship, Theory and Practice, vol. 34, no. 3, pp. 421-440.
- Bryman, A. & Bell, E. 2011, *Business Research Methods*, 3rd edn, Oxford University Press, Oxford.
- Collins, O.F. & Moore, D.G. 1970, *The organization makers; a behavioral study of independent entrepreneurs*, Appleton-Century-Crofts, New York, NY.
- Collins, O.F. & Moore, D.G. 1964, *The enterprising man*, Michigan State University, East Lansing, MI.
- Dana, L.P. 2009, "*Religion as an explanatory variable for entrepreneurship*", Entrepreneurship and Innovation, vol. 10, no. 2, pp. 87-99.
- Dana, L.P. 2007, "*Humility-based economic development and entrepreneurship among the Amish*", Journal of Enterprising Communities: People and Places in the Global Economy, vol. 1, no. 2, pp. 142-154.

- Davidsson, P. & Wiklund, J. 1997, "*Values, beliefs and regional variations in new firm formation rates*", Journal of Economic Psychology, vol. 18, pp. 179-199.
- De Soto, H. 2000, *The mystery of capital: Why capitalism triumphs in the West and fails everywhere else*, Basic Books, New York, NY.
- Dougherty, K.D., Neubert, M.J., Griebel, J. & Park, J.Z. 2013, "*A religious profile of American Entrepreneurs*", Journal for the Scientific Study of Religion, vol. 52, no. 2, pp. 401-409.
- Drakopolou-Dodd, S. & Gotsis, G. 2007, "*The interrelationships between entrepreneurship and religion*", International Journal of Entrepreneurship and Innovation, vol. 8, no. 2, pp. 93-104.
- Eisenhardt, K.M. & Graebner, M.E. 2007, "*Theory Building from cases: Opportunities and challenges*", Academy of Management Journal, vol. 50, no. 1, pp. 25-32.
- Estrin, S., Korosteleva, J. & Mickiewicz, T. 2013, "*Which institutions encourage entrepreneurial growth aspirations?*", Journal of Business Venturing, vol. 28, no. 4, pp. 564-580.
- Etzioni, A. 1987, "*Entrepreneurship, Adaptation and Legitimation – a Macro-Behavioral Perspective*", Journal of Economic Behavior and Organization, vol. 8, pp. 175-189.
- Fayolle, A. & Linan, F. 2013, "*The future of research on entrepreneurial intentions*", Journal of Business Research, vol. 67, pp. 663-666.
- Freeman, J., Carroll, G.R. & Hannan, M.T. 1983, "*The liability of newness: Age-dependency in organizational death rates*", American Sociological Review, vol. 48, no. 5, pp. 692-710.
- Gartner, W.B. 1995, "*Aspects of organizational emergence*", In: Bull, I., Thomas, H. & Willard, G. (Eds.), "*Entrepreneurship: Perspectives on Theory Building*", pp. 67-86, Pergamon Press, Oxford; Tarrytown, NY.
- Gartner, W.B. 1993, "*Words lead to deeds: Towards and Organizational Emergence Vocabulary*", Journal of Business Venturing, vol. 8, no. 3, pp. 231-239.
- Gartner, W.B. 1989, "*Some suggestions for research on entrepreneurial traits and characteristics*", Entrepreneurship Theory and Practice, vol. 14, no. 1, pp. 27-37.
- Gartner, W.B. 1985, "*A Conceptual framework for describing the phenomenon of new venture creation*", Academy of Management Review, vol. 10, no. 4, pp. 696-706.

- Gnyawali, D.R. & Fogel, D.S. 1994, "*Environments for entrepreneurship development: Key dimensions and Research Implications*", *Entrepreneurship: Theory and Practice*, vol. 18, no. 4, pp. 43-62.
- Greve, H.R., Pozner, J-E. & Rao, H. 2006, "*Vox populi: Resource Partitioning, Organizational Proliferation and the Cultural Impact of the Insurgent Microradio Movement*", *American Journal of Sociology*, vol. 112, no. 3, pp. 802-837.
- Guba, E.G. & Lincoln, Y.S. 1994, "*Competing paradigms in qualitative research*", In: Denzin, N.K. & Lincoln Y.S. (Eds.), "*Handbook of qualitative research*", Sage Publications, Thousand Oaks, CA.
- Guba, E.G. 1985, "*The context of emergent paradigm research*", In: Lincoln, Y.S. (Ed.), "*Organizational theory and inquiry: The paradigm revolution*", Sage Publications, Beverly Hills, CA.
- Hinckley, G.B. 1979, *Truth restored: a short history of The Church of Jesus Christ of Latter-day Saints*, Church of Jesus Christ of Latter-Day Saints, Salt Lake City, UT.
- Hofstede, G. 1980, *Culture's consequences: International differences in Work-related Values*, Sage Publications, Beverly Hills, CA.
- Kvale, S. 1996, *Interviews: An introduction to qualitative research interviewing*, Sage Publications, Thousand Oaks, CA.
- Kwon, S-W., Heflin, C. & Reuf, M. 2013, "*Community social capital and entrepreneurship*", *American Sociological Review*, vol. 78, no. 6, pp. 980-1008.
- Macaulay, H., 1986, *Entrepreneurship and Economic Growth in Taiwan*, *Business Forum*, Vol. 11, No. 4, pp 35-40.
- McClelland, D. 1961, *The achieving society*, Van Nostrand, Princeton, NJ.
- McClelland, D. & Winter, D.G. 1969, *Motivating economic achievement*, Free Press, New York, NY.
- Morris, M. & Schindebutte M., 2005, *Entrepreneurial Values and the Ethnic enterprise: An examination of Six Subcultures*, *Journal of Small Business Management*, vol. 43, no.4, pp. 453-479
- Ramaglou, S. 2013, "*Who is a "non-entrepreneur?: Taking the "others" of entrepreneurship seriously*", *International Small Business Journal*, vol. 31, no. 4, pp. 432-453.

- Saxenian, A. 1994, *Regional Advantage: Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128*, Harvard University Press, Cambridge, MA.
- Schein, E.H. 2010, *Organizational culture and leadership*, 4th edn, Wiley, Chichester.
- Schein, E.H. 2009, *Helping: How to offer, give and receive help*, Berrett-Koehler, San Francisco, CA.
- Scott, W.R. 2007, *Institutions and organizations: Ideas and interests*, 3rd edn, Sage Publications, Los Angeles, CA.
- Scott, W.R. 1995, *Institutions and Organizations*, Sage Publications, Thousand Oaks, CA.
- Shane, S. 2008, *The illusions of entrepreneurship: the costly myths that entrepreneurs investors and policy makers live by*, Yale University Press, New Haven, CT.
- Shane, S. 2000, "Prior knowledge and the discovery of entrepreneurial opportunities", *Organizational Sciences*, vol. 11, no. 4, pp. 448-469.
- Shane, S. 1993, "Cultural influences on national differences in rate of innovation", *Journal of Business Venturing*, vol. 8, no. 1, pp. 59-74.
- Shane, S. 1992, "Why do some societies invent more than others?", *Journal of Business Venturing*, vol. 7, pp. 29-46.
- Shapero, A. 1984, "The entrepreneurial event", In: Kent, C.A. (Ed), "The environment for entrepreneurship", pp. 21-40, Lexington Books, Lexington, MA.
- Shapero, A. 1975, "The displaced, uncomfortable entrepreneur", *Psychology Today*, vol. 9, no. 6, pp. 83-88.
- Smith, N. 1967, *The entrepreneur and his firm: The relationship between type of man and type of company*, Michigan State University, East Lansing, MI.
- Stake, R.E. 1995, *The art of case study research*, Sage Publications, Thousand Oaks, CA.
- Stinchcombe, A.L. 1965, "Social structure and organizations", In: March, J.G. (Ed.), "Handbook of organizations", Rand McNally, Chicago, IL.
- Suchman, M.C. 1995, "Managing legitimacy: Strategic and institutional approaches", *Academy of Management Review*, vol. 20, no. 3, pp. 571-610.

- Swaminathat, A. & Wade, J.B. 2001, "Social movement theory and the evolution of new organizational forms", In: Schoonhoven, C.B. & Romanelli, E. (Eds), "The entrepreneurship dynamic: origins of entrepreneurship and the evolution of industries", pp. 286-313, Stanford University Press, Stanford, CA.
- Thorne, J.R., Ball, J.G. 1981, "Entrepreneurs and their companies: Smaller industrial firms", In: Vesper, K.H. (Ed.), "Frontiers of entrepreneurship research", pp. 65-83, Babson College, Babson Park, MA.
- Tolbert, P.S., David, R.J. & Sine, W.D. 2011, "Studying choice and change – The intersection of institutional theory and entrepreneurship research", Organization Science, vol. 22, no. 5, pp. 1332-1344.
- Weber, M. 1930, *The Protestant Ethic and the spirit of Capitalism*, G. Allen & Unwin, London.
- Wigren, C. 2003, *The spirit of Gnosjö – The grand narrative and Beyond*, Jönköping International Business School.
- Zhou, M. 2004, "Revisiting ethnic entrepreneurship: Convergencies, Controversies and conceptual advancements", International Migration Review, vol. 38, no. 3, pp. 1040-1074.

7.2 Internetkällor

- Bengtzböe, E., 2012. *Utbilda skolelever till entreprenörer*. Aftonbladet, [online] 10th August. Available at: <<http://www.aftonbladet.se/debatt/article15242131.ab>> [Accessed 5 May 2014].
- Badenhausen, K., 2013. *Des Moines Tops List Of The Best Places For Business And Careers*. Forbes, [online] 7th August. Available at: <<http://www.forbes.com/sites/kurtbadenhausen/2013/08/07/des-moines-tops-list-of-the-best-places-for-business-and-careers/>> [Accessed 5 May 2014].
- Brigham Young University. *Full-time and 3/4 Day Enrollment*. [online] Available at: <<http://yfacts.byu.edu/Article?id=102>> [Accessed 5 May 2014]
- Godmorgon, Världen!, 2011. [Radio Programme] Sveriges Radio, P1, 19 August 2011 15.12. Available at: <<http://sverigesradio.se/sida/artikel.aspx?programid=438&artikel=4654459>> [Accessed 5 May 2014].

Markoe, L., 2011. *Mitt Romney, Mormon Candidate To Face Challenges in 2012 Elections According To Survey*. The Huffington Post, [online] (Last updated 01:15 PM ET on 09th November). Available at: <http://www.huffingtonpost.com/2011/11/09/mitt-romney-mormon-election-2012_n_1083075.html> [Accessed on 5 May 2014].

Provo Library. *Provo City Timeline*. [online] Available at: <<http://www.provolibrary.com/historical-provo-timeline>> [Accessed 5 May 2014].

Reinfeldt, F., 2014. *Reinfeldt: Alla spirande entreprenörer ska våga ta steget*. Nyteknik, [online] 2 April. Available at: <<http://www.nyteknik.se/asikter/debatt/article3817019.ece>> [Accessed 5 May 2014].

Sidenbladh, E., 2008. *S vill sänka skatt för småföretagare*. Svenska Dagbladet, [online] 6 October. Available at: <http://www.svd.se/nyheter/inrikes/s-vill-sanka-skatt-for-smaforetagare_1834921.svd> [Accessed 5 May 2014].

Skatteverket. *Regler för fåmansföretag*. [online] Available at: <<http://www.skatteverket.se/foretagorganisationer/foretagare/foretagsformer/aktiebolag/famansforetag/reglerforfamansforetag.4.1cf57160116817b9766800074.html>> [Accessed 5 may 2014].

Svenskt Näringsliv. *Entreprenörskap i skolan – entreprenöriellt lärande*. [online] Available at: <http://www.svensktnaringsliv.se/fragor/entreprenorskap_i_skolan> [Accessed 5 may 2014].

The Association of Religion Data Archives. *Metro Area Membership Report*. [online] Available at: <http://www.thearda.com/mapsReports/reports/metro/6520_2000.asp> [Accessed 5 may 2014].

The Princeton Review. *Top Entrepreneurship Programs*. [online] Available at: <<http://www.princetonreview.com/top-entrepreneurial-colleges.aspx>> [Accessed 5 may 2014].

United States Census Bureau. *Community Facts*. [online] Available at: <<http://factfinder2.census.gov/faces/nav/jsf/pages/index.xhtml>> [Accessed 5 may 2014].

Utah Valley University. *History of the University*. [online] Available at: <<http://www.uvu.edu/visitors/aboutuvu/history.html>> [Accessed 5 May 2014].

Wright, J., 2013. *For Metros With Flourishing Economies, Tech Sector At Center Of Job Growth*. Forbes, [online] 13 September. Available at: <<http://www.forbes.com/sites/emsi/2013/09/13/for-metros-with-flourishing-economies-tech-sector-at-center-of-job-growth>> [Accessed 5 May 2014].

8. Appendix

8.1 Intervjuguide

Introduction

Welcome to this interview. We are conducting the data gathering for our Bachelor's Thesis in Management at the Stockholm School of Economics. The interview aims to discover the effect community spirit and social environment may or may not have on entrepreneurship here in Provo and Orem. The interview questions have been devised to ascertain to what extent the community spirit affects the propensity for entrepreneurship and the prosperity of new ventures in the region. We are not looking for the "right answers" but rather your point of view. We encourage you to feel free to go off on tangents if you feel that that is appropriate to the line of questioning.

Your participation is optional and you may cancel the interview at any time. Your interview will be completely anonymous to the extent that your answers and your participation will be unknown and unidentifiable to anyone reading or taking part of the study in any way. Your answers will however be non-confidential, so that we may use the answers and gathered data in our thesis. The interview will be recorded, first and foremost for us to recall what has been said and the recordings will not be made publicly available without your expressed consent. If you wish to express any opinions off the record, we will turn off the recording at your prompt. We reserve the right to reassume recording the interview after assuring us of your consent once more.

Questions

The order may be altered from interview to interview at the interviewer's discretion. Questions may be omitted or added at the interviewer's discretion. The questions are suggestions for topics that are expected to be covered but pursuing relevant tangents are encouraged.

- What is your background?
- What are important values to you?
- What drove you to be an entrepreneur?
- What values are important to you as an entrepreneur?
- How would you describe the purpose of your role in a company?

- Are there any circumstances that have helped you in your entrepreneurial career? If so, exemplify.
- What drove you to start your business?
- Do you think Provo is a successful city in an entrepreneurial sense? Does other interests affect entrepreneurship? How?
- Does public institutions affect entrepreneurship in the region? In that case: How?
- How has your social setting influenced you as an entrepreneur?
- What do you think the impact of your social network has been on your entrepreneurship? Has the social network encouraged you to launch your ventures?
- What would you consider to be the role of men vs. women in your community?
- What is the local perception of entrepreneurs in Provo?
- How does the LDS culture influence the entrepreneurs in Provo?
- How would you say an entrepreneur is perceived in the sense of an LDS culture?

8.2 Förteckning över uppsatsens figurer och tabeller

Figur. 1 – Uppsatsens disposition

Figur. 2 – Karta över Provo-Orems geografiska läge i USA

Tabell. 1 – Deskriptiv statistik över intervjupersonerna