

Per Davidsson: 2023 års mottagare av Global Award for Entrepreneurship Research

MARTIN ANDERSSON, MAGNUS HENREKSON, SARAH JACK, MIKAEL STENKULA, KARIN THORBURN, CAROLINE WIGREN-KRISTOFERSON OCH IVO ZANDER

Författarna är ordförande (*Martin Andersson*), sekreterare (*Mikael Stenkula*) och ledamöter (övriga) i Priskommittén för Global Award for Entrepreneurship Research. Frågor om artikeln ställs till martin.andersson@bth.se eller mikael.stenkula@ifn.se.

Professor Per Davidsson är mottagare av 2023 års Global Award for Entrepreneurship Research. Under sin utomordentligt produktiva karriär har han gjort ovärderliga insatser för att bygga upp forskningsområdet entreprenörskap. Hans tidiga studier om entreprenörskap och kultur samt om småföretagens tillväxt spelade en viktig roll för uppkomsten och utvecklingen av entreprenörskap som en vetenskaplig disciplin. Han har också fortlöpande bidragit med mer konceptuella bidrag genom att kritiskt granska utvecklingen av forskningsfältet och genom att skriva grundläggande böcker som har använts flitigt vid högre utbildningsinstitutioner. Genom att undersöka och ifrågasätta traditionella antaganden har han bidragit till att förbättra och förnya området.

Under en karriär som sträcker sig över nästan fyra decennier har Per Davidsson varit en av de ledande forskarna inom entreprenörskapsområdet och han har där drivit på utvecklingen inom flera av dess huvudgrenar. Genom en unik kombination av vetenskaplig excellens och mentorskap har han samtidigt representerat ämnet utåt och bidragit till att bygga upp forskningsfältet till den professionella och kraftfulla disciplin inom samhällsvetenskapen som det är i dag.

I denna artikel redogör vi för Per Davidssons vetenskapliga bidrag, vilket spänner över områden såsom jobbskapande, snabbväxande företag, vägen till entreprenörskap, nätverk och socialt kapital, teoribildning inom entreprenörskap och regionala aspekter av entreprenörskap. Vi vill också lyfta fram hans insatser för forskarsamhället, både när det gäller att främja och handleda en ny generation av framgångsrika entreprenörskapsforskare och när det gäller att bygga upp och utveckla det internationella forskarsamhället inom entreprenörskap.

1. Per Davidsson – en kort biografi

Per Davidsson föddes i Sverige 1958. Han är utbildad vid Handelshögskolan i Stockholm, disputerade i ekonomisk psykologi 1989 och blev 1996 (ordinarie) professor vid Internationella handelshögskolan i Jönköping.

Under åren 1998–2001 var Davidsson programchef och forskningsledare för forskningsprogrammet Entreprenörskap och tillväxt i små och medelstora företag, ett omfattande forskningsprogram som finansierades av Knut och Alice Wallenbergs stiftelse. År 2004 blev han professor i entreprenörskap och forskningssamordnare vid Brisbane Graduate School of

Business, Queensland University of Technology (QUT), i Australien. Efter en period som biträdande dekan vid ekonomiska fakulteten blev han 2010 föreståndare för Australian Centre for Entrepreneurship Research (ACE) vid QUT, en position som han innehade fram till 2018. Hans internationella uppdrag har inneburit att han bl a varit verksam vid Zhejiang University (Kina) och University of Louisville (USA). Dessutom är han hedersdoktor vid Leuphana University i Tyskland. Davidsson har hela tiden haft kvar kopplingen till Jönköping.

Per Davidsson har varit mycket engagerad i utvecklingen av entreprenörskap som en egen disciplin inom samhällsvetenskapen. Han valdes till ledande positioner inom *Academy of Management Entrepreneurship Division* mellan 2007 och 2012 och hans engagemang i ledande tidskrifter omfattar positioner som redaktör för *Entrepreneurship Theory and Practice*, biträdande redaktör för *Small Business Economics* och medlem av redaktionen för *Journal of Management*, *Organizational Research Methods*, *Journal of Management Studies*, *Zeitschrift für KMU und Entrepreneurship* och *Foundations and Trends in Entrepreneurship*. Han har tilldelats många priser och utmärkelser och har hållit föreläsningar, seminarier och huvudanföranden vid över 50 universitet och forskningsinstitutioner över hela världen.

2. Forskningsöversikt

I sin forskargärning har Per Davidsson genererat ett utomordentligt stort antal arbeten. Han är författare till mer än 150 publikationer, varav 24 har fler än 500 citeringar enligt Google Scholar. Här beskrivs dessa arbeten under olika rubriker, men det ska understrykas att detta tillvägagångssätt inte fullt ut fångar det övergripande angreppssätt som präglar mycket av hans forskning.

Nya arbetstillfällen bland nya och små företag med hög tillväxt

Per Davidsson började sin forskargärning med att intressera sig för två av David Birchs upptäckter.¹ Det första var att nya och små företag i hög grad bidrog till att skapa nya arbetstillfällen och därför var värda att lyftas fram mer än vad som gjorts tidigare. Det andra var att det bland alla dessa nya och små företag fanns vissa företag som var oproportionerligt viktiga när det gällde att skapa arbetstillfällen. Dessa företag kom att kallas för snabbväxande företag eller gaseller.

Intresset för små och medelstora företags tillväxt, och särskilt för dem med exceptionellt hög tillväxt, har förblivit ett centralt tema i Davidssons arbete och han har här gjort betydande teoretiska och empiriska bidrag. Hans ofta citerade arbete tillsammans med Delmar och Gartner (Delmar m fl 2003) bygger på svenska företagsdata från Statistiska centralbyrån där författarna utgår ifrån sysselsättningsförändringen i ett stort antal företag

¹ David Birch var den första mottagaren av det som då kallades *International Award for Entrepreneurship and Small Business Research* 1996.

mellan 1987 och 1996 och analyserar de tio procent snabbast växande företagen (baserat på sysselsättning eller omsättning).²

Huvudresultatet i denna typ av forskning – oavsett hur och vilken tillväxt som analyseras – är att företagens tillväxtmönster är heterogena. Termen ”tillväxtmönster” är egentligen missvisande, eftersom det är just frånvaron av sådana mönster som är det mest slående. Delmar m fl (2003) visar denna otroliga mångfald – och försöker sedan klassificera de snabbväxande företagen i sju olika grupper. Den största gruppen är vad de kallar *one shots*, dvs företag som växer exceptionellt snabbt under ett år men sedan inte upprepar denna tillväxt.

Analysen visar tydligt att det även bland gaseller nästan inte finns några företag som under sin livscykel går igenom stabila tillväxtfaser. Tyvärr har slutsatserna av denna analys alltför ofta gått utbildningen i ämnet förbi. Trots att s k livscykelmodeller nästan helt saknar empiriskt stöd, kommuniceras de fortsatt till generation efter generation av studenter inom entreprenörskap och företagsekonomi.

Den efterföljande forskningen har utgått ifrån att den spridning i utfall av gaseller man ser i data i sig återspeglar den mångfald och heterogenitet som präglar dessa företag. För att analysera en mer homogen grupp kan man, till att börja med, utesluta de företag som vuxit genom förvärv snarare än organiskt, dvs av egen kraft. Davidsson har tillsammans med Wiklund (Davidsson och Wiklund 1999) undersökt skillnaden mellan dessa två grupper och gjorde då en intressant upptäckt. På ett mycket övertygande sätt fann de att förvärvande företag inte på ett tydligt sätt bidrog till en nettoökning av antalet arbetstillfällen i Sverige, eftersom deras tillväxt endast återspeglade en ägarförändring som troligen kompensades helt och hållet av en minskning av antalet arbetstillfällen på andra håll i ekonomin.³ Denna distinktion mellan organisk tillväxt och tillväxt genom förvärv diskuteras även av Davidsson i hans arbete med Lockett m fl (2011).

En slutsats är att det är viktigt att skilja mellan olika typer av tillväxt, eftersom man annars riskerar att ”blanda äpplen och päron” (Shepherd och Wiklund 2009). Den heterogenitet och volatilitet som man ser i olika företags tillväxt över tid kan emellertid också leda till problem. För att förklara entreprenöriella företags resultat och utfall lyfter många populära teorier i dag ofta fram variabler som antingen är stabila eller förändras väldigt lite över tiden – såsom attityder, tidigare erfarenhet, utbildning, ålder och kön. Risken är att heterogena tillväxtmönster därmed inte utforskas lika väl eftersom de inte passar in i dessa populära teorier.

Volatilitet över tid har analyserats i nyare arbeten som är starkt påverkade av Davidssons tidigare resultat. Med hjälp av svenska data har t ex

² Även dessa data har dock sina begränsningar. I en artikel om jobbtillväxt visade Davidsson och Henrekson (2002) t ex att uppgifterna från Statistiska centralbyrån inte var helt perfekta när det gällde att spåra ägarförändringar. Även om detta endast gällde ett mycket litet antal företag var effekten på sysselsättningen betydande.

³ Naturligtvis kan det finnas positiva andrahandseffekter om det förvärvande företaget kan använda det förvärvade företags tillgångar och anställda på ett mer produktivt sätt.

Daunfeldt och Halvarsson (2015) visat att sannolikheten för att ett företag som var bland de tre procent snabbast växande företagen i Sverige 1999–2000 fortfarande kommer att tillhöra denna kategori sex år senare endast är 0,3 procent.

En ytterligare dimension av tillväxt som Davidsson undersöker är tillväxtens koppling till lönsamhet. Ett viktigt återkommande budskap inom detta forskningsområde, som diskuteras mer ingående i nästa avsnitt, har varit att inse faran med att direkt tolka korrelation som belägg för kausalitet. Att kunna separera de två är en viktig faktor i Davidssons m fl (2009) arbete. Här ifrågasätts om uthållig tillväxt kan uppnås om den inte föregås av vinst. Med utgångspunkt ifrån den resursbaserade synen (*resource based view*) argumenterar författarna här för att lönsamhet måste komma först – en ståndpunkt som också framförs i Steffens m fl (2009) – eftersom lönsamhet återspeglar ett företags förmåga att skapa värde, vilket är kärnan i den resursbaserade synen. Davidsson m fl (2009) underbygger detta väl empiriskt med hjälp av både australiensiska och svenska data genom att visa att företag som är både lönsamma och snabbväxande med betydligt större sannolikhet kännetecknas av hög lönsamhet än hög tillväxt under tidigare år. En ny replikationsstudie som täcker 28 länder har senare bekräftat detta resultat (Ben-Hafaïedh och Hamelin 2023).

Sammantaget har Davidssons bidrag – ofta tillsammans med andra – varit att noggrant analysera omfattning av och särdrag hos företags tillväxt. Utifrån Birchs ursprungliga frågeställning har Davidsson inom detta område funnit att bidraget från små och medelstora företag till skapandet av arbetstillfällen i Sverige är betydande, även om bidraget från svenska gaseller tycks vara mindre än i flera andra OECD-länder (Davidsson och Henrekson 2002). En annan insikt är att arbetstillfällen framför allt skapas av nyetablerade företag, eftersom många etablerade små och medelstora företag är begränsat innovativa och jobbskapande (Davidsson 2023). Denna insikt finner stöd av bl a John Haltiwangers arbete (Haltiwanger m fl 2013).⁴

Vägen till entreprenörskap

Vägen som leder fram till att någon blir entreprenör har varit ett annat område där Davidsson har gjort betydande teoretiska såväl som empiriska insatser. Detta arbete har bl a inneburit att utifrån en större population identifiera entreprenörer i vardande (*nascent entrepreneurs*) definierat som de som t ex söker lokaler eller finansiering men som ännu inte formellt har startat ett företag. En pionjär för detta angreppssätt i USA var Paul Reynolds som också byggt upp ett forskningsprogram och amerikanskt dataset kallat Panel Study of Entrepreneurial Dynamics (PSED) kring denna frågeställning.⁵ I en genomgång av Davidsson och Gordon (2012) hittades

⁴ John Haltiwanger mottog *Global Award for Entrepreneurship Research* år 2020.

⁵ Paul Reynolds mottog *International Award for Entrepreneurship and Small Business Research* år 2004.

83 artiklar som använde detta tillvägagångssätt, baserat på nio olika dataset från Kanada, Kina, Nederländerna, Norge, Sverige och USA.

Att ta fram denna typ av data är mycket tidskrävande och kräver stor noggrannhet när det gäller definitioner och urvalsförfaranden. Men när data väl är insamlade kan de ge insikter om nyföretagares utveckling som svårligen kan fås fram från något annat håll. Davidsson och Gordon (2012, s 854) menar att tillvägagångssättet har tre viktiga fördelar:

Genom att använda ett urval av företag innan de formellt kan anses vara operativa minskar problemen med överlevnadsbias (*survivor bias*). Den longitudinella utformningen gör det möjligt att studera processer samt att separera oberoende och beroende variabler över tid för att förbättra analysen av kausalitet. Vidare minskas problemen med minnesförfall (*memory decay*) och efterklokhet (*hindsight bias*) genom att utvecklingen av startprocessen följs upp i realtid.

Studier baserade på PSED ger värdefulla insikter om vilka faktorer som påverkar både vägen till företagande och företagets resultat när det väl har startat. Samuelsson och Davidsson (2009) använder ett svenskt datamaterial för att undersöka vilka faktorer som påverkar hur snabbt man startar företag och i vilken utsträckning detta varierar beroende på om företaget är imiterande eller innovativt. De drar slutsatsen att de innovativa företagen i allmänhet har genomfört fler förberedande utvecklingssteg än de imiterande och att grundarens humankapital har större betydelse för hur dessa företag utvecklas.

Davidsson har genomfört ett australiensiskt forskningsprojekt kallat *Comprehensive Australian Study of Entrepreneurial Emergence* (CAUSEE) som har många likheter med det som kallas PSED II i USA (Reynolds och Davidsson 2009). De data som genererats inom detta projekt har använts för att bättre förstå omfattningen, hastigheten och hindren för potentiella entreprenörer. Davidsson och Gordon (2016) har t ex undersökt i vilken utsträckning den globala finanskrisen 2008 påverkade nyföretagandet. Slutsatsen är att effekterna är mindre än vad man kanske kunde ha förväntat sig. Endast techentreprenörer i vardande avskräcktes avsevärt av krisen. Författarna påpekar att detta delvis kan bero på att verkningarna av den globala krisen var mindre allvarliga i Australien än i många andra OECD-länder, men det kan också bero på att optimistiska individer fortsätter att vara optimistiska nästan oavsett vad som händer i omvärlden.

Nätverk och socialt kapital

Många teorier som på ett eller annat sätt behandlar entreprenörskapsprocessen analyserar den positiva roll som nätverk och socialt kapital spelar. Inom detta område har Per Davidsson gjort betydande bidrag. Här finner vi också hans mest citerade artikel, skriven tillsammans med Benson Honig (Davidsson och Honig 2003). I denna artikel undersöks hur socialt kapital och humankapital kan påverka och underlätta för individer i deras resa mot att bli en (framgångsrik) entreprenör genom att starta upp en ny verksam-

het. Denna resa kan delas in i tre steg, där de två första stegen är upptäckt (*discovery*) och exploatering (*exploitation*). Det tredje steget är framgångsrik exploatering (*successful exploitation*) – definierat som att företaget har uppnått lönsamhet eller försäljning inom 18 månader efter starten. Davidsson frågar sig huruvida individer med mer humankapital eller socialt kapital har större förmåga att lyckas i något av de tre stegen genom att t ex ha en större förmåga att identifiera möjligheter eller genom att dra nytta av olika typer av nätverk.

Även om många citerar artikeln för att visa på de sociala nätverkens betydelse, pekar resultaten i studien inte på den enkla slutsatsen att fler och starkare nätverk underlättar i alla stadier av den entreprenöriella processen. Davidsson och Honig visar i stället att humankapital och socialt kapital endast spelar en mindre roll för att förklara vilka individer som lyckas med det tredje steget. Det är framför allt i de tidigare stadierna av upptäckt och omställning som socialt kapital och humankapital spelar en tydlig roll, vilket innebär att det främst är i dessa stadier – men inte senare – som företagande är ett socialt spel. Att kopplingen mellan nätverk och socialt kapital när det gäller framgångsrik exploatering alltså är relativt svag är något som alltför ofta förbigås av dem som citerar denna studie.

Teoriutveckling

I ett nästan alltför ärligt erkännande menar Davidsson (2004, s 33) att han är ”en syndare vad gäller det som kallas teori”, främst för att han ser teori som en vägledning för empiriskt arbete, snarare än som ett mål i sig. Det är kanske av den anledningen som Davidsson har jämförelsevis få artiklar som enbart handlar om teori, även om en av dem (Zahra m fl 2006) kan göra anspråk på att vara en mycket inflytelserik artikel om kopplingen mellan entreprenörskap och det som kallas dynamiska förmågor (*dynamic capabilities*).

I denna artikel definieras dynamisk förmåga som förmågan att omforma ett företags resurser över tid på ett sätt som den som styr företaget anser lämpligt. I artikeln poängteras dock att det inte finns någon nödvändig eller automatisk koppling mellan dynamisk förmåga och företagets resultat, eftersom det senare också beror på företagets operationella förmågor (*substantive capabilities*) och på dess kunskapsbas. Lärandet är kärnan i modellen. Lärande och utveckling sker genom experiment och observation av utfall, medan de ägaransvariga fungerar som ”kontrollanter”; det är deras vision som i slutändan bestämmer företagets inriktning och påverkar resultatet.

Regionala aspekter av entreprenörskap

Redan tidigt i sin karriär kom Per Davidsson att intressera sig för och bidra till frågan om varför entreprenörskapsaktiviteten inom samma land är så ojämnt fördelad geografiskt. Studien av Reynolds m fl (1994), som bygger på slutsatser från Sverige som presenterats i Davidsson m fl (1994), visade på ett slående samband – i de sex länder som ingick i undersökningen varierade antalet nya företag inom landet genomgående med en faktor om tre.

Detta intresse för spatiala och geografiska frågor återfinns också hos Delmar och Davidsson (2000). De jämför entreprenörer i vardande i Sverige med Norge och USA. Detta var en banbrytande studie eftersom den använde sig av PSED-metoden. Delmar och Davidsson identifierade många faktorer som kan öka sannolikheten för entreprenörskap i vardande, faktorer som kommit att bli standard i många studier. Slutsatsen var att sannolikheten att starta ett nytt företag är högre bland individer som är mer välutbildade, redan är egenföretagare, har större ledarerfarenhet, bor i Stockholm och som är män.

Ett tredje bidrag har också en geografisk koppling. Den forskningsfråga som ställs i Davidsson (2013) skulle kunna ha uppkommit på en entreprenörskonferens där någon menar att forskning gjord av européer inte uppskattas i framstående nordamerikanska tidskrifter beroende på fördomar mot den ”europeiska traditionen” inom området. Davidssons (2013) argumentation visar än en gång hans förmåga att ge kloka råd till unga – och kanske även ibland inte så unga – forskare. Han beskriver här hur svårt det är att fånga upp vad som menas med ”europeisk tradition” och visar sedan på den ökade roll som européer kommit att spela i topp-tidskrifternas redaktioner. Han är för diplomatisk för att säga det rakt ut, men budskapet är tydligt: inget system är perfekt och även mycket bra arbeten kan stöta på problem när det kommer till publicering, men redaktörerna för de främsta tidskrifterna är mycket angelägna om att inte missa nästa stora genombrott oavsett varifrån det kommer. Med andra ord åligger det oss alla, oavsett varifrån vi kommer, att leverera högkvalitativa arbeten som tydligt bidrar till kunskap och utveckling.

Nuvarande inriktning

Det är lämpligt att avsluta denna genomgång av Per Davidssons forskning med att peka ut i vilken riktning den har utvecklats under senare tid.

Tre exempel från nyare arbeten visar på nya tydliga färdriktningar. Det första är ett arbete med Crawford m fl (2015) som pekar på att det krävs en fortsatt förbättring av både data och analystekniker för att generera nya toppbidrag inom entreprenörskapsforskningen. I denna studie granskas fyra dataset – PSED II, CAUSEE, KFS (Kauffmann Firm Survey i USA) och INC 5000 (snabbväxande företag som identifieras av *Inc. Magazine*). En analys av de olika variablerna i dataseten visar att inte bara utfallsdata är icke-normalfördelade, utan även ett stort antal inputvariabler (som ofta används som förklarande variabler), vilket ger upphov till frågan om giltigheten av de statistiska metoder som utgår från normalfördelning, t ex OLS. Konsekvenserna av att många storheter inte är normalfördelade kan vara betydande. Till att börja med krävs det betydligt större urvalsstorlekar än vad som kännetecknar många studier inom entreprenörskapsfältet. För det andra krävs det ett uttryckligt erkännande av att de som t ex befinner sig i den översta decentilen kan skilja sig radikalt från andra delar av fördelningen. Det klassiska exemplet här är Hurst och Lusardi (2004), som

visar att förmögenhet endast påverkar valet att bli företagare för de tio procent rikaste.

I viss mån kan man hävda att vissa forskare sedan flera årtionden tillbaka har varit medvetna om betydelsen av *outliers*. Detta återspeglas tydligast i diskussionen om gaseller ovan. Den helt rimliga slutsats som Crawford m fl (2015) drar är att det är vilseledande att bortse ifrån *outliers* – särskilt de som återfinns i toppen av fördelningen – eftersom man då inte kan förklara t ex för beslutsfattare hur viktiga och betydelsefulla dessa högpresterande företag är. Men det är inte bara beslutsfattare som borde intressera sig för forskning om *outliers*. Riskerna och problemen kan vara mycket större för de överentusiastiska och överoptimistiska individer som tror att det finns en mycket god chans för dem att de startar nästa Amazon/Google.

En annan färdriktning som Davidsson visar upp är att han samarbetar med teoretiker för att utveckla och undersöka nya idéer. Ett exempel på detta är en artikel av Senyard m fl (2014). I detta arbete behandlas begreppet *bricolage* – definierat som att ”ta sig fram genom att applicera de resurser som finns tillgängliga på nya problem och möjligheter” (s 211). De undersöker om *bricolage* har en positiv eller negativ inverkan på innovationsförmågan hos entreprenörer i vardande. Styrkan i artikeln är dess förmåga att omvandla vad som kan betraktas som ett svärfångat begrepp till testbara hypoteser och att sedan hitta ett lämpligt dataset att genomföra (preliminära) tester på. Författarna menar att användningen av *bricolage* ökar olika former av innovationsförmåga (jämför Davidsson m fl 2017).

Ett tredje exempel på nyare färdriktning är Davidsson (2015). I detta ensamförfattade arbete kritiserar Davidsson litteraturen om entreprenöriella möjligheter (*entrepreneurial opportunities*) och menar bl a att detta begrepp är olyckligt eftersom dessa möjligheter per definition inte kan vara annat än framgångsrika. Denna ”Hollywood-version av entreprenörskap” återspeglas t ex i att t o m misslyckanden kan ses som en framgång (Coad 2014) eller i att det skrivs ett betydligt större antal artiklar om tillväxt i små och medelstora företag än om de mycket mer representativa utfallen i form av nedläggning, konkurs, nedgång eller oförändrad utveckling (Davila m fl 2015).

Davidssons kritik är dock mer specifik. Han menar att ”möjligheter” inte är ett lämpligt begrepp att använda inom entreprenörskapsforskningen. Detta beror delvis på att det saknas en enhetlig och accepterad definition, delvis på att ordet som sådant innefattar flera olika betydelser och delvis på dess positiva innebörd. Davidsson argumenterar för att begreppet möjlighet måste benas ut och de olika delarna i begreppet särskiljas. Denna konceptuella djupdykning har lett till arbeten som specifikt utvecklat det begrepp som på engelska kallas *enablers*, eller, som Davidsson (2015) uttrycker det, de distinkta, externa omständigheter (*external enablers*) som spelar en viktig roll för att möjliggöra olika entreprenöriella aktiviteter. I viss mån rättar han till sin självutnämnda ställning som teoretisk syndare genom att i ett uppföljningsarbete utveckla egenskaperna hos dessa

externa möjliggörare/omständigheter och de mekanismer genom vilka de är kopplade till (potentiella) entreprenöriella handlingar (Davidsson m fl 2020). Detta arbete bär otvivelaktigt spår av en person som har debatterat och gått i bräsch för entreprenörskapsforskningen i årtionden.

I forskarsamhällets tjänst

Per Davidsson har bidragit stort till forskarsamhället på tre viktiga, men också mycket olika, sätt.

Det första är hans roll som handledare och mentor för doktorander. Under sin tid vid Jönköping International Business School (JIBS) bidrog han t ex till att flera framstående forskare följde i hans fotspår. Bland dessa kan nämnas Johan Wiklund, Frédéric Delmar, Mikael Samuelsson och Alexander McKelvie. Som biträdande handledare spelade Per Davidsson också en viktig roll för Helene Ahl, Ethel Brundin, Lucia Naldi och Anna Jenkins. Några av dessa har inte bara blivit stjärnor själva utan har i sin tur sedan gått vidare till att handleda ytterligare studenter i Per Davidssons anda. Faktum är att det nu finns exempel på en tredje generation av framstående forskare – t ex Karl Wennberg, som bl a handleddes av Johan Wiklund och Frédéric Delmar. Per Davidsson flyttade till Queensland University of Technology (QUT) år 2004. Där inledde han en liknande process och arbetade med doktorander som kom att bli ansedda akademiker – det mest framstående exemplet på senare tid är Scott Gordon – men också med att rekrytera framgångsrika postdoc-kandidater.

Ett annat sätt på vilket Per Davidsson har bidragit till forskarsamhället är genom att representera forskningsfältet utåt. Tyvärr anser många forskare att deras arbete i första hand – eller t o m uteslutande – ska vara inriktat på deras egna insatser eller på deras medförfattares insatser. Detta gör dem ovilliga att agera som ambassadörer för sin vetenskap, vilket kan leda till att de organisationer som representerar forskarsamhället leds av personer som inte tillhör de främsta forskarna.

Per Davidsson har dock varit beredd att axla detta ledarskap och ådra sig den alternativkostnad som en minskad produktion innebär för att ta på sig denna roll. Han valdes t ex till en ledande position i *Entrepreneurship Division* inom *Academy of Management* för perioden 2007–12 och var avdelningens ordförande 2010/11. Under hans mandatperiod ökade avdelningens aktivitet och status kraftigt.

Ett tredje viktigt bidrag har varit Davidssons fokus på att hjälpa andra att producera bättre arbete, men också på att göra detta på ett engagerande och ofta humoristiskt sätt, i stället för den högdragenhet och nedlåtenhet som annars lätt infinner sig och kan vara skrämmande för många mindre erfarna forskare. Hans vilja att själv skriva om de misstag, den naivitet och det dåliga omdöme som kännetecknar en stor del av forskningen är något som långt ifrån alla är villiga att dela med sig av till andra. För dem som ändå gör det återspeglar det naturligtvis en viss grad av självförtroende och självdistans, men mycket viktigare är att det ger vägledning till mindre erfarna forskare,

som lätt kan frestas att tro att deras senaste prestation kommer att vara det sista de gör inom akademien i det fall den skulle visa sig vara mindre bra eller felaktig.

Den stödande inställningen återspeglas också i den lättillgängliga stilen i Davidssons välciterade bok *Researching Entrepreneurship* (Davidsson 2004) men också i artiklar som Davidsson och Gordon (2012, s 870). Här säger författarna till PSED-forskare som grupp: ”Ni är pionjärer och vår uppgift är att hjälpa er att bli bättre.” Med tanke på de råd och förslag till fortsatt arbete som ges i artikeln, finns det goda skäl att tro att de är uppriktiga i sin ambition.

4. Övergripande slutsatser

Per Davidsson har på ett utomordentligt sätt bidragit till vår förståelse av entreprenörskap och hans omfattande och kreativa produktion visar inga tecken på att avta. En central punkt inom hans forskning är hans förmåga att, ofta i samarbete med andra, ta in och omvandla teoretiska begrepp till en form som gör att de kan testas och undersökas empiriskt. Detta kräver fyra, nästan oberoende, uppsättningar av färdigheter. Den första är extremt sällsynt och är den klarhet i tankeförmågan som krävs för att omvandla komplexa teorier till testbara hypoteser. Den andra är det tunga arbetet med att samla in data som är lämpliga för (statistisk) analys, och den tredje är att genomföra själva analysen. Den sista färdigheten är att tydligt och insiktsfullt kunna redogöra för och presentera teori, data, resultat och konsekvenser för andra forskare och allmänhet. Många forskare har en eller kanske två av dessa färdigheter, men mycket få har verkligen alla fyra och sällan vässade till den nivå som Per Davidsson har uppvisat under sin långa forskarkarriär.

Sist, men inte minst, vill vi återigen lyfta fram hans förmåga och vilja att hjälpa och bistå andra. Hans erfarenhet av att handleda och vägleda doktorander som sedan själva har gått vidare och blivit ledande forskare är svåröverträffad.

Ben-Hafaïedh, C och A Hamelin (2023), ”Questioning the Growth Dogma: A Replication Study”, *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol 47, s 628–647.

Coad, A (2014), ”Death is Not a Success: Reflections on Business Exit”, *International Small Business Journal*, vol 32, s 721–732.

Crawford, G C, H Aguinis, B Lichtenstein, P Davidsson och B McKelvey (2015), ”Power Law Distributions in Entrepreneurship: Implications for Theory and Research”, *Journal of Business Venturing*, vol 30, s 696–713.

Daunfeldt, S-O och D Halvarsson (2015), ”Are Fast-growth Firms One-hit Wonders? Evidence from Sweden”, *Small Business Economics*, vol 44, s 361–383.

Davidsson, P (2004), *Researching Entrepreneurship*, Springer, New York.

Davidsson, P (2013), ”Some Reflections on Research Schools and Geographies”, *Entrepreneurship and Regional Development*, vol 25, s 100–110.

Davidsson, P (2015), ”Entrepreneurial Opportunities and the Entrepreneurial Nexus: A Re-conceptualisation”, *Journal of Business Venturing*, vol 30, s 674–695.

Davidsson, P (2023), ”Making Contributions: Personal Reflections from the Co-creative Evolution of Entrepreneurship Research”, under utgivning i *Small Business Economics*.

Davidsson, P, T Baker och M Senyard (2017),

REFERENSER

- "A Measure of Entrepreneurial Bricolage Behavior", *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, vol 23, s 114–135.
- Davidsson, P och S R Gordon (2012), "Panel Studies of New Venture Creation: A Methods-focused Review and Suggestions for Future Research", *Small Business Economics*, vol 39, s 853–876.
- Davidsson, P och S R Gordon (2016), "Much Ado about Nothing? The Surprising Persistence of Nascent Entrepreneurs through Macroeconomic Crisis", *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol 40, s 915–941.
- Davidsson, P och M Henrekson (2002), "Determinants of the Prevalence of Start-ups and High Growth Firms", *Small Business Economics*, vol 19, s 84–102.
- Davidsson, P och B Honig (2003), "The Role of Social and Human Capital amongst Nascent Entrepreneurs", *Journal of Business Venturing*, vol 18, s 301–331.
- Davidsson, P, L Lindmark och C Olofsson (1994), "New Firm Formation and Regional Development in Sweden", *Regional Studies*, vol 28, s 395–410.
- Davidsson, P, J Recker och F von Briel (2020), "External Enablement of New Venture Creation: A Framework", *Academy of Management Perspectives*, vol 34, s 311–332.
- Davidsson, P, P Steffens och J Fitzsimmons (2009), "Growing Profitable or Growing from Profits? Putting the Horse in Front of the Cart", *Journal of Business Venturing*, vol 24, s 388–406.
- Davidsson, P och J Wiklund (1999), "Conceptual and Empirical Challenges in the Study of Firm Growth", i Sexton, D och H Landström (red), *The Blackwell Handbook of Entrepreneurship*, Blackwell, Oxford.
- Davila, A, G Foster, X He och C Shimizu (2015), "The Rise and Fall of Startups: Creation and Destruction of Revenue and Jobs by Young Companies", *Australian Journal of Management*, vol 40, s 6–35.
- Delmar, F och P Davidsson (2000), "Where Do They Come From? Prevalence and Characteristics of Nascent Entrepreneurs", *Entrepreneurship and Regional Development*, vol 12, s 1–23.
- Delmar, F, P Davidsson och W B Gartner (2003), "Arriving at the High Growth Firm", *Journal of Business Venturing*, vol 18, s 189–216.
- Haltiwanger J, R S Jarmin och J Miranda (2013), "Who Creates Jobs? Small versus Large versus Young", *Review of Economics and Statistics*, vol 95, s 347–361.
- Hurst, E och A Lusardi (2004), "Liquidity Constraints, Household Wealth, and Entrepreneurship", *Journal of Political Economy*, vol 112, s 319–347.
- Lockett, A, J Wiklund, P Davidsson och S Girma (2011), "Organic and Acquisitive Growth: Re-examining, Testing and Extending Penrose's Growth Theory", *Journal of Management Studies*, vol 48, s 48–74.
- Reynolds, P och P Davidsson (2009), "PSED II and the Comprehensive Australian Study of Entrepreneurial Emergence (CAUSEE)", i Reynolds, P och R Curtin (red), *New Firm Creation in the United States: Initial Explorations with the PSED II Data Set*, Springer, New York.
- Reynolds, P, D J Storey och P Westhead (1994), "Cross National Comparisons of the Variation in New Firm Formation Rates", *Regional Studies*, vol 28, s 443–456.
- Samuelsson, M och P Davidsson (2009), "Does Venture Opportunity Variation Matter? Investigating Systematic Process Differences between Innovative and Imitative New Ventures", *Small Business Economics*, vol 33, s 229–255.
- Senyard, J, T Baker, P Steffens och P Davidsson (2014), "Bricolage as a Path to Innovativeness for Resource[constrained New Firms]", *Journal of Product Innovation Management*, vol 31, s 211–230.
- Shepherd, D och J Wiklund (2009), "Are We Comparing Apples with Apples or Apples with Oranges? Appropriateness of Knowledge Accumulation across Growth Studies", *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol 33, s 105–123.
- Steffens, P, P Davidsson och J Fitzsimmons (2009), "Performance Configurations over Time: Implications for Growth[and Profit] Oriented Strategies", *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol 33, s 125–148.
- Zahra S A, H J Sapienza och P Davidsson (2006), "Entrepreneurship and Dynamic Capabilities: A Review, Model and Research Agenda", *Journal of Management Studies*, vol 43, s 917–955.