

Invandrares företagande

En studie av utlandsfödda företagare i Sverige

Invandrares företagande

En studie av utlandsfödda företagare i Sverige

R 2007:22

NUTEK

Verket för näringslivsutveckling
Nutek, 117 86 Stockholm
Telefon: 08-681 91 00 Fax 08-19 68 26
www.nutek.se

© Nutek

Tryck: Danagårds Grafiska

Första tryck i september 2007, 200 ex. Därefter tryck vid behov.

R 2007:22

ISSN 1102-2574

Förord

Småföretagen har över tid fått ökad betydelse för såväl sysselsättning som tillväxt i Sverige. En betydande del av företagen startas och drivs av personer födda utomlands. Det gäller företag i alla branscher och alla delar av landet. Vart åttonde småföretag drivs idag av en person född utomlands och nästan vart sjätte nytt företag startas av en utlandsfödd person. För en fortsatt stark tillväxt och hög sysselsättning krävs många nya och växande företag, vilket bäst uppnås genom att hela befolkningens initiativkraft och kompetens tas till vara.

Människor kan oavsett härkomst möta svårigheter förknippade med att starta och driva företag. Invandrare som driver företag kan dock möta specifika svårigheter och därför är det viktigt att regelbundet studera och försöka att motverka särskilda hinder för företagande bland denna grupp. Nutek har sedan länge arbetat med att kartlägga och stödja invandras företagande.

Nutek gjorde våren 2007 en kartläggning och analys av utlandsföddas företagande på uppdrag av regeringen. Den innehöll förslag på åtgärder för att motverka problem som särskilt utlandsfödda företagare möter. Denna rapport bygger i huvudsak på de resultat som framkom i regeringsuppdraget men innehåller även en intervjustudie. I denna får läsaren ta del av fyra utlandsfödda företagarers historier om upplevda möjligheter och svårigheter i sitt företagande.

Rapporten syftar till att förse läsaren med både en bred och nyanserad bild av invandras företagande i Sverige idag. Zoran Slavnic, verksam vid Linköpings universitet, svarar för intervjustudien och Maria Corell, Nutek, för rapporten i sin helhet. Ansvarig för regeringsuppdraget, som utgör en del av underlaget till denna rapport, var Henrik Levin, Nutek.

Stockholm i september 2007

Sune Halvarsson

Maria Corell

Tf generaldirektör

Projektledare

Har du frågor om denna publikation, kontakta:

Maria Corell Telefon: 08-681 65 96 E-post: maria.corell@nutek.se

Abstract

Over the last few years, entrepreneurship has become an increasingly important issue on the political agenda, not only in Sweden but also in the European Union as a whole. Measures are taken to improve the entrepreneurship climate to help the creation and expansion of firms. In Sweden, it is also stressed that the whole population, regardless of gender or ethnical background, should see self-employment as an equivalent alternative to being an employee.

When it comes to immigrants' enterprise, it can be looked upon as a contribution to the country's economic growth as well as a way to improve the poor labour market situation of many immigrant groups. Over time, the numbers of firms operated by foreign-born persons have increased. Today a considerable part of the businesses are started and operated by foreign-born persons. About one out of eight small enterprises is operated by a foreign-born person and nearly one out of six new small enterprises are started by foreign-born persons.

Nutek, the Swedish Agency for Economic and Regional Growth, contributes to sustainable economic growth and prosperity throughout the country. One way of doing this is supplying the government with analyses and data. The aim of this report is to deliver up to date knowledge of immigrants' enterprise in Sweden. The report consists of a wide statistical description where foreign-born new entrepreneurs and small business entrepreneurs are compared with their Swedish-born counterparts. The report also includes an interview study, where interviews have been conducted with four foreign-born small business entrepreneurs in Sweden.

Sammanfattning

De senaste åren har kännetecknats av ökat fokus på entreprenörskap på den politiska agendan, inte bara i Sverige utan även i det europeiska samarbetet. En förklaring är storföretagens minskade betydelse för jobbskapandet och tillväxten i ekonomin, som istället tillskrivs småföretagen. Åtgärder vidtas för att skapa ett gott entreprenörskapsklimat som medger goda förutsättningar för såväl nya företag som tillväxt i befintliga små och medelstora företag. Det anses också viktigt att hela befolkningen upplever eget företagande som ett möjligt och gott alternativ till en anställning.

Nuteks uppdrag är att främja fler nya och fler växande företag och ett led i detta arbete är att undersöka hur företagandet ser ut bland olika grupper i befolkningen och vilka hinder som är förknippade med att starta och driva företag. Nutek fick i 2006 års regleringsbrev i uppdrag av regeringen att jämföra företagandet bland utrikes och inrikes födda samt föreslå åtgärder för att komma till rätta med eventuella problem som är specifika för utlandsfödda företagare. Uppdraget avrapporterades i mars 2007. Den här rapporten bygger i huvudsak på de resultat och slutsatser som framkom vid utredningsuppdraget, men även på ett antal intervjuer med utlandsfödda företagare verksamma i Sverige. Syftet med rapporten är att förse läsaren med aktuell kunskap om samt en bred och nyanserad bild av invandrades företagande i Sverige.

Det statistiska underlaget i rapporten utgörs av Institutet för tillväxtpolitiska studiers (ITPS) nyföretagandestatistik och uppföljningsstatistik samt Statistiska centralbyråns (SCB) arbetskraftsundersökningar, vilka är del av Sveriges officiella statistik. Underlag har även hämtats från Nuteks egen enkätundersökning till svenska småföretag, *Företagens villkor och verklighet*. Denna rapport innehåller också en intervjustudie som baseras på intervjuer med fyra utlandsfödda företagare, två kvinnor och två män, som driver företag i olika branscher och i olika delar av Sverige.

Rapportens omfattning gör det inte möjligt att sammanfatta alla framkomna resultat, men här görs ett försök att redogöra för de viktigaste. Vi kan inledningsvis konstatera att sysselsättning i form av eget företagande generellt sett är vanligare bland personer födda utomlands jämfört med personer födda i Sverige. Var nionde utlandsfödd, jämfört med var tionde svenskfödd, arbetar som egen företagare. Förekomsten av eget företagande varierar dock kraftigt mellan olika grupper av utlandsfödda. Eget

företagande är dessutom vanligare bland män än kvinnor, både bland befolkningen född utomlands och befolkningen född i Sverige.

Företagandet bland den utlandsfödda befolkningen tycks ha ökat över tid. År 2006 startades nästan vart sjätte företag av en utlandsfödd, vilket också motsvarar utlandsföddas andel av Sveriges befolkning i arbetsför ålder. Samma år drevs ungefär var åttonde småföretag av en utlandsfödd.

Överlag är skillnaderna små mellan nyföretagare födda utomlands och dem födda i Sverige. En skillnad rör nyföretagarnas tidigare sysselsättning och motiv till att starta eget. Resultaten visar visserligen att utlandsfödda liksom svenskfödda oftast har haft en anställning före starten, liksom startat eget för att få arbeta självständigt och förverkliga sina idéer. Nyföretagare födda utomlands är dock oftare arbetslösa innan start och startar oftare av arbetsmarknadsskäl. Denna bild bekräftas i intervjustudien, även om verkligheten är mer komplex och startskälen ofta är flera. En annan skillnad rör valet av bransch, som skiljer sig mellan utlandsfödda och svenskfödda män. Däremot startar kvinnor födda utomlands företag i samma branscher som kvinnor födda i Sverige.

Nyföretagare födda utomlands är i nästan lika hög grad verksamma tre år efter start som svenskfödda nyföretagare. Överlevnadsgraden varierar något mellan män och kvinnor och mellan olika ländergrupper. De utlandsfödda nyföretagarna har en något högre omsättning jämfört med svenskfödda nyföretagare och uppger i högre grad att de kan försörja sig på företaget tre år efter start.

Skillnaderna är generellt sett små mellan utlandsfödda och svenskfödda etablerade småföretagare. När de gäller småföretagarnas egenskaper kan vi konstatera att de utlandsfödda är något yngre, något oftare av det kvinnliga könet och mer välutbildade jämfört med de svenskfödda småföretagarna. Liksom bland nyföretagarna finner vi att en skillnad rör valet av bransch. Utlandsfödda män driver företag i delvis andra branscher än svenskfödda män. Utlandsfödda kvinnor finns dock i stort sett i samma branscher som svenskfödda kvinnor.

En skillnad mellan utlandsfödda och svenskfödda etablerade småföretagare är att de förra oftare driver något mindre företag med avseende på antal sysselsatta och omsättning. Undersökningen visar emellertid att de utlandsfödda är mer positiva till att låta det egna företaget växa och att anställa fler. Dock upplever de jämförelsevis fler hinder för tillväxt jämfört med de svenskfödda småföretagarna. Utlandsfödda har särskilda svårigheter att få fram det kapital som krävs för att utveckla företaget, vilket också de intervjuade företagarna kan vittna om. Svårigheterna att få finansiering och det faktum att utlandsfödda har mindre kännedom om den rådgivning och

information som erbjuds småföretagare idag, innebär att tillväxtviljan och tillväxtpotentialen hos småföretagen ledda av utlandsfödda personer inte till fullo tas till vara.

Intervjustudien belyser några aspekter av egenföretagande som inte berörs i kartläggningen av nyföretagarna och de etablerade småföretagarna. Intervjustudien visar bland annat att de utlandsfödda företagarna på olika sätt har dragit nytta av sin utländska härkomst i sin verksamhet. De har utvecklat nya affärskoncept eller introducerat nya varor och tjänster i etablerade branscher och lyckats attrahera såväl ”svenska” som ”utländska” kunder.

I intervjuerna berättar de fyra företagarna att vägen till eget företagande inte varit alldeles enkel. De har inte fått lån från bankerna utan istället fått kombinera eget sparkapital, låna från släkt och vänner och fått ansöka om lån och stöd från ALMI eller Arbetsförmedlingen. De har dessutom mött svårigheter i sina kontakter med andra företag, leverantörer och distributörer i Sverige.

Nutek överlämnade i mars 2007 ett antal förslag till åtgärder till regeringen. Åtgärderna syftade till att minska betydelsen av kulturella och språkliga barriärer, förbättra utlandsföddas finansieringssituation och förbättra aktörers kunskap om och attityder till invandrares företagande. Nutek föreslog bland annat att myndigheter dit företagare kan vända sig bör utreda förutsättningar och möjligheter att erbjuda stödtjänster och information på fler språk än i dag. Nutek föreslog även ökade satsningar på integrerade mentorskapsprogram så att samverkan och kontakterna mellan utlandsfödda och svenskfödda företagare ökar. Nutek föreslog även ökade satsningar på nyanlända invandrare för att främja och underlätta företagande bland dem. Nutek föreslog även ett antal generella åtgärder inom området finansiering för att skillnaderna mellan utlandsföddas och svenskföddas finansieringsmöjligheter på sikt ska elimineras. Nutek föreslog även fortsatt arbete för att minska risken för diskriminering av utlandsfödda företagare.

Innehåll

1	Ökat intresse för invandrares företagande	1
	Entreprenörskapspolitik i fokus	1
	Nuteks arbete med att främja invandrares företagande	2
	Vem räknas som invandrare?	2
	Vad säger forskningen om invandrares företagande?	3
	Disposition av rapporten	4
2	En intervjustudie av fyra utlandsfödda företagare i Sverige	5
	Vivian driver en hårsalong	6
	Nihad är fastighetsmäklare i Rosengård	11
	Bassam har byggt upp en exklusiv mataffär	16
	Eun Sun arbetar i sin egen takt i sin egen salong	21
	Avslutande diskussion	26
	Tvingande entreprenörskap eller möjligheternas entreprenörskap?	26
	Finansieringssvårigheter och andra hinder för tillväxt	27
	Etnicitet som hinder eller fördel i företagandet	29
3	Den invandrade befolkningen	33
	Från arbetskraftsinvandring till flyktinghjälp	33
	Sverige har en internationell befolkning	35
	Invandrare på dagens arbetsmarknad	36
	Svårare för invandrare att få arbete i Sverige än i andra länder	39
	Vanligare vara företagare bland invandrare	40
	Unga invandrare positiva till eget företagande	41
4	Nyföretagarna	43
	Allt fler nya företag startas	43
	Rekordhögt nyföretagande bland invandrare	44
	Nyanlända invandrare startar allt fler företag	46
	Fler män än kvinnor startar företag	46
	Nyföretagarnas egenskaper	47
	Vanligast vara anställd innan företagsstarten	48
	Självständigt arbete vanligaste motivet till företagsstart	49
	Finansiering av företagsstart sker oftast med egna medel	50

Allt färre får stöd till start av näringsverksamhet _____	52
Utlandsfödda och svenskfödda kvinnor startar företag i samma branscher _____	53
Män födda utomlands startar företag i andra branscher än män födda i Sverige _____	54
Allt fler utlandsfödda startar konsultföretag _____	55
Unga födda utomlands skulle helst starta företag inom resebranschen _____	55
En majoritet av företagen startas i storstadslänen _____	56
Färre än hälften driver det nya företaget på heltid _____	56
Låg omsättning första året efter start _____	57
Sammanfattning _____	58
5 Uppföljning av nyföretagarna _____	59
Lägre överlevnad hos företagen startade av utlandsfödda _____	59
Överlevnadsgraden varierar mellan olika grupper av utlandsfödda _____	60
Nyföretagarens ålder har betydelse för företagets överlevnad _____	61
Aktiebolag har högst överlevnad _____	61
Nyföretagare anställda innan företagsstart överlever ofta de första åren _____	61
Motiverade nyföretagare visar högst överlevnad _____	62
Överlevnaden högst hos företagen som drivs på heltid _____	62
Överlevnadsgraden högre inom industrin _____	62
Skillnad i överlevnadsgrad mellan regionerna _____	63
Utlandsfödda har högre omsättning tre år efter start _____	63
Sammanfattning _____	65
6 Småföretagarnas villkor och verklighet _____	67
Småföretagarnas egenskaper _____	67
Utlandsfödda oftare verksamma i storstadslänen _____	69
Utlandsfödda och svenskfödda kvinnor är etablerade i ungefär samma branscher _____	69
Utlandsfödda män driver företag i andra branscher än svenskfödda män _____	70
Utlandsfödda driver oftare soloföretag _____	71
Omsättningen lägre i utlandsföddas småföretag _____	72
Utlandsfödda småföretagare är oftare inriktade på export _____	73
Viljan att växa större bland utlandsfödda småföretagare _____	74

Den administrativa bördan vanligt hinder för tillväxt _____	74
Finansiering ett större hinder för utlandsfödda _____	75
De flesta vet att information och rådgivning finns att få ____	77
Sammanfattning _____	78
7 Diskussion _____	79
8 Nuteks förslag till åtgärder _____	83
Fakta om statistiken _____	87
Referenser _____	91
Bilaga 1 Regeringsuppdraget _____	93
Bilaga 2 Förteckning över tabeller, figurer och kartor _____	95

1 Ökat intresse för invandrares företagande

Kapitlet inleds med en kort beskrivning av entreprenörskapspolitiken som bedrivs i Sverige och utomlands. Därefter beskrivs Nuteks arbete med att främja entreprenörskap och företagande, inte minst bland den invandrade befolkningen. Kapitlet avrundas med en kort genomgång av forskningen kring invandrares företagande.

Entreprenörskapspolitik i fokus

De senaste åren har intresset för entreprenörskap ökat, såväl i Sverige som i övriga Europa. En förklaring är insikten om att det i allt större utsträckning är i nya och små företag, snarare än i stora, som nya arbetstillfällen uppstår. Sysselsättningen har varit närmast konstant i storföretagen de senaste fem åren, medan antalet sysselsatta ökat i småföretagen.

Småföretagens ökade betydelse för såväl sysselsättning som tillväxt har medfört större ansträngningar från politiskt håll att skapa ett gott entreprenörskapsklimat. I europeiska gemenskapens Lissabonstrategi, som syftar till att stärka den Europeiska unionens konkurrenskraft och skapa hållbar tillväxt och sysselsättning, utgör entreprenörskapsåtgärder ett viktigt element.

I Sveriges åtta regionala strukturfondsprogram för perioden 2007-2013, vilka finansieras av den europeiska regionala utvecklingsfonden, ligger fokus främst på att skapa bättre förutsättningar för företagande och entreprenörskap. Riktlinjerna för strukturfondsprogrammet anges i den nationella strategin (2007-2013) i vilken det står skrivet att Sverige för sin tillväxt och konkurrenskraft är beroende av att stimulera ett förbättrat klimat för entreprenörskap och företagande:

Sverige skall bli ett av världens bästa länder att starta och driva företag i. Det ska vara attraktivt att starta företag oavsett ålder eller etniskt bakgrund.

I den nationella strategin framhålls vikten av att hela befolkningen ska se eget företagande som ett attraktivt alternativ till en anställning. I dag motsvarar varken kvinnors, invandrares eller ungas företagande deras andel av befolkningen. Vidare möter delar av dessa grupper särskilda svårigheter och hinder i sitt företagande. Därför bedrivs sedan länge särskilda insatser för att främja företagande hos kvinnor, invandrare och unga i Sverige.

När det gäller företagande bland den utlandsfödda befolkningen, kan det vid sidan av sysselsättning och ekonomisk tillväxt bidra till nya influenser och utvecklingsmöjligheter i näringslivet. Genom kontaktnät i sina forna hemländer kan utlandsfödda företagare bidra till ökat samröre mellan svenskt näringsliv och internationella marknader. Ur ett integrationspolitiskt perspektiv kan invandras företagande vara en väg till integration i det svenska samhället.

Nuteks arbete med att främja invandras företagande

I arbetet med att främja invandras företagande ger Nutek årligen Insamlingsstiftelsen IFS (Internationella Företagarföreningen i Sverige) rådgivningscentrum ett verksamhetsbidrag för att stimulera till ökat företagande bland personer med invandrarbakgrund och ökad kompetens hos företagare med invandrarbakgrund. IFS integreras under 2007 med ALMI Företagspartner AB, vars utlåning till invandrare ska öka framöver. Antalet lån till invandrare ska överstiga andelen invandrare i företagsstocken och bland nyföretagarna. Integrationen av verksamheterna ska medföra att fler personer med invandrarbakgrund ska få rådgivning via ALMI vid start eller utveckling av företag.

Nutek arbetar också med att sprida information och kunskap om företagens villkor och verklighet till näringspolitiska aktörer, myndigheter och organisationer. Denna rapport är en följd av ett regeringsuppdrag som Nutek fick år 2006 i samband med en omfattande översyn av integrationspolitiken i Sverige. Nutek fick i uppdrag att bedöma huruvida företagandet bland utlandsfödda bidrar till ökad sysselsättning bland den utlandsfödda befolkningen. Nutek skulle vidare jämföra företagandet mellan den svenskfödda och den utlandsfödda befolkningen och analysera orsaker till eventuella skillnader, definiera problem som är specifika för utlandsfödda företagare och lämna förslag på åtgärder för att komma till rätta med dessa problem. Nutek överlämnade uppdraget till regeringen i mars 2007.

Ett viktigt resultat från Nuteks tidigare kartläggning (Nutek 2001a) av invandras företagande var att heterogeniteten inom invandrargruppen är stor. Karaktären och omfattningen av företagandet skiljer sig mellan olika grupper av utlandsfödda. I den här rapporten har ambitionen därför varit att så långt det har varit möjligt redovisa och analysera företagandet bland olika grupper av utlandsfödda.

Vem räknas som invandrare?

Begreppet ”invandrare” kan ha flera innebörder och således omfatta olika många människor i befolkningen. Begrepp som ”första-” och ”andra-” generationens invandrare används ofta. I den här rapporten studeras

huvudsakligen företagandet bland *personer födda utomlands* i jämförelse med företagande bland *personer födda i Sverige*. I vissa statistikällor finns även möjligheter till redovisning baserat på födelseland. Detta utnyttjas i en del av resultatredovisningen i rapporten. Även vissa resultat rörande nyanlända invandrares företagande redovisas.

Till födda utomlands räknas personer som är folkbokförda i Sverige men som är födda i något annat land. Till nyanlända invandrare räknas utlandsfödda personer som varit folkbokförda i Sverige kortare tid än två år.

Vad säger forskningen om invandrares företagande?

I dag bedrivs entreprenörskapsforskning inom flera olika discipliner, såsom psykologi, företagsekonomi, kulturgeografi, sociologi, socialantropologi och nationalekonomi. Det är en spegling av ämnet, det vill säga att entreprenörskap i sig är ett mångfacetterat, socialt komplext och ekonomiskt fenomen (Audretsch 2002). Många olika teorier har således utvecklats för att söka förklara vilka faktorer som påverkar individers eller grupper av individers beslut att bli entreprenörer. Nedan nämns några teoretiska förklaringar till att förekomsten av entreprenörskap skiljer sig åt mellan den inrikes och utrikes födda befolkningen samt mellan olika grupper av utrikes födda.

En teori betonar vikten av att invandrarföretagare bör ses i en strukturell kontext, det vill säga i vilket socialt, ekonomiskt och politiskt/institutionellt sammanhang de verkar. Detta uttrycks som att företagarna måste betraktas som "inbäddade" (eng. embedded) i den struktur som omger dem. I denna teoribildning tas hänsyn till samspelet mellan sociala, ekonomiska och institutionella kontexter och hur individen inom dessa sammanhang påverkas.

En teoretisk förklaring av strukturell karaktär tar sin utgångspunkt i individers och grupper arbetsmarknadsposition. Enligt denna förklaringsmodell påverkar möjligheterna att komma in på arbetsmarknaden genom en anställning benägenheten att starta företag. Eftersom utlandsfödda har större arbetsmarknadssvårigheter än svenskfödda, skulle de enligt denna teori oftare bli företagare till följd av brist på alternativ. Invandrare skulle med andra tvingas in i företagande (eng. self-employment of an unemployment push nature), inte minst till följd av diskriminering på arbetsmarknaden. Företagande bland utlandsfödda ses som ett marginaliseringsfenomen snarare än ett tecken på integration i det svenska samhället. Motsatsen är att invandrare frivilligt blir egenföretagare (eng. self-employment of a demand pull nature) för att de förväntar sig någon form av

vinst jämfört med att vara anställd. I denna förklaringsmodell används även begreppen ”tvingande entreprenörskap” och ”möjligheternas entreprenörskap”.

Andra teorier som söker förklara skillnaderna i inrikes och utrikes föddas företagande tar utgångspunkt i att den kulturellt betingade inställningen till företag och företagande skiljer sig mellan olika etniska grupper. Företagandet bland utlandsfödda ses som ett uttryck för initiativkraft som hämtar näring ur etniska nätverk. Dessa teorier har sitt ursprung i USA, där man försökt förklara varför vissa grupper av invandrare är mer företagsamma än andra.

Disposition av rapporten

I kapitel 2 presenteras intervjustudien där läsaren får möta fyra utlandsfödda företagare. I kapitel 3 ges en kort historisk beskrivning av invandringen till Sverige, den invandrade befolkningen i dag och dess arbetsmarknadssituation. I kapitel 4 får läsaren en överblick av hur nyföretagandet ser ut bland den invandrade befolkningen. I kapitel 5 följer vi upp nyföretagarna några år efter start. I kapitel 6 redogörs för småföretagarnas villkor och verklighet. Kapitel 7 innehåller en diskussion om utlandsföddas företagande i Sverige. Rapporten avslutas med ett antal förslag för att förbättra invandrarföretagares situation i Sverige, kapitel 8. I slutet av rapporten finner läsaren fakta om statistiken.

2 En intervjustudie av fyra utlandsfödda företagare i Sverige

I det här kapitlet presenterar forskaren Zoran Slavnic resultaten av en intervjustudie med fyra utlandsfödda företagare verksamma i Sverige. Slavnic är i dag verksam vid Institutionen för samhälls- och välfärdsstudier, Linköpings universitet, där han ägnar sig åt forskning kring småföretagande bland invandrare, informell ekonomi samt transnationell ekonomisk verksamhet utifrån teoretiska perspektiv av ekonomisk sociologi samt sociologi av migration, diaspora och transnationalism.

Under de senaste decennierna har intresset för företagande ökat i Sverige. Det syns politiskt, ekonomiskt och även vetenskapligt. Den politiska synen bakom detta intresse sammanfattas i inledningen till ”På väg mot egenföretagande” (SOU 1996:55) som är en bilaga till betänkandet ”Sverige, framtiden och mångfalden”:

”Det svenska näringslivet har genomgått stora förändringar under den senaste tjuugoårsperioden. Internationaliseringen har ytterligare fördjupats. Vissa tunga industrier har minskat i betydelse, tjänste- och kunskapsföretag har ökat i antal och betydelse, företagsförvärven har varit många och stora organisatoriska förändringar har genomförts. I denna process har de små företagen fått en viktigare roll i Sverige. ...” (SOU 1996:55, s.7)

I samband med den ökande globaliseringen tycks något hända med den svenska ekonomin. Historiskt har ekonomin dominerats av den offentliga sektorn och stora företag, men på senare år har både den offentliga sektorn och de stora företagen fått en allt mindre jobbskapande roll (Persson, 1997). Därför har fokus flyttats åtminstone delvis, från de stora företagen till de små. Såväl politiska beslut som konkreta policyprogram har initierats med syfte att skapa bättre förutsättningar för små och medelstora företag att etableras och växa.

I dag är nästan alla relevanta politiska och ekonomiska aktörer i Sverige överens om att det är viktigt med företagande. Det anses ge högre flexibilitet i hela ekonomin, och är en viktig faktor för vidareutveckling av en stabil social politik, det vill säga vår välfärd.

Dessutom har två nya aspekter av företagande blivit allt mer uppmärksammade, invandrares och kvinnors företagande. Förhoppningen är

att ökat stöd till småföretagare ska göra det enklare för dem som är födda i ett annat land att integreras i det svenska samhället (SOU 1996, SOU 1999, Prop. 1997/98:165). Dessutom minskar, hoppas man, arbetslösheten. Mot denna bakgrund formulerades under 1990-talet en allmän politisk ambition att bidra till bättre villkor för företagande bland invandrare. Man ville ge bättre möjligheter för småföretagare att finansiera sin verksamhet, och man ville förenkla regelverket för småföretagarna (Ljungar, 2002).

Denna ambition har inte minskat under de senaste åren, snarare tvärtom. Det vittnar bland annat det uppdrag som Näringsdepartementet 2006 gav Nutek att kartlägga villkoren för företagande bland invandrare om.

Syftet med den här studien är att komplettera och på ett mer konkret sätt belysa en del resultat från den statistiska kartläggningen av företagande bland utlandsfödda som Nutek genomförde på uppdrag av regeringen och som presenteras i efterföljande kapitel. Studien baseras på fyra intervjuer med utlandsfödda företagare. Den fokuserar på

- motiv till företagsstart
- drivkrafter bakom företagande
- upplevelse av och/eller syn på hinder för verksamhet och tillväxt
- etnicitet som affärsresurs, det vill säga fördelar med att vara företagare med utländsk härkomst.

I den här studien presenteras fyra korta historier om fyra olika småföretagare med utländsk bakgrund i Sverige, två kvinnor och två män. En av dem har sin verksamhet i Stockholm, en i Malmö och två i Norrköping. Efter historierna diskuteras några viktiga aspekter av deras erfarenheter i ett bredare samhällsekonomiskt perspektiv.

Historia nummer ett Vivian driver en hårsalong

Vivian, en kvinna i fyrtioårsåldern från Västafrika, äger en salong där hon säljer hud- och hårvårdsprodukter särskilt anpassade för mörkhyade kvinnor. Hon startade salongen år 1999, driver den i aktiefbolagsform och har en anställd.

Vivian kom till Sverige för första gången i början av 1990-talet. Hon skulle hälsa på sin väninna, men så träffade hon sin nuvarande make, gifte sig och blev kvar. I sitt hemland var hon polis i elva år och hade sergeantsgrad. Hon beskriver polisjobbet som mycket spännande, ansvarsfullt och intressant.

I Sverige fick hon börja med att läsa svenska. Efter SFI-kursen (svenska för invandrare) började hon leta jobb. Trots att det redan då var svårt att få jobb lyckades hon, mycket tack vare sina kunskaper i engelska. Hon började arbeta i ett engelskt-amerikanskt företag som sysslade med telemarketing och som hade hela världen som marknad. Vivian arbetade i den svenska filialen i fyra, fem år. Den ekonomiska krisen i Asien vid den tiden ledde till att företaget gick i konkurs och Vivian blev arbetslös. Hon började fundera om sin framtid och fick en idé.

Då fick jag för första gången den här idén om att jobba med hår. I Afrika börjar vi fixa varandras hår redan som små. Man sitter och leker med det. Man fixar till kompisars och släktingars hår. Jag brukade fixa hår till barn när jag bodde där nere. Varje söndag hade jag minst fem, sex tjejer från olika familjer som brukade komma hem till mig för att få sitt hår flätat. Alla ska ha flätor till skolan på måndagar. Så varje söndag var det en massa små tjejer som jag fick fixa håret på. Så när jag höll på att förlora jobbet, började jag att fundera om den här idén. ... Då var året 1998 eller 1999.

En annan faktor som bidrog till idén var att hon själv hade problem med att hitta såväl någon som skulle kunna fixa hennes hår som produkter som passar hennes hårtyp och hudfärg. Affärsidén föddes från den logiska tanken att om hon själv har problem så måste det också finnas andra utländska kvinnor med samma problem och att detta kan vara en ganska stor marknad. Jag undrade om hon hade analyserat marknaden innan hon startade sitt företag.

Jo, det hade jag gjort. Jag visste det att det fanns en kille här i Stockholm som jobbade med hår. Men jag var inte rädd för honom, därför att jag är kvinna, och jag är en afrikansk kvinna. Alla de här löshåren och allting annat kommer från Afrika, och då vet jag att jag kan mera. Därför kan jag också ge mina kunder bättre service. Den andra som arbetar med hår är indier, och så finns det en man från Somalia. Det finns några olika, men de är killar och de kan inte så mycket som jag.

Affärsidén i det här fallet grundas inte bara på en ”autentisk etnicitet”¹ (Ahlstrand och Björkman, 2004), utan också på Vivians uppfattning om hennes fördelar som kvinnlig företagare i den här branschen. Starkt självförtroende men också påtaglig ekonomisk rationalitet har från början

¹ Enligt författarna kan etnicitet utnyttjas som en affärsidé på tre olika sätt: anamnad etnicitet – där företaget har ett kommersiellt intresse av att använda etnicitet i sin verksamhet (t ex Indiska), autentisk etnicitet – där företagare använder sin egen eller sina anställdas etnicitet för att driva företag/och eller göra extra vinst eller som adresserad etnicitet – där företaget har produkter som är anpassade efter eller riktade till vissa konkreta etniska grupper.

karakteriserat hennes företagande. Följande citat visar hur systematiskt hon planerade sin företagsstart:

Jag började undersöka utbudet. Jag åkte till USA och till England. Jag gick runt där det fanns stora grossister, och talade med dem för att skaffa mig bra kunskap innan jag startade. Först läste jag en massa tidningar och grossisternas broschyrer, och så småningom började jag ringa upp dem. Slutningen köpte jag biljetter och åkte till New York och träffade dem.

Så småningom började hon även kontakta kunder. Hon hyrde ett bord på loppmarknaden i Skärholmen, där hon jobbade i ungefär två månader. Det var bra för att testa marknaden och rekrytera kunder, samt sondera om det skulle kunna fungera eller inte, tyckte hon. Samtidigt hade hon registrerat sitt bolag, och sedan återstod det bara att hitta en lokal och börja jobba. En dag ringde en kvinna upp henne, och berättade om en lokal som var tom. Vivian nappade direkt. Redan tidigare hade hon gått en starta eget-kurs, och sparat lite pengar för att ha någonting att börja med. Men när hon kontaktade banken för ett lån, verkade inget av detta ha spelat någon roll.

Jo, jag har pratat med banken. Men de ville ha någon sorts säkerhet innan de var beredda att låna ut pengar.

Jag tror inte att de tittar på affärsidéer, åtminstone inte i mitt fall. För när jag ville starta, ville de inte låna mig några pengar, trots att jag hade sparat hälften av de pengar som behövdes. Därför kontaktade jag ALMI Företagspartner i stället, som har så kallade kvinnolån. Jag skickade in min affärsplan, och de tittade på den. De tittade också på lokalen. De tyckte att det var en bra idé. Så jag fick jag pengar från dem, ett lån som motsvarade den summa som jag redan hade. På så sätt kom jag igång.

Med så små marginaler kunde Vivian ändå inte starta sitt företag helt självständigt. Hennes man fick ställa upp med en del pengar som säkerhet för att hon skulle kunna skriva hyreskontrakt för lokalen. Allt detta gjorde att etableringsperioden inte var så lätt:

De första sex månaderna var jobbiga, verkligen jobbiga. Jag hade i och för sig starta eget-bidrag under de första sex månaderna, det var bra i alla fall, eftersom jag kunde betala hyra med det och så ... Men nu går det bra. Jag har inga skulder, och butiken är i full gång. Allt är på bra väg.

Vad händer i framtiden? Jag frågade om hon har som ambition att expandera som företagare.

Jo, det är det jag väntar på. Men vi får se. Det jag prioriterar just nu är en större lokal än den här. Och jag vill inte längre vara på någon bakgata. Jag vill etablera mig närmare centrum, på någon centralgata.

För att förbereda sig för det steget hade hon redan gjort två viktiga saker. För det första blev hon svensk generalimportör av Imanprodukter. Iman är ett av de världsledande varumärkena inom hud- och hårvård för mörkhyade. För det andra har hon väckt intresse för sina produkter även hos svenska, ljushyade kvinnor. Hon beskriver det så här:

Man kan säga att redan efter ett år började även svenskar att komma hit regelbundet. Jag hade inte trott att det skulle bli så. När jag startade hade jag bara mörkt hår i mitt sortiment. Men så småningom började folk komma in, svenskar också, och fråga om jag hade någonting blont till deras hår. ”Har du ingen av den här färgen?” Jag blev förvånad och undrade varför jag inte beställt något för blonda. Men nu när jag gör inköp, så handlar jag lika mycket ljus färg som mörk.

För att hon ska kunna växa krävs, enligt henne själv, framför allt att två viktiga förutsättningar skapas. Den första handlar, som jag redan nämnt, om att flytta till en större lokal. Den andra är

... att skaffa en svensk partner. Jag är till exempel generalimportör av Imanprodukter för hela Sverige. Iman har så bra produkter för svarta. Jag har ringt till Åhléns pratat med deras chef på sminkavdelningen, men de ville inte sälja Iman. Då ringde jag till NK, som också sa nej. Men hade det varit en svensk som satt här, då skulle vi kanske fått större möjlighet att komma ut med den här produkten. Själv får jag inte den chansen.

Hon försöker uppenbarligen uppträda ekonomiskt och rationellt även när de hinder som hon stöter på enligt hennes bedömning mera är resultat av fördomar än av en rationell ekonomisk analys. För att få veta mer om hennes syn på den här situationen, och med tanke på hennes erfarenhet med banken, undrade jag om hon kontaktat någon bank igen, nu när hon planerar att växa.

Banken kan jag inte räkna med, för banken vill inte låna till mig, vill inte låna till oss. Men jag ska ta kontakt med banken när jag ser möjligheten. Om jag hittar en bra lokal, då går jag till banken igen. Då kan jag visa att jag redan har en utvecklad affär, som jag har drivit i åtta år. Det kostar så här mycket, och resterande finansiering vill jag ha från banken. Då tror jag att jag kan ha en chans.

Trots hennes tidigare negativa erfarenhet med bankerna, och trots hennes övertygelse om att bankernas bristande vilja att låna henne pengar inte bygger på vad hon har för affärsidé utan på vem hon är, så fortsätter hon att betrakta banken som en uteslutande rationell ekonomisk aktör. Hon ger banken ett slags karenstid där hon accepterar att bli ignorerad, och till och med kalkylerar med det i sin ekonomiska verksamhet, innan banken äntligen

börjar ta henne på allvar och tittar på hennes affärsidé. Hennes resonemang kan sammanfattas så här ”Om jag bara står ut en viss tid till och fortsätter visa bra resultat och uppvisa mig själv som en seriös affärskvinna, då måste banken förr eller senare börja behandla mig som en seriös kund”. Men hon har ändå en reservplan för sin framtid:

Jag tror att jag har större chanser att få lån nu än tidigare. Men om det inte blir så, då ska jag kolla om det går att få lite riskkapital. Det har jag också tänkt på. Så antingen banklån eller riskkapital. Det är bara att man får dela 50–50 med riskkapital. Det vill säga då äger vi halva företaget var, men det är ju jag som driver det. Han bara lägger in pengar och sedan tar profit.... Men som sagt måste jag först hitta en bra lokal.

Jag undrade om hon verkligen trivs med sin vardag. Därför frågade jag henne om hon skulle lämna det här jobbet om hon skulle få en annan anställning, till exempel som polis?

Nej. Polisjobbet är väldigt spännande och intressant. Än i dag kan jag ibland bli sugen att göra det igen. Men ändå föredrar jag det här jobbet nu. För det här är jätte, jätteroligt. Hit kommer mycket folk, mycket intressant folk också. Jag har till exempel haft besök av Britney Spears här i min butik. Jag har också träffat Lady Sow, som är sångerska från Jamaica. De har varit här i den här lilla butiken.

De bara kom. Britney bodde på något hotell i närheten, och gick förbi när hon skulle till en musikstudio någonstans vid Medborgarplatsen, för att spela in en skiva. Hon fick syn på min butik, och jag hade mina peruker ute i fönstret. Hon kom in och sa att hon ville prova en av mina peruker. Den peruk som hon ville prova, den heter Britney nu. Så det är ett jättespännande jobb jag har... Till det roliga i mitt jobb hör också att jag själv kan prova de produkter jag säljer. Så jag ändrar mitt utseende varje månad eller var tredje vecka.

Efter en kort paus och med lugnare röst avslutar hon sin berättelse om vad det är som håller henne fast vid företagandet.

För att ... det som är roligt med den här butiken är att jag har byggt upp den från grunden. Jag startade den här affären med 100 pund.

Sammanfattningsvis kan vi konstatera att arbetslösheten var ett av hennes motiv för att starta eget företag. Men det som kanske var ännu viktigare var de möjligheter hon såg i sin affärsidé. Strävan efter att försöka utnyttja dessa möjligheter var den kraft som drev henne in i företagandet.

Systematisk planering och rationell ekonomisk beräkning är andra viktiga karaktärsdrag som ligger bakom hennes affärsverksamhet. Hinder som hon

möter i sin verksamhet, även diskriminering, uppfattar hon som en del av de objektiva omständigheter som hon måste tackla. Hon försöker hantera också de problemen på ett ekonomiskt rationellt sätt. Till exempel vill hon hitta en svensk partner som kan hjälpa henne att komma undan diskriminering. Hon vill också kunna visa att hon är en seriös affärskvinna med ett bra verksamhetsresultat så att hon kan få banklån för att kunna utveckla sin verksamhet.

Detsamma gäller hennes förhållande till den etniska aspekten av verksamheten. Hon utnyttjar etnicitet som affärsidé. Men det är inte hennes etnicitet som bestämmer hennes entreprenörskap, utan det är hennes entreprenörstalang som upptäckte möjligheten att utnyttja etnicitet som affärsidé. Därmed slutar hennes egen etnicitet att spela någon roll. Hennes verksamhet kan jämföras med exempelvis Indiska, som är ett helsvenskt företag med en etnisk affärsidé.

Historia nummer två

Nihad är fastighetsmäklare i Rosengård

Nihad är 48 år och född i Bosnien-Hercegovina. Han driver en egen mäklarbyrå sedan fem år tillbaka och har i dag en anställd.

Nihad kom till Sverige som krigsflykting från Bosnien-Hercegovina i början av 1990-talet. Som utbildad jurist var han före kriget kommunal tjänsteman med ansvar för fastighetsfrågor i flera år. När han hade gått igenom introduktionsperioden i Malmö misslyckades han med att hitta ett jobb som passade hans utbildning. Efter några år beslöt han sig för att läsa mäklarprogrammet vid Malmö högskola.

Jag undrade om hans utbildning och arbetslivserfarenheter från hemlandet har varit till hjälp när han valde sitt nuvarande arbete.

Jo, det hjälpte. Förresten, det som hjälpte mig var egentligen min juridiska utbildning. Eftersom fastighetsmarknaden här och där nere nästan inte har några likheter. ... Det mesta var helt nytt för mig. Men min juridiska utbildning hjälpte mig att komma in på högskolans mäklarprogram, som på den tiden var ett väldigt eftertraktat program.

Ja, det var ett mycket eftertraktat program, i en bransch där det inte finns många invandrare. Det var två detaljer som direkt fångade min uppmärksamhet i hans berättelse. Han var den enda invandraren i klassen. Och han var den enda personen i sin klass som startade eget. Alla hans kollegor hade i stället anställning hos någon väletablerad mäklarbyrå eller jobbade på provision.

Trots att Nihad beskriver det som en lycklig omständighet märks det i hans ton att det har varit en svår väg som han har varit tvungen att välja. Han hade startat eget även om han kunnat få anställning hos någon annan, men nu fanns inte mycket val. För det första, förklarade Nihad, består hans jobb till stor del av praktiska uppgifter som man bara kan lära sig genom att utöva yrket. Medan hans tidigare klasskamrater alltid har möjlighet att få hjälp av sina erfarna kolleger på byråerna, måste han själv lära sig allt på egen hand.

En gammal klasskompis sa till mig då vi träffades sist: ”Jag beundrar dig för att du är själv. Vi är fem på kontoret och jag springer fram och tillbaka till chefen och frågar honom saker, men du måste kunna allt själv och har ingen att fråga”. Och det händer ofta man inte kan saker. Den första lägenhet som jag sålde var till exempel ett dödsbo och det innebar att jag fick sätta mig in i en massa regler som jag inte kände till. Det är rätt invecklat hos dem (här i Sverige). Men det är ändå bra. Det finns lika mycket fördelar som nackdelar med att vara själv.

För det andra fick Nihad, som alla hans kollegor, göra praktik på en auktoriserad mäklarbyrå. Han hade hittat en byrå som var beredd att erbjuda honom praktik, och hans jobb under den tiden bedömdes som framgångsrikt av både arbetsgivaren och honom själv. Men Nihad anser ändå att arbetsgivarna skulle ha visat större intresse för hans kompetens. Han beskriver det så här:

Hade något av de större företagen varit klyftigare skulle de erbjudit mig dubbel så hög lön som en svensk mäklare bara för att kunna rekrytera mig. Jag är säker att det skulle ha lönat sig för dem. Saken är den att min debut i branschen sammanföll med en period när bosnier i Malmö i stor omfattning hade börjat köpa villor och lägenheter. Skulle mäklarfirmorna då ha marknadsfört mig med mitt namn skulle det ha blivit succé. Alla bosniska kunder skulle ha kommit till mig. ... Om de hade haft en bättre känsla, skulle de ha fått stor nytta av mig.

Det går inte en dag utan att folk ringer. Just i morse ringde en som heter Suljo och ville att jag hjälper honom med att hitta en lägenhet. Detta är ett gyllene läge för vilken mäklare som helst, när man blir uppringt av kunder och ombedd att hitta någonting åt dem. Jag hjälper dem också med att få finansiering hos banken. Jag talar deras språk och de känner sig därför direkt bekvämare.

Andra mäklare letar kunder själva, men här är det kunderna som söker mig! Förstår du vilka fördelar det innebär? Jag har en lista på ett 30-tal bosniska familjer som väntar på att jag ska hitta lägenheter till dem. Det är en fantastisk position för mig som mäklare.

Vi återkommer senare i berättelsen till Nihads uppfattning om sin etnicitet som en komparativ fördel i företagandet. Men först vill jag säga någonting om den procedur som han fick genomgå för att starta eget företag och vilka problem som uppstod då. Det första hindret på vägen mot att starta eget företag var det svenska byråkratiska systemet. Nihad berättade om proceduren för att få starta eget-bidrag:

I och med att jag var färdig med praktiken uppfyllde jag villkoren för att få starta eget. Jag gick till Arbetsförmedlingen för att informera dem om att jag ville starta eget. De sa att jag först måste söka jobb under sex månader för att få rätt att starta eget. De sa att reglerna var sådana. "Jag vill inte" sa jag "jag är själv jurist och jag vet vad regler är för någonting, men jag vet också att det alltid finns undantag för varje regel. Föresten vill jag inte att du pratar med mig på det sättet. I stället för att hålla dig så fast vid reglerna ber jag dig lyssna på min historia, lyssna på mig, se mig! Du försöker tvinga mig att vara arbetslös i ytterligare sex månader, men jag längtar efter att börja jobba. Det kommer inte på frågan! Ta hit din chef!" Hon gick och hämtade chefen, och jag förklarade situationen för henne. Chefen sa "Okej, jag ska fundera på saken". Nästa dag ringde hon till mig och sa att jag kunde få starta eget-bidrag. Det hela var nämligen en kamp för att få starta eget-bidrag, fem, sex tusen handlade det om, så att jag åtminstone kunde betala hyran. Det var ändå någon slags säkerhet, för jag byggde upp mitt företag från ingenting.

Efter det första hindret mötte han snart ett annat. Men det hindret lyckades han inte komma över.

Jag sökte banklån på 100 000 kronor men jag fick det inte. Jag har en kusin som redan var etablerad småföretagare i Småland och som var beredd att gå i borgen för mig. Det räckte inte. Hur kan man förstå det på annat sätt än att det är ett effektivt sätt att hindra någon från att stå på egna ben? Om det hade varit en svensk som hade kommit till banken med samma idé skulle han ha fått lån, det kan jag garantera. Det handlade inte om en miljon, det var 100 000 kronor jag behövde. Det skulle vara annorlunda med en miljon, men det finns även då regler om risknivån. Banktjänstemannen brydde sig inte. Det är ett stort hinder för invandrare som vill starta eget.

När han inte fick något banklån, blev Nihad tvungen att ta den svårare vägen även den här gången. Kusinen från Småland hjälpte till med finansiering till en del, men allt som allt var de första sex månaderna extremt svåra.

Kusinen hjälpte till en viss del och så jobbade min fru också, så jag kunde klara mig någorlunda. Men de första sex månaderna var hemska. Riktigt svåra. Förstår du att jag fick betala 20 000 kronor för reklam?! Jag fick göra visitkort, annonsblad, annonsera i tidningen. För finns man inte i tidningen,

finns man inte på marknaden heller och det hela innebär stor kostnad. Mina försäkringar är också väldigt dyra. Och medlemsavgiften till branschorganisationen. Det var så, som sagt, under sex månader och därefter blev det bättre...

Skeptiskt förhållningssätt från stora aktörer, som banken och Arbetsförmedlingen, var inte de enda hindren. Det fanns också fördomar från små aktörers sida, från dem som skulle ha bistått Nihad i hans ansträngningar att etablera sig i sitt yrke.

När jag gick till MKB (Malmös kommunala bostadsföretag) för att söka lokal för mitt företag blev jag hänvisad till en tjänsteman som var ansvarig för uthyrning av lokaler. Han frågade mig varken vem jag var eller vad jag ville, utan sa direkt att han hade en lokal för mig i någon källare. Förstår du att han tog för givet att min plats var i källaren?! ... Jag sa till honom att jag inte vill ha någon källare utan att jag behövde en fin lokal. Då först frågade han vad jag tänkte syssla med. Jag sa att jag är fastighetsmäklare och vill starta en egen fastighetsbyrå. Han tappade hakan och bara stirrade på mig – du skulle bara ha sett honom. ”Du är fastighetsmäklare!” Jag frågade om det var något konstigt med det. Och sen började jag gapskratta. Jag tyckte det var roligt. Han sa att han inte någon lokal som skulle passa mig. ”Bra att du sa vad du tänkte, att min plats är i källaren!” Sådant är deras förhållningssätt, både på banken och på MKB.

Alla hinder som han har mött som utlänning till trots, avslutar Nihad sin historia på ett sätt som säger mycket om hans generella yrkesmässighet och livsstrategi. Han tillåter sig inte att dra långsiktiga slutsatser av sina erfarenheter av fördomar. Det skulle begränsa hans manöverfält, vilket i sin tur skulle avspeglas ekonomiskt i hans företag. Hindren försöker han definiera som ”tekniska svårigheter” som han beräknar rationellt och ställer i relation till den nytta han har av sitt jobb. Så länge nyttan är större än kostnaden är hindren inte några problem.

Nästa citat vittnar om att även där det finns fördomar är det alltid bättre att vara öppen för lösningar som kan vara bra för affärerna.

Jag vill inte att du får fel intryck av min historia, som om jag hade varit diskriminerad. Att jag är annorlunda är bara till min fördel och jag kör det rejset. ... I det stora hela är mina erfarenheter med svenska klienter väldigt positiva. Detta har överraskat mig väldigt, väldigt positivt för mina prognoser var mörkare än vad det har visat sig i verkligheten.

I det ljuset får man tolka hans etniskt affärsmässiga strategi. Fortfarande råder uppfattningen att invandrare är småföretagare som ett resultat av den företagsamma kultur som sägs karakterisera olika invandrargrupper. Nihads

exempel visar precis tvärtom att affärsmässiga strategier inte är kulturbetingade, utan att kultur som affärsstrategi är ett resultat av en rationell ekonomisk analys av marknadssituationen å ena sidan och egna preferenser å andra sidan.

I början kallade jag mig Rosengårdsmäklare. Med det ville jag åstadkomma två saker. Att vara lite annorlunda, för jag är annorlunda. Och så ville jag att namnet skulle associera till invandrare. Att själva namnet skulle tala om vem jag är. Det har varit min röda tråd hela tiden. Har du märkt att jag alltid annonserar med mitt foto? Det är inte för att jag tycker om att bli fotad utan för att jag vill att det ska synas att det är en svartskalle som står bakom det hela. I mitt jobb kan det bara vara en fördel. Jag är den jag är; passar det så är det bra, om inte så finns det ingenting att göra åt det.

De flesta av mina kunder är invandrare men jag har också ett stort antal svenska kunder, vilket gläder mig mycket. Min första kund var en svensk dam. Hennes far hade dött och hon såg namnet Rosengårdsmäklare och tänkte att det nog inte fanns någon som kunde sälja en lägenhet i Rosengård snabbare än Rosengårdsmäklaren. Jag annonserade lägenheten på morgonen och sålde den på kvällen. Det är sant. Jag sålde den till en bosnier. Bosniern såg att en annan bosnier skulle sälja en lägenhet och han hörde av sig och köpte den direkt. Det är alltså en idé som jag har kört med från första början.

Begreppet "brake in" innebär att en ny ekonomisk aktör kommer in på marknaden, till exempel att ett litet företag etableras inom ett konkret marknadssegment. Efter ett tag blir små företag som har ambitionen att växa tvungna att antingen ta en större del av den befintliga marknaden eller erövra nya marknader. De nya marknaderna kan finnas i nya geografiska områden eller i nya branscher. Den processen kallas "brake out". Nihads etniska strategi var tydligen effektiv som brake in-strategi. Nästa citat visar hur han försöker använda sig av samma strategi för brake out.

Jag har nämligen redan börjat försöka expandera min verksamhet till Bosnien-Hercegovina. Vi gjorde en hemsida på både bosniska och svenska ... Det är själuklart i sin linda, men... Själva sidan liknar Hemnet. Jag har engagerat en kille i Sarajevo, själv hinner jag inte med allt detta... Han kommer att jobba bara med Bosnien, kontakter, kunder och så vidare. Så jag slipper ha med det att göra trots att det är min idé som står bakom.

Om vi sammanfattar de viktigaste punkterna i Nihads historia, kan vi säga att det var svårigheter att få jobb på den svenska arbetsmarknaden som var orsaken till att han började tänka i något annorlunda banor. Han visste att han inte kunde få ett jobb som motsvarade hans juridiska utbildning från hemlandet. Men han visste också att den utbildningen kunde underlätta för

honom både att bli antagen till och att klara av en universitetsutbildning som är gångbar på den svenska arbetsmarknaden. Den nystartade tvååriga mäklarutbildningen vid Malmö högskola visade sig vara just det han letade efter. Efter att han tog examen kunde han ägna sig åt sin affärsidé. Den bestod i att utnyttja den ökade rörligheten på bostadsmarknaden för en bosnisk grupp i Malmö i början av 2000-talet.

Här har vi alltså också etnicitet som affärsidé. Men precis som i Vivians fall, så är det inte Nihads etnicitet som tvingade honom att bli bostadsmäklare, och ännu mindre att bli just bosnisk bostadsmäklare. Det som gjorde att han profilerade sig som sådan var det faktum att han reagerade något snabbare än andra mäklare på den möjlighet som plötslig öppnade sig inom bostadsmarknaden. Detsamma gäller expansionen av verksamheten till Bosnien. Enligt min uppfattning är också den baserad mer på entreprenörsintuition och rationella ekonomiska beräkningar än på Nihads etniska tillhörighet och/eller etniska resurser.

Historia nummer tre

Bassam har byggt upp en exklusiv mataffär

Bassam är 50 år och född i Libanon. Han driver en matbutik sedan 13 år tillbaka och har i dag fyra anställda.

Bassam kommer ursprungligen från Libanon och är syrian. I hans hemland har varken han eller någon av hans familjemedlemmar någonsin varit småföretagare. Till Sverige flyttade han i början av 1990-talet. Först läste han svenska och sedan gick han en lång svetsarutbildning på AMU. Han gick fem kurser i rad och efter två och ett halvt år hade han ett yrke som omfattade inte bara svetsarkunskaper, utan också mycket annat som ingår i en garageverksamhet: packning, montering och så vidare. Trots sin utbildning kunde han inte få jobb. Det var i början av 1990-talet och det var, enligt Bassam, svårt att få jobb. Slutligen fick han ett arbete, men inte som svetsare utan som skogsarbetare. Det var ett jobb som han inte riktigt gillade.

Med skogsarbete, du vet, man jobbar två månader och sedan sitter man och rullar tummarna i tre månader. Och då tänkte jag att det här jobbet inte var någonting för mig. Så jag började fundera på någonting annat.

Han träffade en man från Turkiet som var i ungefär samma situation som han själv och som föreslog att de skulle starta en livsmedelsbutik tillsammans. Inte heller han hade erfarenhet av företagande, men han visste att det fanns en ledig lokal med centralt läge, så han tyckte att det skulle kunna vara en bra idé. Bassam nappade på den idén och de startade affären 1994. De jobbade som kompanjoner i mer än två år. När den turkiska

mannen hoppade av fortsatte Bassam att driva affären själv. Jag frågade om han hade fått något starta eget-bidrag.

Nej, det blev inte godkänt. Och, tyvärr, inget från ALMI heller. På den tiden kunde man inte få något lån, bara från privata källor, kusiner och kompisar. ... Jag ansökte om banklån också. Det var bara 100 000 kronor jag ville låna, för att kunna bygga kylar och frysen. Men jag fick inget. De sa bara "tyvärr, du får inte lånet". Det var bara så.

Det fanns alltså ingen som ville finansiera en matbutik med ovanliga produkter i sitt sortiment, produkter som majoriteten av de svenska kunderna var helt ointresserade av. Bassam själv berättar att svenskarna i början inte ens vågade komma in i butiken. De kände varken till honom eller hans produkter, förklarade han. Allt detta gjorde att etableringsperioden var väldigt lång (flera år) och präglad av både ovisshet och hårt arbete. Alla familjemedlemmar fick hjälpa till, även hans föräldrar som bodde i Stockholm fick ibland komma för att hjälpa till. Sin arbetsdag från den tiden beskriven Bassam så här:

Och sedan fick man jobba hårt. Jag brukade till exempel vakna klockan två eller tre, ta min bil, köra till Stockholm, handla där, komma tillbaka och hinna i tid för att öppna affären klockan 10.00 på morgonen. Så jobbade jag i flera år, nästan varje dag.

Det enda som han med säkerhet kunde förlita sig på under den perioden var hårt arbete, och att butiken hade ett väldigt bra läge, mitt i centrum. Han utvecklade sin affärsstrategi successivt genom att lära känna både sina kunder och sina grossister. Kunskapen om vad kunderna ville ha i butiken i kombination med kunskapen om var sådana produkter fanns att beställa, har visat sig vara väsentlig för hans affärsverksamhet.

I början fick jag lära mig två viktiga saker, och det är vilka produkter som man behöver ha hemma, och hur man ska hitta grossister. ... Då måste man kolla vilken typ av invandrare det finns. För svenskar vågade inte komma in på den tiden.

Jag tog reda på vad mina kunder ville ha för produkter genom att jag först frågade dem. Sedan utvecklade jag många kontakter med olika grossister. ... När det gäller kunder, hade jag i början mycket folk från Turkiet, från arabiska länder, libaneser. Några år senare började bosniskt folk och allt fler somalier också komma in, och persiskt folk med. Men vill man överleva, måste man bibehålla alla gamla kunder.

Bassam visste också att om han ville överleva som företagare, måste han locka även svenska kunder att börja handla hos honom. Därför började han

beställa svenska produkter till sin butik. Men det var inte så lätt att göra affärer med de stora svenska grossisterna.

Ville jag börja sälja svenska produkter, så fick jag bli medlem hos dem, och sedan blir man tvungen att beställa produkter bara från dem. Och då blir det så att om du köper kaffe för 28 kronor, då måste du sälja det för 35 kronor, om du vill tjäna lite. Men på marknaden kostar samma kaffe 25 kronor. ... Och klagar du på det, då säger de att man inte ska tjäna på alla produkter. Men snälla ni, jag måste också klara mig som företagare. ... Och sedan fick jag betala en så kallad bankgaranti på 40 000 kronor. Plus att man måste betala fakturor på tio dagar ... Det var dyrt, men i början fick jag ändå satsa på både svenska och utländska produkter.

Med de mindre grossisterna, som oftast var invandrarföretagare som han själv, gick samarbetet emellertid mycket smidigare. I stället för det maktförhållande som karakteriserade hans affärer med de stora svenska grossisterna, rådde det en sorts solidaritet dem emellan. Grunden till denna solidaritet var inte deras ”gemensamma” kultur, utan rationellt analyserat ekonomiskt intresse.

På den tiden började också nya grossister komma. De behövde också hjälp. Man fick handla hos dem, och så se till att betala i tid. Då fick jag i och för sig lite längre betalningsperiod, kanske tjugo dagar i stället för tio, vilket var väldigt viktigt för mig. För på den tiden fanns det inte en chans att få bankpengar för att finansiera det – bankerna struntade helt och hållet i småföretagare. Man fick se till att betala i god tid för att inte skada deras verksamhet. Det var viktigt att hjälpa dem, för om de försvann så försvann också de varor de importerar. Och det skadar ju min verksamhet också.

Nu börjar vi få en tydligare bild av Bassams affärsstrategi. En lokal med bra läge och hårt arbete hade han redan från början. Med tiden kompletterade han sin strategi med nyanserad kunskap om vad olika kunder vill ha för produkter, samt med ett brett kontaktnätverk med olika grossister. Detta resulterade så småningom i att hans butik började omvandlas från ett ställe som helst skulle undvikas, till en elitbutik, högt uppskattad, där man kunde hitta mat från världens alla hörn. Nu hade Bassam råd att minska beställningarna av de vanliga produkterna från de stora svenska leverantörerna, och i stället helt satsa på den exotiska profilen av sin verksamhet. Under tiden började även svenskar komma in i hans butik. Han beskriver vändningen så här:

Svenskar började komma in för några år sedan. De handlade i första hand ingredienser som ingick i olika exotiska recept som de började plocka från tidningar. ... Och mat från Marocko, Algeriet och sådana länder blev också allt mer populära. Sedan har vi också produkter från Grekland. Och

svenskar, de reser till Grekland och sedan när de är tillbaka i Sverige vill de själva laga mat som de ätit där nere. Nu är det samma med thai-mat. Intresset för thai-mat har nämligen blivit enormt. Det överstiger alla förväntningar.

Nu är vi redan i början av 2000-talet. Det tog alltså sex, sju år innan han hade utvecklat en stabil verksamhet, med potential att växa. Nu började bankerna också bli lite mjukare mot honom, för att använda hans eget uttryck. Han fick utan något som helst problem lån på en miljon kronor för att bygga om och fräscha upp sin lokal. På min fråga om han kanske planerar att flytta till en större lokal, eller att öppna flera liknande lokaler, svarade han dock lite skeptiskt:

Att flytta går inte. Gör man det så måste man satsa på samma nivå som de stora kedjorna och det blir för mycket för mig. ... En sådan affär går inte att driva på samma sätt som Ica Maxi. Då ändras själva affärskonceptet. I stället tänker jag fräscha upp lokalen lite, och göra den lite större. Då får jag mer utrymme för mina produkter.

Bakom hans försiktiga hållning fanns det emellertid ytterligare en anledning, vilket jag märkte lite senare under samtalet. Han berättade nämligen att för några år sedan började konstiga typer komma in i hans butik. De var kostymklädda och brukade beskåda vad som fanns på hans hyllor och sedan försvann de, utan att handla någonting. Kort därefter började de stora kedjorna sälja en del av det sortiment som tidigare bara hade funnits i Bassams och liknande mindre butiker. Konsekvenserna av denna hårdnade konkurrens beskriver han på följande sätt:

De gör så här. Till exempel köper de jugoslaviska produkter, och lägger ingen vinst på de produkterna eller säljer under inköpspriset. ... Dessutom sätter de press på invandrargrossister att få lägre priser. Och grossisterna sänker priserna till de stora kedjorna, bara för att bli deras leverantörer. Allt detta fick som konsekvens att massor med små affärer gått i konkurs under den senaste tiden.

Grossisterna måste inse att små affärer säljer mer av deras produkter än de stora affärerna. De stora kedjorna köper till exempel en eller ett par produkter i stora mängder. Till exempel 200 pall ris. Men grossisten borde egentligen tänka att jag köper flera olika produkter av honom och att jag gör det regelbundet, året runt. Allt som allt alltså mer än den stora kedjan, som bara köpte ris. Och det betyder att han måste räkna mig också som en VIP-kund precis som exempelvis Coop Forum.

Den här situationen är värd en närmare analys. Under de senaste årtiondena har ett stort antal små matbutiker och mindre matgrossister etablerats i

Sverige. I början handlade det om en ganska marginell verksamhet, men med tiden började de ta allt större marknadsandelar i och med att deras sortiment saknades i de stora kedjornas butiker, samtidigt som intresset bland kunderna för utländsk, exotisk mat ökade väsentligt.

Ett sammanträffande är viktigt att peka på i detta sammanhang. Å ena sidan började de stora kedjorna inse att det var viktigt för dem att ge sig in i den här nischmarknaden. För att kunna göra det började de söka sig till de mindre grossisterna som importerade exotiska produkter. Å andra sidan sökte allt fler av dessa grossister, efter en ganska lång period av inkörning och stabilisering av sin verksamhet, en chans att göra ett riktigt affärsgenombrott (brake out) och få hela Sverige som marknad för sina produkter. För att kunna göra det, behövde de kontrakt med någon av de stora kedjorna. Men för att kunna få sådana kontrakt, fick de ibland acceptera ganska ofördelaktiga villkor.

Detta hade en dubbel negativ konsekvens för små matbutiker som Bassams. De stora kedjornas strategi var inte bara att pressa grossisterna för att få lägre priser, utan de brukade ofta sälja dessa produkter i sina butiker utan vinst, eller med dumpade priser, för att komma åt de konkurrerande små matbutikerna. Samtidigt började grossisterna kompensera sina förluster i affärerna med de stora kedjorna genom att höja priserna för sina tidigare lojala små kunder. Resultatet blev att en stor del av de mindre matbutikerna gick i konkurs, vilket långsiktigt drabbar även grossisterna som i ännu högre grad blir utelämnade åt de stora kedjornas nåd. Jag frågade om Bassam är rädd för Ica, Coop och liknande.

Nej, fast det handlar också om det att det finns ett fel i Sverige. Det finns inte någon lag som reglerar sådana saker. I andra länder är det reglerat så att man inte får sälja varor till underpriser, men inte heller till överpriser. Här finns inte en sådan lag, så att man kan sätta vilket pris som helst på grejer, det finns ingen gräns. Men rädd är jag inte för dem. Den kunskap jag har saknar de stora kedjorna ... Det handlar om massor av olika produkter. Till exempel samma pastej, men det finns olika märken. Man måste veta vilket märke kunderna vill ha. Och det är någonting som Willys till exempel inte kan. Eller nudlar, alla vill ha nudlar. Men jag säljer mer nudlar än både Ica Maxi och Willis, därför att jag vet vilket slags nudlar folk vill ha.

Mitt samtal med Bassam avslutade jag med att fråga om hans syn på sitt arbete under alla dessa år samt om hans framtidsplaner.

I början var det katastrof. Under flera år sov jag bara tre eller fyra timmar per dag, alla dagar. Men efteråt blev det lite bättre. När jag startade fanns det nästan ingen möjlighet för invandrare att få ett vanligt jobb. ... Så jag

startade den här affären, och nu skulle det vara svårt att lämna allt det här och börja om från början.

Bassams historia skiljer sig från de tre övriga i den här studien. Han tvingades bokstavligen in i företagandet på grund av arbetslöshet. Han hade varken tidigare erfarenhet, planer på att starta eget eller någon klar affärsidé innan han startade sitt företag. Han fick inte heller välja bransch, utan tog den som var närmast till hands. När han väl hade startat sin verksamhet lärde han sig däremot det grundläggande om företagande. Så småningom lyckades han utveckla en genuin affärsstrategi, som inte bara gjorde att hans verksamhet överlevde i en ganska konkurrensutsatt bransch, utan att den dessutom blev en högt uppskattad matbutik, med mat från hela världen.

Den etniska aspekten finns förstås även i Bassams verksamhet, men inte på det sätt som man ofta ser både i en del akademisk litteratur och i politiska diskussioner. Hans affärsidé består helt enkelt av att han upptäckte att det fanns olika invandrargrupper, men också en allt större grupp matentusiaster bland majoritetsbefolkningen, som hade behov av att handla olika sorters mat som de inte kunde finna i de vanliga mataffärerna i Sverige. Han insåg att han kunde tjäna pengar på att göra dessa produkter tillgängliga. På det viset går det att jämföra Bassams etnicitet i verksamheten, precis som Vivians, med Indiskas etnicitet i sin verksamhet.

Historia nummer fyra

Eun Sun arbetar i sin egen takt i sin egen salong

Eun Sun är en kvinna i fyrtioårsåldern, född i Sydkorea. Hon driver sedan något år tillbaka en egen kroppsvårdssalong. Eun Sun är soloföretagare och driver företaget som enskild firma.

Eun Sun flyttade till Sverige från Sydkorea 1987. I sitt hemland hade hon påbörjat en gymnasieutbildning, men hon hann inte avsluta den och få slutbetyg. När hon hade lärt sig svenska, valde hon att börja på en floristutbildning. Den perioden beskriver hon så här:

Nu är det en vanlig gymnasieutbildning på tre år. Men på den tiden var den på tre terminer. Ettan och tvåan först, och sedan två år praktik hos någon florist, innan man söker till trean. När jag slutade min utbildning fick jag jobb i en blomsteraffär. Det var 1996.

Efter sex år blev hon dock tvungen att sluta, eftersom hon fick problem med hjärtat. Så småningom fick hon en pacemaker som gjorde att hennes hälsa blev bättre. Men hon kunde ändå inte jobba heltid och inte heller syssla med arbetsuppgifter som var fysiskt krävande, till exempel att bära tunga saker eller lyfta armarna högt. Detta gjorde att hon hade svårt att fortsätta med

arbetet i blomsteraffären. Först då började hon på allvar fundera på skönhetsvård.

Jag hade i och för sig funderat på den här branschen redan innan jag började med blommor. En av mina släktingar hade ett spa i Korea. Jag brukade ofta hjälpa till där. Så jag var redan på den tiden intresserad av kosmetik, ansiktsbehandling och liknande. Men nu blev den här branschen en trend även i Sverige och när jag slutade jobba med blommor, bestämde jag mig för att börja syssla med det här. Det är en mycket lugnare miljö. Det är inte så stressigt. Folk ringer så att jag kan boka tiderna och kan anpassa dem till min egen takt.

Nästa steg var att skaffa sig en lämplig utbildning för att kunna starta eget i denna bransch. Hon presenterade sin idé för handläggaren på arbetsförmedlingen men fick svaret att de inte brukar finansiera sådana utbildningar. Hon fick i stället låna lite pengar av kompisar och satsade på en kortare kurs i ansiktsbehandling i Sverige. Därefter åkte hon till Korea och gick en ordentlig utbildning, en intensiv tvåmånaderskurs, som motsvarade en termins heltidsutbildning.

Eun Sun vågade inte starta eget direkt efter återkomsten till Sverige, utan tog en deltidsanställning i en mindre skönhetsalong. När hon hade skaffat sig arbetsrutiner i det nya yrket och fått en del kundkontakter, fattade hon slutligen beslut om att göra ett försök som egen företagare. ”Jag gör det, för om jag inte gör det, kommer kanske jag att ångra mig”, förklarade hon sitt beslut. Det var inte så lätt att skaffa finansiering för att starta verksamheten, även om flera relevanta samhällsaktörer blev inblandade, och trots att det inte handlade om speciellt mycket pengar.

Först gick jag en kurs om att starta eget. När jag började planera det hela, insåg jag att jag måste låna lite pengar från banken. Men de ville inte låna mig pengar, eftersom jag inte hade jobbat heltid. Jag skrev ändå ner min affärsidé och kontaktade ALMI i stället. De godkände min ansökan och jag fick lite pengar av dem. Sedan lyckades jag få lån även från banken, fast inte på basis av min affärsidé, utan som privatperson... Men jag fick själv satsa 40 000 för att kunna låna de summorna från ALMI och banken, det var pengar som jag inte hade. Jag hade inte heller någon släkt att låna ifrån, så jag lånade av en svensk familj, som var vänner till mig. Nu betalar jag tillbaka varje månad till dem.

Eftersom Eun Sun har en funktionsnedsättning bidrog Arbetsförmedlingen till hennes verksamhet med en massagebänk som hon fick gratis. Däremot fick hon inte det som kallas för särskilt bidrag eller särskilt stöd, något som personer med funktionsnedsättning brukar få. Starta eget-bidrag fick hon bara under sex månader. När jag träffade henne hade det redan gått fem

månader sedan hon startade sin verksamhet. Så här beskriver hon den första perioden:

De första månaderna gick det bra. Jag fick över ett antal av de kunder som jag hade när jag jobbade som anställd. Så det gick bra under ungefär de första tre månaderna. Men efter jul blev det lite lugnare. Från mars började det igen vara lite bättre, men jag blev sjuk, jag fick influensa och kunde inte jobba på tio dagar, vilket gjorde att även mars var lite dålig. Jag räknar med att det ska bli bättre under april och maj, men sedan kommer minst två lugnare månader under sommaren igen. Så jag är lite orolig för hur det ska gå, eftersom mitt starta eget-bidrag försvinner nu. ... För mig är det viktigt att överleva sommaren, för sedan kommer hösten och då blir det bra igen. Men i princip tar det lite tid innan man skaffar nya kunder. ... Men jag är övertygad om att nästa år blir bra.

Även om verksamheten rent ekonomiskt inte har stabiliserat sig än, motsvarar själva arbetet och arbetstakten helt Eun Suns förväntningar.

Jag gör mest ansiktsbehandlingar. Det jag har är en Kanebosalong, med både Kanebokosmetika och Kanebobehandling. Det är ett japanskt märke. Sedan gör jag naglar också, lite massage och har sminkförsäljning. Jag gör i princip ansiktsmassage; kroppsbehandlingar också, men det kan jag inte göra hur mycket som helst på grund av min hälsa. Men jag trivs bra här. Sedan jag öppnade har jag gått upp i vikt, och det betyder att jag mår jättebra. Jag kan vila också, eftersom det är jag själv som bestämmer när och hur mycket jag vill jobba. Jag behöver inte till exempel ta flera behandlingar i rad. Jag kan ta lite längre raster mellan behandlingarna om det behövs. På det sättet kan jag jobba heltid men har ändå möjlighet att organisera min tid så att jag klarar det.

Nu började jag undra om hur många kunder hon egentligen behöver för att kunna ha en lönsam verksamhet. Hon berättade att en behandling tar ungefär en timme och kostar i genomsnitt cirka 500 kronor. Det innebär att med kosmetikaförsäljning som kompletterande inkomst, räcker det med fyra kunder per dag i snitt för att hon ska åstadkomma en stabil och lönsam verksamhet. Dessutom skulle kunderna egentligen behöva komma minst en gång per månad, men naturligtvis är det inte alla som gör det. Resten av dem kommer kanske varannan månad eller mer sällan. Man kan snabbt räkna ut att det inte behöver handla om mer än 100 till 150 fasta kunder för att klara sig inom den här branschen. Just nu har Eun Sun i och för sig bara två kunder i snitt per dag och kanske bara hälften av de kunder som hon behöver för en stabil verksamhet. Men det är ändå bara 50–60 till som hon måste skaffa. Jag frågade vad det är som skiljer hennes sätt att behandla kunderna från en vanlig svensk skönhetssalong.

Jo, de kanske också gör det bra, men jag gör det lite annorlunda. För det går inte att göra det likadant som alla andra. Man måste ha någonting extra. Det jag försöker göra extra är att jag är extra trevlig mot kunderna. Efter behandlingen bjuder jag på te. Och då pratar vi. Och även om de ibland inte vill ha behandling, kommer många av dem bara för att dricka te och prata med mig. Även behandlingstekniken är lite annorlunda hos mig. Själva massagerörelserna är speciella, och sedan trycker jag också på akupunkturpunkter som finns i ansiktet. Sedan brukar jag ge lite extra. När jag har lagt en ansiktsmask måste man till exempel vänta en viss tid för att den ska verka. Under den tiden går jag inte ifrån mina kunder. Jag stannar kvar med dem och ger dem till exempel lite extra massage av händerna och pratar med dem.

Etniciteten påverkar uppenbarligen Eun Suns verksamhet. Det som är autentiskt etniskt är dock inte själva konceptet eller produkterna, de är ju japanska, utan just hennes relation till kunderna, hennes omsorgsfulla sätt att behandla dem. Jag frågade om hennes utländska ursprung är en fördel eller en nackdel i hennes nuvarande jobb.

För mig så passar det. Och sedan jag har mest äldre kunder, och de tycker att jag är mycket vänlig och tar väl hand om dem. Hjälper till och så. Det är, tycker de, lite annorlunda hos mig. Och det är det som är min kultur också. De säger det själva. Det som är skillnad är att den vänlighet och värme de hittar hos mig, försvinner allt mer hos svenska ungdomar.

Jag har ingen erfarenhet av att äldre personer skulle vara mer konservativa när det gäller kontakt med folk från andra kulturer. Nej. Mina kunder kommer ofta bara för att se mig. Och så tar de med sig lite godis till mig, och om jag inte är här lämnar de godispåsen på dörrhandtaget. Jag har verkligen bra kontakter med mina kunder. Jag har absolut inte haft några negativa erfarenheter. Jag brukar säga att jag bara träffar snälla människor. Det var så både när jag jobbade i blomsteraffären och nu. På det viset har jag haft tur.

Det som är viktigt med Eun Suns historia är att den ger oss en något annorlunda bild av företagande, etnicitetens roll samt andra samhällsaktörers roll. Hennes historia visar att ekonomisk tillväxt inte behöver vara det viktigaste kriteriet för att ett företag ska betraktas som framgångsrikt. Inte heller ett "levebrödsföretag" innebär fullständig frånvaro av entreprenörsanda. Innan jag fortsätter diskutera dessa frågor vill jag först sammanfatta hennes affärsidé.

Eun Sun är en person med begränsad arbetskapacitet till följd av ohälsa. Trots detta har hon ambitionen att leva ett självständigt och meningsfullt liv grundat på sitt eget arbete. Hon vet att om hon vill åstadkomma detta måste

hon hitta ett jobb som varken är fysiskt belastande eller kräver högt arbetstempo. Hon är också väl medveten om att det är svårt att åstadkomma detta med en vanlig anställning, även om det bara är en deltidsanställning, eftersom deltidsarbete oftast innebär samma arbetstempo fast under kortare tid. Utifrån hennes hälsotillstånd skulle det inte vara någon fördel.

En bra lösning på detta problem var, enligt hennes egen uppfattning, att starta eget i en lugnare bransch. Där kan hon själv planera både arbetstempo och belastningsnivå och samtidigt etablera en så pass effektiv verksamhet att den garanterar henne ett självständigt och meningsfullt liv. Hon valde en bransch som hon sedan tidigare hade en positiv inställning till. Denna inställning utvecklade hon redan i sitt hemland, vilket kan tolkas som att det är en del av hennes kultur. Men varken hennes begåvning för skönhetsbehandling eller hennes kultur var avgörande när det gällde hennes yrkesval. Det var snarare hennes rationella ekonomiska beräkningar som tog hänsyn till både vad hon skulle klara rent fysiskt och vad som kunde vara gångbart på marknaden.

Detsamma gäller etniciteten som finns i hennes förhållande till kunderna. Det lite speciella sätt som hon behandlar sina kunder på är inte ett resultat av hennes kultur. Tvärtom har hon det som en del av servicen just därför att kunderna vill ha det och är beredda att betala för det. En kombination av förtroende och bra service för en liten krets nöjda och lojala kunder är en del av hennes strategi att långsiktig säkra sin ekonomiska stabilitet.

Vi kan alltså konstatera att Eun Suns entreprenörstalang återspeglas i en unik strategi som sammanknyter alla dessa element med syftet att åstadkomma hennes viktigaste mål – ett självständigt och meningsfullt liv som baseras på det egna arbetet. Lyckas hon med att utveckla en stabil verksamhet ger hennes strategi inte bara nytta för henne själv, utan också för samhället i stort. Därför är det positivt att statliga bolag och institutioner (som ALMI Företagspartner AB och Arbetsförmedlingen) redan har bidragit att hennes verksamhet etablerats och kan utvecklas. Men borde inte hennes affärsstrategi betraktas som tillräckligt rationell för att locka även andra finansiella institutioner? Visst skulle till exempel banker kunna tjäna pengar på att finansiera etableringen av mikroföretag som inte har ambitionen att växa, men som har en stark ambition att åstadkomma en lång och stabil ekonomisk verksamhet?

Avslutande diskussion

Tvingande entreprenörskap eller möjligheternas entreprenörskap?

De fyra berättelserna visar att den underliggande orsaken till att starta ett eget företag är mer komplicerad än vad det kan verka vid första anblicken. Att få arbeta självständigt och förverkliga sina idéer är, enligt resultaten i kommande kapitel, de två viktigaste motiven för alla nyföretagare, såväl utlandsfödda som svenskfödda. Arbetslöshet kommer först på tredje plats. År 1996 sade 31 procent av de utlandsfödda företagarna att de startat sina företag på grund av arbetslöshet – år 2005 var den siffran 19 procent.

Här bör vi skilja mellan tvingande entreprenörskap (necessity entrepreneurship) och möjligheternas entreprenörskap (opportunity entrepreneurship), vilket är begrepp som används av Global Entrepreneurship Monitor (GEM) Research Consortium (Bosma & Harding 2006).

Alla fyra som deltog i min studie var arbetslösa när de startade sina företag. Men det var bara Bassam som var tvungen att starta eget på grund av arbetslöshet. Han hade aldrig tidigare varit företagare och aldrig planerat att starta eget, han valde att starta eget därför att det var det enda alternativet till arbetslöshet. De övriga tre företagarna hade visserligen arbetslöshet som underliggande orsak, men det var inte arbetslösheten som var avgörande för dem. De hade affärsidéer som de utvecklat under längre tid och som de byggt upp dels på sina egna relationer, talanger och kunskap från tidigare, dels på noggrann marknadsanalys och rationella ekonomiska kalkyler.

Vivian märkte exempelvis tidigt att det fanns en bristande tillgång till både den kosmetika och de hårvårdsmedel som afrikanska kvinnor hade behov av och var vana vid. Det var början till hennes affärsprojekt. Nihads affärsidé byggde inte bara på hans observation att bosnier började bli aktiva på Malmös bostadsmarknad, utan också på hans egna humankapital från hemlandet (juridisk utbildning och erfarenhet av arbete med fastigheter). Enligt hans bedömning fungerade det bra ihop med mäklarutbildningen i Sverige. För Eun Sun var utgångspunkten å ena sidan den begränsning som hennes sjukdom tvingade på henne, å andra sidan hennes starka ambition att skaffa sig ett självständigt och meningsfullt liv, grundat på eget arbete. Efter dessa premisser valde hon en bransch där det var möjligt att förverkliga den ambitionen, och som samtidigt motsvarade hennes intresse och talang. Visserligen hade dessa tre företagare arbetslöshet som motiv till att starta eget, men de drevs av en ambition att få arbeta självständigt och upptäcka nya affärsmöjligheter. Det var den drivkraften som var avgörande för att de skulle starta eget (möjligheternas entreprenörskap).

Finansieringssvårigheter och andra hinder för tillväxt

När det gäller finansiering av företagsstart lyckades ingen av de intervjuade företagen få banklån. Orsakerna till det kan ha varit att de antingen saknade eget kapital eller en säkerhet, de startade företag i relativt olönsamma branscher och beloppen de ville låna var relativt små. De flesta banker är mindre benägna att låna ut små summor eftersom de administrativa kostnaderna är stora i förhållande till de intäkter lånet ger. De fyra korta berättelserna visar också att bilden är mer komplex än så.

Vivian var exempelvis den enda av de fyra som hade ett eget startkapital. Men det hjälpte henne ändå inte att få ett kompletterande banklån beviljat. Bassam, som saknade egna medel och som dessutom startade sitt företag i en bransch som ansågs vara olönsam, hade ännu mindre chans att få banklån. Nihad kunde räkna med sitt humankapital och ytterligare kapital i form av en svensk, formell utbildning som gav honom kompetens just för den verksamhet som han ville ägna sig åt. Han saknade dock eget finansiellt startkapital. Detta, tillsammans med det faktum att han startade eget, gjorde banken tveksam till att låna ut pengar till honom. Eun Sun, som också saknade eget startkapital, hade dessutom ytterligare ett problem. Hon ville starta sin verksamhet för att kunna organisera om sitt liv, till följd av en allvarlig sjukdom. Det innebär att hon inte kunde räkna med sin hälsa som kapital, något som ofta är en nödvändig förutsättning för att kunna få stöd av de flesta finansiella institutionerna (Kontos 2003, Apitzsch 2003).

Vi kan konstatera att bara en av de fyra hade eget startkapital, att ingen fick något banklån beviljat och att alla var tvungna att låna pengar av vänner och släktingar. Här måste jag peka på att två av företagen startade sin verksamhet under 1990-talet, när det rådde betydligt tuffare omständigheter för dem som ville skaffa finansiering. De senaste åren har alla fyra märkt att bankerna har blivit lite ”mjukare” mot små företag som ägs av invandrare, vilket gör att deras syn på framtiden kan beskrivas som optimistisk. Men trots det märks det också att de alla fyra fortfarande är tveksamma till bankernas vilja att långsiktigt ändra sin syn på utlandsfödda småföretagare.

Det var naturligtvis inte så att de fyra startade sina verksamheter helt utan något som helst stöd. De fick alla stöd av de flesta statliga institutioner som hade program speciellt inriktade till småföretagare och/eller till småföretagare med invandrarbakgrund. Alla startade med hjälp av rådgivningsorganisationen IFS (före detta Internationella företagarföreningen i Sverige), som är inriktad speciellt mot småföretagare med invandrarbakgrund. Tre av dem fick också stöd till start av näringsverksamhet (tidigare starta eget-bidrag) från Arbetsförmedlingen. Både Eun Sun och Vivian fick också finansiellt stöd från ALMI Företagspartner AB, en statlig institution vars mål är att genom rådgivning,

utbildning och finansiering hjälpa mindre företag att etablera sig och växa. ALMI fick i slutet av 1990-talet ett direktiv av Näringsdepartementet att vara speciellt tillmötesgående mot ansökningar om finansiell hjälp från små företag som ägs av personer med invandrarbakgrund (SOU (1999:49) Ljungar, 2002).

Det önskvärda företagarklimatet för småföretagare har ännu inte uppnåtts. Det märks på att en stor del av småföretagarna fortfarande är reserverade i sitt förhållande till banker och andra privata, finansiella institutioner. Det märks på att de sällan får marknadsbaserad finansiering av de stora privata aktörerna. Och det märks på det faktum att deras finansiella stöd fortfarande till största delen kommer från statliga institutioner som har ett speciellt uppdrag att stödja företagare med invandrarbakgrund.

Den svenska penningmarknaden domineras alltjämt av ett fåtal stora banker. Det finns visserligen ett antal mindre banker också, men de är sällan specialiserade på att finansiera småföretag. De stora bankernas verksamhet mot små företagskunder baseras på en policy som definieras centralt, utan insyn i de konkreta individuella fallen och utan vilja att ta någon som helst risk. En så rigid inställning till affärer gynnar inte klimatet för småföretagare.

Den akademiska litteraturen pekar på att olika finansiella institutioner tenderar att låna pengar bara till de företag som är jämförbara med en så kallad standardentreprenör (Apitzsch 2003, Kantos, 2003). Denna standardentreprenör är i regel en ung eller medelålders man som hör till den infödda befolkningen, som dessutom startar sitt företag med redan säkrad finansiering och under relativt fördelaktiga sociala och politiska omständigheter. De flesta bankers och andra finansiella institutioners finansiella policy utgår ifrån denna standardentreprenör när de bedömer sina kunders låneansökningar. Alla som avviker från normen har mindre chans att få lånen beviljade. Flera delar i dessa fyra historier bekräftar denna teoretiska bild. Det gäller inte bara relationerna med finansiella institutioner, utan även med andra (exempelvis Nihads erfarenhet med den lokalansvariga tjänstemannen på MKB).

Den svenska marknaden är fortfarande inriktad mot och reglerad för stora företag. Det visar till exempel de stora kedjornas ekonomiska strategier som omfattar såväl prisdumpning som hänsynslös konkurrens gentemot Bassams och liknande små affärer och mindre grossister. Det påverkar de små företagens möjlighet att växa eftersom ett genombrott (brake out) för dessa företag innebär en oviss affärsresa där tuffa beslut måste fattas. Gamla lojaliteter måste försummas och nya etableras, dock utan någon som helst garanti att dessa nya kontakter och lojaliteter kommer att garantera en trygg verksamhet på lång sikt. Ett exempel på detta är de grossister i Bassams berättelse som fick kontrakt med de stora kedjorna. Deras genombrott

påverkar inte bara deras tidigare kunders verksamhet negativt, utan innebär även en långsiktig ekonomisk risk för deras egna verksamheter. Fenomenet genombrott och mindre företags affärsstrategier för att växa bör analyseras i kontext av den duala struktur som fortfarande karakteriserar den svenska ekonomin. I den finns både element av den gamla strukturen som fokuserar på ett fåtal privilegierade stora företag och den nya strukturen med fokus på att skapa ett bättre klimat för företagande.

När det gäller mina informanternas ambition att växa kan man konstatera att endast Eun Sun saknar en sådan, eftersom hennes affärsidé är av en helt annan karaktär. Vivian visar dock en stark ambition att vidareutveckla sin verksamhet, med flera butiker och flera anställda. Hon har redan undersökt möjligheten att utvidga sin verksamhet till Göteborg och Malmö. Hon hoppas fortfarande få ett stort kontrakt för Imans kosmetiska produkter. Nihad har redan utvidgat sin verksamhet till den bosniska bostadsmarknaden. Affärsidén bygger på att antalet svenska bosnier som vill köpa en lägenhet i Bosnien-Hercegovina att använda för semester- eller permanent boende när de pensioneras, ökar. Nihad planerar även att ge sig in på marknader för semesterlägenheter i andra sydeuropeiska turistländer. Bassam är försiktig just nu, eftersom han bedömer att det aktuella marknadsläget inte medger tillväxt, men på sikt planerar även han flera butiker av samma slag.

Etnicitet som hinder eller fördel i företagandet

Under lång tid har kunskap om små företag som drivs av invandrare baserats på kulturella förklaringar. Denna forskartradition har sitt ursprung i USA och är ett resultat av amerikanska ekonomiska, politiska och sociala omständigheter. Men samma syn har också kraftigt påverkat synen på utlandsfödda företagare i Europa, även i Sverige. I USA kom det här synsättet som en reaktion mot det tidigare dominerande konceptet om en smältdegel, där det analytiska fokuset låg på individens integration (Rath 2002). I början var synsättet också under stark påverkan konceptet inbäddning som utvecklades av bland andra Granovetter (1985), Portes och Sensenbrenner (1993), Waldinger (1995).

Inbäddning i etniska grupper blev centralt för uppfattningen av social och ekonomisk integration av invandrare i majoritetens samhälle. I detta sammanhang är, enligt Light (1984, 1988, 1994, 2000), invandrarernas etniska resurser av avgörande betydelse. Några av de typiska etniska resurser som invandrarföretagare bygger sina verksamheter på är relationer av etnisk tillit och lojalitet, företagsamhet som värdesystem och attityd, roterande kreditgemenskaper, reaktiv solidaritet, ideologi om etnisk solidaritet med mera (Light 1994). Under sådana omständigheter kan företag knappast

drivas utanför den egna etniska gruppen. Detta gör att den breda strukturella kontexten som dessa småföretagare bedriver sin verksamhet i, inom ovan beskrivna diskurser, blir mindre synlig. Även om detta synsätt med tiden har blivit mindre kategoriskt, efter en bred akademisk kritik, finns dess inflytande i varierande grad kvar i både akademiska, politiska och mediala diskurser inte bara i USA, utan också i Europa och Sverige.

Det som är kännetecknande för de fyra historierna, är att de alla på sitt sätt ifrågasätter denna verklighetsbild. Även om de alla har etnicitet som en del av sina affärsidéer, även om ett visst drag av deras egen etnicitet utmärker det sätt på vilket de driver sina verksamheter, kan deras ekonomiska verksamhet inte på något sätt reduceras enbart till deras etniska tradition, moral, beteenden eller lojalitet. Tvärtom är det ekonomiska intresset för företagen, noggrann verksamhetsplanering och rationellt beslutsfattande de viktigaste drivande faktorerna. Etniciteten blev relevant bara om och när den passade in i dessa rationella kriterier.

Avslutningsvis så kan jag nämna en intressant och kanske lite provokativ detalj som synliggörs i de fyra historierna. Det handlar om de principer, eller snarare fördomar, som blir diskriminerande i praktiken. Företagarna diskriminerades inte av finansiella institutioner och stora etablerade företag för att de drev sina företag på ett etniskt sätt. De blev diskriminerade för att de stora ekonomiska aktörerna inte verkar kunna se småföretagaren bortom etniciteten. Småföretagarna själva bygger alltså inte sina företag på sin etnicitet, men banker och andra stora aktörer ser etniciteten före affärsmöjligheterna.

Litteratur:

Ahlstrand, S. och J. Björkman (2004). Finns Etnicitetsdrivet Företagande - och i så fall vad betyder det? Norrköping, Norrköpings kommun, Näringslivskontoret.

Apitzsch, U. (2003). "Gaining Autonomy in Self-employment Processes. The Biographical Embeddedness of Women's and Migrants' Business." International Review of Sociology—Revue Internationale de Sociologie 13(1).

Bosma, N. och R. Harding (2006). Global Entrepreneurship Monitor; GEM 2006 results. London, London Business School & Babson.

Granovetter, M. (1985). "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness." American Journal of Sociology 91(3): 481-510.

Kloosterman, R. och J. Rath (2003). Introduction. Immigrant Entrepreneurs. Venturing Abroad in the Age of Globalization. R. Kloosterman and J. Rath. Oxford & NY, Berg.

Kontos, M. (2003). "Considering the Concept of Entrepreneurial Resources in Ethnic Business: Motivation as a Biographical Resource?" International Review of Sociology—Revue Internationale de Sociologie 13(1).

Light, I. (1984). Ethnic Resources in Small Business: Koreans in Los Angeles. American Sociological Association, 1984.

Light, I. och E. Bonacich (1988). Immigrant Entrepreneurs. Koreans in Los Angeles 1965-1982. Berkeley & LA, University of California Press.

Light, I. och S. Gold (2000). Ethnic Economies. NY, London, Academic Press.

Light, I. och S. Karageorgis (1994). The Ethnic Economy. The Handbook of Economic Sociology. R. S. N. J. Smelser. Princeton & NY, Princeton University Press & Russel Sage Foundation.

Ljungar, E. (2002). Entreprenörskap eller levebröd? Om företagsrådgivning inom Storstadssatsningen i Stockholmsregionen. Stockholm, Södertörns högskola

Persson, B. (1997). Från arbetslöshet till underföretagande. Småföretagande, Entreprenörskap och jobben. Ett forskningsfält i förändring. B. Persson. Stockholm, Rådet för arbetslivsforskning.

Portes, A. och J. Sensenbrenner (1993). "Embeddedness and Immigration - Notes on the Social Determinants of Economic-Action." American Journal of Sociology 98(6): 1320-1350.

Prop 1997/98:165 Utveckling och rättvisa - en politik för storstaden på 2000-talet

Rath, J. (2000). Introduction: Immigrant Businesses and their Economic, Politico-Institutional and Social Environment. Immigrant Business. The Economic, Political and Social Environment. J. Rath. Basingstoke & London, Macmillan Press in association with Centre for Research in Ethnic Relations, University of Warwick.

Rath, J. (2002). Needle Games: A Discussion of Mixed Embeddedness. Unravelling the Rag Trade. Immigrant Entrepreneurship in Seven Worlds Cities. J. Rath. Oxford, Berg.

SOU 1996:55 *På väg mot egenföretagande*. Stockholm, Arbetsmarknadsdepartementet.

SOU 1999:49 *Invandrare som företagare*. För lika möjligheter och ökad tillväxt. Stockholm, Kulturdepartementet.

Waldinger, R. (1995). "The "other side" of embeddedness: A case-study of interplay of economy and ethnicity." Ethnic and Racial Studies 18: 555-579.

Waldinger, R., H. Aldrich, et al. (1990). *Ethnic entrepreneurs: immigrant business in industrial societies* London, Sage.

3 Den invandrade befolkningen

Kapitlet inleds med tillbakablick till 1950-talets början då invandringen till Sverige tog fart, varpå invandringens omfattning och karaktär fram till i dag beskrivs. Därefter beskrivs hur situationen på arbetsmarknaden ser ut för utlandsfödda jämfört med svenskfödda och för olika grupper av utlandsfödda. Kapitlet avslutas med en redogörelse för förekomsten av företagande hos olika grupper.

Från arbetskraftsinvandring till flyktinghjälp

Invandringens omfattning och bakomliggande skäl har varierat under de senaste decennierna. Förenklat kan man säga att invandringen har gått från att möta den svenska arbetsmarknadens efterfrågan på arbetskraft till att möta flyktingars akuta behov av ett nytt samhälle att leva i. Det innebär att över tid har sammansättningen av den utlandsfödda befolkningen, både vad gäller födelseland och invandringskäl, förändrats (Integrationsverket 2006a).

Det var först efter andra världskrigets slut som invandringen till Sverige tog fart ordentligt, även om viss invandring ägde rum fram tills dess. Under 1950- och 1960-talet invandrade människor till Sverige för att fylla industrins skriande behov av arbetskraft. Den ekonomiska tillväxten var mycket hög och den svenskfödda befolkningen räckte inte till för att fylla arbetsmarknadens behov (SOU 2005:50). År 1954 infördes en gemensam nordisk arbetsmarknad, som innebar att nordiska medborgare inte behövde ansöka om varken uppehålls- eller arbetstillstånd (Hammarstedt 2001).

Liksom övriga Europa närmade sig Sverige ett liberalt förhållningssätt mot en öppnare arbetsmarknad under 1950-talet. Det var möjligt för medborgare från en rad europeiska länder att söka arbete i Sverige som turister. Arbetskraftsinvandrarna utgjordes till stor del av finländare, men även av italienare och jugoslaver. Också greker och turkar invandrade under denna period (Lundqvist 2002). Under dessa år uppvisade invandrarna högre arbetskraftsdeltagande än den svenska befolkningen. Politiken rörande invandring var pragmatisk och styrdes av nationella intressen (Brundin & Bögenhold & Sundin 2001).

Den liberala invandringspolitikerna fick ett tvärt slut år 1967 då man beslöt att arbetstillstånd skulle sökas innan inresa till Sverige. Året därpå beslöt man om nya riktlinjer för invandringspolitikerna som innebar att den inhemska arbetskraftsreserven, till exempel gifta kvinnor, arbetshandikappade och

äldre, skulle utnyttjas innan invandring var aktuellt. Invandringens omfattning skulle styras av efterfrågan på arbetsmarknaden och av möjligheterna att ge invandrarna bostäder, utbildning, sjukvård och annan service. Följden blev att den utomnordiska arbetskraftsinvandringen i princip upphörde år 1972 (Lundqvist 2002).

Sedan 1970-talets mitt har invandringen främst utgjorts av flykting- och anhöriginvandring från utomeuropeiska länder. Härnäst följer några exempel. Efter Pinochets statskupp i Chile år 1973 kom många chilensare. Under 1980-talet kom kurder från Turkiet och i samband med Iran-Irak-krigets utbrott år 1980 flydde såväl iranier som irakier till Sverige. Oroligheter i Afrikas horn under 1980-talet medförde flyktingströmmar från Somalia och Etiopien och under 1990-talet tog Sverige emot flyktingar från det forna Jugoslavien. De senaste åren har Sverige tagit emot ett stort antal irakiska flyktingar. Följaktligen består Sveriges utlandsfödda befolkning av grupper som har kommit hit från ett stort antal länder, vid olika tidpunkter och av olika skäl (Integrationsverket 2006a).

Redan 1954 undertecknade Sverige Genève-konventionen, även om Sverige har tillämpat en generösare asyl- och flyktingpolitik än vad konventionen kräver. Sverige har exempelvis tagit emot flyktingar av politiska och humanitära skäl (Hammarstedt 2001).

Invandringen till Sverige styrs i dag liksom tidigare av politiska beslut om vilka grupper eller nationaliteter som ska beviljas uppehållstillstånd. Vilka som söker sig till Sverige beror på situationen i omvärlden, i vilka länder krig och oroligheter uppstår, men även av invandringspolitiken som förs i andra länder. Sker inga förändringar av dagens regler kring invandring kommer den fortsättningsvis att bestå främst av flyktinginvandring och anhöriginvandring och i stort sett ha samma sammansättning som i dag (SOU 2004:19).

Den gällande regleringen av invandringen till Sverige grundar sig fortfarande på de riktlinjer som gavs i samband med lagstiftning åren 1968 och 1984, vilka innebär att invandringen ska vara reglerad och arbeten ska tillsättas av arbetssökande från Sverige och Norden. Övriga EU-medborgare får flytta till och vistas i Sverige och ha samma arbetsvillkor som svenska medborgare. Arbetskraftsinvandring ska förekomma endast i undantagsfall. Arbetstillstånd krävs för personer från tredje land och ska sökas innan inresa (SOU 2005:50).

Invandringspolitiken kan dock komma att förändras inom en snar framtid. I augusti 2007 lade Kommittén för arbetskraftsinvandring fram förslag till ett nytt regelverk för arbetskraftsinvandring från länderna utanför EES och Schweiz (SOU 2006:87, Ds 2007:27). Regelverket ska utformas så att det

kan svara på arbetsmarknadens behov av arbetskraft både på kort och lång sikt. Kommittén anser att arbetskraftsinvandringen även i fortsättningen ska vara reglerad och att uppehålls- och arbetstillstånd ska vara beviljat före inresan till Sverige. Arbetskraftsinvandringen ska dock styras av utvecklingen på arbetsmarknaden och dess behov.

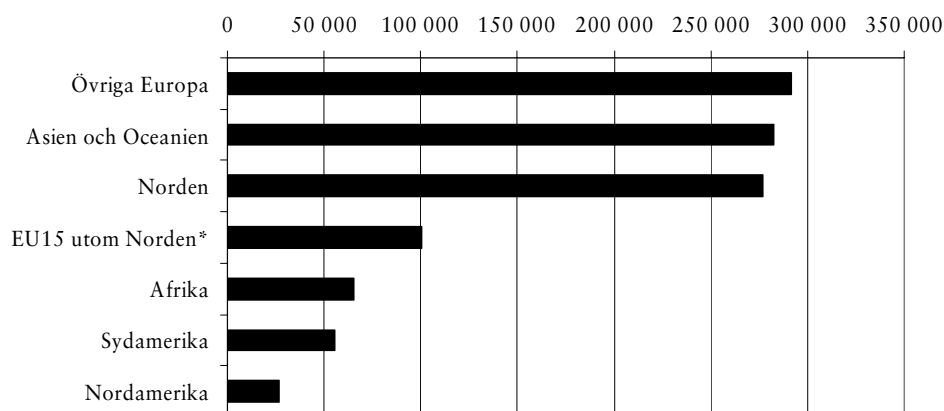
Sverige har en internationell befolkning

De senaste decenniernas omfattande invandring har resulterat i att den utlandsfödda befolkningen i Sverige har fördubblats sedan år 1970 och i dag uppgår till 1,1 miljoner personer (SCB 2005). Ur ett internationellt perspektiv har Sverige en förhållandevis stor utlandsfödd befolkning, då ungefär var åttonde person är född utomlands (IFAU 2001). De yngre generationerna består av en större andel utlandsfödda. Bland befolkningen i arbetsför ålder, 20-64 år, är 16 procent född utomlands (SCB, AKU 2005).

Mäter man antalet personer med utländsk bakgrund, det vill säga både personer som själva är födda utomlands och personer vars bägge föräldrar är födda utomlands, blir siffran ännu högre. Nästan 16 procent av hela Sveriges befolkning har utländsk bakgrund (Integrationsverkets hemsida).

I dag härrör de tio största grupperna av utlandsfödda i tur och ordning från Finland, det forna Jugoslavien, Irak, Bosnien-Hercegovina, Iran, Polen, Norge, Danmark, Tyskland och Turkiet (Integrationsverket 2006a). I figur 3.1 visas den utlandsfödda befolkningen fördelad efter de ländergrupper som fortsättningsvis kommer att användas i den här rapporten. Flest kommer från Övriga Europa, exempelvis Tjeckien, Slovakien, Serbien, Bosnien-Hercegovina, Kroatien, Schweiz och Island. Näst flest är födda i Asien och Oceanien. Befolkningen född i övriga Norden utgör den tredje största gruppen av utlandsfödda bosatta i Sverige.

Figur 3.1 Den utlandsfödda befolkningen år 2004, fördelad efter ländergrupper



Källa: SCB (2005), *Statistisk årsbok 2006*. Anm. Uppgift om antal födda i Luxemburg, Belgien och Irland saknas, varför antalet födda inom EU-15 utom Norden är något underskattat.

Invandrare på dagens arbetsmarknad

Från att ha haft likartade nivåer som den svenskfödda befolkningen på sysselsättning och arbetslöshet, har arbetsmarknadssituationen för personer med invandrarbakgrund försämrats avsevärt sedan 1970-talets mitt (Hammarstedt 2001). I samband med den ekonomiska krisen vid 1990-talets början ökade skillnaderna i arbetsmarknadsdeltagande ytterligare mellan den svenskfödda och den utlandsfödda befolkningen. Bland de senare sjönk sysselsättningsgraden kraftigt från 76 procent till 55 procent mellan år 1990 och 1995. Bland svenskfödda minskade den med 9 procentenheter, till 78 procent, under samma period. Först i slutet av 1990-talet skedde en återhämtning av sysselsättningsgraden hos utlandsfödda, men den nådde som högst 64 procent år 2001 (Integrationsverket 2006b). Det är att jämföra med 81 procent bland de svenskfödda. Sysselsättningsgraden är således densamma i dag som år 2001 hos bägge grupper.

En förklaring till det lägre arbetsmarknadsdeltagandet bland utlandsfödda personer är att de är mer känsliga och sårbara för förändringar i konjunkturen. Det yttrar sig genom att utlandsföddas sysselsättningsnivå närmar sig den hos personer födda i Sverige när arbetsmarknaden är god. Vid konjunkturedgångar följer en sämre arbetsmarknad och särskilt för personer födda utomlands. Mönstret återkommer i de flesta västeuropeiska länder. En förklaring är att utlandsfödda är överrepresenterade bland tillfälligt anställda, vilka drabbas först när nedskärningar och personalminskningar äger rum. Vidare har tillsvidareanställda utlandsfödda ofta kortast anställningstid och är därför de första att förlora sina arbeten vid nedskärningar. Även i de fall en utlandsfödds anställningstid är

densamma som en svenskföddas anställningstid är risken högre för den förra att förlora sitt arbete. Känsligast för förändringar i konjunkturen är utlandsfödda som vistats kort tid i Sverige (Integrationsverket 2006b).

Den kraftiga minskningen i sysselsättningsgrad hos utlandsfödda vid 1990-talets början var emellertid inte bara en följd av konjunkturedgången, utan även av strukturomvandlingen i näringslivet. Industrisektorn var vid denna tidpunkt av stor betydelse för utlandsföddas sysselsättning. Vid 1980-talets slut arbetade 40 procent av de utlandsfödda männen och drygt 20 procent av de utlandsfödda kvinnorna inom industrin (Integrationsverket 2006b). När sysselsättningen inom ”råvaru- och processindustrin” minskade med 132 000 personer och den inom ”teknikföretag” med 180 000 personer, enbart mellan år 1990 och 1993, friställdes många utlandsfödda industriarbetare. Industrisektorns betydelse för sysselsättningen har stadigt minskat sedan dess. Sektorn stod för 34 procent av den totala sysselsättningen år 1989, jämfört med 27 procent år 2003 (Nutek och IVA 2006).

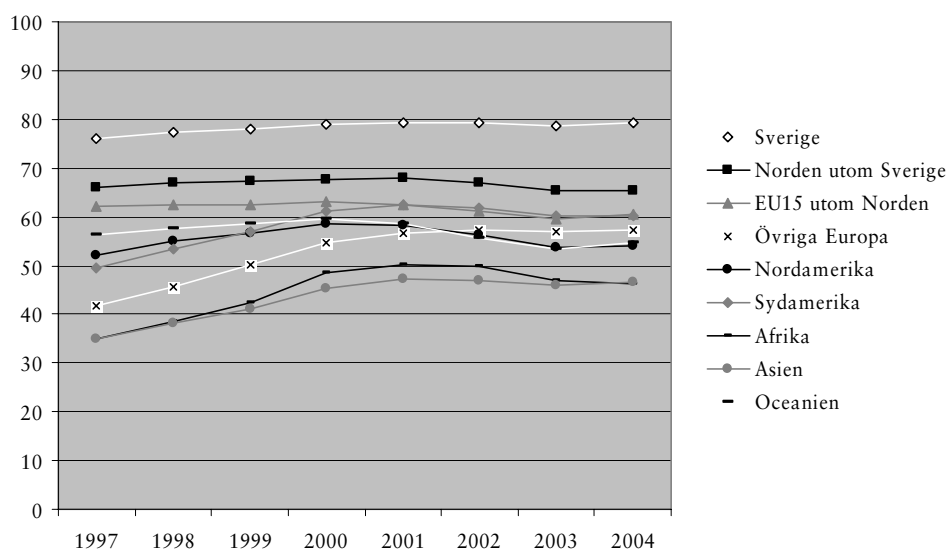
Varken den olika anställningstryggheten för svenskfödda och utlandsfödda som råder generellt på den svenska arbetsmarknaden eller strukturomvandlingen i näringslivet kan dock ensamt förklara varför utlandsfödda, särskilt utomeuropeiska, har svårt att nå samma sysselsättningsgrad som svenskfödda. Inte heller står förklaringen att finna hos utlandsföddas utbildningsnivå, ålder, kön, civilstånd eller sökaktivitet. Diskriminering tycks därmed vara en orsak till den lägre sysselsättningen bland utlandsfödda (Integrationsverket 2006b). En av Nuteks tidigare studie av invandrades företagande ger stöd för tolkningen att en del av utlandsföddas företagares svårigheter bottnar i negativ särbehandling på grund av ursprung (Nutek 2005).

Sysselsättningsgraden är lägre bland den utlandsfödda befolkningen, men varierar beroende på födelseland. I figur 3.2 visas sysselsättningsgraden hos den svenskfödda och den utlandsfödda befolkningen, fördelad efter ländergrupper, under perioden 1997 till 2004. Efter födda i Sverige har sysselsättningsgraden under hela perioden varit högst bland personer födda i Norden utom Sverige. Näst högst sysselsättningsgrad har befolkningen född i EU15 utom Norden haft. Sysselsättningsgraden bland befolkningen född i Latinamerika har ökat under perioden och närmat sig den hos befolkningen född i Västeuropa. Födda i övriga Europa har visat ökad sysselsättning och ligger numera strax under sysselsättningsgraden hos personer födda i västra Europa. Födda i Nordamerika och Oceanien uppvisar något lägre sysselsättningsgrad än födda i Europa och Sydamerika. Lägst sysselsättningsgrad finner vi hos personer födda i Afrika och Asien.

En förklaring till att sysselsättningsgraden varierar beroende på födelseland är vistelsetiden. De invandrade grupperna har, som vi konstaterade

inledningsvis i kapitlet, kommit hit vid olika tidpunkter. Andelen sysselsatta ökar stadigt med tiden i Sverige. Eftersom vistelsetiden är nära kopplad till födelseland, bör man inte felaktigt hänföra skillnader i sysselsättningsgrad till födelseregion eller etnicitet. För alla födelseregioner gäller att sysselsättningen är högre för dem som varit lång tid i Sverige än för dem som varit kort tid. (Integrationsverket 2006b).

Figur 3.2 Sysselsättningsgrad hos den svenskfödda och den utlandsfödda befolkningen, fördelad efter ländergrupper, år 1997-2004 (%)



Källa: Integrationsverkets statistikdatabas.

I figur 3.2 framkommer inte att sysselsättningsgraden är lägre bland kvinnor än män, både bland den svenskfödda och bland den utlandsfödda befolkningen. År 2005 var 60 procent av kvinnorna och 68 procent av männen födda utomlands sysselsatta. Samma år var 78 procent av de svenskfödda kvinnorna sysselsatta, jämfört med 83 procent av de svenskfödda männen (SCB, AKU 2005). I tabell 3.1 visas sysselsättningsgraden bland kvinnor och män hos den svenskfödda och den utlandsfödda befolkningen, fördelad efter ländergrupper.

Tabell 3.1 Sysselsättningsgrad hos den svenskfödda och den utlandsfödda befolkningen år 2004, fördelad efter kön och ländergrupper (%)

	män	kvinnor	samtliga
Sverige	81	78	79
Norden utom Sverige	64	67	65
EU15 utom Norden	63	57	61
Europa utom EU15 och Norden	61	54	57
Nordamerika	56	52	54
Sydamerika	63	58	60
Afrika	49	44	46
Asien	51	42	47
Oceanien	57	51	55

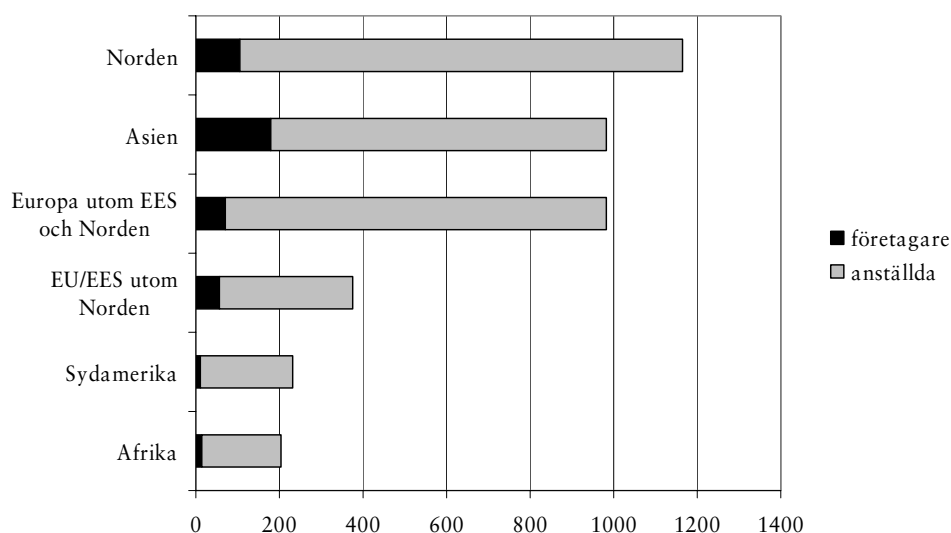
Källa: Integrationsverkets statistikdatabas.

Svårare för invandrare att få arbete i Sverige än i andra länder

I jämförelse med andra västländer är sysselsättningsgraden mycket hög bland den svenskfödda befolkningen i Sverige, samtidigt som sysselsättningsgraden hos den utlandsfödda befolkningen är låg. Det medför att sysselsättningsgapet, det vill säga skillnaden i sysselsättningsgrad mellan svenskfödda och utlandsfödda, är jämförelsevis stort i Sverige. Enligt OECD är sysselsättningsgapet 14 procentenheter bland kvinnor och 12 procent bland män. Endast i Danmark, Nederländerna och Belgien skiljer sysselsättningsgraden mellan inrikes födda och utrikes födda mer än i Sverige. Sysselsättningsgapet är minst i länder såsom USA och Irland, men även i Österrike.² En förklaring till det stora sysselsättningsgapet i Sverige är den låga graden av invandring från samma språkområde. Många engelsk-, spansk- och fransktalande länder har tagit emot invandrare från forna kolonier, vilka möter mindre svårigheter i sitt nya land (Integrationsverket 2006a).

Den varierande sysselsättningsgraden bland de olika grupperna av utlandsfödda får som följd att den utlandsfödda befolkningens sammansättning inte helt avspeglas på arbetsmarknaden, se figur 3.3. De tre största grupperna av utlandsfödda sysselsatta på den svenska arbetsmarknaden utgörs av födda i Norden, födda i Övriga Europa samt födda i Asien och Oceanien.

Figur 3.3 Utlandsfödda sysselsatta, anställda och företagare, på arbetsmarknaden år 2004, fördelade efter ländergrupper (1000-tal)



Källa: SCB, AKU 2004. Anm. I definitionen av företagare ingår medhjälpande hushållsmedlemmar.

² Anm. I jämförelsen ingår nästan samtliga länder inom EU15, Norge, Schweiz, USA, Kanada och Australien. Siffrorna avser befolkningen 15-64 år, 2003.

Vanligare vara företagare bland invandrare

Ser man till hela den sysselsatta befolkningen i arbetsför ålder är det något vanligare att vara företagare bland personer födda utomlands. Ungefär 11 procent av de sysselsatta födda utomlands är företagare. För sysselsatta födda i Sverige är siffran knappt 10 procent. Det är vanligare att vara företagare bland män än kvinnor. Bland män födda utomlands är 15 procent företagare och bland män födda i Sverige 14 procent. Sju procent av de utlandsfödda kvinnorna är företagare och 5 procent av de svenskfödda kvinnorna är företagare.

Andelen företagare av de sysselsatta varierar beroende på födelseregion. Allra vanligast är det att vara företagare bland sysselsatta födda i Asien och Oceanien, varav 18 procent är företagare. Näst vanligast att vara företagare är det bland födda inom EU15 exklusive Norden liksom bland födda i Nordamerika. Ungefär 15 procent födda inom EU eller Nordamerika är företagare. Därefter följer de nordiska invandrarna med en företagarandel på 9 procent. Bland de sysselsatta födda i Afrika och Övriga Europa är ungefär 7 procent företagare. Lägst företagarandel, 5 procent, finner vi hos personer födda i Sydamerika.

Tabell 3.2 Andel företagare av de sysselsatta (20-64 år) 2005 (%)

	män	kvinnor	samtliga
född utomlands	15	7	11
född i Sverige	14	5	10
samtliga	14	5	10

Källa: SCB, AKU 2005. Anm. Inkl medhjälpande hushållsmedlemmar.

Mäter man antalet företagare i förhållande till antalet sysselsatta, och inte befolkningen som helhet, kan vi alltså konstatera att det är något vanligare bland utlandsfödda jämfört med svenskfödda att vara företagare. Ser man däremot till hur stor del av Sveriges befolkning i arbetsför ålder som är företagare, visar det sig att andelen företagare är något lägre bland personer födda utomlands. Förklaringen är den lägre sysselsättningsgraden bland den utlandsfödda befolkningen. Sju procent av befolkningen född utomlands och åtta procent av befolkningen född i Sverige är företagare.

Tabell 3.3 Andel företagare av befolkningen (20-64 år) år 2005 (%)

	män	kvinnor	samtliga
född utomlands	10	4	7
född i Sverige	12	4	8
samtliga	11	4	8

Källa: SCB, AKU 2005. Anm. Inkl medhjälpande hushållsmedlemmar.

De utlandsfödda företagarna har över tid ökat till antalet, vilket har medfört att en växande andel av företagarna i landet är födda utomlands. I dag är

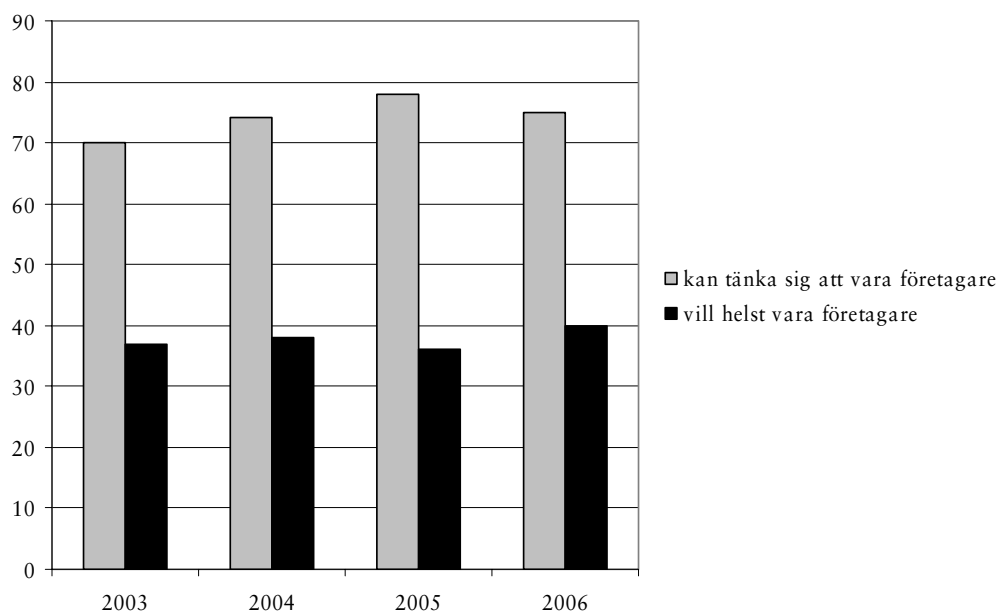
ungefär var sjunde företagare född utomlands, att jämföra med var nionde vid 1990-talets början. År 2006 uppgick det antalet företagare i Sverige till 430 000 och av dessa var 59 000 födda utomlands (SCB, AKU 2005).

Unga invandrare positiva till eget företagande

Nuteks årliga undersökning av ungas (18-30 år) attityder till företagande har varje år, sedan undersökningen startade år 2003, visat att unga födda utomlands i högre grad än unga födda i Sverige hellre skulle vara företagare än anställda. År 2006 sade sig 40 procent av unga födda utomlands hellre vara företagare än anställda. Bland unga födda i Sverige var andelen 33 procent. Samma år svarade 75 procent av de utlandsfödda, jämfört med 73 procent av de svenskfödda, att de kan tänka sig att bli företagare.

Entreprenörskapsbarometern är en undersökning av ungas (18-30 år) inställning till entreprenörskap och företagande. Den representerar unga över hela landet och genomförs varje år för att ungas attityder till företagande ska kunna studeras och följas över tid. Entreprenörskapsbarometern är ett viktigt verktyg i Nuteks och andra aktörers arbete med att främja entreprenörskap bland unga i Sverige.

Figur 3.4 Unga utlandsföddas syn på eget företagande, år 2003-2006 (%)



Källa: Nutek, Entreprenörskapsbarometern 2006 – Entreprenörskap i skolan gör unga mer positiva till företagande.

Den unga utlandsfödda befolkningens positiva syn på eget företagande avspeglas på arbetsmarknaden. Det är dubbelt så vanligt att vara företagare bland unga (18-30 år) födda utomlands jämfört med unga födda i Sverige, se

tabell 3.4. Sex procent av de utlandsfödda jämfört med tre procent av de svenskfödda är företagare.

Tabell 3.4 Andel företagare av de sysselsatta (18-30 år) 2005 (%)

	män	kvinnor	samtliga
född utomlands	7	4	6
född i Sverige	5	2	3
samtliga	5	2	4

Källa: Nutek, Entreprenörskapsbarometern 2006

4 Nyföretagarna

I det här kapitlet beskrivs likheter och skillnader mellan utlandsföddas och svenskföddas nyföretagande. Vi beskriver nyföretagandets omfattning över tid och nyföretagarnas egenskaper, tidigare sysselsättning, motiv till och finansiering av företagsstart. Vi undersöker också branschtillhörigheten, geografiska belägenheten och omsättningen hos de nya företagen. Resultaten bygger på Institutet för tillväxtpolitiska studiers (ITPS) undersökningar av nystartade företag år 1996 till 2006.

Allt fler nya företag startas

Sverige har haft ett högt nyföretagande de senaste åren till följd av en expansiv ekonomisk utveckling och framgångsrika satsningar på entreprenörskap. År 2006 startades 44 386 nya företag, jämfört med 43 392 året innan, visar nyföretagandestatistiken från ITPS (ITPS 2007). Den utgör del av Sveriges officiella statistik och innehåller uppgifter om de nya företagen första året efter start samt uppgifter om själva företagsledarna.

Den officiella nyföretagandestatistiken från ITPS omfattar endast företag där verksamheten är helt nystartad eller har återupptagits efter att ha varit vilande i minst två år. SCB ansvarar för den årliga enkätundersökningen som skickas till cirka 25 000 företag (från och med 2007 genomförs undersökningen månatligen). Undersökningen ger uppgifter om antal nya företag per län och branschgrupp, sysselsättning och omsättning i de nya företagen, företagsledarnas utbildningsnivå, ålder, kön, födelseland, sysselsättning före start, motiv till start, finansiering av start med mera.

Det finns andra myndigheter och aktörer som också mäter nyföretagandet i Sverige. De använder sig av delvis andra definitioner av nya företag och andra undersökningsmetoder.

Stiftelsen Jobs and Society (Nyföretagarcentrum) publicerar varje kalenderhalvår *Nyföretagarbarometern* som redovisar antalet nyregistrerade företag i riket samt i kommunerna. Uppgifterna i Nyföretagandebarmetern utgörs av registerdata som kommer från Bolagsverket. Enligt Nyföretagarbarometern nyregistrerades 57 450 företag år 2006. Det var en uppgång med 3,6 procent jämfört med år 2005, då 55 448 företag nyregistrerades. Nyföretagarbarometern innehåller till skillnad mot den

officiella statistiken inga uppgifter om individerna som startat de nya företagen.

Statistiska centralbyrån (SCB) redovisar regelbundet summan av antalet nyregistreringar hos Bolagsverket och antalet enskilda näringsidkare som ansökt om F-skatt. De senare uppgifterna kommer från Skatteverket.

I den officiella nyföretagandestatistiken från ITPS utesluts företag som nyregistrerats eller nyaktiverats på grund av ägarbyten, ändring av företagsform eller annan ombildning. Dessa räknas dock i såväl Bolagsverkets som i SCB:s statistik över nyregistrerade företag. I den officiella statistiken utesluts dessutom branschgruppen jordbruk, skogsbruk och fiske (avdelningar A och B i Svensk Näringsgrensindelning). Det gör att antalet nystartade företag är lägre i den officiella statistiken än i de två andra källorna.

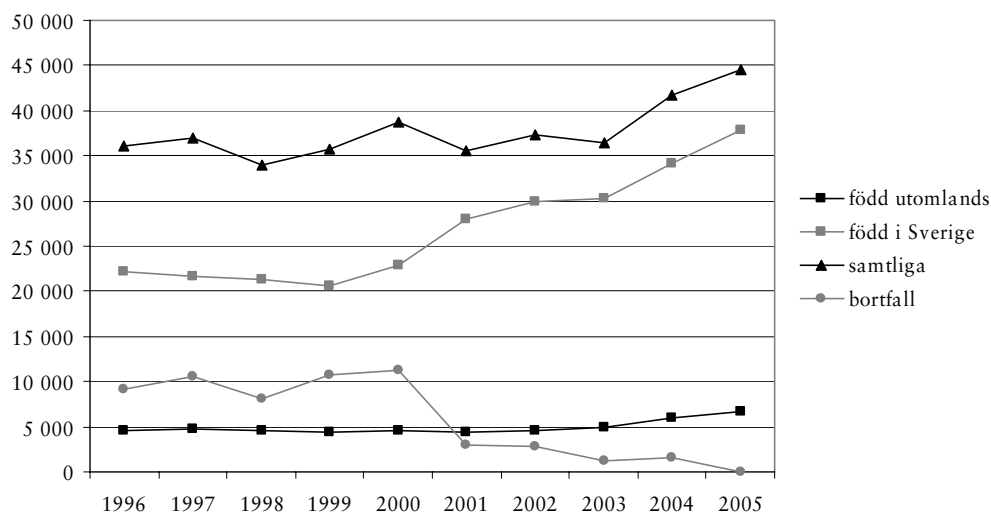
Den internationella undersökningen Global Entrepreneurship Monitor (GEM) mäter regelbundet nyföretagandeaktiviteten bland befolkningen (18-64 år) i ungefär 40 länder världen över. De svenska samarbetspartners är ITPS, Svenskt näringsliv och Institutet för entreprenörskaps- och småföretagsforskning (ESBRI). Undersökningen mäter andelen av befolkningen som är involverad i entreprenöriella aktiviteter. Med det menas att man antingen har vidtagit steg för att starta ett nytt företag eller att man driver ett företag som är yngre än 42 månader. I Sverige är drygt fyra procent av befolkningen årligen involverad i entreprenöriella aktiviteter. Det placerar Sverige under genomsnittet i undersökningen och efter de nordiska grannländerna. I GEM saknar man möjligheten att jämföra den inrikes och utrikes födda befolkningens aktivitet, eftersom urvalet är för litet.

Rekordhøgt nyföretagande bland invandrare

Resten av det här kapitlet bygger på ITPS undersökningar av nystartade företag. Statistiken visar att antalet företag startade av personer födda utomlands under det senaste decenniet har legat strax under 5 000 årligen. De senaste tre årens uppgång av antalet nystartade företag i Sverige kan dock hänföras till såväl den svenskfödda som den utlandsfödda befolkningen, se figur 4.1.

År 2004 startades 5 935 nya företag av personer födda utomlands, och året därpå 6 634 nya företag. År 2006 startades 6 886 nya företag av utlandsfödda. Det innebär att nästan ett av sex nya företag startades av en person född utomlands år 2006. Tidigare år har den utlandsfödda befolkningen stått för mellan 13 och 18 procent av nyföretagandet.

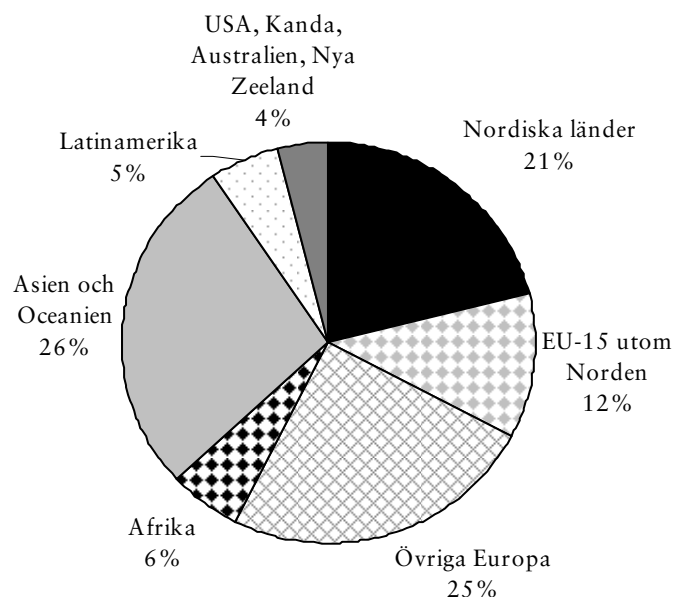
Figur 4.1 Antal nya företag, totalt samt fördelade efter nyföretagarens födelse land, år 1996-2005



Källa: ITPS, nyföretagandestatistik. Nuteks bearbetning.

I figur 4.2 visas 2005 års utlandsfödda nyföretagare fördelade efter ländergrupper. Flest företag startades av personer födda i Asien och Oceanien, 1 803 stycken. 1 614 företag startades av födda i något europeiskt land utanför Norden och EU15 (övriga Europa). Personer födda i Norden (utom Sverige) startade 1 382 nya företag. 779 företag startades av personer födda inom EU15 exklusive Danmark, Finland och Sverige.

Figur 4.2 Utlandsfödda nyföretagare, fördelade efter ländergrupper år 2005 (%)



Källa: ITPS, nyföretagandestatistiken. Nuteks bearbetning.

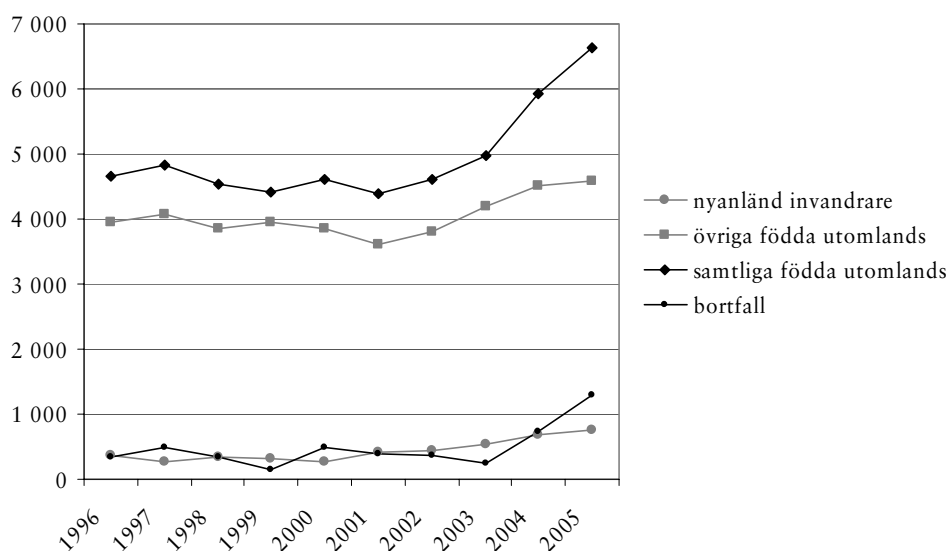
Antalet nyföretagare födda i Afrika, Latinamerika och västländerna USA, Kanada, Australien och Nya Zeeland har varit relativt litet och i

storleksordningen 150 till 250 nyföretagare per ländergrupp och år. Bortsett från en ökning hos samtliga ländergrupper de senaste tre åren, har antalet nystartade företag per ländergrupp varit ungefär detsamma sedan år 1996.

Nyanlända invandrare startar allt fler företag

Nyföretagandet bland de nyanlända utlandsfödda har ökat stadigt över tid. År 2005 startades 768 nya företag av nyanlända, motsvarande 12 procent av utlandsföddas nyföretagande. Det är en ökning med 4 procentenheter sedan år 1996 då siffran var 8 procent. I figur 4.3 visas antalet nya företag bland utlandsfödda, fördelade efter vistelsetid.

Figur 4.3 Antal nya företag, fördelade efter utlandsfödda nyföretagares vistelsetid, år 1996-2005



Källa: ITPS, nyföretagandestatistiken. Nuteks bearbetning.

Fler män än kvinnor startar företag

Både kvinnor födda utomlands och kvinnor födda i Sverige är underrepresenterade bland nyföretagarna, se tabell 4.1. Utlandsfödda kvinnor stod för 32 procent av utlandsföddas nyföretagande år 2005. Motsvarande siffra var 34 procent för svenskfödda kvinnor. Under 1990-talets senare hälft stod dock utlandsfödda kvinnor för en större del av utlandsföddas nyföretagande jämfört med svenskföddas kvinnors del av svenskföddas nyföretagande. De senaste fem åren har utlandsfödda och svenskfödda kvinnors andel av nyföretagandet varit ungefär lika stora.

Fördelningen mellan kvinnor och män är jämnast bland nyföretagarna födda i övriga Europa, Norden samt USA, Kanada, Australien och Nya Zeeland. Kvinnors andel av de nya företagen hos dessa ländergrupper är större än bland de svenskfödda nyföretagarna. I nivå med de svenskfödda kvinnornas

andel av nyföretagandet ligger nyföretagarna födda i EU15 utom Norden, Asien och Latinamerika. Kvinnor är särskilt underrepresenterade bland nyföretagarna födda i Afrika. Fördelningen mellan män och kvinnor har de flesta åren varit mer jämn bland de nyanlända nyföretagarna än bland samtliga utlandsfödda företagare och således jämnare än bland de svenskfödda nyföretagarna.

Nyföretagarnas egenskaper

Skillnaderna i utbildningsnivå och ålder är mycket små mellan nyföretagare födda utomlands och nyföretagare födda i Sverige, se tabell 4.1. Ungefär hälften av nyföretagarna, oavsett om de är födda utomlands eller i Sverige, har läst på högskola eller universitet. Det innebär att nyföretagarna är mer välutbildade än de sysselsatta i allmänhet, år 2003 hade endast en tredjedel av de sysselsatta eftergymnasial utbildning (Nutek och IVA 2006).

Nyföretagarna födda i EU15 utom Norden liksom födda i USA, Kanada, Australien och Nya Zeeland är särskilt välutbildade.

Tabell 4.1 Nyföretagarnas egenskaper, fördelade efter födelseland och vistelsetid, år 2005 (%)

egenskap	född utomlands	född i Sverige	nyanländ invandrare
<i>nyföretagarens kön</i>			
man	68	66	61
kvinnor	32	34	39
<i>nyföretagarens ålder</i>			
upp till 26 år	9	12	8
26 till 30 år	15	14	27
31 till 40 år	35	32	40
41 till 50 år	27	23	18
51 till 60 år	12	14	7
61 år eller äldre	2	5	-
<i>nyföretagarens högsta utbildning</i>			
grundskola	16	10	18
gymnasial utbildning	33	40	27
högskoleutbildning < 3 år	19	19	20
högskoleutbildning ≥ 3 år	28	29	31
forskarutbildning	3	2	4
okänd utbildning	1	0	0

Källa: ITPS, nyföretagandestatistiken. Nuteks bearbetning.

Forskarutbildning är något vanligare bland utlandsfödda nyföretagare jämfört med bland svenskfödda. En bidragande orsak kan vara att stora invandrargrupper tillhör kategorin intellektuella som av politiska skäl sökt asyl i Sverige. Detta gäller till exempel många från Iran, Irak, Chile med flera (Brundin, Bögenhold och Sundin 2001).

Både bland de utlandsfödda och svenskfödda nyföretagarna gäller att kvinnorna är mer välutbildade än männen, vilket är en avspegling av befolkningen som helhet. Under perioden 1999 till 2005 hade ungefär fem av tio manliga nyföretagare, oavsett om de var födda i Sverige eller utomlands, studerat på högskola eller universitet. Bland de kvinnliga nyföretagarna, oavsett födelseland, var siffran nästan sex av tio under samma period.

De nyanlända nyföretagarna kan sägas vara något mer välutbildade än hela gruppen utlandsfödda företagare. År 2005 hade en större andel hade eftergymnasial utbildning, inklusive forskarutbildning, 55 procent jämfört med 50 procent. Mönstret var detsamma tidigare år, 1999-2004.

Skillnaderna i ålder mellan utlandsfödda nyföretagare och svenskfödda nyföretagare är små. Som visas i tabell 4.1 finns dock några skillnader mellan utlandsfödda och svenskfödda nyföretagare. De svenskfödda nyföretagarna är vanligare än de utlandsfödda både i den yngsta (<26 år) och i de två äldsta åldersgrupperna (51-60 år samt >60 år). De utlandsfödda nyföretagarna befinner sig följaktligen oftare än de svenska nyföretagarna i den yngre medelåldern. De nyanlända nyföretagarna är dock yngre än både de svenskfödda och samtliga utlandsfödda nyföretagare.

Vanligast vara anställd innan företagsstarten

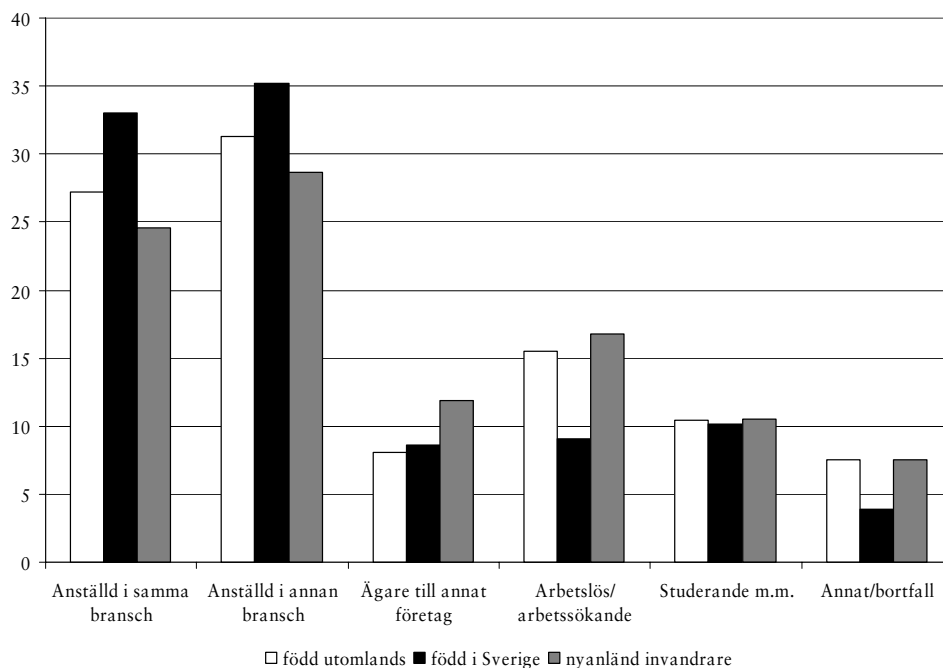
I ITPS undersökningar av de nystartade företagen får företagsledarna uppge vad de hade för sysselsättning innan företagsstart. Både bland de utlandsfödda och svenskfödda nyföretagarna var det under perioden 1997-2005 vanligast att vara anställd innan man startade företaget, se figur 4.4. Sammantaget var 59 procent av de utlandsfödda och 68 procent av de svenska nyföretagarna anställda innan företagsstarten år 2005. Särskilt nyföretagarna födda i väst, det vill säga USA, Kanada, Australien och Nya Zeeland, EU15 och Norden har varit anställda innan företagsstarten under den studerade tidsperioden. Nyföretagare födda i Asien och övriga Europa har mer sällan varit anställda innan företagsstart. Variationerna har varit stora bland nyföretagare födda i Afrika och Latinamerika.

Bland utlandsfödda nyföretagare är arbetslöshet innan företagsstarten ganska vanligt, även om allt färre går från arbetslöshet till företagande. Faktum är att i dag kommer hälften så stor andel nyföretagare, både utlandsfödda och svenskfödda, från arbetslöshet jämfört med för tio år sedan. Ändå var 16 procent av de utlandsfödda nyföretagarna och 9 procent av de svenskfödda nyföretagarna arbetslösa före företagsstarten år 2005.

Tidigare arbetslöshet förekommer särskilt bland vissa grupper av utlandsfödda. Födda i Asien, Afrika liksom födda i övriga Europa kommer i högre grad från arbetslöshet än övriga utlandsfödda. Nyföretagare födda i

väst: Norden, EU15 samt USA, Kanada, Australien och Nya Zeeland kommer mer sällan från arbetslöshet, men ändå oftare än svenskfödda företagare. De nyanlända är arbetslösa i samma omfattning som hela gruppen utlandsfödda innan företagsstarten. Vi kommer i kapitel 5 visa att nyföretagarnas tidigare sysselsättning har betydelse för de nya företagens överlevnad de tre första åren.

Figur 4.4 Nyföretagarnas sysselsättning innan företagsstart, fördelade efter födelse-land och vistelsetid, år 2005 (%)



Källa: ITPS, nyföretagandestatistiken. Nuteks bearbetning.

Självständigt arbete vanligaste motivet till företagsstart

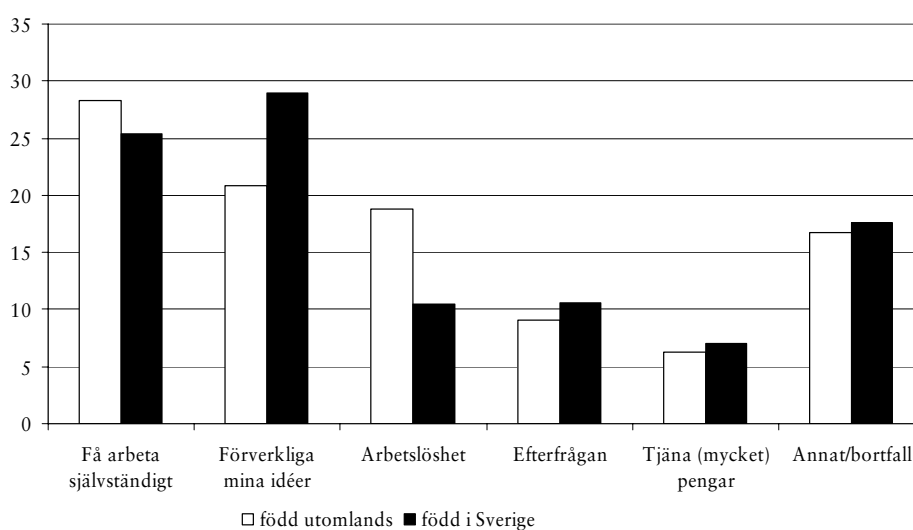
ITPS undersöker vilket som var det huvudsakliga motivet till att nyföretagarna startade eget. För såväl nyföretagare födda utomlands som nyföretagare födda i Sverige är de viktigaste motiven till att starta företag att få arbeta självständigt och att förverkliga sina idéer, se figur 4.5. Runt hälften av nyföretagarna uppger något av dessa motiv till företagsstarten.

Vi kan dock konstatera att en större andel utlandsfödda än svenskfödda nyföretagare anger arbetslöshet eller risk för arbetslöshet som motiv till företagsstarten. Det är naturligt eftersom vi ovan visade att utlandsfödda i högre grad var arbetslösa innan starten, jämfört med de svenskfödda nyföretagarna. År 2005 uppgav 19 procent av nyföretagarna födda utomlands jämfört med 11 procent av nyföretagarna födda i Sverige motivet arbetslöshet. Det finns inte någon tydlig skillnad mellan andelen kvinnor och män som startar eget av detta skäl.

Bland såväl utlandsfödda som svenskfödda nyföretagare har andelen som startat eget på grund av eller risk för arbetslöshet minskat kraftigt sedan mitten av 1990-talet, även om konjunkturen också spelar in för andelen som uppger detta skäl. År 1996, då svensk ekonomi började återhämta sig från krisen åren innan, uppgav hela 31 procent av de utlandsfödda att de startade eget på grund av eller risk för arbetslöshet, att jämföra med 19 procent högkonjunkturåret 2005. Vi ser samma mönster hos de svenskfödda, om än lägre nivåer.

Andelen nyföretagare som startar eget till följd av svårigheter att få en anställning på den svenska arbetsmarknaden varierar mellan olika ländergrupper. Nyföretagare födda i Afrika och Asien uppger oftast att de startat eget på grund av arbetslöshet. Även födda i övriga Europa uppger ofta detta skäl. Andelen som uppger arbetslöshet är liten och stabil bland födda i Norden och EU15 utom Norden, men ändå högre än bland svenskfödda. Andelen bland födda i USA, Kanada, Australien och Nya Zeeland samt i Latinamerika som uppgett detta skäl har varierat kraftigt över tid.

Figur 4.5 Nyföretagarnas motiv till att starta eget, fördelade efter födelse land, år 2005 (%)



Källa: ITPS, nyföretagandestatistiken. Nuteks bearbetning. Anm. Uppgift om motiv till företagsstart saknas bland nyanlända.

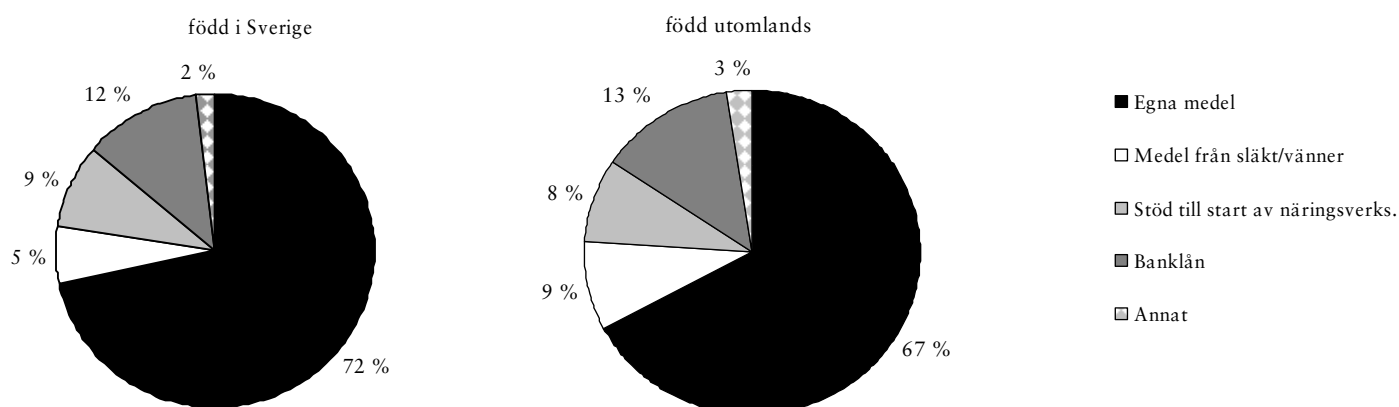
Finansiering av företagsstart sker oftast med egna medel

Sedan år 2002 undersöker ITPS även hur nyföretagarna har finansierat företagsstarten. En klar majoritet av nyföretagarna, oavsett om de är födda i Sverige eller utomlands, finansierar företagsstarten huvudsakligen med egna medel, se figur 4.6. 67 procent av de utlandsfödda jämfört med 72 procent bland de svenskfödda nyföretagarna finansierar starten på det sättet. Det är

vanligare bland män än bland kvinnor att ha egna medel, vilket gäller såväl de utlandsfödda som de svenskfödda nyföretagarna.

Födda inom Norden och EU15 finansierar starten med egna medel i samma utsträckning som födda i Sverige. Födda i Afrika, Asien och övriga Europa har mer sällan egna medel till företagsstart.

Figur 4.6 Nyföretagarnas huvudsakliga finansiering av företagsstart, fördelade efter födelseland, år 2005



Källa: ITPS, nyföretagandestatistiken. Nuteks bearbetning. Anm. Uppgift om finansiering av företagsstart bland nyanlända saknas.

I figur 4.6 visas att näst vanligast, bland bägge grupper, är att finansiera företagsstarten huvudsakligen med banklån. 13 procent av de utlandsfödda och 12 procent av de svenskfödda nyföretagarna finansierade företagsstarten huvudsakligen med banklån år 2005. Under perioden 2002-2005 har i princip inga skillnader mellan andelen män och kvinnor som fått banklån förekommit.

Bland de utlandsfödda nyföretagarna kan vi se att det främst är födda i Asien som har tagit banklån under perioden 2002 till 2005, följt av personer födda i Norden och övriga Europa. Den korta undersökningsperioden tillsammans med stora variationer mellan åren gör det dock svårt att dra några slutsatser.

Det är något vanligare bland de utlandsfödda nyföretagarna att finansiera företagsstarten huvudsakligen med medel från släkt och vänner till företagsstarten, 9 procent jämfört med 6 procent bland de svenskfödda nyföretagarna år 2005. Tidigare år, 2002-2004, har det varit betydligt vanligare för utlandsfödda att få hjälp från släkt och vänner. Mellan 14 och 17 procent av de utlandsfödda har fått medel från släkt och vänner. Bland svenskfödda har andelen legat kring 5 procent. Det är främst nyföretagare födda i Asien och Afrika som finansierar företagsstarten med hjälp från släkt och vänner. Även födda i övriga Europa och Latinamerika får oftare hjälp

från släkt och vänner jämfört med födda i EU15 utom Norden, Nordamerika, Australien och Nya Zeeland.

Allt färre får stöd till start av näringsverksamhet

I ITPS undersökning tillfrågas nyföretagarna om de beviljats stöd till start av näringsverksamhet från Arbetsförmedlingen vid företagsstart. I figur 4.7 visas att ungefär en av elva nyföretagare fick stöd till start av näringsverksamhet, tidigare kallat starta eget-bidrag, år 2005. Det är dock en betydligt mindre andel som uppger att de huvudsakligen finansierade företagsstarten på det viset, vilket visades i figur 4.6.

Stöd till start av näringsverksamhet spelar en viktig roll för nyföretagandet i Sverige. Av de 44 585 nyföretagarna år 2005 erhöll nästan 6 500, motsvarande knappt 15 procent, stöd från Arbetsförmedlingen.

De senaste tio åren har antalet nyföretagare som fått stöd till start av näringsverksamhet minskat något, även om vissa konjunkturella variationer kan noteras. Flest stöd beviljades år 1997, 8 433 stycken, och lägst antal år 2003 då 5 133 stycken beviljades. Även kring sekelskiftet låg antalet stöd på en låg nivå. Minskningen i antalet beviljade stöd tillsammans med ett ökat nyföretagande över tid har resulterat i att en allt mindre andel av nyföretagarna har erhållit stöd. År 1996 fick 31 procent av nyföretagarna stöd, en andel som successivt sjunkit till dagens nivå på knappt 16 procent.

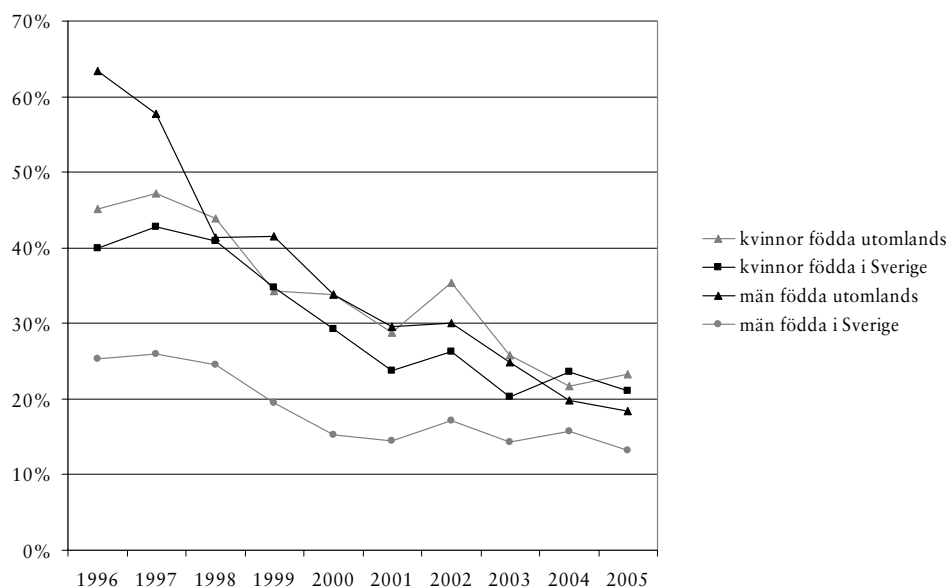
Stöd till start av näringsverksamhet, tidigare kallat Starta eget-bidrag, kan sökas av individer fyllda 20 år som är inskrivna som arbetssökande vid Arbetsförmedlingen. Ansökan bedöms utifrån individens personliga förutsättningar och det planerade företagets affärsidé. Utgångspunkten är att företaget ska kunna bedrivas med tillfredsställande lönsamhet och ge varaktig sysselsättning. Vanligtvis får företagaren bidrag under sex månader och storleken av bidraget motsvarar det belopp som bidragstagaren är berättigad till vid arbetslöshet.

Tidigare år har personer födda utomlands i större utsträckning än personer födda i Sverige fått stöd till start av näringsverksamhet. Sedan ett par år är andelen dock ungefär densamma. År 2005 fick 16 procent av de utlandsfödda och 14 procent av de svenskfödda nyföretagarna stöd till företagsstart.

Något fler män än kvinnor får stöd till start av näringsverksamhet. Samtidigt startas två tredjedelar av företagen av män, vilket medför att en mindre andel män får stödet. År 2005 erhöll 21 procent av de kvinnliga nyföretagarna

jämfört med 14 procent av de manliga nyföretagarna stöd till start av näringsverksamhet. En större andel kvinnor än män har fått stöd under den studerade tidsperioden, år 1996 till 2005.

Figur 4.7 Andel nyföretagare som har erhållit stöd till start av näringsverksamhet, fördelade efter födelseland och kön, år 1996-2005 (%)



Källa: ITPS, nyföretagandestatistiken. Nuteks bearbetning. Anm. Det partiella bortfallet har under de senaste åren varit mycket stort för denna variabel, varför resultaten bör tolkas med försiktighet.

Det har varit något vanligare bland kvinnor födda utomlands att få stöd jämfört med kvinnor födda i Sverige, se figur 4.7. År 2005 var andelen däremot ungefär densamma, 23 procent av kvinnorna födda utomlands fick stöd, jämfört med 21 procent av kvinnorna födda i Sverige. Utlandsfödda män får dock fortfarande oftare stöd till start jämfört med svenskfödda män.

Inga större skillnader mellan olika ländergrupper finns. Dock har nyanlända nyföretagare mer sällan än både svenskfödda och samtliga utlandsfödda fått stöd till start av näringsverksamhet, vilket kan bero på att de mer sällan är berättigade till arbetsmarknadsstöd. Utlandsfödda är numera underrepresenterade i programmet eftersom de står för en större andel av arbetslösheten än de svenskfödda (Ams 2006).

Utlandsfödda och svenskfödda kvinnor startar företag i samma branscher

Utlandsfödda och svenskfödda väljer delvis att starta företag i olika branscher. För både utlandsfödda och svenskfödda företagare är dock de tre vanligaste branscherna ”finansiell verksamhet och företagstjänster”, ”handel, hotell och restaurang” samt ”utbildning, hälso- och sjukvård, andra

samhälleliga och personliga tjänster”. Det bör påpekas att branschgruppen ”jordbruk, skogsbruk och fiske” inte ingår i nyföretagandestatistiken.

Kvinnor födda utomlands och kvinnor födda i Sverige startar dock företag i ungefär samma branscher. De förra startar i större uträkning inom ”handel, hotell och restaurang” medan de senare oftare väljer ”utbildning, hälso- och sjukvård, andra samhälleliga och personliga tjänster”. I övrigt spelar födelselandet liten roll för kvinnors val av bransch.

Män födda utomlands startar företag i andra branscher än män födda i Sverige

En jämförelse mellan män födda utomlands och män födda i Sverige visar att skillnaderna i branschval är betydligt större. Utlandsfödda män väljer i högre grad ”handel, hotell och restaurang” och ”transport, kommunikation” medan svenskfödda män i högre grad väljer ”finansiell verksamhet och företagstjänster” och ”byggverksamhet”.

Statistiken visar att olika grupper av utlandsfödda väljer att starta i olika branscher. Sett över hela perioden startar de nordiska nyföretagarna ungefär i samma branscher som de svenskfödda, även om de förra något oftare startar inom ”byggverksamhet” och något mer sällan inom ”finansiell verksamhet och företagstjänster”. Nyföretagarna födda i EU15 utom Norden väljer också ungefär samma branscher som de svenskfödda och nordiska nyföretagarna, men något mer sällan ”byggverksamhet” och något oftare inom ”handel, hotell och restaurang”.

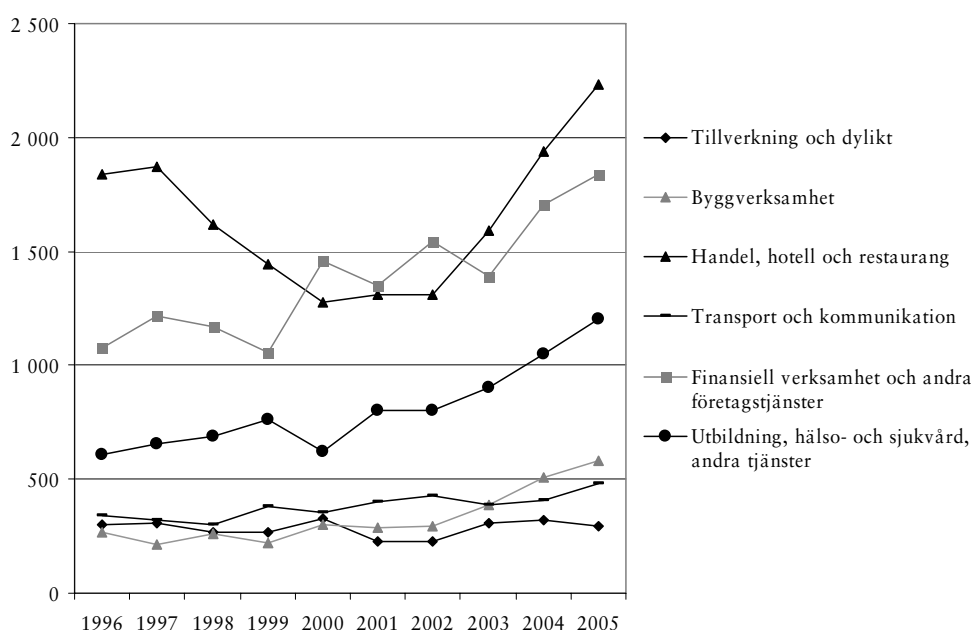
Födda i övriga Europa skiljer sig något mer från de svenskfödda genom att ofta starta inom ”handel, hotell och restaurang” samt ”transport och kommunikation” och mer sällan inom ”byggverksamhet” och välfärdsbranscherna ”utbildning, hälso- och sjukvård, andra samhälleliga och personliga tjänster”. Födda i Asien och Oceanien startar allra oftast inom ”handel, hotell och restaurang” samt ”transport och kommunikation”. Antalet nyföretagare födda i Afrika, Latinamerika och västländerna USA, Kanada, Australien och Nya Zeeland är för få för att deras spridning över branscherna ska kunna jämföras med övriga nyföretagares.

Vi kan konstatera att de nyanlända nyföretagarna väljer delvis andra branscher än gruppen utlandsfödda som helhet, se figur 4.8. Nyanlända nyföretagare väljer i större utsträckning ”byggverksamhet” och i mindre utsträckning ”transport, kommunikation” samt välfärdsbranscherna ”utbildning, hälso- och sjukvård, andra samhälleliga och personliga tjänster”.

Allt fler utlandsfödda startar konsultföretag

Jämfört med år 1996 startades nästan 2 000 fler nya företag av utlandsfödda år 2005. I absoluta tal har antalet nystartade företag ökat mest inom ”finansiell verksamhet och andra företagstjänster” samt inom välfärdsbranscherna ”utbildning, hälso- och sjukvård, andra samhälleliga och personliga tjänster”. I relativa tal är dock ökningen störst inom ”byggverksamhet”, följt av välfärdsbranscherna. I figur 4.8 visas vilka branscher de utlandsfödda nyföretagarna har startat företag inom de senaste tio åren.

Figur 4.8 Utlandsfödda nyföretagares val av bransch, år 1996-2005 (antal företag)



Källa: ITPS, nyföretagandestatistiken. Nuteks bearbetning. Anm. Avdelningar A-B jordbruk, skogsbruk och fiske är ej med i undersökningen.

Unga födda utomlands skulle helst starta företag inom resebranschen

I Nuteks senaste undersökning av ungas (18-30 år) attityder till företagande, Entreprenörskapsbarometern 2006, tillfrågades unga om vilken bransch de helst skulle starta företag i. Resultaten visade att unga födda utomlands delvis föredrar andra branscher än unga födda i Sverige. Visserligen är ”hotell/resor/service” och ”försäljning/marknadsföring” bland de populäraste branscherna hos bägge grupper. ”IT/telekommunikation”, ”vård/omsorg” och ”kropp/kost/hälsa” rankas däremot högre av unga födda utomlands jämfört med unga födda i Sverige. ”Kultur/media/design” och ”bygg/fastighet” rankas lägre av utlandsfödda än av svenskfödda unga. I Entreprenörskapsbarometern konstateras inte bara dessa skillnader, utan

även att ungas branschpreferenser inte är desamma som dagens småföretagare.

En majoritet av företagen startas i storstadslänen

År 2005 startades 27 792 av de 44 586 nya företagen i något av de tre storstadslänen. Det motsvarade 62 procent av samtliga nystartade företag det året. Koncentrationen till storstäderna gäller i synnerhet utlandsföddas nyföretagande. 72 procent av de utlandsfödda startade sitt företag i något av storstadslänen, att jämföra med 61 procent bland de svenskfödda år 2005. De nya företagens koncentration till storstadslänen har gällt under hela den undersökta perioden (1996-2005). Utlandsföddas företagande i storstäderna kan delvis förklaras av att den utlandsfödda befolkningen huvudsakligen är bosatt i storstäderna, 64 procent bor i något av de tre storstadslänen (SCB 2004).

Färre än hälften driver det nya företaget på heltid

De senaste fem åren har det blir allt ovanligare att ägna all sin tid åt sitt nya företag. Bland såväl utlandsfödda som svenskfödda har andelen som driver heltidsföretag minskat sedan år 1999. Det är dock vanligare bland utlandsfödda jämfört med svenskfödda att bedriva sitt nya företag på heltid. År 2005 drev 47 procent av de utlandsfödda och 39 procent av de svenskfödda sitt nya företag på heltid.

Bland de utlandsfödda nyföretagarna är det vanligare bland männen jämfört med kvinnorna att driva sitt nya företag på heltid. De senaste åren har det även gällt de svenskfödda nyföretagarna. Att kvinnor i större utsträckning än män driver sitt företag på deltid är en avspegling av hur arbetsmarknaden ser ut i stort. I Sverige är det vanligare bland kvinnor än män att arbeta deltid, både som anställda och som företagare. Ungefär 40 procent av samtliga sysselsatta kvinnor och 10 procent av samtliga sysselsatta män arbetar deltid. Bland soloföretagarna är dock skillnaden något mindre visar Nuteks undersökning *Företagens villkor och verklighet 2002* (Nutek 2003b). Bland de kvinnliga soloföretagarna drev 39 procent sitt företag på deltid. Bland männen var siffran 30 procent. Att företagarna arbetar deltid i sitt företag kan exempelvis bero på att de har ett annat arbete vid sidan om, antingen som anställda eller företagare, studerar eller av privata skäl väljer att arbeta deltid.

Det är vanligare bland svenskfödda nyföretagare än utlandsfödda nyföretagare att vara kombinatorer, det vill säga driva sitt nya företag vid sidan om en anställning. År 2005 var 38 procent av de svenskfödda nyföretagarna anställda, jämfört med 28 procent bland de utlandsfödda

nyföretagarna. Det är särskilt kvinnor, både utlandsfödda och svenskfödda, som väljer att starta upp sitt företag vid sidan om en anställning.

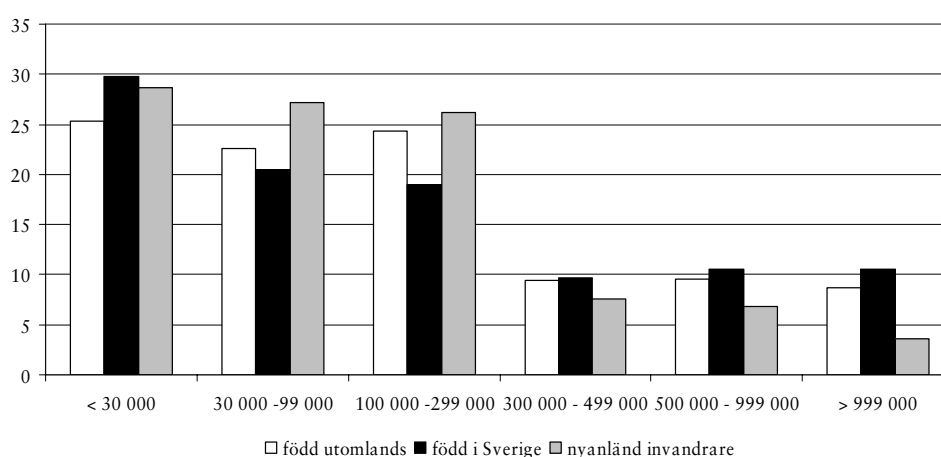
Det har varit något vanligare bland svenskfödda att driva ett annat företag vid sidan om det nya företaget, men de sista åren har skillnaden i princip försvunnit. År 2005 drev sex procent av de utlandsfödda och sju procent av de svenskfödda nyföretagarna ett annat företag vid sidan om det nya.

Låg omsättning första året efter start

Det råder små skillnader i omsättning under verksamhetens första år i de nya företagen startade av utlandsfödda jämfört med i de nya företagen startade av svenskfödda, se figur 4.9.

En större andel svenskfödda än utlandsfödda nyföretagare uppvisar en omsättning understigande 30 000 kronor det första verksamhetsåret, 30 procent jämfört med 25 procent. Det är i gengäld vanligare bland utlandsfödda än svenskfödda att omsätta mellan 30 000 och 300 000 kronor, 47 procent jämfört med 39 procent. Det innebär sammantaget att en något större andel utlandsfödda än svenskfödda har en omsättning under 300 000 kronor, 72 procent jämfört med 69 procent. Således omsätter svenskfödda oftare än utlandsfödda över 300 000 kronor första verksamhetsåret, men som figur 4.9 visar, är skillnaderna små. De nyanlända nyföretagarna uppvisar lägst omsättning, hela 82 procent omsätter under 300 000 kronor första året.

Figur 4.9 Nya företags omsättningsklass, fördelade efter nyföretagarens födelse- och vistelsetid, år 2005 (%)



Källa: ITPS, nyföretagandestatistiken. Nuteks bearbetning.

Sammanfattning

ITPS undersökningar av de nystartade företagen visar att skillnaderna överlag är små mellan nyföretagare födda utomlands och nyföretagare födda i Sverige. Skillnaderna mellan de nyanlända och övriga utlandsfödda är också små. Nedan följer de viktigaste iakttagelserna:

- De utlandsfödda står för nästan en sjättedel av nyföretagandet i Sverige, vilket motsvarade närmare 7 000 nya företag år 2006. Mer än hälften av de utlandsfödda nyföretagarna är födda i Europa, varav drygt en tredjedel i Norden. Ungefär en fjärdedel är födda i Asien och Oceanien.
- De utlandsfödda nyföretagarna är något yngre än de svenska och ungefär lika välutbildade. Kvinnor utgör ungefär en tredjedel av såväl de utlandsfödda som de svenskfödda nyföretagarna. De utlandsföddas nyföretagande är, liksom den utlandsfödda befolkningen, koncentrerat till storstadslänen. Koncentrationen till storstadslänen gäller i högre grad utlandsföddas än svenskföddas företag.
- De flesta utlandsfödda nyföretagarna har liksom de svenskfödda tidigare varit anställda, även om tidigare arbetslöshet är relativt vanligt. Födda i Asien, Afrika och övriga Europa kommer oftare från arbetslöshet än övriga utlandsfödda och svenskfödda. Det är också dessa grupper som oftare startar eget av arbetsmarknadsskäl.
- De flesta utlandsfödda finansierar liksom svenskfödda företagsstarten huvudsakligen med egna medel, men att få hjälp från släkt och vänner är vanligare bland utlandsfödda, i synnerhet bland födda i Afrika och Asien. Att finansiera starten med banklån är lika vanligt bland utlandsfödda som svenskfödda nyföretagare.
- Stöd till start av näringsverksamhet har tidigare varit vanligare bland utlandsfödda företagare men i dag förekommer det lika sällan bland utlandsfödda som hos svenskfödda. Inga skillnader mellan olika ländergrupper kan noteras.
- Valet av bransch skiljer mycket mellan olika ländergrupper. Förenklat kan man säga att födda inom Norden och Västeuropa startar företag i samma branscher som de svenskfödda nyföretagarna. Födda i Asien och övriga Europa startar oftare inom ”handel, hotell och restaurang” och ”transport och kommunikation”.
- Nyföretagandet bland nyanlända har ökat över tid.

5 Uppföljning av nyföretagarna

I det här kapitlet följer vi upp utlandsfödda och svenskfödda nyföretagare tre år efter start. Vi studerar hur stor andel av nyföretagarna som fortfarande är verksamma och i vilken omfattning de bedriver sin verksamhet. Vi studerar betydelsen av nyföretagarens egenskaper, tidigare sysselsättning, motiv till och finansiering av företagsstart för företagens överlevnad. Vidare undersöker vi branschtillhörigheten och geografiska belägenhetens betydelse för företagens överlevnad. Resultaten bygger huvudsakligen på ITPS uppföljningsundersökning av företagen som startades år 2001.

Lägre överlevnad hos företagen startade av utlandsfödda

Sedan början av 1990-talet har ITPS genomfört ett antal uppföljningsstudier av nystartade företags aktivitet efter tre års verksamhet. Den senast tillgängliga uppföljningsundersökningen genomfördes år 2006 och avser företagen som startades år 2001. Av de 35 517 nya företag som startades detta år var 62 procent fortfarande aktiva tre år senare.

Överlevnadsgraden var lägre bland företagen drivna av personer födda utomlands jämfört med företag drivna av personer födda i Sverige, 56 procent jämfört med 64 procent. Överlevnadsgraden var ungefär densamma, om än något högre, bland nya företag startade av nyanlända invandrare jämfört med hela gruppen utlandsfödda.

Blickar vi tillbaka ytterligare några år bakåt i tiden visar det sig att överlevnadsgraden bland de nya företagen var något lägre. Av de 35 816 nya företag som startades år 1999 var 59 procent fortfarande aktiva tre år senare. Överlevnadsgraden var 57 procent bland företagen drivna av personer födda utomlands och 59 procent bland företagen drivna av personer födda i Sverige.

Överlevnadsgraden har således vid de två sista uppföljningsundersökningarna varit lägre bland utlandsföddas nya företag än bland svenskföddas. Skälen till att ett nytt företag inte längre är aktivt tre år efter start kan dock variera. En del av nyföretagarna får exempelvis en anställning, startar ett annat företag eller börjar studera och lägger därför ned företagets verksamhet. Andra nyföretagare lägger ofrivilligt ned företaget. Vi kan dock inte med säkerhet säga vad företagen som har lagt ned sin verksamhet gör istället på grund av stort bortfall i undersökningen.

Skillnaderna i överlevnadsgrad är stora beroende på den utlandsföddas härkomst. I tabell 5.1 visas överlevnadsgraden bland 2001 års nyföretagare fördelade efter ländergrupper. Högst överlevnadsgrad, 68 procent, finner vi bland företagen startade av personer födda i västländerna USA, Kanada, Australien och Nya Zeeland. Överlevnaden var 62 procent bland företagen startade av personer födda i Latinamerika och övriga Europa. Lägst överlevnadsgrad uppvisade företagen startade av afrikanska och asiatiska personer. Nästan lika låg överlevnad finner vi hos nordiska och västeuropeiska nyföretagare.

Tabell 5.1 Överlevnad efter tre år, 2001 års nyföretagare, fördelade efter födelseland och ländergrupper (%)

Ländergrupp	Överlevnadsgrad
Norden	55
EU-15 utom Norden	55
Övriga Europa	62
Afrika	54
Asien och Oceanien	53
Latinamerika	62
USA, Kanada, Australien, Nya Zeeland	68
Sverige	64

Källa: ITPS, uppföljningsstatistiken.

Överlevnadsgraden har generellt sett varit lägre bland företagen som drivs av kvinnor än företagen som drivs av män. Av 2001 års nya företag överlevde dock utlandsfödda kvinnors företag i större utsträckning än utlandsfödda mäns företag, 58 procent jämfört med 56 procent. Bland de svenskfödda nyföretagarna var siffran 59 procent för kvinnors och 67 procent för mäns företag. Av 1999 års nya företag överlevde 52 procent av utlandsfödda kvinnors och 58 procent av utlandsfödda mäns företag. Bland svenskfödda var motsvarande siffror 58 respektive 59 procent.

Överlevnadsgraden varierar mellan olika grupper av utlandsfödda

I tabell 5.2 visas överlevnadsgraden hos nyföretagande kvinnor och män från de olika ländergrupperna. Överlevnadsgraden är betydligt högre hos företag drivna av kvinnor än män födda i västländerna USA, Kanada, Australien och Nya Zeeland. Det gäller även företag drivna av kvinnor födda i Asien och Oceanien. Överlevnadsgraden är mycket låg bland företagen startade av kvinnor födda i Afrika. Den är också låg bland företag drivna av kvinnor födda inom EU-15 utom Norden.

Tabell 5.2 Överlevnad efter tre år, 2001 års nyföretagare, fördelade efter ländergrupper och kön (%)

Ländergrupp	kvinnor	män
Nordiska länder	58	54
EU-15	42	60
Övriga Europa	61	63
Afrika	28	55
Asien och Oceanien	59	50
Latinamerika	59	67
USA, Kanada, Australien, Nya Zeeland	78	57
Sverige	59	67

Källa: ITPS, uppföljningsstatistiken.

Nyföretagarens ålder har betydelse för företagets överlevnad

Den lägre överlevnadsgraden bland utlandsföddas nya företag kan delvis bero på att de utlandsfödda nyföretagarna är yngre än de svenskfödda nyföretagarna. Uppföljningsstatistiken visar att överlevnadsgraden stiger med företagarens ålder. Högst överlevnadsgrad, 66 procent, finner vi hos företagare som är 51 år eller äldre. Lägst överlevnadsgrad finner vi hos nyföretagare under 30 år (ITPS 2006b). I kapitel 4 visades att svenskfödda nyföretagare är något äldre än de utlandsfödda företagarna, även om de svenskfödda även är vanligare i de yngsta åldersgrupperna.

Aktiebolag har högst överlevnad

En annan förklaring till den lägre överlevnadsgraden bland utlandsföddas företag kan vara valet av företagsform. Överlevnadsgraden bland 2001 års nystartade företag var högst bland företag som drevs som aktiebolag, 74 procent, följt av enskilda firmor, 59 procent. Lägst överlevnadsgrad hade handels- och kommanditbolag, 56 procent (ITPS 2006b). I kapitel 4 visades att utlandsfödda främst väljer att driva sitt nya företag som enskild firma medan svenskfödda föredrar att driva företaget i aktiebolagsform.

Nyföretagare anställda innan företagsstart överlever ofta de första åren

Även nyföretagarens sysselsättning innan företagsstarten har betydelse för företagets överlevnad. Överlevnadsgraden är högst bland dem som tidigare varit anställda i samma bransch eller ägt ett annat företag. Tidigare erfarenhet inom verksamhetsområdet eller som företagare inverkar således positivt på företagandet. Lägst överlevnadsgrad finner vi hos företagare som tidigare stått utanför arbetsmarknaden, antingen studerat eller varit arbetslösa. Endast hälften av dessa nyföretagare är fortfarande verksamma efter tre års verksamhet.

I kapitel 4 konstaterades att utlandsföddas och svenskföddas tidigare sysselsättning skiljer sig åt och därför kan vara en bidragande orsak till den lägre överlevnadsgraden bland de förras företag. Nyföretagare födda utomlands är i mindre utsträckning anställda innan företagsstarten än svenskfödda, 63 procent respektive 73 procent år 2001. Nyföretagare födda i västländerna USA, Kanada, Australien och Nya Zeeland har i stor utsträckning varit anställda innan start. 15 procent av de utlandsfödda nyföretagarna jämfört med 7 procent av de svenskfödda nyföretagarna var arbetslösa innan starten 2001. Nyföretagare födda i Afrika och Asien har i högre grad än födda i övriga regioner varit arbetslösa innan företagsstarten.

År 2001 fick en större andel av de utlandsfödda än svenskfödda nyföretagarna stöd till start. Arbetslösa som fått stöd till start av näringsverksamhet har dessutom något sämre överlevnad än företagare som ej fått stöd till näringsverksamhet (ITPS 2006b).

Motiverade nyföretagare visar högst överlevnad

Nyföretagarens motiv till företagsstart har också betydelse för företagets överlevnad. Uppföljningsstatistiken visar att nyföretagare som startat på grund av eller risk för arbetslöshet uppvisar lägst överlevnadsgrad. De nyföretagare som startat eget för att få arbeta självständigt och förverkliga sina idéer eller hävdar att det finns en efterfrågan på varan eller tjänsten på marknaden har högst överlevnad (ITPS 2006b). Vi vet sedan tidigare att utlandsfödda oftare än svenskfödda nyföretagare startar eget på grund av arbetslöshet. År 2001 startade 16 procent av de utlandsfödda jämfört med 9 procent av de svenskfödda eget företag av detta skäl. Det gäller särskilt nyföretagare födda i Afrika och Asien.

Överlevnaden högst hos företagen som drivs på heltid

Den tid nyföretagaren lägger ned i det nya företaget har betydelse för dess överlevnad. Att arbeta heltid i det nya företaget lönar sig då överlevnaden är högst bland företagare som inte har något annat arbete vid sidan om. Överlevnaden är visserligen hög även hos dem som har en deltidsanställning eller drev ett annat företag parallellt. Lägst överlevnad har företagare som samtidigt är heltidsanställda. Vi vet att nyföretagare födda utomlands oftare driver det nya företaget på heltid jämfört med svenskfödda. Däremot är det vanligare bland svenskfödda att driva företaget vid sidan om en anställning.

Överlevnadsgraden högre inom industrin

En annan förklaring till skillnaden i överlevnadsgrad mellan företagare från olika ländergrupper kan vara att företagen finns i olika sektorer. I de branscher där överlevnadsgraden är lägst tenderar också de nya företagen att

vara många. Att företag eller verksamheter läggs ned inom ett företag är i grunden ett tecken på vitalitet i näringslivet. Det tyder på en sund konkurrenssituation och att näringslivet följer med i strukturomvandlingen, även om den enskilde individen som tvingas lägga ned företaget naturligtvis kan drabbas hårt.

Överlevnaden bland 2001 års nystartade företag är högre hos företag inom industrinäringarna, 69 procent, jämfört med företag inom tjänstenäringarna, 60 procent. Även tidigare uppföljningsundersökningar visar en högre överlevnad bland industriföretag än hos tjänsteföretag (ITPS 2006b). Av 2001 års svenskfödda nyföretagare startade 17 procent inom industrin, jämfört med 12 procent av de utlandsfödda nyföretagarna.

Skillnad i överlevnadsgrad mellan regionerna

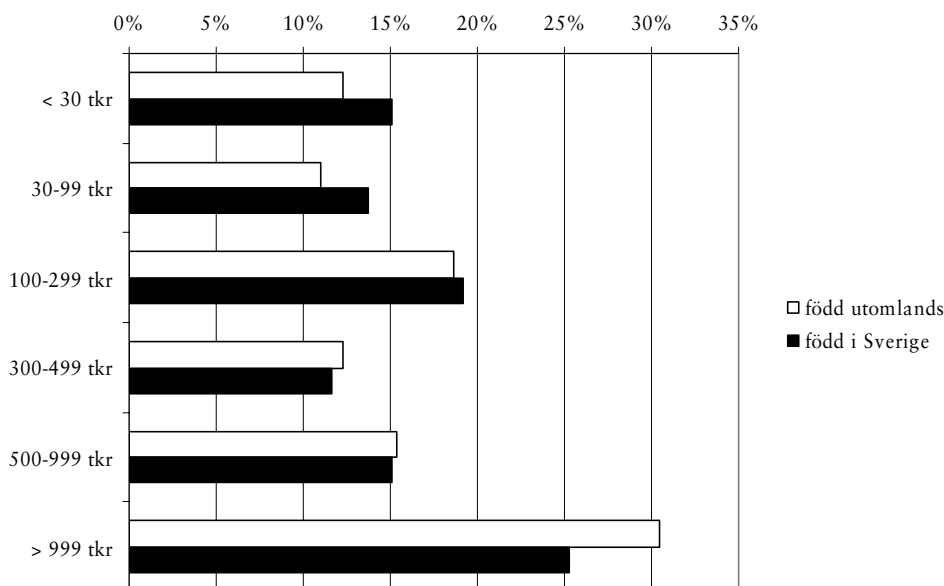
Vi vet att utlandsfödda oftare än svenskfödda startar sitt företag i något av storstadslänen. Av de företag som startades år 2001 var 62 procent fortfarande verksamma tre år senare. Av företagen som startades i storstadsregionerna var överlevnadsgraden också 62 procent. I Stockholm var den 62 procent, i Göteborg 65 procent och i Malmö 58 procent. Företagen startade i Småregioner – privat sysselsättning uppvisade lägst överlevnadsgrad, 57 procent, medan de i Mindre regioncentrum uppvisade högst överlevnadsgrad, 65 procent (Nutek 2007b).

Utlandsfödda har högre omsättning tre år efter start

ITPS har undersökt omsättningen hos de företag som fortfarande var verksamma tre år efter start. De företag som startades 2001 och fortfarande var verksamma tre år senare hade en medianomsättningen om 316 000 kronor. 60 procent av företagen hade en omsättning på 200 000 kronor eller mer. Av de 40 procent av företagen som omsatte under 200 000 kronor omsatte hälften mindre än 50 000 kronor. De många företagen med låg omsättning kan vara företag som drivs vid sidan om en anställning, studier eller ett annat företag.

Som figur 5.1 visar omsätter de utlandsfödda och svenskfödda företagarna ungefär lika mycket, även om utlandsfödda har en något högre omsättning. Knappt hälften av de svenskfödda företagarna omsätter mindre än 300 000 kronor, jämfört med 42 procent av de utlandsfödda företagarna. I gengäld omsätter de utlandsfödda oftare mer än 300 000 kronor. Hela 30 procent av de utlandsfödda jämfört med 25 procent av de svenskfödda omsätter över 1 miljon kronor tre år efter start.

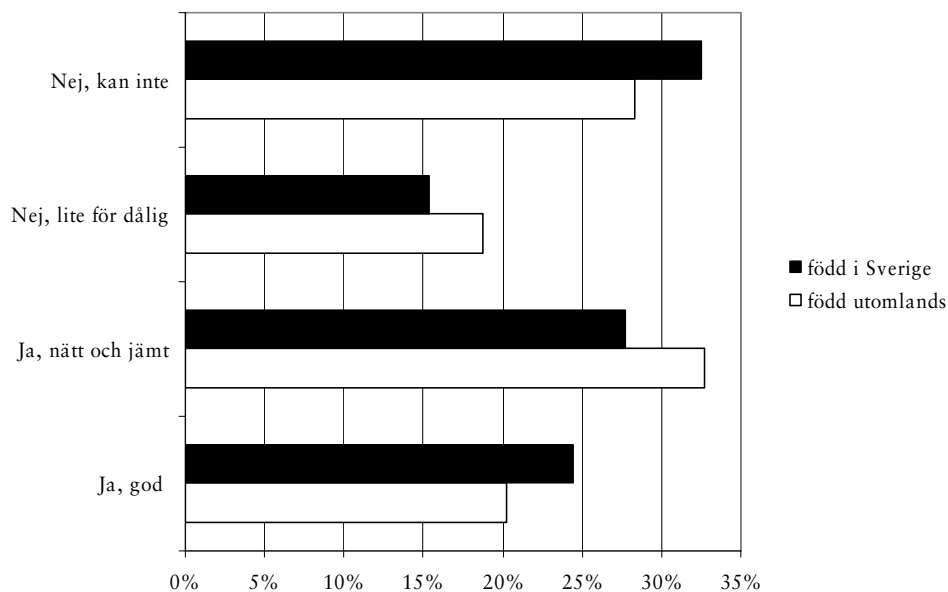
Figur 5.1 Omsättning tre år efter start, 2001 års nya företag, nyföretagarna fördelade efter födelseland



Källa: ITPS, uppföljningsstatistiken.

Nyföretagarna tillfrågades tre år efter start om de kunde försörja sig på företaget, se figur 5.2. Fler svenskfödda än utlandsfödda anser att företaget erbjuder goda försörjningsmöjligheter, 24 procent jämfört med 20 procent. Ungefär hälften i bägge grupper anser att de kan försörja sig på företaget.

Figur 5.2 Försörjningsmöjligheter tre år efter start, 2001 års nya företag, nyföretagarna fördelade efter födelseland



Källa: ITPS, uppföljningsstatistiken. Anm. Bortfallet är 25 procent bland svenskfödda och 35 procent bland utlandsfödda nyföretagare, varför svaren måste tolkas med viss försiktighet.

Sammanfattning

Vi kan konstatera att överlevnadsgraden generellt sett är lägre bland företag ledda av personer födda utomlands, särskilt bland dem födda i Afrika, Asien och även födda i Västeuropa. Det finns många möjliga förklaringar till detta.

- Vi vet att nyföretagarens ålder är av betydelse, liksom nyföretagarens tidigare sysselsättning. Utlandsfödda nyföretagare är i genomsnitt yngre och i högre grad arbetslösa innan start, vilket påverkar överlevnaden i negativ riktning.
- Av stor betydelse för överlevnadsgraden är även den sektor eller bransch som företaget är verksamt inom. Utlandsfödda startar i högre grad företag inom tjänstebranscherna än svenskfödda. Nyföretagare inom industribranscherna har störst chans att överleva.
- Samtidigt visar uppföljningsstatistiken att de företag som fortfarande är aktiva tre år senare presterar lika bra oavsett om företagsledaren är född utomlands eller i Sverige. Omsättningen är något högre bland företagen drivna av personer födda utomlands. Hälften av både de utlandsfödda och de svenskfödda nyföretagarna uppger att de kan försörja sig på företaget.

6 Småföretagarnas villkor och verklighet

I det här kapitlet beskriver vi likheter och skillnader mellan utlandsfödda och svenskfödda småföretagare. Vi inleder med att beskriva personerna bakom småföretagen. Därefter undersöker vi småföretagens branschtillhörighet, storlek, marknadsorientering, vilja att växa och hinder för tillväxt. Vi lägger särskild vikt vid ett hinder för tillväxt, nämligen kapitalförsörjning. Kapitlet avslutas med småföretagarnas tillgång till information och rådgivning. Resultaten bygger på Nuteks småföretagarundersökning Företagens villkor och verklighet från år 2002 och 2005.

De allra flesta företag i Sverige är småföretag. Över tid har de fått allt större betydelse för sysselsättningen och tillväxten. För att kunna skapa goda förutsättningar för företagen och undanröja hinder, undersöker Nutek regelbundet småföretagens villkor. Första undersökningen, *Företagens villkor och verklighet*, ägde rum 1996. Därefter har undersökningar ägt rum år 2002 och 2005. Resultaten i det här kapitlet är inte redovisade på ländergrupper eftersom undersökningen är för liten.

Företagens villkor och verklighet riktar sig till ett riksrepresentativt urval av Sveriges småföretag, det vill säga företag med färre än 50 anställda, i nästan samtliga näringslivets branscher. År 2005 representerade undersökningen drygt 240 000 småföretag, varav ungefär 30 000 drevs av en person född utomlands. Med småföretagare/företagsledare avses den person som har besvarat enkäten som skickades till företaget.

Småföretagarnas egenskaper

Med hjälp av tabell 6.1 kan vi jämföra några egenskaper hos småföretagarna födda utomlands och dem födda i Sverige. Först kan vi konstatera att könsfördelningen var något jämnare bland de utlandsfödda småföretagarna, om än ojämn. 23 procent av de utlandsfödda och 20 procent av de svenskfödda småföretagarna var kvinnor år 2005. Det är en liten minskning av andelen kvinnor bland bägge grupper sedan år 2002.

I tabell 6.1 ser vi också småföretagarna fördelade över åldersklasser. Vi kan konstatera att de utlandsfödda småföretagarna är något yngre än de svenskfödda. Det kan vara en bidragande förklaring till att de utlandsfödda

småföretagarna är mer välutbildade än de svenskfödda. 46 procent av de utlandsfödda jämfört med 36 procent av de svenskfödda småföretagarna hade högskoleutbildning år 2005, vilket gällde även 2002. En betydligt större andel av de svenskfödda småföretagarna har enbart grundskoleutbildning, jämfört med de utlandsfödda småföretagarna.

Tabell 6.1 *Småföretagarna och småföretagen – en översikt, år 2005 (År 2002 inom parentes) (%)*

egenskap	född utomlands	född i Sverige
<i>företagsledarens kön</i>		
man	77 (73)	80 (78)
kvinnor	23 (27)	20 (22)
<i>företagsledarens ålder</i>		
upp till 20 år	0	0
20 till 25 år	2	1
26 till 30 år	2	3
31 till 40 år	19	20
41 till 50 år	38	26
51 till 60 år	28	36
61 år eller äldre	11	14
<i>företagsledarens högsta utbildning</i>		
grundskola	16 (16)	28 (24)
gymnasial utbildning	38 (37)	36 (40)
högskoleutbildning < 3 år	17 (16)	14 (13)
högskoleutbildning ≥ 3 år	29 (31)	22 (23)
<i>hur företaget drivs</i>		
driver företaget ensam	73 (77)	69 (76)
driver företaget med maka/make/sambo	15	13
driver företaget med någon annan	12	18
<i>företagets juridiska form</i>		
enskild firma	46 (53)	35 (42)
handelsbolag	12 (17)	11 (11)
aktiebolag	42 (30)	54 (47)
<i>företagets geografiska belägenhet*</i>		
storstadsregioner	67	53
större regioncentra	25	33
mindre regioncentra	5	10
småregioner - privat sysselsättning	2	3
småregioner - offentlig sysselsättning	1	1

Källa: Nutek, *Företagens villkor och verklighet 2002 och 2005*. *Nuteks regionfamiljer används, se fakta om statistiken för mer information om dessa.

Vi ser också i tabell 6.1 att utlandsfödda hellre än svenskfödda driver företaget ensamt, 73 procent jämfört med 69 procent, år 2005. Dock är det ungefär lika vanligt att driva företaget tillsammans med sin make/maka/sambo hos utlandsfödda som hos svenskfödda. Omkring var sjunde småföretag drivs av ett gift eller sammanboende par. Svenskfödda driver i större utsträckning sitt företag tillsammans med någon annan person än sin make/maka/sambo.

Vad gäller företagets juridiska form är enskild firma vanligast bland utlandsfödda, medan svenskfödda föredrar eget aktiebolag. 46 procent av de utlandsfödda driver sitt företag som enskild firma, att jämföra med 35 procent bland svenskfödda. Hela 54 procent av de svenskfödda småföretagarna driver eget aktiebolag, medan motsvarande siffra är 42 procent bland de utlandsfödda. Handelsbolag förekommer ungefär lika sällan bland utlandsfödda som svenskfödda. Var åttonde utlandsfödd och var nionde svenskfödd småföretagare driver sitt företag i handelsbolagsform. Jämfört med år 2002 driver allt fler, både utlandsfödda och svenskfödda, aktiebolag och allt färre enskild firma, vilket dock kan ha sin förklaring i att omsättningsvillkoret i undersökningen höjdes mellan år 2002 och 2005. De allra minsta företagen bedrivs ofta som enskild firma.

Utlandsfödda oftare verksamma i storstadslänen

Avslutningsvis visar tabell 6.1 att en större andel utlandsfödda än svenskfödda är etablerade i storstadsregionerna, 67 procent jämfört med 53 procent. Bryter vi ned undersökningen på länsnivå ser vi att fyra av tio utlandsfödda driver sitt företag i Stockholms län, att jämföra med en fjärdedel bland de svenskfödda företagarna. I Västra Götalands län återfinns 18 procent av de utlandsfödda småföretagarna jämfört med 16 procent av de svenskfödda. I Skåne län är skillnaden dock mycket liten, 14 procent av de utlandsfödda och 13 procent av de svenskfödda småföretagarna är etablerade i Skåne. Totalt sett finns 72 procent av de utlandsfödda småföretagarna i något av de tre storstadslänen vilka omfattar större geografiska områden än storstadsregionerna. Av de svenskfödda småföretagarna är 55 procent etablerade i storstadslänen. Som konstaterades i kapitel 3 är en förklaring den utlandsfödda befolkningens koncentration till storstadslänen.

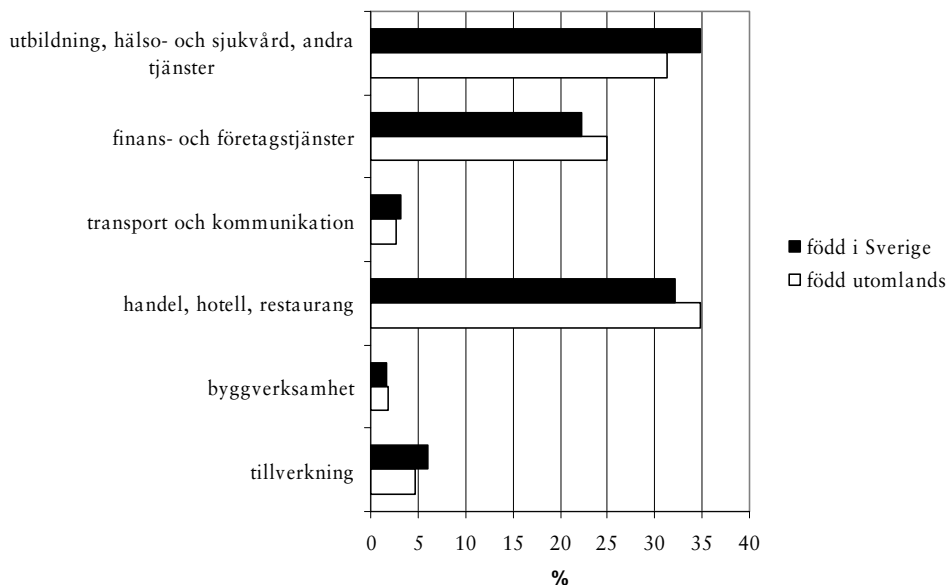
Utlandsfödda och svenskfödda kvinnor är etablerade i ungefär samma branscher

I figurerna 6.1 och 6.2 visas branschtillhörigheten för dagens småföretagare uppdelad på både födelseland och kön, eftersom män och kvinnor driver företag i delvis olika branscher.

Jämför vi kvinnor födda utomlands med kvinnor födda i Sverige är de etablerade i ungefär samma branscher, främst inom ”handel, hotell och restaurang”, ”finans- och företagstjänster” samt ”utbildning, hälso- och sjukvård, andra tjänster”. Utlandsfödda kvinnor driver något oftare företag inom ”handel, hotell och restaurang” och inom ”finans- och företagstjänster” medan svenskfödda kvinnor något oftare är etablerade inom välfärdsbranscherna ”utbildning, hälso- och sjukvård, andra tjänster”.

Branschskillnaderna mellan utlandsfödda och svenskfödda kvinnor kan dock sammanfattas som små.

Figur 6.1 Branschtillhörighet för kvinnor som driver småföretag, utlandsfödda och svenskfödda, år 2005

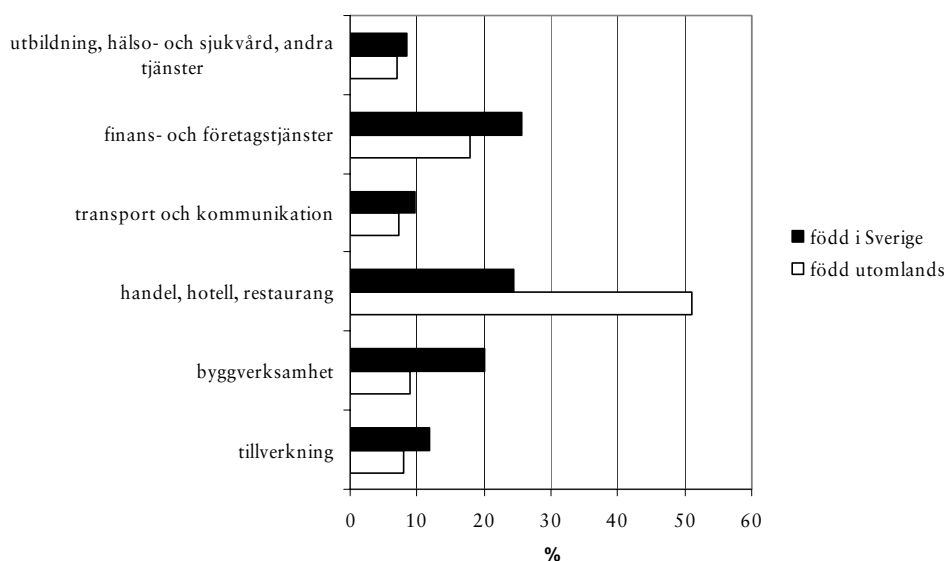


Källa: Nutek/SCB, *Företagens villkor och verklighet 2005*.

Utlandsfödda män driver företag i andra branscher än svenskfödda män

Jämför vi män födda utomlands med män födda i Sverige kan vi konstatera att skillnaderna i branschtillhörighet är betydligt större än bland kvinnor. Utlandsfödda män driver betydligt oftare företag inom ”handel, hotell och restaurang” och betydligt mer sällan inom ”byggverksamhet” och ”finans- och företagstjänster” jämfört med svenskfödda. Även inom industrin, ”tillverkning och dylikt” driver utlandsfödda mer sällan företag. Gemensamt för utlandsfödda och svenskfödda män är den låga etableringen inom välfärdsbranscherna ”utbildning, hälso- och sjukvård, andra tjänster”.

Figur 6.2 Branschtillhörighet för män som driver småföretag, utlandsfödda och svenskfödda, år 2005



Källa: Nutek/SCB, *Företagens villkor och verklighet 2005*

Utlandsfödda driver oftare soloföretag

Företagsstorleken definieras ofta utifrån antalet personer som arbetar i företaget. I tabell 6.2 visas antalet heltidssysselsatta i företagen ledda av personer födda utomlands respektive företag ledda av personer födda i Sverige. Huvudresultaten är att utlandsfödda ofta är soloföretagare på heltid eller har ett fåtal anställda, medan svenskfödda oftare bedriver företaget som en sidoverksamhet eller har ett flertal anställda.

Vi ser att sju procent av företagen ledda av en person född utomlands och 14 procent av företagen ledda av personer födda i Sverige saknar en heltidssysselsatt. Avsaknaden av en heltidssysselsatt tyder på att företaget bedrivs som en sidoverksamhet. Trots att endast företag med en omsättning överstigande 200 000 kronor är med i undersökningen drivs alltså totalt 13 procent av dem som en sidoverksamhet.

Det är något vanligare bland utlandsfödda att vara traditionella soloföretagare, det vill säga driva det egna företaget ensam och på heltid. 49 procent av de utlandsfödda och 44 procent av de svenskfödda driver företaget ensamma och på heltid. Det är även vanligare bland utlandsfödda företagsledare att ha mellan två och fem sysselsatta i företaget. Det är i gengäld vanligare bland svenskfödda att ha sex eller fler sysselsatta i företaget.

Tabell 6.2 Antal heltidssysselsatta i småföretagen, fördelade efter företagsledarnas födelseland, år 2005 (%)

	född utomlands	född i Sverige
0 sysselsatta	7	14
1 sysselsatt	49	44
2-5 sysselsatta	39	32
6-10 sysselsatta	4	7
11-20 sysselsatta	1	2
21-50 sysselsatta	0	1
totalt	99	100

Källa: Nutek/SCB, *Företagens villkor och verklighet 2005*.

Omsättningen lägre i utlandsföddas småföretag

Vi har alltså konstaterat att utlandsfödda mer sällan driver företaget på deltid, som en sidoverksamhet, och att utlandsfödda mer sällan har sex eller fler sysselsatta. Vad kan vi då vänta oss för omsättning i småföretagen? I tabell 6.3 visas den av småföretagarna uppskattade omsättningen i företaget år 2004. Vi ser en tydlig tendens till en lägre omsättning i företagen drivna av utlandsfödda personer.

I den lägsta omsättningsklassen, under 500 000 kronor, finner vi 26 procent av de utlandsfödda företagarna, jämfört med 19 procent av de svenskfödda företagarna. Även i den mellersta omsättningsklassen, en till två miljoner kronor, finner vi en större andel utlandsfödda. Det är något överraskande eftersom svenskfödda i större utsträckning driver företaget som en bisyssla och därför borde uppvisa en lägre omsättning. I gengäld återfinns en större andel av de svenskfödda företagarna i de högsta omsättningsklasserna. 37 procent av de svenskfödda, jämfört med 27 procent av de utlandsfödda, omsatte två miljoner kronor eller mer år 2004. En förklaring kan vara att svenskfödda oftare har sex eller fler sysselsatta.

Tabell 6.3 Omsättningsklass hos småföretagarna, fördelade efter födelseland, år 2005 (%)

	född utomlands	född i Sverige
under 500 tkr	26	19
500 tkr - 999 tkr	24	25
1000-1999 tkr	23	19
2000-4999 tkr	17	21
5000 tkr och över	10	16
totalt	100	100

Källa: Nutek/SCB, *Företagens villkor och verklighet 2005*. Anm. Småföretagarna har fått uppskatta företagets omsättning för år 2004.

Omsättningen i företaget beror dock inte bara på antalet sysselsatta i företaget, utan på vilken typ av varor och tjänster som säljs och därmed av vilken bransch företaget är verksamt inom. Men ser vi till medelomsättningen hos utlandsfödda och svenskfödda företagare i respektive bransch, är det endast inom ”finans- och företagstjänster” som utlandsfödda har en genomsnittligt högre omsättning. Det innebär att den lägre omsättningen hos utlandsfödda småföretagare varken kan förklaras av att de delvis är verksamma inom andra branscher eller av det mindre antalet sysselsatta i företagen. Andra studier visar att egenföretagare som är födda utomlands har lägre inkomster från företagandet jämfört med egenföretagare födda i Sverige. Även om hänsyn tas till företagets startår, bransch och individens egenskaper kvarstår skillnaden i inkomst (Andersson 2006).

Utlandsfödda småföretagare är oftare inriktade på export

En majoritet av alla småföretagare i Sverige producerar sina varor och/eller tjänster huvudsakligen till den lokala marknaden. Drygt sex av tio utlandsfödda småföretagare riktar sig huvudsakligen till den lokala marknaden, medan siffran är något lägre bland svenskfödda småföretagare.

Utmärkande för småföretagare födda utomlands är att de i högre grad än svenskfödda vänder sig till den internationella marknaden. 22 procent av de utlandsfödda jämfört med 15 procent av de svenskfödda småföretagarna riktar sina produkter och/eller tjänster huvudsakligen till en internationell marknad, eller åtminstone en kombination av en nationell och internationell marknad. I gengäld riktar sig svenskfödda småföretagare oftare till en huvudsakligen nationell marknad.

Tabell 6.4 Huvudsaklig marknadsorientering hos småföretagarna, fördelade efter födelseland, år 2005 (%)

	född utomlands	född i Sverige
lokal marknad	62	58
nationell marknad	16	27
internationell marknad	7	5
kombination nationell och internationell marknad	15	10
totalt	100	100

Källa: Nutek/SCB, *Företagens villkor och verklighet 2005*.

Utmärkande för utlandsfödda småföretagare är att de ofta har många, små kunder, se tabell 6.5. Nära hälften, 46 procent, av de utlandsfödda småföretagarna uppger att den största kunden står för mindre än 5 procent av omsättningen. Bland svenskfödda är motsvarande siffra 28 procent. Utlandsfödda har sällan en enda betydande kund. Endast 18 procent av de utlandsfödda småföretagarna, jämfört med hela 26 procent av de

svenskfödda småföretagarna, har en kund som står för mer än hälften av omsättningen.

Tabell 6.5 Största kundens andel av omsättningen, småföretagarna fördelade efter födelseland, år 2005 (%)

	född utomlands	född i Sverige
< 5 procent	46	28
5-25 procent	21	28
26-50 procent	15	18
51-75 procent	8	14
76-100 procent	10	12

Källa: Nutek/SCB, *Företagens villkor och verklighet 2005*.

Viljan att växa större bland utlandsfödda småföretagare

En majoritet av småföretagarna är positivt inställda till tillväxt i det egna företaget. 77 procent skulle låta företaget växa om det fanns möjlighet. Viljan att växa är större bland småföretagare födda utomlands, 86 procent, jämfört med 76 procent bland svenskfödda. Även år 2002 var viljan att växa högre bland utlandsfödda än bland svenskfödda, 74 procent respektive 62 procent uppgav att de skulle låta företaget växa om det fanns möjlighet.

De flesta småföretagare vill anställa fler när företaget växer. Viljan att anställa i samband med tillväxten är större bland utlandsfödda. Av de utlandsfödda företagare som vill låta företaget växa, vill 75 procent också anställa. Bland svenskfödda är motsvarande siffra 63 procent. Viljan att växa och anställa fler återfinns alltså hos många småföretagare, men många av dem upplever olika former av hinder för tillväxt.

Den administrativa bördan vanligt hinder för tillväxt

Nuteks tidigare studier av hinder för tillväxt har visat att företagare födda utomlands i genomsnitt upplever fler hinder för tillväxt jämfört med svenskfödda företagare, även om skillnaderna inte är så stora. Största skillnaden gäller tillgången till finansiering, i synnerhet bristande tillgång till lån (Nutek 2003a). Nutek har också visat att företagsledare födda utomlands har lägre sannolikhet att beviljas lån eller kredit vid ansökan jämfört med företagsledare födda i Sverige. Födda utomlands är samtidigt mindre positiva till att ta in externa delägare och externt kapital i företaget (Nutek 2006a).

Vi inleder dock med att studera andra hinder än svårigheter att erhålla kapital. Som visas i tabell 6.6 uppper utlandsfödda företagare i större utsträckning än svenskfödda hård konkurrens som ett hinder för tillväxt. Det kan bero på att svenskfödda och utlandsfödda delvis driver företag i olika branscher, vilka kännetecknas av varierande konkurrens. Det kan även bero på att utlandsfödda i högre grad är etablerade i storstadsregionerna där

företagskoncentrationen är hög, vilket medför en sund konkurrenssituation. Vi ser också att dålig lönsamhet anses vara ett större hinder bland utlandsfödda företagsledare bägge åren, vilket också kan tänkas ha koppling till bransch, geografisk belägenhet och konkurrenssituation.

Den administrativa bördan i form av lagar, myndighetsföreskrifter, tillståndskrav och så vidare upplevdes däremot som ett större hinder för tillväxt av svenskfödda företagare jämfört med utlandsfödda företagare år 2005. År 2002 var dock förhållandet det omvända och utlandsfödda tyckte att den administrativa bördan var tyngre än de svenskfödda. Kopplat till administrationen är även brist på egen tid, vilket svenskfödda i högre grad än utlandsfödda anser sig ha brist på och som därför utgör ett hinder för tillväxt.

Som inledningsvis konstaterades är skillnaderna mellan utlandsfödda och svenskfödda företagsledare särskilt stora vad gäller tillgången till kapital, som är väsentligt för att företagen ska kunna utvecklas och växa. Bland de utlandsfödda småföretagarna uppger 27 procent att den begränsade tillgången till lån utgör ett ganska stort eller stort hinder för tillväxt. Bland svenskfödda företagare anser 17 procent att detta är ett ganska stort eller stort hinder.

Även begränsad tillgång till externt ägarkapital utgör ett större hinder för företagare födda utomlands jämfört med företagare födda i Sverige. 27 procent av de utlandsfödda och 19 procent av de svenskfödda småföretagarna upplever begränsad tillgång till externt ägarkapital som ett ganska eller mycket stort hinder. Andelen småföretagare som uppgav dessa två hinder var ungefär densamma år 2002.

Tabell 6.6 Upplevda hinder för tillväxt hos småföretagarna, fördelade efter födelseland, år 2005 (År 2002 inom parentes) (%)

	född utomlands	född i Sverige
hård konkurrens	43 (46)	37 (38)
svag efterfrågan	29 (36)	29 (29)
dålig lönsamhet	38 (38)	35 (36)
begränsad tillgång till lån	27 (29)	17 (15)
begränsad tillgång till externt ägarkapital	27 (26)	19 (20)
begränsad tillgång till lämplig arbetskraft	33 (42)	33 (35)
brist på egen tid	43 (-)	52 (-)
lagar, myndighetsföreskrifter, tillståndskrav och liknande	40 (37)	44 (35)

Källa: Nutek/SCB, *Företagens villkor och verklighet 2005*. Anm. Ovan räknas de som upplever hindren som ganska stora eller mycket stora.

Finansiering ett större hinder för utlandsfödda

I tabell 6.7 ser vi att dubbelt så stor andel utlandsfödda som svenskfödda småföretagare anser att företaget har mycket dåliga eller dåliga möjligheter

att få lån eller krediter. En tredjedel av de utlandsfödda småföretagarna ser mörkt på möjligheterna att finansiera verksamheten med lån och endast var sjätte anser att låne- och kreditmöjligheterna är mycket goda, att jämföra med nästan en fjärdedel bland de svenskfödda småföretagarna. I 2002 års undersökning visades att 25 procent av de svenskfödda jämfört med 21 procent av de utlandsfödda upplevde att företagets låne-/kreditmöjligheter var mycket goda. Bland de utlandsfödda företagsledarna saknade nästan en tredjedel en uppfattning om möjligheterna och fler utlandsfödda än svenskfödda upplevde låne-/kreditmöjligheterna som otillfredsställande.

Tabell 6.7 Synen på företagets låne- och kreditmöjligheter, småföretagarna fördelade efter födelseland, år 2005 (%)

	född utomlands	född i Sverige
mycket dåliga	9	3
dåliga	25	14
goda	31	46
mycket goda	15	23
ingen uppfattning	20	14
totalt	100	100

Källa: Nutek/SCB, *Företagens villkor och verklighet 2005*.

39 procent av de utlandsfödda och 44 procent av de svenskfödda företagsledarna hade under åren 2002-2004 ansökt om lån eller krediter. En majoritet av bägge grupper har också blivit beviljade lån eller krediter. Men 10 procent av samtliga utlandsfödda, jämfört med endast 4 procent av samtliga svenskfödda småföretagare, har ansökt men inte beviljats lån eller krediter. Även år 2002 hade de svenskfödda i större utsträckning beviljats kredit och de utlandsfödda i större utsträckning fått avslag. Bägge åren var det vanligare att svenskfödda småföretagare ansökt om lån eller kredit, jämfört med utlandsfödda småföretagare.

Även unga födda utomlands tror att det är svårt att få finansiering till företaget. Det visar Nuteks årliga undersökning av ungas attityder till eget företagande, Entreprenörskapsbarometern. År 2006 uppgav 35 procent av de unga utlandsfödda, jämfört med 15 procent av de unga svenskfödda, att svårigheter att få finansiering är ett skäl att inte bli företagare.

År 2001 fick Nutek och ALMI i uppdrag av regeringen att utreda erfarenheter och möjligheter för särskilda grupper att utnyttja de finansiella lånesystemen (Nutek 2001b). Dessa särskilda grupper var kvinnor, unga och personer med utländsk bakgrund. Utredningen omfattade bland annat en enkät- och en intervjustudie med finansieringsaktörer och företagsfrämjare.

I tabell 6.8 visas att många av respondenterna instämmer i att utlandsföddas kapitalförsörjningsproblem beror på avsaknad av säkerheter och referenser,

avsaknad av nätverk och kontakter, svårigheter att kommunicera affärsidén samt att utlandsfödda bedriver verksamheter som inte är av intresse att finansiera. De åtgärder som finansieringsaktörer och företagsfrämjare föreslog var förbättrat stöd och rådgivning, ökad information till såväl företagare som finansiärer samt nya finansieringsformer.

Tabell 6.8 Finansieringsaktörers och företagsfrämjares syn på svårigheter för företagare med invandrarbakgrund, andel som instämmer (%)

<i>De fyra oftast angivna orsakerna till att personer med invandrarbakgrund har särskilt stora problem att erhålla företagsfinansiering</i>	
Saknar ofta säkerheter eller referenser	74
Har inte i samma utsträckning tillgång till nätverk och kontakter	74
Finns i verksamheter som finansiärer inte anser vara intressanta att finansiera	66
Har svårigheter att kommunicera sin affärsidé	60
<i>Prioriterade åtgärdsområden för att komma till rätta med finansieringssvårigheter</i>	
Bättre stöd- och rådgivningsinsatser för företagare med invandrarbakgrund	81
Informationsinsatser – öka kunskaperna hos företagare med invandrarbakgrund	72
Informationsinsatser – öka kunskaperna hos finansiärerna	72
Nya eller modifierade finansieringsformer	52

Källa: Nutek (2001b).

Det finns flera andra tänkbara förklaringar än de som visas i tabell 6.8 till varför utlandsfödda har svårare att få finansiering än svenskfödda företagare. Utlandsföddas företag är ofta små och företagsledarna därför främst intresserade av små lån, vilka är mindre lönsamma för finansiärer att teckna. Vidare kan värderingar och fördomar hos kreditgivarna begränsa utlandsföddas möjligheter att beviljas lån och krediter. Också språkliga svårigheter eller kulturella barriärer såsom informella koder, kan utgöra ett hinder (Najib 2003, Levin och Weström 2001).

De flesta vet att information och rådgivning finns att få

Sedan länge erbjuder ett flertal aktörer information och rådgivning till såväl potentiella, nya som etablerade företagare. Vissa aktörers verksamhet är inriktad på företagare med utländsk bakgrund. 2005 års undersökning visar dock att en mindre andel av småföretagarna födda utomlands än företagarna födda i Sverige känner till att det finns hjälp och stöd att få. När småföretagare tillfrågas om de har tillgång till den rådgivning och information som de behöver för att driva och utveckla företaget svarar nämligen 67 procent av de utlandsfödda jämfört med 81 procent av de svenskfödda ”ja”.

Det är dock fler utlandsfödda än svenskfödda småföretagare som känner till att Nutek erbjuder rådgivning och information. 40 procent av de

utlandsfödda och 32 procent av de svenskfödda känner till Företagarguiden. 34 procent av de utlandsfödda och 22 procent av de svenskfödda känner till Startlinjen. Det är också en större andel utlandsfödda än svenskfödda som har använt sig av tjänsterna i fråga och de är jämförelsevis mer nöjda med tjänsterna i fråga.

Även unga födda utomlands vet mer sällan än unga födda i Sverige vart man kan vända sig för att få information om att starta företag.

Entreprenörskapsbarometern 2006 visar att 42 procent av de utlandsfödda jämfört med 48 procent av de svenskfödda unga vet vart man kan vända sig. De flesta unga, såväl födda utomlands som födda i Sverige, skulle vända i tur och ordning vända sig till släkt och vänner, Skatteverket och Nyföretagarcentrum. Även Bolagsverket och Nutek hamnar högt upp på listan över organisationer dit unga skulle vända sig för information.

Sammanfattning

Utifrån de två undersökningarna *Företagens villkor och verklighet* 2002 och 2005 har vi i detta kapitel visat att det finns vissa skillnader mellan utlandsföddas och svenskföddas småföretag, även om likheterna dominerar.

- De utlandsfödda företagsledarna är generellt sett yngre och mer välutbildade än de svenska. Utlandsfödda driver jämförelsevis mindre företag, mätt i antal sysselsatta och omsättning, än svenskfödda.
- När det gäller valet av bransch, väljer utlandsfödda och svenskfödda kvinnor ungefär samma branscher. Skillnaden är större mellan män födda utomlands och födda i Sverige.
- Utlandsfödda har oftast många små kunder, medan svenskfödda småföretagare oftare är beroende av en eller ett fåtal stora kunder. Utlandsfödda riktar sig i större utsträckning till den internationella marknaden medan svenskfödda oftare riktar sig till den nationella.
- Utlandsfödda småföretagare skulle hellre än svenskfödda låta det egna företaget växa och anställa fler om det fanns möjlighet. Dock upplever utlandsfödda att det finns fler hinder för tillväxt, främst pekar företagsledarna på svårigheter att erhålla kapital.

7 Diskussion

Sverige har en internationell befolkning som består av grupper som har invandrat vid olika tidpunkter och av olika skäl. Idag är var åttonde person i befolkningen totalt sett och en sjättedel av befolkningen i arbetsför ålder född utomlands. Den utlandsfödda befolkningens deltagande på arbetsmarknaden varierar mellan olika grupper av utlandsfödda, inte minst beroende på skillnader i vistelsetid, men är generellt sett lägre jämfört med den svenskfödda befolkningen. Integrationen av den utlandsfödda befolkningen kan anses vara låg i Sverige jämfört med i många andra europeiska länder.

Situationen på arbetsmarknaden försämrades kraftigt för den utlandsfödda befolkningen i samband med den ekonomiska krisen som ägde rum under första hälften av 1990-talet. Även strukturomvandlingen i näringslivet, som har medfört att sysselsättningen inom industrinäringsarna minskat, har drabbat den utlandsfödda befolkningen särskilt hårt. Situationen har successivt förbättrats sedan 1990-talets mitt, men fortfarande är sysselsättningsgraden betydligt lägre hos den utlandsfödda befolkningen än hos den svenskfödda.

Parallellt med den sämre utvecklingen på arbetsmarknaden har företagandet ökat bland den utlandsfödda befolkningen. Allt fler småföretag drivs av utlandsfödda och de står för en växande andel av de nya företagen i Sverige. Utlandsfödda som är sysselsatta är i högre grad än svenskfödda egenföretagare, även om skillnaden är liten. Förekomsten av egenföretagande varierar dock mellan olika grupper av utlandsfödda, liksom skälen bakom företagandet.

Vissa teoretiska förklaringar fokuserar på att invandrare tvingas in i egenföretagande på grund av arbetsmarknadsskäl och att företagandet innebär långa arbetstider och inbringar låga inkomster. Företagandet ses då som ett marginaliseringsfenomen snarare än som integration på den svenska arbetsmarknaden. Visserligen är det vanligare bland utlandsfödda att starta eget av arbetsmarknadssvårigheter, men de senaste åren har endast var sjätte utlandsfödd nyföretagare startat av detta skäl. Dessutom är över hälften av dem som startat till följd av arbetsmarknadssvårigheter fortfarande verksamma företagare efter tre års verksamhet, vilket tyder på att det egna företaget inneburit varaktig sysselsättning och försörjning för dessa personer.

Vi har inte kunnat se ett samband mellan en låg sysselsättningsgrad och en hög företagarandel hos de olika ländergrupperna, vilket skulle ha gett stöd åt teorin om att arbetsmarknadssvårigheter ligger bakom invandrades företagande generellt. Istället får man söka andra förklaringar till varför egenföretagandet är mycket vanligt bland exempelvis födda i Asien, medan det är ovanligt bland födda i Afrika och Sydamerika. Kulturella skillnader kan vara en bidragande faktor, men även strukturella skillnader. Variationer i vistelsetid, utbildningsnivå och tidigare arbetslivserfarenhet, ålder och andra personliga förutsättningar, påverkar individers möjligheter att få anställning på arbetsmarknaden.

Den statistiska kartläggningen visar att skillnaderna överlag är små mellan utlandsfödda och svenskfödda personer som startar och driver företag i Sverige. Några mindre skillnader finns när det gäller vilken bransch man är verksam inom. Det påverkar i sin tur företagsstorleken, vilken marknad man vänder sig till och hur kundstocken ser ut. En mer framträdande skillnad gäller viljan att låta företaget växa och vilka hinder för tillväxt man upplever. De utlandsfödda företagarna är jämförelsevis mer positiva till att låta företaget växa och särskilt till att anställa. Många utlandsfödda företagare anser sig dock ha svårt att erhålla finansiering och löper större risk att få avslag på sin låne- eller kreditansökan. Det finns förklaringar till detta, såsom avsaknad av referenser, säkerheter, nätverk och kontakter liksom att utlandsföddas verksamhet ofta är mindre lukrativ ur finansiärernas synvinkel. Samtidigt pekar undersökningarna på att det finansiella systemet inte lyckas tillgodose en betydande andel av småföretagarnas behov av kapital.

Från statens sida har man länge känt till småföretagarnas, i synnerhet småföretagarna med invandrarbakgrund, svårigheter att erhålla finansiering från de traditionella affärsbankerna och därför tagit en aktiv roll för att hjälpa dessa. ALMI Företagspartner AB, som är statens huvudsakliga kanal för att komplettera marknadens behov av riskvilligt lånekapital, arbetar med finansieringsformer särskilt anpassade för småföretagare. En finansieringsform som ALMI erbjuder sedan ett par år tillbaka är det så kallade "mikrolånet" som kan sökas av både nystartade och befintliga företag. Taket har nyligen höjts från 50 000 kronor till 100 000 kronor. Staten ger även genom Nutek Insamlingsstiftelsen IFS Rådgivningscentrum stöd så att de kan erbjuda invandrarföretagare rådgivning och stöd i kontakterna med bankerna.

Den svenska banksektorn har på senare år fått inslag av aktörer som erbjuder lån till högre ränta till personer som är egenföretagare eller saknar fast anställning och saknar säkerheter. Det innebär att utlandsfödda är överrepresenterade bland målgrupperna. Framväxten av alternativa aktörer

innebär visserligen att finansieringsmöjligheterna ökar för de utlandsfödda företagarna, men de sämre lånevillkoren kan även innebära snedvriden konkurrens mellan utlandsfödda och svenskfödda småföretagare. Svårigheterna att få finansiering får till följd att den tillväxtvilja och tillväxtpotential som finns i utlandsföddas småföretag i dag inte utnyttjas till fullo. Finansieringssvårigheterna kan även innebära att utlandsfödda personer hindras från att starta företag.

En annan tydlig skillnad mellan utlandsfödda och svenskfödda småföretagare är att de förra i lägre grad anser sig ha tillgång till den rådgivning och information som krävs för att utveckla företaget. Det kan tyda på att språkliga svårigheter och kulturella skillnader gör det svårt att finna den myndighet som tillhandahåller den information man söker och att de stödtjänster som i dag erbjuds inte är anpassade efter de utlandsföddas specifika behov. Utlandsföddas upplevda bristande tillgång till information och rådgivning bör inte bortses ifrån eftersom det är tänkbart att utlandsfödda rentav har ett större behov av stödtjänster än svenskfödda företagare, inte minst när det gäller att erhålla finansiering i såväl företagets startskede som dess utvecklingskede.

Det är inte bara viktigt att komma till rätta med finansieringssvårigheterna och den bristande informationen för att etablerade utlandsfödda småföretagare ska ha bättre förutsättningar att utveckla sin verksamhet och skapa tillväxt. Även unga födda utomlands har en negativ syn på möjligheterna att erhålla finansiering och känner i mindre utsträckning till vart man kan vända sig för att få information om att starta företag, jämfört med unga födda i Sverige. Det kan innebära att unga utlandsfödda avskräcks från att starta företag. I dag är unga födda utomlands mer positiva till eget företagande och driver betydligt oftare företag än unga födda i Sverige. Därmed inte sagt att unga utlandsföddas företagarpotential utnyttjas maximalt.

I den här rapporten har även företagandet bland de nyanlända invandrarna studerats. De nyanlända invandrarnas andel av nyföretagarna har ökat stadigt över tid. Vi kan konstatera att överlevnaden är relativt god bland nyanländas företag och att företagandet därför innebär varaktig sysselsättning för över hälften av de nyanlända nyföretagarna. För nyanlända invandrare är därför eget företagande en väg till snabb etablering i samhället. Det är visserligen möjligt att de nyanlända nyföretagarna inte avspeglar hela gruppen nyanlända invandrare utan ett selektivt urval av särskilt företagsamma människor. Dock har de nyanlända invandrarna av naturliga skäl sämre kunskaper i det svenska språket och sämre orientering i det svenska samhället, varför det är nödvändigt att tillhandahålla den information och det stöd som denna grupp av invandrare behöver. Det skulle

underlätta för fler nyanlända att starta eget och således innebära en väg in på arbetsmarknaden för fler.

8 Nuteks förslag till åtgärder

Ett underlag till den här rapporten är det regeringsuppdrag som Nutek avrapporterade till Näringsdepartementet i mars 2007. I det presenterade Nutek ett antal föreslag till åtgärder för att förbättra utlandsfödda företagares situation. I detta kapitel presenteras Nuteks förslag till åtgärder i sin helhet.

Den övergripande slutsatsen i Nuteks utredningsuppdrag att studera och jämföra företagandet mellan utlandsfödda och svenskfödda kvinnor och män var att likheterna är mer slående än skillnaderna. Mot bakgrund av de många likheter som finns mellan grupperna anser Nutek att en näringspolitik där entreprenörskap och företagande står i fokus och *generella åtgärder* som främjar företagande och undanröjer hinder för företagandet gynnar såväl den utlandsfödda som den svenskfödda befolkningen.

Nutek visade samtidigt att vissa grupper av utlandsfödda företagare möter särskilda hinder och svårigheter. Nutek anser därför att det finns ett behov av *särskilda åtgärder* som möter dessa gruppers specifika behov.

Nutek visade att utlandsfödda företagare i mindre omfattning än svenskfödda anser sig ha tillgång till den rådgivning och information som de behöver för att driva och utveckla företaget. Även unga utlandsfödda uppger i mindre utsträckning än unga svenskfödda att de känner till vart man kan vända sig för att få information om att starta företag. Förklaringen kan vara såväl kulturella olikheter som språkliga brister, vilka medför svårigheter att finna den myndighet som tillhandahåller den informationen som efterfrågas och svårigheter att tillgodogöra sig informationen. Förklaringen kan även vara att utlandsfödda inte nås av marknadsföringen av tillgänglig rådgivning och stödtjänster. Uppdraget visade även att utlandsfödda oftare saknar ett kontaktnät jämfört med svenskfödda företagare. Nutek föreslår mot bakgrund av framkomna resultat *särskilda åtgärder för att minska betydelsen av kulturella och språkliga barriärer* för utlandsfödda som startar och driver företag i Sverige.

Nutek visade även att utlandsfödda är mycket positiva till tillväxt i det egna företaget men upplever jämförelsevis fler hinder för detta. Det främsta hindret för tillväxt i utlandsföddas företag är svårigheten att erhålla finansiering. Utlandsfödda företagare upplever i högre grad än svenskfödda företagare begränsad tillgång till lån och externt ägarkapital samt har en mer negativ syn på företagets låne- och kreditmöjligheter. Nutek föreslår därför *särskilda åtgärder för att underlätta för utlandsfödda att få finansiering till*

företagsstart och företagsutveckling för att minska skillnaderna mellan utlandsföddas och svenskföddas finansieringssituation. Nutek anser att generella lån är att föredra framför öronmärkta lån, men att de generella lånen bör adressera de särskilda behov som utlandsfödda företagare har. De generella lånen bör även vara flexibla och anpassas till varje enskild individs behov. Exempel på denna låneform är ALMI Företagspartner AB: s småföretagarlån och mikrolån.

I regeringsuppdraget ägnades ingen särskild uppmärksamhet åt att undersöka förekomsten av diskriminering av utlandsfödda företagare. Vissa tidigare studier av invandrares företagande har pekat på att en del av utlandsfödda företagares svårigheter bottnar i negativ särbehandling på grund av ursprung (se exempelvis Nutek 2005). Nutek föreslår därför *särskilda åtgärder för att förbättra aktörers kunskap om och attityder* till invandrare som är företagare i syfte att minska risken för diskriminering av utlandsfödda. Med aktörer avses banker och andra kreditgivare liksom statliga och kommunala myndigheter.

I regeringsuppdraget visades även att utlandsfödda, särskilt vissa grupper av utlandsfödda, i mindre utsträckning än svenskfödda deltar på arbetsmarknaden. Nutek anser därför att det även krävs åtgärder utanför det näringspolitiska området för att komma till rätta med de hinder och svårigheter som står i vägen för utlandsföddas deltagande på arbetsmarknaden.

Generella åtgärder som underlättar för utlandsfödda företagare

- Det *regelförbättringsarbete* som Nutek samordnar, driver på och utvecklar tillsammans med departement, myndigheter och näringsliv för att lagar och regler ska vara så enkla och ändamålsenliga att alla kan tänka sig att starta, driva och utveckla företag, gynnar hela befolkningen i Sverige. Det är troligt att insatserna underlättar företagandet särskilt för personer födda utomlands och för nyanlända invandrare.
- Den *starta-egget information för specifika branscher* som Nutek erbjuder underlättar för såväl utlandsfödda som svenskfödda som vill starta eget. De så kallade branschguiderna innehåller en checklista över regler, tillstånd med mera som krävs för att starta företag i specifika branscher och är mycket uppskattade. I dag finns branschguider för ”e-handel”, ”mat, dryck och logi” samt ”taxi”. Nutek planerar att ta fram ytterligare branschguider, bland annat

inom programmet Att främja kvinnors företagande för att möta behoven av starta-egget information för exempelvis branschen vård och omsorg samt hushållsnära tjänster.

Åtgärder för att minska kulturella och språkliga barriärer

- Nutek föreslår att myndigheter dit företagare kan vända sig bör *utreda förutsättningar och möjligheter att erbjuda stödtjänster och information på fler språk än i dag*. Myndigheterna bör lämna förslag på åtgärder för att underlätta för företagare med annat modersmål än svenska och för nyanlända invandrare att ta till sig myndigheternas information. Det handlar både om praktisk information kring företagsstart och företagsutveckling samt information kring de olika myndigheternas och organisationernas funktioner i samhället.
- Nutek föreslår att myndigheter och organisationer dit företagare kan vända sig bör vidta *särskilda åtgärder för ökad marknadsföring av de stödtjänster som i dag erbjuds*. Marknadsföringen bör rikta sig till såväl verksamma småföretagare som till potentiella företagare födda utomlands. Detta förutsätter naturligtvis att de myndigheter, däribland Nutek, och organisationer som i dag erbjuder stödtjänster har tillräckligt med resurser för att ta hand om ökat antal förfrågningar.
- Nutek föreslår i linje med tidigare avrapportering *satsningar på integrerade mentorskapsprogram på lokal, regional och nationell nivå*. Integrerade mentorskapsprogram medför möjligheter för utlandsfödda och svenskfödda att ta del av varandras nätverk.
- Nutek föreslår *ökade insatser för att tillvarata nyanlända flyktingars intresse för att starta företag på ett tidigt stadium*. Nutek föreslår att information om hur det går till att starta, driva och utveckla företag i Sverige anpassas till nyanlända invandrare som har intresse för företagande genast får. Informationen bör i första hand ges på individens modersmål samtidigt som individen erbjuds delta i Svenska för företagare. Nutek föreslår därför även en *utvidgning av Svenska för företagare*, där deltagarna i projektet lär sig svenska med inriktning på företagande samtidigt som de får hjälp att starta företag.

Åtgärder för att förbättra utlandsföddas finansieringssituation

- Nutek föreslår i enlighet med tidigare delavrapportering av uppdraget vidare att *taket på lån utan krav på motfinansiering hos ALMI Företagspartner AB bör höjas*. Detta förutsätter att ökade resurser tillförs ALMI Företagspartner AB.
- Nutek föreslår i enlighet med tidigare delavrapportering att man *inför en så kallad låneförsäkring/lånegaranti* som företagaren har möjlighet att köpa i samband med lånet med syfte att minska risken för finansiären.
- Nutek föreslår även *ökad marknadsföring av de nya och redan befintliga finansieringslösningar* som erbjuds gentemot utlandsfödda för att säkerställa att såväl etablerade småföretagare som potentiella företagare känner till de finansieringsmöjligheter som erbjuds. Detta kan exempelvis ske genom ökad representation av rådgivningsverksamhet i invandrartäta områden.

Åtgärder för att förbättra aktörers kunskap och attityder

- Nutek föreslår att man fortsätter arbetet med att *utveckla strategier för att komma åt diskrimineringen* som drabbar utlandsfödda företagare. Målsättningen är att skapa lika möjligheter och villkor för alla individer oavsett etnisk bakgrund. Detta kan uppnås exempelvis genom fortsatta satsningar på mångfaldsplaner bland de anställda vid rådgivningsverksamhet och lokala banker. Även ökade resurser till utbildningsinsatser av handläggare och rådgivare vid exempelvis myndigheter, banker och andra aktörer, skulle minska risken för diskriminering.

Fakta om statistiken

Arbetskraftsundersökningarna

Arbetskraftsundersökningarna, AKU, utförs löpande av Statistiska centralbyrån, SCB. Syftet med undersökningarna är att beskriva de aktuella sysselsättningsförhållandena och att ge information om utvecklingen på arbetsmarknaden. Undersökningarna utförs varje månad via telefon och baseras på ett representativt urval av 19 500 personer. Utifrån de månatliga uppgifterna beräknas också skattningar för kvartals- och årsgenomsnitt. AKU är sedan år 2001 EU-anpassad. En omläggning av AKU ägde rum år 2005 vilket innebär att de nya värdena inte är jämförbara med tidigare år. Statistiken innehåller detaljerade uppgifter om antal sysselsatta, uppdelat på företagare inklusive medhjälpande familjemedlemmar och anställda för olika länder och ländergrupper. För mer information om undersökningarna hänvisas till SCB.

Etablering av nya företag och uppföljning av nya företag

Statistiken över nyföretagandet är hämtad från Institutet från tillväxtpolitiska studier, ITPS. Statistiken omfattar två områden, dels nyföretagandet i Sverige som redovisar antalet nya företag som startats under ett kalenderår med genuint ny verksamhet, dels uppföljning av nystartade företag tre år efter start, som redovisar antalet fortfarande verksamma företag tre år efter start. Statistiken gällande nyföretagandet i Sverige sammanställs årligen (från och med år 2007 kommer statistik att publiceras kvartalsvis) och statistiken gällande uppföljning av nystartade företag sammanställs intermittent. Undersökningen är en urvalsundersökning och resultaten som redovisas baseras huvudsakligen på en postal enkät. Med företagare i det nystartade företaget avses den person som besvarade enkäten som skickades till företaget. Problem med partiella bortfall förekommer i undersökningen. Fram till år 2001 har bortfallet varit stort gällande uppgiftslämnarens födelseland, varför uppgifterna om födelseland innan detta år är synnerligen osäkra. För mer information om undersökningen hänvisas till ITPS.

Företagens villkor och verklighet

Statistiken över småföretagarna är hämtad från Nuteks undersökning *Företagens villkor och verklighet*. Den har genomförts i tre omgångar, år 1996, 2002 och 2005. Det är en enkätundersökning som skickas till ett riksrepresentativt urval av småföretag med färre än 50 anställda representerande de flesta av näringslivets branscher, se tabellen nedan. Urvalet har stratifierats för att säkra tillförlitligheten när det gäller följande variabler: företagsledarens kön, företagets storlek samt företagets bransch

och regiontillhörighet. De juridiska former som ingår är enskilda firmor, handels- och kommanditbolag samt aktiebolag utom banker och försäkringsbolag. Kommunägda bolag, företag som ingår i koncerner och utlandsägda företag har uteslutits.

År 2002 uteslöts företag med en omsättning understigande 100 000 kronor, år 2005 höjdes gränsen till 200 000 kronor. År 2002 representerade undersökningen 360 000 småföretag jämfört med 240 000 småföretag år 2005. Bägge år besvarade ungefär 13 000 företagare enkäten, vilket medfört en svarsfrekvens strax under 70 procent. Av de drygt 13 000 svarande år 2005 var knappt 1 200 födda utomlands. För mer information, se Nuteks publikationer *Företagens villkor och verklighet 2005, Dokumentation och svarsöversikt*, R 2005:10 och *Företagens villkor och verklighet 2002, Dokumentation och svarsöversikt*, R 2002:9.

Företag i följande branscher ingår i *Företagens villkor och verklighet*:

SNI 10-37 (tillverkning)

SNI 45 (byggverksamhet)

SNI 50-52 (handel)

SNI 55 (hotell och restaurang)

SNI 60-64 (transport, magasinering och kommunikation)

SNI 71-74 (uthyrningsverksamhet och företagstjänster)

SNI 80 (utbildning)

SNI 85 (hälso- och sjukvård, sociala tjänster, veterinärverksamhet)

SNI 90 (renhållning och avfallshantering)

SNI 92 (rekreation, kultur och sport)

SNI 93 (annan serviceverksamhet)

Entreprenörskapsbarometern

Statistiken över ungas (18-30 år) attityder till företagande är hämtad från Nuteks årliga undersökning, Entreprenörskapsbarometern. Undersökningen omfattar ett riksrepresentativt urval av Sveriges personer. År 2006 omfattade undersökningen 3 000 unga, varav drygt 2 000 besvarade frågorna. Det medförde en svarsfrekvens på 69 procent. För mer information, se Nuteks publikation *Entreprenörskapsbarometern 2006 – Entreprenörskap i skolan gör unga mer positiva till företagande*, B 2007:1.

Nuteks regionala indelning

Statistiken i rapporten redovisas vid ett antal tillfällen på Nuteks regionfamiljer. Regionfamiljerna bygger på Nuteks indelning i funktionella analysregioner, FA-regioner. En FA-region är en arbetsmarknadsregion inom vilken människor kan bo och arbeta utan att behöva göra alltför tidsödande resor. FA-regionerna delas in i regionfamiljer med liknande förutsättningar för utveckling och tillväxt. Regionfamiljerna bestäms utifrån följande faktorer: befolkningsstorlek, utbildningsnivå, andelen företagare och tillgänglighet till arbetsställen. Nutek delar numera in Sverige i fem regionfamiljer. De fem regionfamiljerna är: storstadsregioner (Stockholm, Malmö och Göteborg), Större regioncentrum (t ex Örebro, Umeå och

Jönköping), Mindre regioncentrum (t ex Nyköping, Östersund och Oskarshamn), Småregioner – privat sysselsättning (t ex Vimmerby, Härjedalen och Ljusdal) och Småregioner – offentlig sysselsättning (t ex Arjeplog, Haparanda och Sollefteå). För mer information hänvisas till Nuteks hemsida.

Ländergrupper

SCB: s meddelanden i samordningsfrågor (MIS) för Sveriges officiella statistik meddelar riktlinjer för redovisning i statistiken rörande personer med utländsk bakgrund (2002:3). Där rekommenderas följande indelning: Sverige, Norden utom Sverige, EU15 utom Norden, Europa utom EU15 och Norden (i den här rapporten kallat "Övriga Europa"), Afrika, Nordamerika, Sydamerika, Asien och Oceanien.

Integrationsverkets statistikdatabas

Integrationsverkets statistikdatabas, STATIV, omfattar hela befolkningen och innehåller cirka 200 variabler inom områden som arbetsmarknad, boende, demografi, utbildning, ohälsa, inkomst med mera. Variabelinnehållet i STATIV utgörs av nationell statistik på individnivå från år 1997 och framåt. Statistikkällorna är Statistiska centralbyrån och Arbetsmarknadsverket. Sysselsättningsuppgifterna i STATIV är hämtade från Registerbaserad Arbetsmarknadsstatistik, RAMS.

Referenser

Andersson, P (2006) *Four Essays on Self- Employment*. Swedish Institute for Social Research.

Arbetsmarknadsstyrelsen (2006) *Arbetsmarknadspolitiska program, Årsrapport 2005*. Ure 2006:1

Audretsch, David B (2003) *Entrepreneurship – A survey of the literature*. Enterprise Papers No 14 2003. Enterprise Directorate-General European Commission.

Brundin, E, Bögenhold, D och Sundin, E (2001) *Invandrades företagande – fakta och implikationer*. Utgiven av Nutek (2001), Info nr 032-2001

Ds 2007:27 *Ett effektivt och flexibelt system för arbetskraftsinvandring*. Regeringskansliet, Justitiedepartementet.

Hammarstedt, M (2001) *Making a living in a new country*. Växjö University Press

ITPS (2006b) *Uppföljning av 2001 års nystartade företag – tre år efter start*. S2006:001

ITPS (2007) *Nyföretagandet i Sverige 2005 och 2006*. S2007:004

Integrationsverket (2006a) *Fickfakta – Statistik om integration*

Integrationsverket (2006b) *Rapport integration 2005*

Institutet för arbetsmarknadspolitisk utvärdering, IFAU (2001) *Invandrare på 1990-talets arbetsmarknad*

Levin, H och Weström, A (2001) *Finansieringssvårigheter som hinder för tillväxt – en studie av skillnader mellan företagare med och utan invandrarbakgrund*. Utgiven av Nutek (2001), Info nr 032-2001

Lundqvist, T (2002) *Arbetskraftsinvandringen och facket, Debatt och historia i framtidsperspektiv*. Utgiven av Institutet för framtidsstudier: Befolkning och välfärd. Perspektiv på framtidens välfärdspolitik.

Najib, A (2003) *Hur går det för invandrarföretagarna i Sverige? En studie av invandrarföretagens användning och behov av stödinsatser*

- Nutek (2001a) *Invandras företagande i Sverige – kartläggning och analys*. Info nr 004-2001
- Nutek (2001b) *Erfarenheter och möjligheter för särskilda grupper av företagare att utnyttja de finansiella lånesystemen*. Info nr 023-2001
- Nutek (2002) *Företagens villkor och verklighet 2002, Dokumentation och svarsöversikt*. R 2002:9
- Nutek (2003a) *Företagens villkor och verklighet 2002, Tillväxt i småföretag*. B 2003:4
- Nutek (2003b) *Företagens villkor och verklighet 2002, Kvinnors och mäns företagande – format av samhället* B 2003:7
- Nutek (2005) *Den invandrade tillväxtkraften*. Sammanfattning av rapporten Utrikesfödda småföretagares villkor och verklighet. B 2005:6
- Nutek (2006a) *Företagens villkor och verklighet 2005, Kapitalförsörjning i småföretag*. R 2006:05
- Nutek (2006b) *Företagens villkor och verklighet 2005, Dokumentation och svarsöversikt*. R 2005:10
- Nutek (2007a) *Entreprenörskapsbarometern 2006*. B 2007:1
- Nutek (2007b) *Årsbok 2007*. Info nr 011-2007
- Nutek & IVA (2006) *Framtidens näringsliv, Nya fakta och statistik, nr 2 "100 000 har lämnat vård och omsorg" samt nr 4 "Störst andel välutbildade i växande branscher"*
- SCB (2004) *Statistisk årsbok 2005*
- SCB (2005) *Statistisk årsbok 2006*
- SOU 2004:19 *Långtidsutredningen 2003/04 Bilaga 4 Migration och integration – om framtidens arbetsmarknad*
- SOU 2005:50 *Arbetskraftsinvandring till Sverige – befolkningsutveckling, arbetsmarknad i förändring, internationell utblick*
- SOU 2006:87 *Arbetskraftsinvandring till Sverige – förslag och konsekvenser*

Bilaga 1 Regeringsuppdraget

Nutek skall redovisa hur företagandet ser ut bland utrikes födda kvinnor och män samt skillnader i företagande mellan utrikes och inrikes födda. Nutek skall analysera orsaker till eventuella skillnader, definiera problem som är specifika för utrikes födda företagare och lämna förslag på åtgärder för att komma till rätta med dessa problem. Institutet för tillväxtpolitiska studiers uppdrag om nyföretagande bland utrikes födda skall utgöra ett underlag för arbetet. Vidare skall Nutek i analyserna göra bedömningar av i vilken omfattning som företagande bland utrikes födda bidrar till att nå regeringens mål om att sysselsättningen för utrikes födda skall öka och närma sig den för hela befolkningen samt målet om att nyanlända vuxna invandrades möjligheter till en snabb etablering skall öka. Nutek skall i analysen beakta nyanlända invandrades företagande. Uppdraget skall redovisas i sin helhet till Regeringskansliet (Näringsdepartementet) och Integrationsverket senast den 15 mars 2007.

Tillägg till regleringsbrevet:

Nutek skall i uppdraget särskilt redovisa hur finansieringssituationen ser ut bland utrikes födda kvinnor och män. Redovisningen skall beskriva finansieringsmöjligheterna i samband med start och utvecklingsfaser för dessa grupper. Vidare skall geografiska och sociala skillnader för finansieringssituationen för utrikes födda män och kvinnor redovisas. Denna del av uppdraget skall redovisas senast den 31 december 2006.

Bilaga 2 Förteckning över tabeller och figurer

Figur 3.1 Den utlandsfödda befolkningen år 2004, fördelad efter ländergrupper

Figur 3.2 Sysselsättningsgrad hos den svenskfödda och den utlandsfödda befolkningen, fördelad efter ländergrupper, år 1997-2004 (%)

Tabell 3.1 Sysselsättningsgrad hos den svenskfödda och den utlandsfödda befolkningen år 2004, fördelad efter kön och ländergrupper (%)

Figur 3.3 Utlandsfödda sysselsatta, anställda och företagare, på arbetsmarknaden år 2004, fördelade efter ländergrupper (1000-tal)

Tabell 3.2 Andel företagare av de sysselsatta (20-64 år) 2005 (%)

Tabell 3.3 Andel företagare av befolkningen (20-64 år) 2005 (%)

Figur 3.4 Unga utlandsföddas syn på eget företagande, år 2003-2006 (%)

Tabell 3.4 Andel företagare av de sysselsatta (18-30 år) 2005 (%)

Figur 4.1 Antal nya företag, totalt samt fördelade efter nyföretagarens födelseland, år 1996-2005

Figur 4.2 Utlandsfödda nyföretagare, fördelade efter ländergrupper år 2005 (%)

Figur 4.3 Antal nya företag, fördelade efter utlandsfödda nyföretagares vistelsetid, år 1996-2005

Tabell 4.1 Nyföretagarnas egenskaper, fördelade efter födelseland och vistelsetid, år 2005 (%)

Figur 4.4 Nyföretagarnas sysselsättning innan företagsstart, fördelade efter födelseland och vistelsetid, år 2005 (%)

Figur 4.5 Nyföretagarnas motiv till att starta eget, fördelade efter födelseland, år 2005 (%)

Figur 4.6 Nyföretagarnas huvudsakliga finansiering av företagsstart, fördelade efter födelseland, år 2005

Figur 4.7 Andel nyföretagare som har erhållit stöd till start av näringsverksamhet, fördelade efter födelseland och kön, år 1996-2005 (%)

Figur 4.8 Utlandsfödda nyföretagares val av bransch, år 1996-2005 (antal företag)

Figur 4.9 Nya företags omsättningsklass, fördelade efter nyföretagarens födelseland och vistelsetid, år 2005 (%)

Tabell 5.1 Överlevnad efter tre år, 2001 års nyföretagare, fördelade efter födelseland och ländergrupper (%)

Tabell 5.2 Överlevnad efter tre år, 2001 års nyföretagare, fördelade efter ländergrupper och kön (%)

Figur 5.1 Omsättning tre år efter start, 2001 års nya företag, nyföretagarna fördelade efter födelseland

Figur 5.2 Försörjningsmöjligheter tre år efter start, 2001 års nya företag, nyföretagarna fördelade efter födelseland

Tabell 6.1 Småföretagarna och småföretagen - en översikt, år 2005 (År 2002 inom parentes) (%)

Figur 6.1 Branschtillhörighet för kvinnor som driver småföretag, utlandsfödda och svenskfödda, år 2005

Figur 6.2 Branschtillhörighet för män som driver småföretag, utlandsfödda och svenskfödda, år 2005 (%)

Tabell 6.2 Antal heltidssysselsatta i småföretagen, fördelade efter företagsledarens födelseland, år 2005 (%)

Tabell 6.3 Omsättningsklass hos småföretagarna, fördelade efter födelseland, år 2005 (%)

Tabell 6.4 Huvudsaklig marknadsorientering hos småföretagarna, fördelade efter födelseland, år 2005 (%)

Tabell 6.5 Största kundens andel av omsättningen, småföretagarna fördelade efter födelseland, år 2005 (%)

Tabell 6.6 Upplevda hinder för tillväxt hos småföretagarna, fördelade efter födelseland, år 2005 (År 2002 inom parentes) (%)

Tabell 6.7 Synen på företagets låne- och kreditmöjligheter, småföretagarna fördelade efter födelseland, år 2005 (%)

Tabell 6.8 Finansieringsaktörers och företagsfrämjares syn på svårigheter för företagare med invandrarbakgrund, andel som instämmer (%)

Böcker och rapporter från Nutek 2004-2007

Cumulative List of Publications issued by the Swedish Agency for Economic and Regional Growth 2004-2007

Nutek har publicerat följande utredningar i bokserien (B).

Nutek has published the following reports from the Booklist (B).

- B 2004:1 IT i småföretag
- B 2004:2 Generationsskiften i företag
- B 2004:4 Analyser för regionalt utvecklingsarbete
- B 2004:5 Det lönsamma miljöarbetet
- B 2004:6 Ägarskiften och ledarskiften i företag

- B 2005:1 Tre strategier för hållbar utveckling
- B 2005:2 Vem vill bli företagare?
- B 2005:3 Entreprenörskap för växande företag
- B 2005:4 De bortglömda innovationerna
- B 2005:5 Organisera för näringslivets medverkan
- B 2005:6 Den invandrade tillväxtkraften

- B 2006:1 Lokal ekonomi för hållbar tillväxt. Ny omarbetad upplaga.
- B 2006:2 Entreprenörskapsbarometern 2005 – unga mer positiva till att bli företagare
- B 2006:3 Att vara sin egen. Unga företagare med utländsk bakgrund – villkor och strategier
- B 2006:4 Storstadsutveckling för nationell tillväxt – ett analysunderlag
- B 2006:5 Storstäder och ekonomisk tillväxt en kunskapsöversikt
- B 2006:6 Service som tillväxtmotor i industriföretag
- B 2006:7 Invadörerna

- B 2007:1 Entreprenörskapsbarometern 2006
- B 2007:2 Företagens framväxt i vård- och omsorgssektorn

Nutek har publicerat följande utredningar i rapportserien (R).

Nutek has published the following reports from the Reportlist (R).

- R 2004:01 Riskkapitalbolagens aktiviteter. Fjärde kvartalet 2003
- R 2004:02 Blivande företagskor?
- R 2004:03 Kvinnors företagande, en avspegling av samhället
- R 2004:04 Är det möjligt?
- R 2004:05 Produktutveckling för företag i samverkan
- R 2004:06 Företagare i sin profession
- R 2004:07 Riskkapitalbolagens aktiviteter. Första kvartalet 2004
- R 2004:08 Regionala företagsstöd och stöd till projektverksamhet
- R 2004:10 Tio frågor och svar om samverkan i småföretag
- R 2004:11 Strategiskt arbete för hållbar tillväxt i Östersjöregionen
- R 2004:12 REACH – EU:s förslag till nya kemikalieregler
- R 2004:13 Den svenska klustermanualen
- R 2004:14 Resurscentra för kvinnor – en kraft för regional utveckling?
- R 2004:15 Transportbidraget
- R 2004:16 Riskkapitalbolagens aktiviteter. Andra kvartalet 2004
- R 2004:17 Utvecklingen för riskkapitalbolagens portföljbolag 1998-2003
- R 2004:18 Hur kan staten bidra till ökad tillväxt genom stöd till produktutveckling i små företag?
- R 2004:19 Riskkapitalbolagens aktiviteter. Tredje kvartalet 2004
- R 2004:057 Hur främjas samverkan?
- R 2004:058 Oliktid som drivkraft
- R 2004:059 Barns lek, lärande och utveckling
- R 2004:062 Nätverk och kluster i Träsvärd 2003

- R 2005:01 Den första anställningen
- R 2005:2 Riskkapitalbolagens aktiviteter. Fjärde kvartalet 2004

Försäljning sker via www.nutek.se/publikationer eller Nutek, 117 86 Stockholm. Tel 08-681 91 00
Orders: www.nutek.se/publikationer or Nutek, SE-117 86 Stockholm. Phone +46 8 681 91 00

Böcker och rapporter från Nutek 2004-2007

- R 2005:03 Hur kan IT-kompetensen öka i små och medelstora företag?
R 2005:4 Kvinnors ägande och ägarutövning - alla branscher inklusive jordbruk, skog och fiske
R 2005:05 Näringslivets administrativa bördor – inkomstskattelagen och angränsande lagstiftning
R 2005:06 Näringslivets administrativa bördor – skattebetalningslagen och angränsande lagstiftning
R 2005:07 Näringslivets administrativa bördor – fyra punktskatter
R 2005:08 Näringslivets administrativa bördor - årsredovisningslagen och angränsande lagstiftning
R 2005:09 Riskkapitalbolagens aktiviteter. Första kvartalet 2005
R 2005:10 Företagens villkor och verklighet 2005
R 2005:11 Miljödriven affärsutveckling. Programbeskrivning
R 2005:12 Miljödriven affärsutveckling. Projektbeskrivning
R 2005:13 Aluminiumprodukter
R 2005:14 Säker trafik för goda affärer
R 2005:15 Uppföljning och resultatutvärdering av regionala företagsstöd och stöd till projektverksamhet – Budgetåret 2004
R 2005:16 Att se det gamla i det nya –handbok i regional klusteranalys
R 2005:17 Classification and Perception -An Explorative Investigation of Gender Aspects of the Swedish SIC Code as a Classification Tool of Business Activities
R 2005:18 Riskkapitalbolagens aktiviteter. Andra kvartalet 2005
R 2005:19 Effektutvärdering av IT.SME.se
R 2005:20 Seniority and Entrepreneurship
R 2005:21 Småföretag och offentlig upphandling
R 2005:22 Utvecklingen av riskkapitalbolagens portföljbolag
R 2005:23 Att främja kvinnors företagande
R 2005:24 Riskkapitalbolagens aktiviteter, tredje kvartalet 2005
R 2005:25 Har villkoren förändrats? En uppföljningsstudie om kvinnans företagande i Östergötland
- R 2006:01 Näringslivets administrativa kostnader på miljöområdet
R 2006:02 Näringslivets administrativa kostnader på jordbruks- skogsbruks- och fiskeområdet.
R 2006:03 Näringslivets administrativa kostnader på arbetsrättsområdet
R 2006:04 Att mäta produktivitetspotentialen - Rapport om Productivity Potential Assessment (PPA)
R 2006:05 Kapitalförsörjning i småföretag
R 2006:06 Strategiska projekt inom den regionala utvecklingspolitiken
R 2006:07 Riskkapitalbolagens aktiviteter, fjärde kvartalet 2005
R 2006:08 Villkor och strategier för unga företagare med utländsk bakgrund
R 2006:09 Valfärdssektorns omstrukturering: Förekomst av och villkor för små företag i mindre kommuner
R 2006:10 Storstadsutveckling för nationell tillväxt – förslag och råd från forskare
R 2006:11 Verktyg för hållbar regional utveckling – Stöd och tips för ett lyckat förändringsarbete
R 2006:12 Riskkapitalbolagens aktiviteter, första kvartalet 2006
R 2006:13 Kartläggning av arbetsställen och sysselsatta inom hälsa, vård och omsorg i privata driftformer 1990-2004
R 2006:14 Intraprenader i Umeå
R 2006:15 Uppföljning och resultatutvärdering av regionala företagsstöd och stöd till projektverksamhet Budgetåret 2004
R 2006:16 Riskkapitalbolagens aktiviteter, andra kvartalet 2006
R 2006:17 PPA – En metod för att bedöma produktivitetspotentialen i verkstadsindustrin
R 2006:18 Framtidens arbetsmarknadsregioner - Ett uppdrag från Ansvarskommittén
R 2006:20 Klassificering och perception - en studie av genusaspekter på SNI-koden som klassificeringsverktyg av näringsgrenar
R 2006:21 Offentlig upphandling som drivkraft för innovation och förnyelse
R 2006:22 Kartläggning av regler på fordonsindustrins område
R 2006:23 Hemparty – en bra affär?
R 2006:24 Infrastruktur och ekonomisk tillväxt – en makroekonomisk översikt
R 2006:25 Riskkapitalbolagens aktiviteter och annan finansiering i tidiga skeden, tredje kvartalet 2006
R 2006:26 Det sociala företaget och samhället - Socioekonomiska bokslut för Vägen Ut! och Basta
R 2006:27 Läkemedel, bioteknik och medicinsk teknik i Sverige
- R 2007:01 Mätningar av företagens administrativa kostnader på statistikområdet
R 2007:02 Mätningar av företagens administrativa kostnader på bygg och fastighetsområdet
R 2007:03 Mätningar av företagens administrativa kostnader på livsmedelsområdet
R 2007:04 Bland pneumatiska sköldpaddor och teknikfreaks - Utvärdering av KomTek i Härnösand 2003-2006
R 2007:05 Är miljöinnovationer mindre framgångsrika än andra innovationer?
R 2007:06 Finansieringssituationen vid företagande för utrikes födda kvinnor och män

Böcker och rapporter från Nutek 2004-2007

- R 2007:07 Riskkapitalbolagens aktiviteter och annan finansiering i tidiga skeden, fjärde kvartalet 2006
- R 2007:08 Hur mycket kostar det att vänta? - en kontrafaktiskt analys
- R 2007:09 Transporter och besöksmål - Rapport från RTS' Reseforum
- R 2007:10 Globalisation and Regional Economies - Case Studies in the Biotechnology Sector
- R 2007:11 Globalisation and Regional Economies - Case Studies in the Automotive Sector
- R 2007:12 Globalisation and Regional Economies - Case Studies in the ICT Sector
- R 2007:13 Sjukvården - en tjänstebransch med effektiviseringspotential
- R 2007:14 Riskkapitalbolagens aktiviteter och annan finansiering i tidiga skeden - Första kvartalet 2007
- R 2007:15 Ökad integration och mångfald - i det regionala tillväxtarbetet
- R 2007:16 Uppföljning och resultatvärdering av regionala företagsstöd och stöd till projektverksamhet - Budgetåret 2006

Ett litet urval av skrifter från Nuteks infoserie (Info).

A small selection of publications from Nutek's Informationlist (Info)

- Info 001-2004 Från osynlig till synlig tillväxt
- Info 034-2004 På egna vingar. Arbetsbok till "Tills vingarna bär" (1999)
- Info 037-2004 Affärsänglar
- Info 045-2004 Starka regioner

- Info 009-2005 Årsbok 2005
- Info 013-2005 Kostnad eller kompetens?
- Info 039-2005 Ledarskap för tillväxt

- Info 074-2006 Årsbok 2006
- Info 081-2006 Fakta om svensk turism. 2006 års upplaga
- Info 093-2006 Storstadsutveckling för nationell tillväxt - en sammanfattning
- Info 094-2006 Storstäder och ekonomisk tillväxt - en sammanfattning
- Info 107-2006 Regioner i arbete för ökad tillväxt. En skrift om de regionala tillväxtprogrammen 2005
- Info 127-2006 Hållbara affärer - Samarbete för lönsamhet och bättre miljö i Östersjöregionen

- Info 001-2007 NYTTA - Nuteks arbete med uppföljningar, effektvärderingar och utvärderingar
- Info 002-2007 Ägarskifte med förnuft och känsla - Vägledning inför ägar- och ledarskiften i företag
- Info 005-2007 Så tänds eldsjälur. En introduktion till entreprenöriellt lärande
- Info 011-2007 Nuteks Årsbok 2007

Invandrares företagande

En studie av utlandsfödda företagare i Sverige

Hur ser företagandet ut bland den utlandsfödda befolkningen i Sverige? I vilka branscher och regioner är de utlandsfödda företagarna verksamma? Vill de låta sina företag växa? Vilka hinder för tillväxt upplever de att det finns?

Denna rapport innehåller en kartläggning och analys av utlandsföddas företagande i Sverige. Rapporten bygger på resultaten som framkom i ett uppdrag Nutek fick av regeringen år 2006. Nutek fick i uppdrag att redovisa hur företagandet ser ut bland utrikes födda kvinnor och män samt skillnader i företagande mellan utrikes och inrikes födda. Nutek överlämnade i mars 2007 ett antal förslag till åtgärder för att komma till rätta med problem specifika för utrikes födda företagare.

Rapporten innehåller även en intervjustudie, i vilken läsaren får möta fyra utlandsfödda företagare som berättar varför de startade eget och om vilka möjligheter och svårigheter deras företagande har inneburit. Intervjustudien ger en djupare och mer nyanserad bild av invandrares företagande än vad statistiken gör möjligt.

Nutek stärker näringslivet i hela Sverige genom att bidra till fler nya företag, fler växande företag och fler starka regioner.



Verket för näringslivsutveckling

08-681 91 00
www.nutek.se