



BACHELOROPPGAVE

Etablering av små til mellomstore bedrifter som en
uavhengig aktør.

Nils Sondre Tveiten

255450

7064

20 studiepoeng.

Norsk hotellhøyskole.

Hotelledelse.

Mai 2022.



Universitetet
i Stavanger

**NORSK HOTELLHØGSKOLE
BACHELOROPPGAVE**

STUDIUM:
Hotelleldelse, NHS.

OPPGAVEN ER SKREVET INNEN FØLGENDE
FAGOMRÅDE:

CSR og samfunnsvitenskapelig metode.

TITTEL:

Etablering av små til mellomstore bedrifter som en uavhengig aktør.

ENGELSK TITTEL:

Establishment of small to medium-sized enterprises as an independent actor.

FORFATTER(E)(**NB!** maks tre studenter pr oppgave):

VEILEDER:

Kandidatnummer:

Studentnummer:

Navn:

Dag Osmundsen

7064.....

255450.....

Nils Sondre
Tveiten.....

Innhold

1. Innledning.....	5
1.1. Bakgrunn	5
1.2. Avgrensning, valg av tema og problemstilling.	6
1.3. Problemstilling.....	7
1.4. Videre fremstilling:	8
2. Teori	9
2.1. Hva er en liten til mellomstor bedrift?.....	9
2.2. «Hjerte» og «ryggraden» av tysk økonomi.....	10
2.3. Er bildet likt i andre store europeiske land?.....	10
2.4. Crowdfunding	10
2.5. Hvor mye trenger man før man blir stor?	11
2.6. Hvorfor er det viktig å definere?	11
3. Metode.....	13
3.1. Metodiske valg.....	13
3.2. Litteraturstudie	13
3.3. Spørreundersøkelse som metode.....	14
3.4. Mixed Methods:	14
3.5. Validitet	15
3.5.1. Begrepsvaliditet.....	15
3.5.2. Intern validitet	15
3.5.3. Ytre validitet	15
3.5.4. Relabilitet.....	16
3.6. utfordringene ved oppgaven.....	16
3.7. Ethiske betraktninger.....	16
4. Resultater.....	18
4.1. Hva har vi funnet ut om etableringen i Tyskland og Frankrike?.....	18
4.2. Hvordan er det å starte en liten til mellomstor bedrift i landene som er undersøkt?	18
4.3. Hvor mye skal til for at man kan bli betraktet som en stor bedrift i Europa?	18
4.4. Vanskelig å konstatere.....	19
4.5. Hva fant vi ut i Norge?	19
5. Diskusjon.....	24
5.1. Er etablering i Norge mer økonomisk krevende enn de andre diskuterte landene?	24
5.1. «Den økonomiske påvirkningskraften fra de små og mellomstore bedriftene er helt avgjørende for den europeiske økonomien»	26
5.2. Utelivsaktører er ikke alltid utdannet, eller har en relevant grad innenfor deres felt.	26

6. Oppsummering.....	29
Litteraturliste:	31
Vedlegg 1: Spørsmål fra spørreundersøkelsen som ikke er inkludert i resultatdelen	33
Vedlegg 2: «søk og skriv».....	35

Figur – og tabelliste

Figur 1 SME, oversikt.....	9
Figur 2 Ansatte per 50 millioner.....	11
Figur 3 Ansatte per 50 millioner.....	19
Figur 4 «Hvor mange ansatte er det i bedriften du driver/eier?»	20
Figur 5 «Hva er ditt utdanningsnivå?».....	20
Figur 6 «Har utdannelsen din noen relevans til bransjen der du jobber i dag?».....	21
Figur 7 «Var deres siste årsresultat i pluss eller minus?».....	21
Figur 8 «Hvordan oppleves bedriftens økonomiske utvikling?».....	21
Figur 9 «Baseres klientellet på stamgjester?».....	22
Figur 10 «Trives du på jobb?».....	22
Figur 11 «Hvilken gruppe utgjør den største andelen av dine ansatte?».....	22

Sammendrag

Studien berører hvordan det er å etablere seg i Norge som en uavhengig aktør. Dette gjøres ved hjelp av et kvalitativt litteraturstudie og en kvantitativ spørreundersøkelse. Oppgaven tar for seg forskjeller mellom Norge og Europa, primært Tyskland og Frankrike, og tungt vektlagt av den europeiske kommisjonen sin nye rapport angående utviklingen blandt små til mellomstore bedrifter mellom 2003 – 2021.

Studien skal prøve å belyse om det er noen klare fordeler og ulemper ved å etablere seg enten i Norge eller i andre europeiske land. Dette skal gjøres ved hjelp av en sammenlikning mellom spørreundersøkelsen og litteraturstudien som er foretatt. Dette er forøvrig en metode som kalles Mixed Methods.

Takk til

Jeg vil også benytte muligheten til å takke alle som har hjulpet meg med å komme fram til et sluttprodukt, spesielt min storesøster Anne Cecilie Tveiten. Du har vært en utrolig støttende og tålmodig sparrepartner hele denne våren, takk.

1. Innledning

I denne delen av oppgaven presenteres bakgrunnen, problemstilling, avgrensning, og veien videre.

1.1. Bakgrunn

Små til mellomstore bedrifter er en gruppe virksomheter som dominerer den ikke-finansielle andelen av bedrifter i det europeiske markedet. Daglig suger vi til oss informasjon og reklamer på TV, sosiale medier, bussruter, butikkvinduer og lignende steder. Men hvilke type bedrifter er det egentlig som reklamerer? Hvor går grensen fra en mikrobedrift til liten, og mellomstor til stor? Dette er spørsmål jeg ønsker å avduke i denne oppgaven.

Denne oppgaven skal primært omhandle utelivsbransjen, altså restauranter og barer. Videre er det snevret inn til uavhengige aktører. Hvordan det er for disse individene å etablere seg i Norge. Etter min mening utveksler disse aktørene tjenester med folket, konsumentene. Man selger en forhåpentligvis trygg arena med en atmosfære man trives i, et sosialt møtepunkt med mat, alkohol, og andre drikkevarer mot kapital. Men er det levedyktig for en eier og daglig leder?

Videre ønsker jeg å utforske om daglig ledere og eiere har en utdanning, og om denne utdannelsen har noe form for relevans til det de jobber med i dag. Videre se om trivsel er en essensiell faktor innenfor bransjen.

Deretter skal det utforskes om det finnes noen store fordeler og forskjeller Norge og utlandet.

Da vil jeg ta for meg hovedsakelig Tyskland og Frankrike grunnet deres faste fottrykk og fremtoning i europeisk politikk og økonomi.

Et personlig overordnet mål for denne oppgaven er å tette kunnskapshull jeg har innenfor denne bransjen og hvordan den komplekse infrastruktur er satt sammen. Dette er etter min mening en meget kompleks bransje, med enormt mange forskjellige personligheter.

Oppgaven opererer hovedsakelig innenfor fagfeltet til CSR, og underkategorien SME (small to

medium sized enterprises, SMB for norsk), samt er samfunnsfaglig metode involvert da en kvantitativ spørreundersøkelse ble tatt i bruk.

1.2. Avgrensning, valg av tema og problemstilling.

I denne oppgaven ønsker jeg å undersøke hvordan det er å etablere seg som uavhengig aktør i en liten til mellomstor bedrift i Norge, sammenliknet med land ellers i Europa. Dette vil løses med utgangspunkt i svar fra en egenutviklet spørreundersøkelse og resultater fra gjennomgang av aktuell forskning innenfor feltet. Grunnet oppgavens omfang har jeg valgt å avgrense «Norge» til å gjelde utvalgte bedrifter på Sør- og Vestlandet, og svarene fra spørreundersøkelsen gjelder derfor disse områdene. Et annen avgrensning som ble tatt i startfasen er ekskludering av sammenlikninger innad i Norge. Dette kunne vært interessant å se på. Likevel valgte jeg å sette søkelys på Norge som en helhet, sammenliknet med andre land.

Denne oppgaven vil forsøke å belyse vansker og muligheter ved etablering som selvstendig aktør i utelivsbransjen i Norge. Videre skal dette sammenliknes med enkelte storbyer i Europa. Grunnen til dette er at det meste av fagstoff som finnes er baster på større EU-byer. Sammenlikningsgrunnlaget kommer fra et utvalg av artikler, et resultat av en ekskluderingsprosess etter et omfattende litteratursøk, i tillegg til resultater fra en egenutviklet spørreundersøkelse gjennomført i Norge. Jeg har også foretatt meg en «skriv og søk»-prosess hvor jeg har skrevet ned diverse søk og antall treff. Dette finner man som et vedlegg helt til slutt i oppgaven under «vedlegg».

Jeg vil bare nevne at når man starter en SME har man etter standard et stort samfunnsansvar. Innenfor SME – segmentet finner man CSR (Corporate Social Responsibility). Men nok en gang, grunnet oppgaven sitt omfang har jeg ikke mulighet til å gå i dybden på dette, men hadde vært interessant å se tilbake på ved en senere anledning. Eksempelvis om det har noe innvirkning på etableringen. Mine videre tanker om dette vil bli presentert i den avsluttende

delen av oppgaven i tillegg til andre avsluttende tanker jeg har om oppgavens potensiale.

1.3. Problemstilling

Jeg har hatt en oppfattelse av at det er fler og fler konkurser i Norge. Nå har vi opplevd noen spesielle år de siste par årene preget av pandemi, men tanken har slått meg før det også. Å være en utelivsaktør kan framstå meget glamorøst og fint som en skuende tredjepart, men det har sine utfordringer, det er helt klart. Dette er noe jeg skal prøve etter beste evne å finne forklaringer på. Tilbake til tråden jeg startet med konkurser - Har det blitt så vanskelig å etablere seg i dag? I land som Norge, som besitter så mye ressurser i form av rike enkeltindivider med masse tid, og en stat med overflod av penger? Dette er spørsmål jeg til stadighet har stilt meg selv vandrende gatelangs i en av Norges mange gågater med mange butikk - og restaurantvinduer dekorert med «ute av drift», eller «stengt på ubestemt tid». Derfor har jeg kommet fram til at jeg ønsker å skrive om dette som min avsluttende del av bachelorstudiet. Med disse verdiene og tankene til grunne har jeg kommet fram til følgende problemstilling:

Hvordan er det for uavhengige aktører i utelivsbransjen å etablere seg i Norge, og er det stor forskjell fra andre europeiske land?

Jeg ønsker å besvare problemstillingen min ved å ta utgangspunkt i forskjellige arbeidshypoteser:

- 1) *Etablering av bedrifter i Norge er mer økonomisk krevende.*
- 2) *Den økonomiske påvirkningsgraden til små til mellomstore bedrifter er helt avgjørende for den europeiske økonomien.*
- 3) *Utelivsaktører er ikke alltid utdannet, eller har en relevant grad innenfor deres felt.*

Disse hypotesene er antakelser om fremtidige funn i denne oppgaven. Jeg vil understreke at jeg ikke prøvd å finne stoff som kun argumenterer og bekrefter dissehypotesene, men de er tenkt som arbeidshypoteser og mulige innfallsvinkler til tolkningen og drøfting av materialet.

1.4. Videre fremstilling:

I tillegg til den innledende delen, vil oppgaven bestå et teoretisk rammeverk og en redegjørelse av empiriske funn. Sistnevnte er todelt, bestående av resultater fra spørreundersøkelsen og relevant forskning.. Videre følger en diskusjon av problemstillingen med utgangspunkt i arbeidshypotesene, i lys av tidligere fremstilt teori og empiri. Siste del vil være en avslutning hvor «trådene samles», samtidig som jeg vil trekke frem andre interessante problemstillinger knyttet til tema. Problemstillinger som kan være interessante å fordype seg i senere vil også bli presentert. Helt til slutt i oppgaven finner vi en litteraturliste etterfulgt av vedleggsliste.

2. Teori

Som sagt skal denne oppgaven ta for seg om det finnes klare forskjeller mellom å etablere en bedrift i utelivsbransjen som uavhengig aktør i Norge, satt opp mot andre storbyer i Europa.

Da finner jeg det nødvendig å først forklare hva en liten til mellomstor bedrift er. En slik bedrift, også kalt SME og vil derfor bruke denne forkortelsen synonymt gjennom denne oppgaven. Oppgaven skal også ha et stort søkelys på praksis satt opp mot teori, i dette tilfellet se på resultatene fra spørreundersøkelsen og litteratursøket og diskutere funnene.

Begreper som kommer til å bli brukt flittig og trenger en forklaring:

Etablering;

Ut fra store norske leksikon betyr etablere å opprette, grunnlegge eller starte noe (snl, 2022).

Altså å etablere en bedrift vil si å starte en bedrift. Jeg ønsker å tilføye at når jeg snakker om etablering er det overført at å være etablert er når man er til en viss grad økonomisk stabil og klarer å tilby en trygg arbeidsplass i tillegg til SNL sin kortfattede definisjon.

2.1. Hva er en liten til mellomstor bedrift?

Ut ifra en definisjon gitt fra EU i 2003 kan denne type bedrifter deles inn i tre forskjellige underkategorier, mikro, liten og mellomstore virksomheter. For å kunne være en kvalifisert SME må du ha færre enn 250 ansatte og en omsetning på mindre enn 50 millioner euro. Om det er bedrifter som tilhører en større kjede, vil man telle med antall ansatte og omsetninger fra hele kjeden (European Commission, 2021).

Kategori	Antall ansatte	Omsetning	Eller	Balanseregnskap
Mellomstor	<250	<50m euro		<47m euro
Liten	<50	<10m euro		<10m euro
Mikro	<10	<2m euro		<2m euro

Figur 1 SME, oversikt.

(Egenutviklet, men tallene er hentet fra: European Commission, 2021).

2.2. «Hjerte» og «ryggraden» av tysk økonomi

Videre er dette virksomheter som er veldig viktig for den europeiske økonomien da de utgjør 99,8% av ikke-finansielle foretak (European investment bank, 2022). Ikke-finansielle foretak er i det aller fleste tilfeller det samme som et aksjeselskap (SSB, 2016). Til tross for at det er de største firmaene som er ansiktene til hva vi kjenner som bedrifter på en internasjonal basis og på mange måter former det økonomiske bildet, er det de små til mellomstore bedriftene som utgjør den absolutte største andelen av bedrifter. Eksempelvis i Tyskland hvor sysselsetting og innovasjon støttes stort av tjenestene som tilbys av denne type bedrifter (Bass, 2006, s. 3). I Tyskland er mer enn 80% av SMB'ene mikrobedrifter med færre en fire heltidsansatte. Om man følger den gitte definisjonen av hva en liten til mellomstor bedrift er, utgjør over tre millioner bedrifter i Tyskland denne kategorien (Bass, 2006, s. 9).

2.3. Er bildet likt i andre store europeiske land?

I Frankrike er bildet likt, til og med enda litt større. Her utgjør nemlig de små til mellomstore bedriftene 99,9% av virksomheter i landet. Videre har investeringer fra tidligere gått opp men en markant sum. En periode mellom 2014 og 2017 var det en mindre stagnasjon i investeringene, men fra 2017 til 2018 har lån med interesser i SME's økt med nesten 5% (OECD, 2020). Videre viser man til en tilgang til lån for disse bedriftene, hvor 88% av forespørselene som ble sendt inn om kontantkreditt ble nesten eller helt fullstendige i fjerde kvartal av 2018.

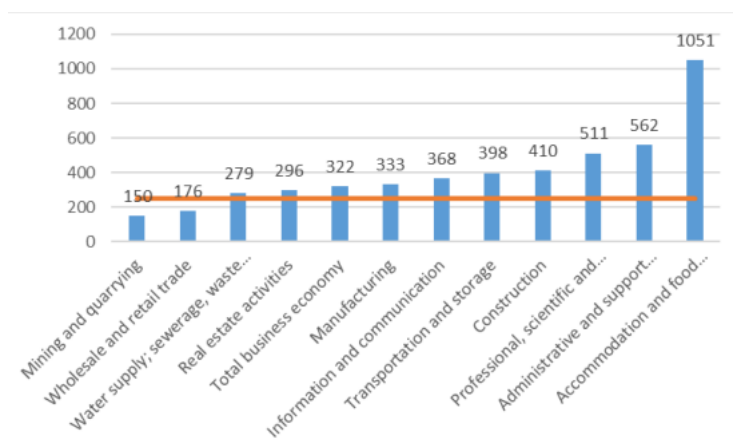
2.4. Crowdfunding

Videre blir det mer og mer populært å bruke en finansieringsmetode som kalles «crowdfunding» i Frankrike. Dette forgår ved å få små summer fra en stor gruppe individer (investopedia, 2021). Denne metoden møtte en stor vekst i Frankrike i 2018, hvor crowdfunding-arenaen fordoblet seg i perioden mellom 2015-2018, fra 167 millioner euro, til 402 millioner euro. Dette hjalp 33 381 nye prosjekter med finansiering i oppstartsfasen.

Sammenlignet med 2017, viste dette en vekst på hele 38% på kun ett år. I 2015 ble 17 775 prosjekter hjulpet i gang med en total på 167 millioner euro innsamlede midler. Denne trenden bare økte og økte til 2018 hvor de siste tallene er fra kom på hele 33 381 prosjekter og 402 millioner euro samlet inn til intensjon om å hjelpe nye oppstarter (OECD, 2020).

2.5. Hvor mye trenger man før man blir stor?

Den europeiske kommisjon sin rapport som ble gitt ut 2021 la frem forskjellige grafer som beskriver ut ifra hvordan type bedrift i hvilke bransje, i gjennomsnitt hvor mange ansatte man vil trenge for å tjene mer enn 50 millioner euro, det som er taket for en mellomstor bedrift i Europa (European Commission, 2021). Videre ser man et eksempel på følgende tabell som er presentert at bedrifter ikke alltid det er antall ansatte som er den avgjørende faktoren til å avgjøre hvordan type bedrift man er.



Figur 2 Ansatte per 50 millioner

(hentet fra: European Commission, 2021).

2.6. Hvorfor er det viktig å definere?

Grunnen til at definisjonen i utgangspunktet ble utviklet var for å identifisere foretakene som ble berørt av størrelsesrelaterte utfordringer. Videre skulle dette hjelpe til med å kunne føre en mer målrettet politikk og kunne rette opp deres konkurransemessige ulemper overfor større bedrifter. Dette er en definisjon som i utgangspunktet bare er en anbefaling, men for å vise til

dens validitet er dette en definisjon som ofte blir brukt og referert til i ulike EU-rettsakter, policydokumenter og intervensjonsretningslinjer (European Commission, 2021).

3. Metode

3.1. Metodiske valg

Metode vil si å følge en bestemt vei mot et mål. Om man tar utgangspunkt i den samfunnsvitenskapelige metoden henter den informasjonen fra virkeligheten, og forteller oss hva denne informasjonen forteller oss ved hjelp av en eller annen form for analyse (Johannessen et al. 2016 s. 422). For å besvare oppgavens problemstilling har jeg valgt å bruke litteraturstudie og spørreundersøkelse som metode.

3.2. Litteraturstudie

For å besvare problemstillingen ble det gjennomført en kvalitativ litteraturstudie. Dette har blitt gjort med litteraturgjennomgang som utgangspunkt, men kan også være en metode som blir tatt i bruk kun for gjennomgangens skyld (Johannessen et al. 2016 s. 103). Når dette blir tatt i bruk sammen med den kvantitative spørreundersøkelsen kalles dette for «Mixed Methods». Måten jeg tok dette i bruk er ved hjelp av et litteraturstudie. Et litteraturstudie er at man henter data og materialer fra bøker og andre skriftlige kilder som en oppgave blir bygget rundt (Pettersen, 2008, s. 121). Det vil si, et slikt studie innebærer en systematisk søking etter informasjon, samt sammenligning, kritisk lesing om det valgte temaet (Forsberg og Wengström 2008). Måten dette ble utført var gjennom en inkluderings - og ekskludering - prosess. Hvorav inkludering var relevans innenfor feltet, hvor lenge siden artikkelen, teksten, eller boken var gitt ut, og hvilket språk det er skrevet på. Typisk fagstoff som ble ekskludert var grunnet var for lenge siden litteraturen ble gitt ut og det omhandlet andre verdensdeler. Google Scholar ble brukt som database og det ble foretatt forskjellige søk med treff på mellom ca 200 000 til treff på 100 000. Det har blitt lagt ved et «søk og skriv» for å vise detaljene under vedlegg. Jeg valgte da artikler etter hva jeg fant relevant, i dette tilfellet var jeg ute etter hvordan markedet så ut i forskjellige land og byer i Europa.

3.3. Spørreundersøkelse som metode

Til denne oppgaven valgte jeg, i tillegg til litteraturstudie, å ta i bruk en spørreundersøkelse som en metode. Dette er en metode som skal hjelpe til med å svare på den andre delen av problemstillingen til oppgaven. Utfordringen med å utforme en slik undersøkelse er å stille spørsmål som svarer til problemstillingen man har stilt seg ved oppstart av oppgaven. To hovedpunkter som er veldig viktig ved en spørreundersøkelse er validitet og reliabilitet, jfr. Avsnitt 3.5. og 3.5.4. For å forsikre meg om at spørsmålene som skulle bli stilt i undersøkelsen var lett å forstå, samt hadde et poeng, testet jeg undersøkelsen ut på familiemedlemmer først som har erfaring fra bransjen. Det ble gjort noen små justeringer etter tilbakemeldinger og man var klar til å sende ut.

Det endelige skjemaet som ble utstedt til mine fjorten utvalgte bestod av tolv spørsmål med alt fra fire til åtte svaralternativer, og ett åpent spørsmål til slutt hvor man kunne legge til en eventuell kommentar og meddele kunnskap og observasjoner. De tre første spørsmålene består av mer generell informasjon, hvor deltakeren kommer fra, aldersgruppe og kjønn. Spørsmål fire til og med tolv går på bedriftens økonomi, trivsel og størrelse. Hvert enkelt spørsmål hadde til intensjon om å kunne hjelpe meg på veien til å svare til min problemstilling.

3.4. Mixed Methods:

Mixed methods er en forskningsmetode som innebærer å inkludere både kvantitativ og kvalitativ metode i sitt prosjekt (Hesse-Biber, S. 3). Videre er dette en metode som hjelper til med å tilføye mening til tall og tekst ved bruken av bilder og formidling (Johnson & Onwuegbuzie, 2004, S. 21). Grunnen til at jeg ønsker å bruke denne metoden er fordi oppgaven skal ta for seg forskjeller mellom teori og praksis, noe denne metoden passer veldig bra til. For å svare til mine hypoteser og min problemstilling finner jeg det nødvendig å ta med både kvalitative og kvantitative data. Videre komplimenterer disse dataene hverandre

(Hesse-Biber, S. 4). Denne metoden brukes for å sammenlikne dataene som oppnås, i dette tilfellet gjennom spørreundersøkelse og litteratursøk, og øker validiteten til belysningen av oppgaven (Yauch & Steudel, 2003, s. 466). Validitet forklarer hvor relevant eller troverdig innsamlet data er. Det stiller også spørsmål ved generalisering (Johannessen, Tufte & Christoffersen, 2016, s. 387).

3.5. Validitet

Validitet er et begrep som brukes i forskningslitteraturen om hvor godt eller relevant representerer fenomenet. Det er tre forskjellige former for validitet det skilles mellom, begrepsvaliditet, intern validitet og ytre validitet (Johannessen et al. 2016 s.66). Dette er begreper som står sentralt i min forskningsprosess.

3.5.1. Begrepsvaliditet

Begrepsvaliditet er et målingsfenomen som tar for seg om fenomenet som skal undersøkes eller analyseres samsvarer med operasjonaliseringen (Johannessen et al. 2016 s.67). Med operasjonalisering menes om man skal undersøke kundetilfredshet vil flere kunder representere et mer validert svar, og motsatt.

3.5.2. Intern validitet

Intern validitet er en forklaring på om undersøkelsen har blitt utsatt av en intern påvirkningskraft som gjøre den mindre valid (Johannessen et al. 2016, s. 309). Å ha en høy indre validitet forutsetter at man har god kontroll over mulige bias. (snl. 02.05.2022). Det vil si at man dette peker ut om man kan stole på at undersøkelsen ikke har blitt utsatt for feilinformasjon.

3.5.3. Ytre validitet

Forklaring om resultater man har oppnådd kan flytte seg i både rom og tid (Johannessen et al. 2016 s.387). Altså er undersøkelsene man foretar seg overførbare, eller gjelder de bare den

avgrensede gruppen hvor undersøkelsen har forgått? Noe som er veldig relevant til denne oppgaven. Er tallene for Norge representative for tallene i eksempelvis Tyskland eller Frankrike?

3.5.4. Relabilitet

Relabilitet er forskningspråk for hvor pålitelig dataen man jobber med er. Dette knyttes til hvor høy nøyaktigheten av dataen som er samlet inn er, hvilke data som brukes, innsamlingsmåte, og hvordan de bearbeides (Johannessen et al. 2016 s.36).

3.6. utfordringene ved oppgaven

Spørreundersøkelsen belyser i grunn bare små deler av landet, og ingen av de største byene landet har. Med et kritisk syn kan dette stille spørsmål ved validiteten. Videre kan man også stille spørsmål ved validiteten til sammenlikningen grunnet man bruker for det meste to byer i Europa. Videre ser man ved visse svar til spørreundersøkelsen at anonymiseringen gjør det litt vanskelig å få ut helt konkret informasjon. Eksempelvis blir det spurt om utdanning, hvor man skal krysse av på høyeste fullførte studium, men man får ikke med om vedkommende har et eventuelt fagbrev.

3.7. Etske betraktninger

Når man tar i bruk en litteraturstudie som metode må man følge visse etiske retningslinjer. Eksempelvis kan det være å ikke fabrikere data, unnlater å oppgi kilder ved informasjonen man har tilegnet seg, eller at man på en annen måte er uhederlig mot opphavseier (Forsberg og Wengstrøm 2008)

Ved en kvalitativ spørreundersøkelse, eller intervju hvor personlige data og informasjon kommer til lys, ville det vært nødvendig å søke tillatelse ved NSD – norsk senter for forskningsdata. Men da slik informasjon ikke blir delt med verken meg, eller personer som skal ta for seg den informasjonen som blir meddelt av denne undersøkelsen fant jeg det ikke

nødvendig å søke om tillatelse. I tillegg blir informasjonen slettet når formålet er tilfredsstilt.

4. Resultater

4.1. Hva har vi funnet ut om etableringen i Tyskland og Frankrike?

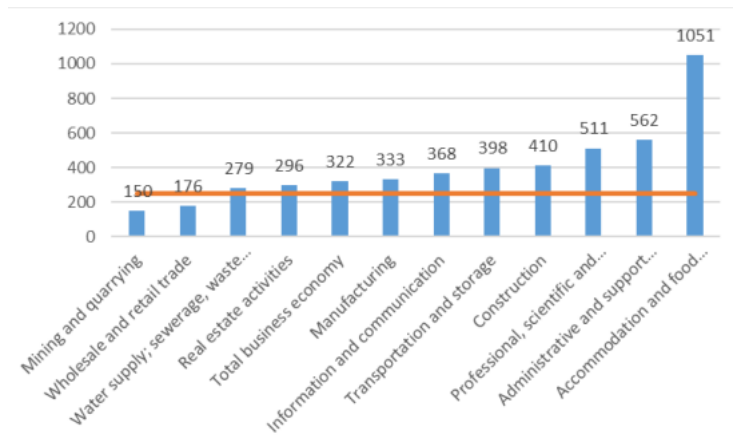
Først og fremst fant vi en felles definisjon på hva en liten til mellomstor bedrift er. Dette er definisjoner som varierer fra kontinent til kontinent, så det er derfor det er viktig å avgrense seg når man studerer dette segmentet. Videre fant vi ut at disse bedriftene har en enorm innflytelse på det økonomiske landskapet til disse landene med sitt nesten-monopol på ikke-finansielle bedrifter med sine 99,9% i Tyskland, 99,8% i Frankrike.

4.2. Hvordan er det å starte en liten til mellomstor bedrift i landene som er undersøkt?

Ut ifra funn fra litteratursøket vil man med sikkerhet si at disse bedriftene er helt nødvendige. Derfor vil denne type bedrifter alltid bestå, om dette økonomiske landskapet i form av konsum, individet, og politikken ikke erfarer noen radikale endringer. Videre fant man ut at det er etter min forståelse en salgs dugnadsånd med tanke på «crowdfunding». Hvor man fikk private sponsorer, eller individer til å hjelpe med kapital i oppstartsfasen uten å forvente noen eierinteresser. Bankene virker også veldig positive til oppstart av bedrifter og prosjekter da 88% av søknader om finansiell støtte ble innvilget enten delvis eller fullstendig.

4.3. Hvor mye skal til for at man kan bli betraktet som en stor bedrift i Europa?

Om vi ser til delkapittel 2.6. med tabell 1 fremstilt. Kan vi tolke at det krever mye mer fra en bedrift som for eksempel en liten bar å tjene penger. Om vi ser til tabellen representerer søylene antall ansatte. Det vil si at gruvedrift og steinbruddbedrifter trenger kun 150 ansatte i snitt for å omsette for mer enn 50 millioner euro, noe som gjør dem til en stor bedrift før de når taket på 250 ansatte. Videre ser vi når vi kommer til mat - og drikkesegmentet at hele 1051 ansatte per bedrift antast å være nødvendig før man når taket på 50 millioner euro.



Figur 3 Ansatte per 50 millioner.

(Hentet fra European Commission, 2021).

4.4. Vanskelig å konstatere

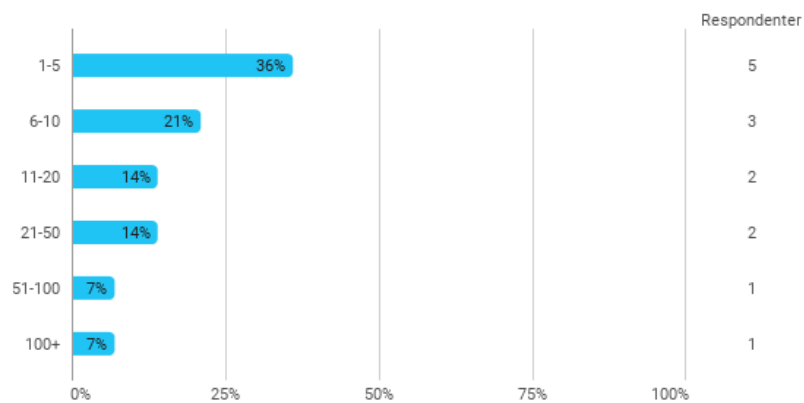
Jeg vil gjerne få legge til at selv om det finnes mye bra litteratur for små til mellomstore bedrifter i Europa, finnes dette etter mitt kjennskap lite om spesifikt om utelivsbransjen i sin helhet. Derfor er også et resultat fra dette litteratursøket en mangel på fagstoff innenfor feltet. Men igjen resulterer dette i at jeg er veldig fornøyd med å ha foretatt en spørreundersøkelse for å belyse i det minste en side av saken.

4.5. Hva fant vi ut i Norge?

Spørreundersøkelsen ble foretatt to deler av Norge, Sør – og Vestlandet. Denne undersøkelsen ble sendt ut til forskjellige eiere og dagligledere. Grunnen til at dette var min målgruppe er fordi jeg ønsket individer med en oversikt over personalet, samtidig hadde et godt innsyn i deres økonomiske situasjon. Bedriftene som har blitt spurt er typiske små til mellomstore bedrifter. Bedriftene kommer i forskjellige størrelser, alt fra mikro, til mellomstore, men alle holder seg innenfor EU sin definisjon av hva en liten til mellomstor bedrift er. Det var totalt fjorten besvarelser, hvorav tretten fullstendige, og én delvis fullført. 36% av de som deltok kom fra Sørlandet, mens de resterende 64% har sin bedrift på Vestlandet. Videre viser det seg at denne undersøkelsen består for det meste av menn, 79%, altså elleve besvarelser, mens

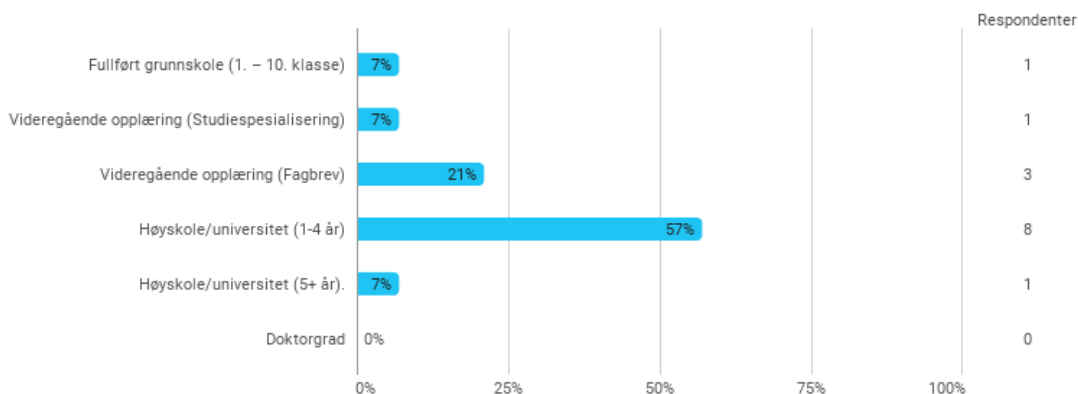
21%, altså 3 deltakere var kvinner. Mesteparten av deltakerne befinner seg i aldersgruppen «30-39 år», med sine 57%, mens aldersgruppen «20-29 år», kommer, for meg, på en overraskende plass nummer to.

Denne figurene visen oversikt over hvor mange ansatte bedriftene har. Ut ifra EU sin definisjon av hva en liten til mellomstor bedrift er kan vi se at 57% utgjør mikrobedrifter, 28% liten, og 14% mellomstore.



Figur 4 «Hvor mange ansatte er det i bedriften du driver/eier?»

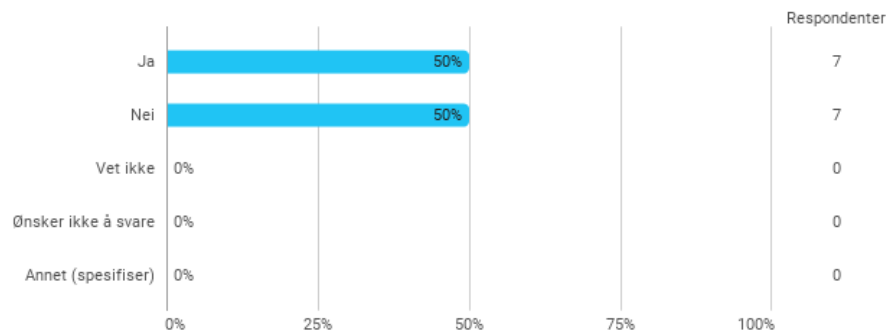
Undersøkelsen stilte også et spørsmål om utdanning, og hvorvidt denne var relevant til yrket de utfører på en daglig basis i dag.



Figur 5 «Hva er ditt utdanningsnivå?»

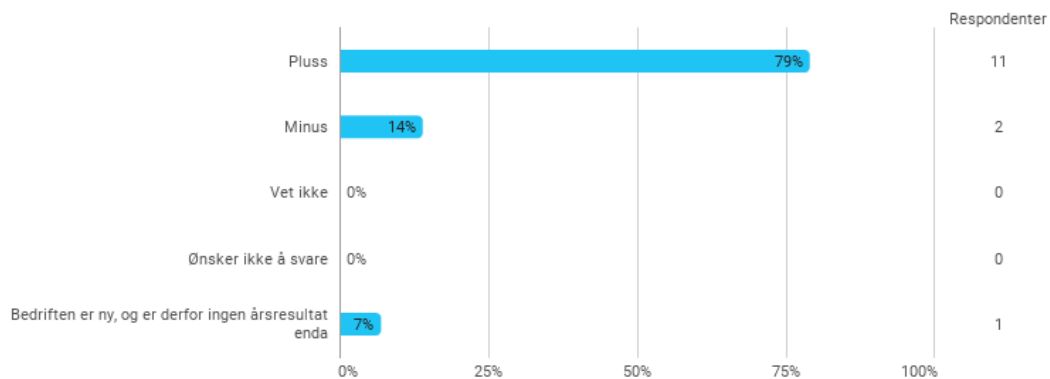
Ut ifra disse tallene er det forholdsvis mange som har en høyere utdanning, men vi ser også at det er én person som «kun» har fullført grunnskole og likevel finner seg i en posisjon som enten daglig leder eller eier i dag. Videre er dette et yrkesfaglig yrke, noe som gjør det litt undrende at det kun er tre stykker med fagbrev. På den andre siden er det mulig at noen av de

ni med høyskoleutdannelse har yrkesfagbrev også.

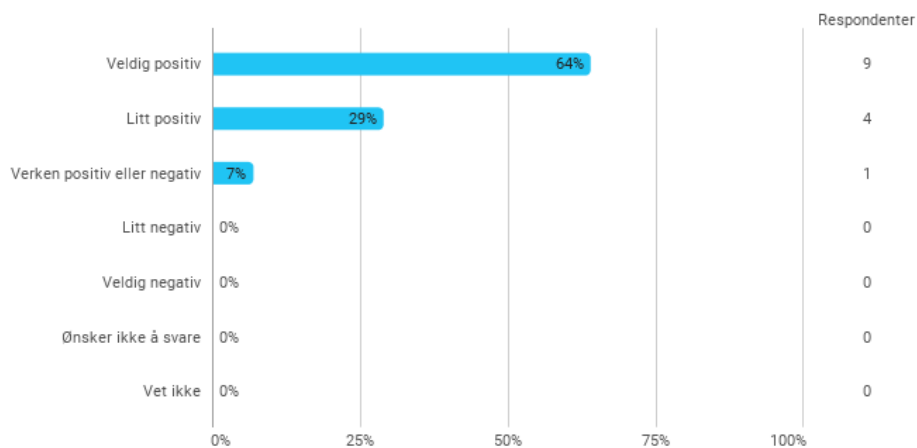


Figur 6 «Har utdannelsen din noen relevans til bransjen der du jobber i dag?».

Her ser vi at det er delt likt mellom relevansen for studiebakgrunnen til yrket deres. Her er det verdt å nevne at her er ikke kun fagbrev og hotellhøyskolen relevant studie. Økonomi, prosjektledelse og liknende kan også ansees som relevant. Det var flere deltakere som stilte meg dette spørsmålet, jeg velger derfor å formidle dette videre her.

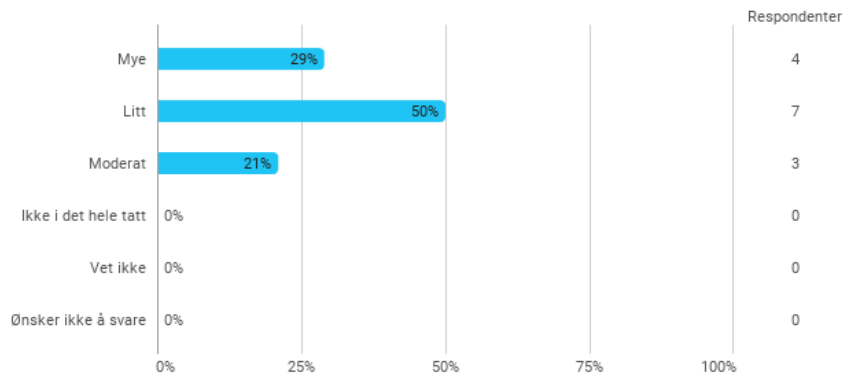


Figur 7 «Var deres siste årsresultat i pluss eller minus?».



Figur 8 «Hvordan opplever bedriftens økonomiske utvikling?».

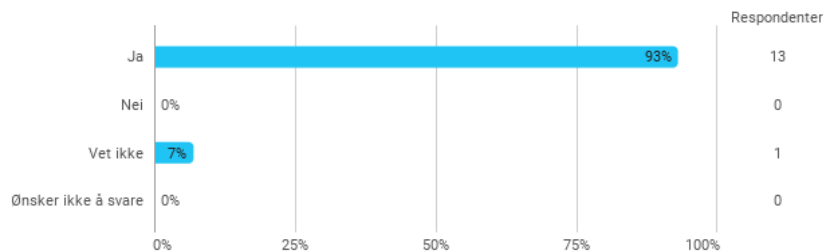
Som vi ser på figur 1.4 er det tre svar som viser til et årsregnskap som ikke var i pluss ved årsskiftet 2021/2022. Likevel er det ingen som mener at deres økonomiske utvikling er negativ. Det er kun én som mener at deres bedrift verken har en positiv eller negativ økonomisk utvikling.



Figur 9 «Baseres klientellet på stamgjester?».

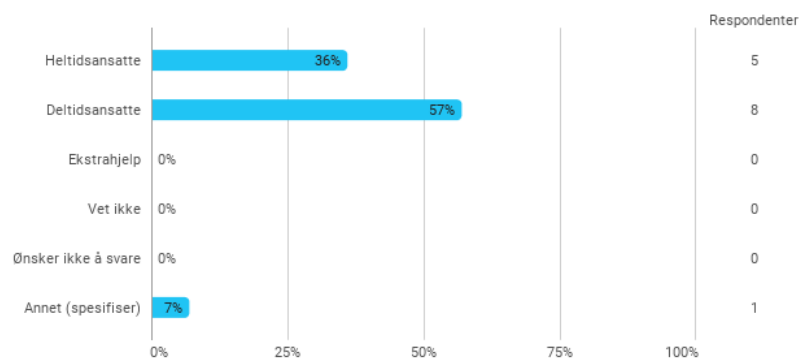
Figur 1.6 er en veldig godt eksempel for å støtte påstanden om akkurat stamgjester.

Resultatene viser at fire er «mye» avhengig av dette klientellet, og syv er «litt» avhengig av dem. Hvorav kun tre er «moderat» avhengig.



Figur 10 «Trives du på jobb?».

Én deltaker «vet ikke», mens de resterende tretten trives.



Figur 11 «Hvilken gruppe utgjør den største andelen av dine ansatte?».

Den som svarte annet spesifiserte svaret sitt til «50/50 ish». Ansatte i dette yrket er ofte yngre deltidsansatte, noe man ser veldig klart på svarene til denne undersøkelsen. Videre etter min erfaring er det de mindre bedriftene som ofte har flere heltidsansatte, mens de større bedriftene har flere yngre deltidsansatte.

Til slutt spurte jeg om det var noen som ønsket å tilføye noe, da var det mange nei, men et svar kom: «Omsetning varierer selvsagt månedsvis og bruken av deltidsansatte øker i høysesong (mai-september).

5. Diskusjon

I dette kapittelet vil jeg gjerne utnytte anledningen til å trekke frem de tre forskjellige arbeidshypotesene jeg la frem innledningsvis i oppgaven. Ut fra teorien vil en bedrift i Norge og andre byer i Europa ha sine fordeler og ulemper. Disse fordelene og ulempene hjelper til å argumentere for og imot for hvor det lønner seg å være en eier eller daglig leder. Derfor ønsker jeg i lys av teori og mine funn å diskutere disse hypotesene om slike bedrifter.

- 1) *Etablering av bedrifter i Norge er mer økonomisk krevende.*
- 2) *Den økonomiske påvirkningsgraden til små til mellomstore bedrifter er helt avgjørende for den europeiske økonomien.*
- 3) *Utelivsaktører er ikke alltid utdannet, eller har en relevant grad innenfor deres felt.*

Disse hypotesene skal utforskes og prøve å besvares etter beste evne.

5.1. Er etablering i Norge mer økonomisk krevende enn de andre diskuterte landene?

For å se til dataen som er samlet inn ved hjelp av min spørreundersøkelse som er lagt frem tidligere i oppgaven vil jeg si det er veldig vanskelig å svare på. Det kom fram til oppgaven at kun to bedrifter av fjorten gikk med underskudd, hvor ellers én bedrift var nylig oppstartet og ikke hadde noe resultat å vise til. Videre mente ni av de utvalgte daglig lederne og eierne at de hadde en veldig positiv økonomisk utvikling, mens fire mente den var litt positiv og én mente den var verken positiv eller negativ. Så hva forteller dette oss? Ut ifra tallene som har blitt samlet inn viser det til at bedriftene som har blitt spurt er økonomisk stabile. Noen har vært etablerte i en årrekke, mens andre er relativt nye, hvorav en som er helt ny. Men likevel er det et rungende positivt inntrykk jeg sitter igjen med når vi ser ti de norske tallene fra min spørreundersøkelse.

For å sammenlikne dette, som oppgaven spør etter, virker det mer kurant å være en daglig leder eller eier i en by i Europa, eksempelvis Paris eller München?

Et av våre funn er hvor avgjørende slike bedrifter er for den europeiske økonomien. Dette

sørger for fri flyt av varer og handel, som kan diskuteres til å skape en sunn økonomisk tilstand for de mange europeiske innbyggere (European Investment bank, 2022). Hva med dem som sitter bak spakene, som sørger for den enorme tilførselen av varer og tjenester? Lønner det seg for dem?

I Frankrike har man sett at det er, som tidligere nevnt, en form for «dugnadsånd». Dette kommer ved hjelp av «crowdfunding» og hjelper små prosjekter i gang med deres eventyr (investopedia, 2021). Med lang erfaring fra bransjen og som et aktivt vesen innenfor industrien har jeg ikke hørt om en slik ordning i Norges land i en så stor skala som dette, ei kommer dette fram ved hjelp av spørreundersøkelsen. Ved å få økonomisk hjelp i oppstarten, uten at noen skal forvente eierinteresser kan anses som et stort og bra argument for at det kan virke mer attraktivt å starte et nytt prosjekt i utlandet, kontra Norge. Som de fleste er klar over er det oppstartsfasen som er den mest kritiske, når man da får hjelp til denne og gjør den mer overkommelig er det naturlig at man har en bedre forutsetning for å klare å etablere seg som en liten til mellomstorbedrift. Men det er ikke dermed sagt at det er bedre. Jeg tror genuint at om man klarer seg som en uavhengig aktør, alene eller sammen med en partner eller to, gjennom den første krevende fasen vil man trekke mye erfaring ut av den mer primitive, marginale situasjonen man befinner seg i ved oppstart, enn bare ved å ikke kjenne på det økonomiske trykket.

Det kan være det er bedre å etablere seg i Norge, eller omvendt. Men er det gunstig å etablere seg innenfor denne industrien i det hele tatt? Som vi vet i Norge er vi utsatt for mye skatter og avgifter som en følge av velferdsstaten. Dette gjelder også i disse store byene i Europa som har vært hovedfokuset under litteratursøket. Men det er jo verdt å diskutere, hvert fall nevne at dette er en industri det mulig sett ikke lønner seg å satse på om man ønsker å bli blant de rikeste forretningsmennesker? For det er vel et kriterie, eller mål man setter seg ved oppstart, at det skal bli vellykket? Hva vil vellykket si? Jo, man må hvert fall tjene penger. Som vi så

trengtes det 1051 ansatte for å nå taket på 50 millioner euro i omsetning i snitt per bedrift innenfor vår bransje. Men samtidig trengtes bare en brøkdel, 150 innenfor gruvedrift for å se de samme tallene (European Commission, 2021). Hvorfor ønsker da individer å satse innenfor dette feltet? Jeg skal prøve å diskutere dette i kapittel 5.3.

5.2.«Den økonomiske påvirkningskraften fra de små og mellomstore bedriftene er helt avgjørende for den europeiske økonomien»

Det er vanskelig å argumenter mot dette. Ikke-finansielle bedrifters andel av markedet i dag er som sagt 99,9% i Tyskland, og 99,8% i Frankrike. Dette sier en hel del om markedet for denne type bedrifter. De er nødvendige i dag for økonomien, men hva om de ikke hadde eksistert? Det ville ikke vært et svart hull, noe eller noen ville fylt deres plass. Men hva og hvem, og ville det vært bedre? Økonomien til den gjennomsnittlige europeer er tilsynelatende bra. Hvor 88% av finansielle lånesøknader bli innvilget enten delvis eller fullstendig viser til en optimisme og positiv trend i den franske leiren. Videre er det også interessant å se at 80% av ikke-finansielle foretak er i form av mikrobedrifter. Altså færre enn ti ansatte og mindre enn 2 millioner euro i omsetning per år. I tillegg var gjennomsnittet kun fire heltidsansatte hos disse bedriftene. Dette viser til et marked hvor mange små aktører våger å ta sjansen og starte sin egen bedrift. Den europeiske kommisjonen konstanterer også at det er viktig å finne en definisjon på hva en liten til mellomstor bedrift er nettopp for å kunne politisk beskytte og målrettet gå inn for å tilrettelegge for dem. Tilrettelegge i den forstand at det har oppstått konkuransmessige ulemper dersom man er en liten bedrift, litt som David og Goliat, noe man ønsker å rette opp i. Det kan diskuteres at rapporten som har blitt fremstilt av den europeiske kommisjon antyder til en favorisering av bedriftsegment, uten av jeg skal konstantere noe.

5.3.Utelivsaktører er ikke alltid utdannet, eller har en relevant grad innenfor deres felt.

Dette er et spørsmål jeg ønsket å ta med av egen nysgjerrighet og interesse. Dessverre fantes

det svært lite informasjon om dette i utlandet, og derfor ikke noe sammenlignbart i den forstand, men etter min mening fortsatt interessant å diskutere.

Grunnen til at jeg gikk inn med denne tanken om at utelivsaktører ikke alltid er utdannet, eller har en relevant grad innenfor deres felt er av erfaring. Etter en god del år i bransjen har jeg som regel, meg som en av dem, hatt kolleger med en henholdsvis utdanningsløs bakgrunn. Dette kommer ofte i form av yngre mennesker ønsker å ta seg et friår og tjene opp penger til en reise de ønsker, egenkapital for å komme seg inn på boligmarkedet eller annet. Men hva med eiere og daglig ledere? Er det bare drømmer eller erfaring som får dem til å velge denne retningen yrkesmessig? Det å se at hele 64%, eller ni av fjorten deltakere har utdanning fra høyskole var et overraskende resultat for min del, i tillegg til at 50% hadde relevant utdanning til bransjen var også nytt for meg. Men de andre 50% som ikke har noe relevant utdanning, hva med dem?

Spørreundersøkelsen spør også etter stamgjester. Dette er med bakgrunn for å se om det har en stor økonomisk innvirkning, men også på et personlig nivå. Som en person av bransjen vet jeg at man knytter relasjoner til sine stamgjester, noen sterkere enn andre. Noe som en utenforstående person med liten til null erfaring fra denne bransjen ikke vet er hvor avhengig en bar, eller restaurant er av stamgjester. Etter min erfaring er det jo mindre plassen er, jo mer avhengig er man av stamgjester. Det stilles også et spørsmål om trivsel på arbeidsplassen.

Nok en gang basert på erfaring både ved å jobbe på slike plasser, men også som være en gjest på en bar eller restaurant, vitnes en større trivsel blant personalet dersom andelen av stamgjester er høy. Dette skaper en unik arena hvor mange vennskap stiftes, historier skapes, erfaringer utveksles. Om man er et sosialt vesen er dette ofte en plass man ender opp, enten som gjest eller ansatt, kanskje begge deler. Jfr. Delkapittel 5.1. nevnte jeg at skulle diskutere hvorfor individer ønsker å satse innenfor dette feltet selv om det ikke gir dem umiddelbar gevinst i form av kapital. Stamgjester og en sosial arena har også en høy pris hos mange

mennesker. Dette er et virkemiddel man kan måle suksess med i bransjen også. Selvsagt måler man suksessen ulikt, noen ønsker en økonomisk profitt, men andre ønsker også bare å skape en møteplass. Om man klarer dette vil det ofte bli ansett som en suksess, samt, før eller siden er det gode muligheter for at den økonomiske vinningen kommer med ryktet.

Hva er de største forskjellene?

Det finnes de åpnebare forskjellene, som for eksempel noe som ikke er tatt opp enda, nemlig folketall. Det er usannsynlig at et så folkefattig land som Norge skal ha en enorm «crowdfundig»-kultur, hvert fall i så stor grad som Frankrike med mange ganger innbyggertallet enn Norge. Det samme gjelder Tyskland.

6. Oppsummering

Som en avslutning på oppgaven ønsker jeg å oppsummere mine funn, ikke konkludere. Jeg mener det ikke enda er mulig å komme med noe konklusjon knyttet til denne problemstillingen. Vi har ikke funnet ut av om det lønner seg å være en bedriftseier i Norge eller et annet land i Europa. Men det vi har funnet ut av er at det er positive sider ved begge deler, men også negative sider. Positive kan være at de absolutt fleste trives på jobb i Norge, samt at man ser en overveldende positiv økonomisk utvikling. En negativ faktor kan være usikkerheten ved å starte en ny bedrift da man ofte er avhengig av private investorer. En trekkende faktor for å åpne i en storby i Europa kan være dugnadsånden, eller «crowdfunding» som man finner en stor oppsving av i Frankrike de siste årene. Videre ser man at det er en bransje som spiller på små marginer i forhold til andre bransjer som er representert på Tabell 1.

Denne oppgaven åpner for videre forskning med utgangspunkt i demografiske forskjeller i Norge, i tillegg kan man se for seg et dypere dykk innenfor det økonomiske landskapet i utelivsbransjen i Europa. Det kunne som sagt vært interessant å se på forskjeller innad Norge, og da i tillegg gjennomført kvalitative undersøkelser i form av intervju, i tillegg til en ny, og mer omfattende spørreundersøkelse. Samtidig ville det vært gunstig å ha gjennomført samme undersøkelse i utlandet som jeg har gjennomført her til lands for å kunne få så nøyaktige svar som mulig. Likevel mener jeg denne oppgaven viser tendenser, og åpner for videre forskning, samt at det viser til et felt som er lite utforsket.

Videre som nevnt innledningsvis i oppgaven er det et fenomen som kalles for CSR – Corporate Social Responsibility. Dette er et fag vi har hatt på universitetet som omhandler nettopp denne type bedrifter. Derfor ville det også vært interessant å forske på om hvor stor innvirkning det har å satse på en «grønn» bedrift. Vil gjester og kunder betale mer om de vet at søpla blir sortert riktig, eller om det er kortreiste råvarer? En problemstilling som, «*Er det*

økonomisk bærekraftig å satse bærekraftig?», kunne, for meg, vært meget interessant så se på om jeg får en mulighet til å presentere et nytt arbeid innefor samme kategori en annen gang.

Litteraturliste:

- Bass, H. H., (2006). *Rapporter fra World Economic Colloquium ved Universitetet i Bremen*. Hentet fra:

<https://web.archive.org/web/20171215101921/http://www.iwim.uni-bremen.de/publikationen/pdf/b101.pdf>.

- etablere i Store norske leksikon på snl.no. Hentet 15. mai 2022 fra

<https://snl.no/etablere>.

- European Commission, *COMMISSION STAFF WORKING DOCUMENT*

EVALUATION of Recommendation of 6 May 2003 concerning the definition of micro, small and medium-sized enterprises. Hentet fra: [https://ec.europa.eu/transparency/documents-register/detail?ref=SWD\(2021\)279&lang=en](https://ec.europa.eu/transparency/documents-register/detail?ref=SWD(2021)279&lang=en)

- European Investment bank (2020). *Digital innovation hubs to the rescue of small businesses hit by COVID-19*. Hentet: 10.05.22. fra

<https://www.eib.org/en/stories/digital-innovation-hubs>

- Dahlum, Sirianne: *validitet* i Store norske leksikon på snl.no. Hentet 2. mai 2022 fra

<https://snl.no/validitet>

- Forsberg, Christina og Wengstöm, Yvonne. 2008. Att göra systematiska litteraturstudier.

Natur og kultur. Stockholm.

- Grønmo, Sigmund: *bias i forskning* i Store norske leksikon på snl.no. Hentet 2. mai

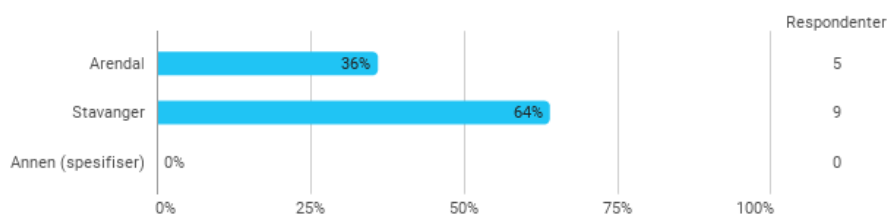
2022 fra https://snl.no/bias_i_forskning

- Investopedia (2021). *Crowdfunding*. Hentet 02. mai 2022 fra

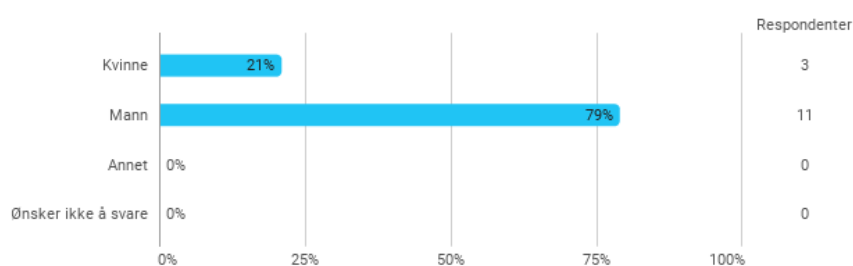
<https://www.investopedia.com/terms/c/crowdfunding.asp>.

- Johannessen, A., Tufte, P.A., Chrisoffersen, L. (2016). *Introduksjon til samfunnsvitenskapelig metode*. Oslo: Abstrakt forlag.
- Johnson, R. B., Onwuegbuzie, A. J. (2004). Mixed methods research paradigm whose time has come. *Educational Researcher*. American Educational Research Association.
- Hesse-Biber, S.N., (2010). *Mixed Methods Research; Merging Theory with Practice*. New York: Guilford Publications.
- Statistisk sentralbyrå (2014). *Begreper i nasjonalregnskapet*.. Hentet: 10.05.2022 fra https://www.ssb.no/nasjonalregnskap-og-konjunkturer/begreper-i-nasjonalregnskapet#Ikkefinansielle_foretak
- OECD (2020). *Financing SMEs and Entrepreneurs 2020 : An OECD Scoreboard*. Hentet 3. Mai 2022 fra: <https://www.oecd-ilibrary.org/sites/06c748ec-en/index.html?itemId=/content/component/06c748ec-en>.
- Pettersen, Roar C. 2008. Oppgaveskrivingens ABC. Veileder og førstehjelp for høyskolestudenter. Universitetsforlaget. Oslo
- Yauch, C. A., & Steudel, H. J. (2003). Complementary Use of Qualitative and Quantitative Cultural Assessment Methods. *Organizational Research Methods*, 6(4), 465–481. <https://doi.org/10.1177/1094428103257362>

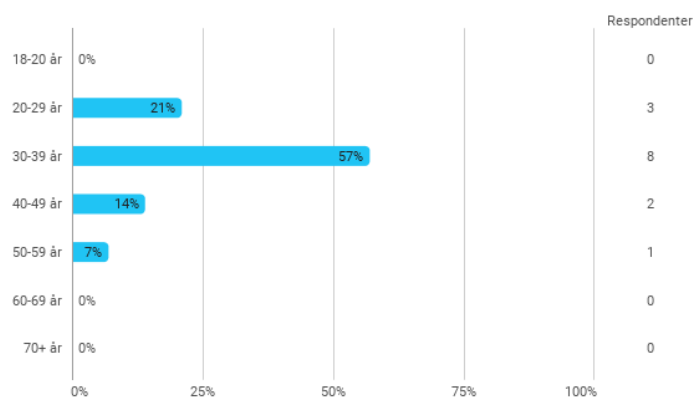
Vedlegg 1: Spørsmål fra spørreundersøkelsen som ikke er inkludert i resultatdelen



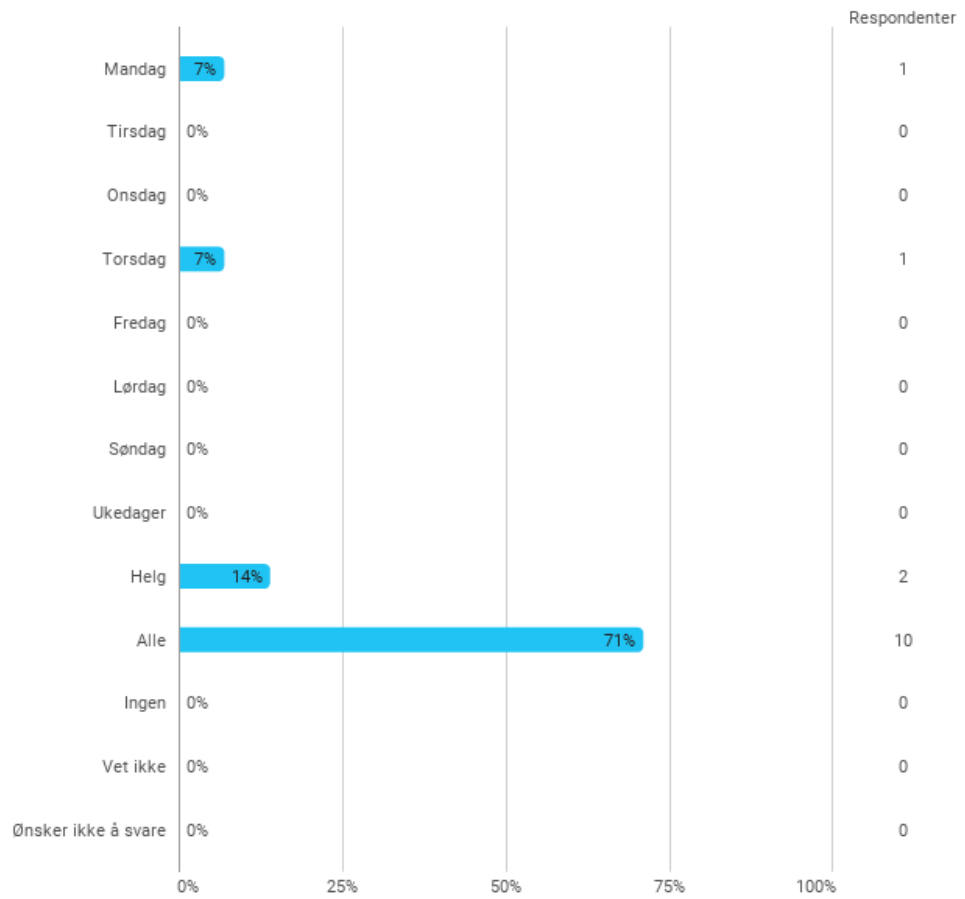
(Hvilken by «tilhører» du?)



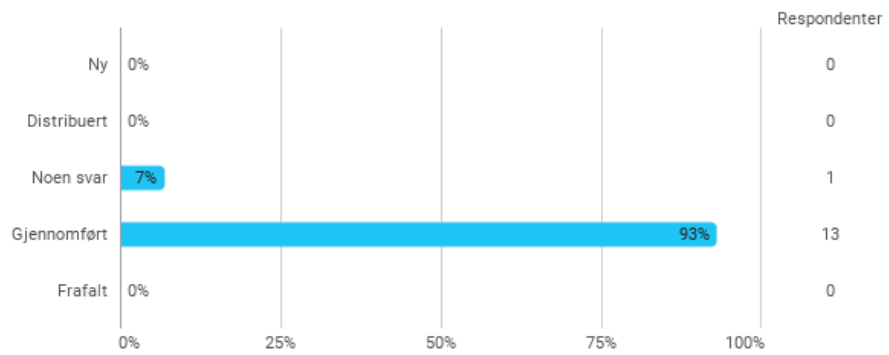
(Hvilket kjønn identifiserer du deg som?)



(Hvilken aldergruppe tilhører du?)



(Hvilke dager i uka er det økonomisk forsvarlig for din virksomhet å holde åpent?)



(Samlet status).

Vedlegg 2: «søk og skriv».

DATABASE	DATO	SØKEORD/KOMBINASJON	ANTALL TREFF	KOMMENTARER
Google Scholar	130422	small medium sized enterprises 2012-2022	205 000	Ekskluderingsårsaker: Språk man ikke forstår Ikke relevant for problemstillinga (valgte 100 første grunnet minkende relevans)
Google Scholar	200422	European standard SME	200 000	Mange av artiklene ble ekskludert for det var for mye omhandlende Europeiske land jeg ikke ønsket å ta for meg.
Google Scholar	230422	Germany SME impact	190 000	Mye bra, men inkluderer kun en jeg føler hjelper meg godt på vei til å besvare oppgaven.
Google Scholar	020522	french sme impact	115 000	Mye bra her også, ekskluderer mye grunnet språk, men jeg finner mye relevant.