

---

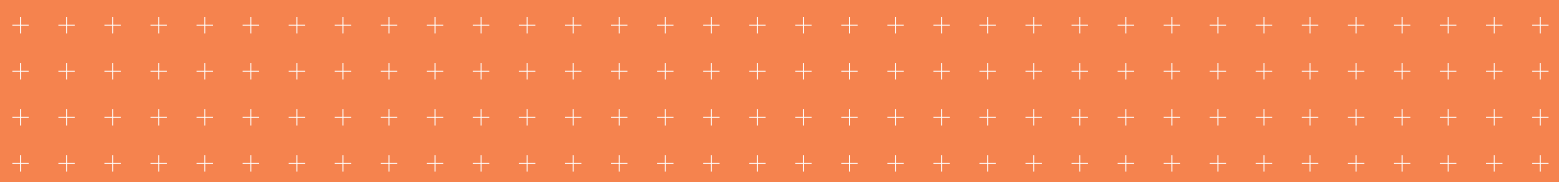
# Tillgång till kapital

---

En studie om förutsättningarna  
för samhälls-/sociala företag och  
företagare med utländsk bakgrund

---

Rapport 0165





# Tillgång till kapital

En studie om förutsättningarna för samhälls-/sociala företag och företagare med utländsk bakgrund

Rapport 0165

**Tillväxtverkets publikationer**

finns att beställa eller ladda ner som  
pdf på [tillvaxtverket.se/publikationer](http://tillvaxtverket.se/publikationer).  
Där finns även material som gavs ut av Nutek

**© Tillväxtverket**

Stockholm, mars 2014  
Produktion: Ordförandet AB  
Rapport 0165

**Har du frågor om denna publikation, kontakta:**

Eva Johansson eller Antonio Tolj  
Telefon, växel 08-681 91 00

# Förord

Tillväxtverket arbetar för att skapa bättre förutsättningar för att befintliga och framtida företag ska kunna utvecklas och stärka eller behålla sin konkurrenskraft. I detta arbete har vi under ett antal år genomfört insatser som har fokus på grupper av företagare och företag där vi sett att det behövs riktade insatser för att förbättra förutsättningarna. Det handlar till exempel om förutsättningarna att starta och driva företag om man är kvinna eller har utländsk bakgrund, om branscher som kulturella och kreativa näringar, vård och omsorg men också om det företagande där samhällsnyttan är drivkraften och företagandet därmed tar sig lite annorlunda uttryck.

En av de viktiga förutsättningarna för utveckling i företag är tillgång till kapital, vid start, men också för investeringar i verksamhet och kompetens för att kunna växa och stärka sin konkurrenskraft. Kapital kommer i många former och från olika finansieringskällor mer eller mindre anpassade till olika skeden i ett företags utveckling, ägarformer och marknad mm.

Den här rapporten bygger på en studie som Ramböll Management Consulting gjort på uppdrag av Tillväxtverket med fokus på förutsättningarna för två av dessa grupper, företagare med utländsk bakgrund och samhälls-/sociala företag. I studien konstaterar Ramböll att det finns hinder på flera olika nivåer. Det handlar bland annat om bristande kunskap, attityder, svagt stödsystem och bristande affärsmässighet. Ramböll avslutar rapporten med förslag och rekommendationer inför framtiden riktade till offentliga aktörer, finansiärer och rådgivande organisationer.

Författarna svarar själva för innehållet i rapporten.

**Helena Nyberg Brehnfors**  
Enhetschef Entreprenörskap

# Innehåll

<b>1 Inledning</b>	<b>9</b>
1.1 Kort om målgrupperna: definitioner och grundläggande fakta	9
1.2 Datainsamlings- och analysmetod	12
1.3 Disposition	13
<b>2 Vilka finansieringsalternativ finns för företag?</b>	<b>14</b>
2.1 Det finns en mängd finansieringsalternativ för nya företag	14
2.2 Finansieringsalternativen bör bli fler i takt med att företaget mognar	19
<b>3 Tillgången till extern finansiering är ett problem för många företag</b>	<b>21</b>
3.1 De flesta SMF anser inte att tillgången är ett hinder för tillväxt, men det finns stora variationer	21
3.2 Det kan finnas flera skäl till att företag har svårt att finna extern finansiering	23
3.3 När och hur kan det offentliga åtgärda problemen?	25
<b>4 Problem att få extern finansiering, hur ser det ut i praktiken och vilka är orsakerna?</b>	<b>28</b>
4.1 Samhälls-/sociala företag	28
4.2 Företagare med utländsk bakgrund	39
4.3 Almi och IFS: ett samarbete som underlättar?	44
<b>5 Exempel på hur företag kan lösa problematiken</b>	<b>47</b>
5.1 Två exempel från företagare med utländsk bakgrund	47
5.2 Två exempel från sociala företag	49

<b>6</b>	<b>Slutsatser och förslag på framtida insatser</b>	<b>51</b>
6.1	Samhälls-/sociala företag	51
6.2	Företagare med utländsk bakgrund	55
6.3	RMC:s rekommendationer för framtiden	57
<b>7</b>	<b>Referenser</b>	<b>60</b>
	<b>Bilaga 1 • Datainsamlings- och analysmetod</b>	<b>62</b>
1.1	Datakällor: tidigare studier och telefonintervjuer	62
1.2	Analysmetod: bidragsanalys	63





# 1 Inledning

I Tillväxtverkets arbete med att förbättra förutsättningarna för en mångfald av företag och företagare pågår ett utvecklingsarbete inom enheterna Entreprenörskap och Företagsstöd som syftar till att underlätta tillgång till kapital för start och utveckling för fyra särskilda grupper:

- Företagare med utländsk bakgrund
- Samhälls-/sociala företag
- Kooperativa företag
- Unga företagare

Syftet med utvecklingsarbetet är att ta fram ett förslag kring hur Tillväxtverket skulle kunna underlätta tillgången till kapital för de grupper av företag(are) som idag har särskilt svårt att finansiera start och/eller expansion. Det övergripande målet är att bidra till att fler företag kan starta och utvecklas som också kan bidra till fler arbetstillfällen och social innovation som svar på andra samhällsutmaningar, såsom miljöproblem, socialt utanförskap och ungdomsarbetslöshet.<sup>1</sup>

I ett första skede har Tillväxtverket valt att fokusera på två av de fyra grupperna:

- företagare med utländsk bakgrund, och
- samhälls-/sociala företag.

Som ett led i Tillväxtverkets utvecklingsarbete har Ramböll Management Consulting (RMC) under hösten 2013 genomfört en studie av förutsättningarna för tillgång till kapital för företagare med utländsk bakgrund samt samhällsentreprenörer och sociala företag. Syftet med studien är att fördjupa och samlat presentera den bakgrundskunskap som finns genom tidigare studier kompletterat med erfarenheter inom området från företagare, rådgivare och finansärer. Dessa erfarenheter har inhämtats via telefonintervjuer.

## 1.1 Kort om målgrupperna: definitioner och grundläggande fakta

Företagare med utländsk bakgrund samt samhälls-/sociala företagare finns, precis som andra typer av företagare, i alla typer av branscher och de driver företag av olika storleksklass, i olika bolagsform med

---

<sup>1</sup> Tillväxtverket (2013), "Avropsförfrågan"

mera. Målgrupperna är alltså inte homogena, utan präglas av stor variation. Nedan presenteras kort generella definitioner av de berörda målgrupperna, samt grundläggande fakta om företagandet bland dessa.

### 1.1.1 Företagare med utländsk bakgrund

Företagare med utländsk bakgrund definieras som en person som startar eller driver ett företag samt är född utomlands eller född i Sverige och har båda sina föräldrar födda utomlands.

Tillväxtverkets undersökning *Företagens villkor och verklighet 2011* omfattade 1 900 företag som drivs av personer med utländsk bakgrund. Urvalet är gjort så att företagen är representativa för hela landets företag inom vissa kriterier. Uppräknade förutsätts därför dessa företag representera 42 500 företag som drivs av personer med utländsk bakgrund. Utifrån denna undersökning kan bland annat konstateras att:<sup>2</sup>

- Vart åttonde företag (13 procent) av företagen med 0–49 anställda (småföretagen) i Sverige drivs av en person med utländsk bakgrund
- Vart femte nystartat företag (20 procent) leds av en person med utländsk bakgrund, vilket ligger väl i linje med andelen personer med utländsk bakgrund i befolkningen i stort
- Företagare med utländsk bakgrund finns i de flesta branscher, men de vanligaste är hotell och restaurang; handel, juridik, ekonomi, vetenskap och teknik samt byggbranschen
- Andelen företag som drivs av personer med utländsk bakgrund fördelar sig något olika över landets olika län. Högst är andelen i Stockholms län, där en femtedel av småföretagen drivs av företagare med utländsk bakgrund. Lägst är andelen i Jämtland, där fyra procent av småföretagen drivs av personer med utländsk bakgrund
- Hela 81 procent av företagarna som har utländsk bakgrund uppger att de vill låta företaget växa ifall möjlighet finns. Motsvarande siffra bland företagare med svensk bakgrund är 72 procent

### 1.1.2 Samhälls-/sociala företag

Det finns ett flertal olika definitioner på socialt företagande och socialt entreprenörskap. Även om det finns många olika definitioner handlar det i grund och botten om ett socialt engagemang kombinerat med ett entreprenöriellt handlande och företagande. Tillväxtanalys (2011) presenterar en definition som används inom det europeiska forskarnätverket för social ekonomi och socialt entreprenörskap (EMES), bestående av nio punkter:<sup>3</sup>

2 Tillväxtverket (2013) *Företagare med utländsk bakgrund: Entreprenörskapsbarometern – Fakta och statistik 2013* och (2012) *Företagare med utländsk bakgrund – Företagens villkor och verklighet – Fakta och statistik 2012*

3 Tillväxtanalys (2011) *Arbetsintegrerande sociala företag – användning och behov av statliga finansieringsstöd*, Rapport 2011:12, s. 18

1. Målet är att tjäna samhället genom att integrera människor som har det svårt att komma in i samhälle och arbetsliv
2. Grupp av medborgare, förening eller annan (dvs. sociala entreprenörer) tar initiativet
3. Delaktighet från medarbetarna
4. Beslutsmakten i företaget baseras inte på kapitalägande
5. Ingen eller begränsad vinstutdelning (vinsten återinvesteras eller går till en ägare som oftast är en ideell förening)
6. Självständighet från det offentliga
7. Permanent produktion av varor eller tjänster
8. Medarbetarna betalas lön eller annan ersättning för sitt arbete
9. Ekonomiskt risktagande (både i projektstadiet och i den permanenta verksamheten men av olika art)

Tillväxtverket delar in gruppen *samhälls-/sociala företag* kan delas in i tre undergrupper, enligt nedan:

Tabell 1 Samhälls-/sociala företag: definitioner

Huvudgrupp	Undergrupper	Definitioner
Samhälls-/sociala företag	Samhälls-entreprenörskap	När människor tar egna initiativ för att förbättra sådant som de tycker saknas eller inte fungerar i samhället och som gör att de gemensamma, samhällsnyttiga funktionerna utvecklas.
	Social innovation	Idéer/metoder som avser att lösa ett samhälleligt problem eller behov på ett nytt sätt, som kan omsättas till t.ex. företagande eller en produkt/tjänst och som kan spridas och användas inom fler områden och av andra aktörer.
	Arbetsintegrerande sociala företag	Företag som driver näringsverksamhet med övergripande ändamål att integrera människor som har stora svårigheter att få och/eller behålla ett arbete.

Källa: Tillväxtverket

Generellt kan affärsverksamheten i samhälls-/sociala företag sägas ha två komponenter:

1. Den verksamhet som företagen erbjuder arbete inom
2. Försäljning av tjänster (t.ex. arbetsträning och rehabilitering) till Arbetsförmedling och kommuner

Idag saknas bra statistik om området samhällsentreprenörskap och socialt företagande men Tillväxtverket avser genomföra en studie på området i samarbete med bland andra SCB. Tillväxtverket har dock sedan 2008 ett register över de *arbetsintegrerande sociala företagen* och den senaste statistiken från april 2013 visar att:<sup>4</sup>

- Totalt finns det 300 företag utspridda över hela landet.

4 Tillväxtverket (2013) "Samhällsentreprenörskap och sociala innovationer: Kunskap och statistik", <http://www.tillvaxtverket.se/huvudmeny/insatserfortillvaxt/flerochvaxandeforetag/samhallsentreprenorskapochsocialainnovationer/kunskapochstatistik.4.2b7844c13856c63b4c548.html>

- I företagen deltar drygt 9 000 personer i verksamheten. 2 630 av dessa är anställda
- De arbetsintegrerande sociala företagen har ökat med cirka 90 företag och cirka 600 anställda under de senaste två åren
- De vanligaste branscherna är; butik och försäljning, café/restaurang och hotell, hushållsnära tjänster, bygg och fastighetsskötsel

### 1.1.3 Definitioner av olika typer av kapital

RMC:s uppdrag har varit att genomföra en mindre studie av förutsättningarna för tillgång till kapital för dessa två grupper. Avseende företagare med utländsk bakgrund har dessutom tillgången till kapital studerats i relation till den rådgivning som IFS, numera ALMI/IFS, stått för till företagare med utländsk bakgrund. I sammanhanget har det även ingått att studera vilken betydelse IFS-rådgivarens relation till finansieringsrådgivaren har haft för utlåningen till målgruppen och vilken betydelse rådgivarens relation till långivaren har för utlåningen.

Såsom diskuteras vidare i kapitel 2 finns en stor mängd tänkbara finansieringsalternativ för företag, eller entreprenörer som avser starta ett företag: lån och krediter från banker eller andra kreditinstitut, externt ägarkapital från olika riskkapitalaktörer, affärsänglar, offentliga myndigheter (statliga eller regionala), leasing- och factoringföretag med mera. De olika finansieringskällorna delas ofta in i tre kategorier:

1. Kapitaltillskott från ägare eller grundare (interna medel)
2. Externt ägarkapital (externa medel)
3. Extern skuldfinansiering (externa medel)

I detta uppdrag ligger fokus på del 2 och särskilt 3: externt ägarkapital respektive extern skuldfinansiering, som består av bland annat lån och krediter från kommersiella banker och andra kreditinstitut samt lån från offentliga institut såsom Almi.

## 1.2 Datainsamlings- och analysmetod

Nedan beskrivs kort de datainsamlings- och analysmetoder som har använts i uppdraget. För mer information om dessa, se bilaga 1.

### 1.2.1 Studien bygger på tidigare studier samt telefonintervjuer

Studien bygger på två huvudsakliga källor: tidigare studier och forskning samt drygt 30 telefonintervjuer med företagare och rådgivare/finansiärer som vänder sig direkt till dessa målgrupper (t.ex. Coompanion och Almi/IFS). Respondenterna har valts ut av Tillväxtverket. Totalt har 21 telefonintervjuer genomförts med företrädare för målgruppen samhälls-/sociala företag och 13 för målgruppen företagare med utländsk bakgrund, vilket innebär en viss övervikt för samhälls-/sociala företagen. RMC har eftersträvat en så jämn fördelning av antalet respondenter per målgrupp som möjligt, men det slutliga utfallet

har påverkats av bland annat respondenternas tid och praktiska möjligheter att delta i intervjuerna. Bland de 34 intervjuade är 16 kvinnor och 18 män.

För mer information om datainsamlingsmetoden, se bilaga 1.

### 1.2.2 Bidragsanalys används för att illustrera företags problem med att få finansiering

Denna studie ska belysa ett antal frågeställningar, som berör bland annat:

- Företagens problematik att få finansiering via lån och krediter
- Vilka orsaker som finns till problemen
- Hur organisatoriska aspekter såsom integrationen av IFS Rådgivning i Almi Företagspartner AB har påverkat tillgången till kapital för företagare med utländsk bakgrund

Frågeställningarna rör både enskilda företag, företagsfrämjande organisationer som finns till för att stödja dessa samt samhällliga strukturer runt omkring dessa, såsom tillgången på olika finansieringsformer i det offentliga kapitalförsörjningssystemet. Således berör frågeställningarna flera olika nivåer i samhället och för att fånga dessa nivåer på ett pedagogiskt sätt använder RMC Contribution Analysis (CA, eller "bidragsanalys"). De nivåer som används i bidragsanalys är:

- Strukturell nivå: politiska system (t.ex. lagar och regler)
- Institutionell nivå: normer och värderingar
- Interpersonell nivå: organisationer, relationer och samverkan mellan aktörer
- Individuell nivå: individuella förmågor och attityder

RMC har analyserat och kodat intervjumaterialet enligt dessa fyra nivåer, utifrån såväl företagarnas som rådgivarnas/finansiärernas perspektiv. Därtill har tidigare studier och litteratur använts för att fördjupa förståelsen för problematiken. För mer information om analysmetoden, se bilaga 1.

## 1.3 Disposition

I kapitel 2 ges inledningsvis en överblick av vilka olika finansieringsalternativ som finns för företag, tillsammans med fakta om i vilken utsträckning de företag som intervjuats i denna studie använder dessa. I kapitel 3 presenteras kortfattat resultat från tidigare undersökningar om företags problem med att finna finansiering samt tänkbara orsaker till detta. I kapitel 4 presenteras de hinder för extern finansiering som framkommit i studien, medan kapitel 5 ger exempel på hur företag som stött på hinder ändå har lyckats starta eller utveckla sitt företag. Avslutningsvis, i kapitel 6, presenteras slutsatser och förslag på insatser för att underlätta tillgången till kapital för målgrupperna. I rapportens bilaga redogörs i mer detalj för studiens datainsamlings- och analysmetod.

## 2 Vilka finansieringsalternativ finns för företag?

För att nya företag skall kunna starta och utveckla sin verksamhet krävs det i de flesta fall kapital i någon form. Storleken på kapitalinsatsen och källan till kapitalet varierar stort. För de flesta nystartade företag utgör olika former av eget kapital den viktigaste källan till finansiering, men tillgången till externt kapital är viktig, framför allt för företag som vill expandera sin verksamhet.<sup>5</sup>

I detta kapitel beskrivs inledningsvis kortfattat vilka finansieringsalternativ som, i teorin, finns tillgängliga för nya företag. Därefter diskuteras kort hur tillgången till olika finansieringsalternativ förändras i takt med att företag utvecklas och mognar.

### 2.1 Det finns en mängd finansieringsalternativ för nya företag

Det finns en stor mängd tänkbara finansieringsalternativ för nya företag, eller entreprenörer som avser starta ett företag: lån och krediter från banker eller andra kreditinstitut, externt ägarkapital från olika riskkapitalaktörer, affärsänglar, offentliga myndigheter (statliga eller regionala), leasing- och factoringföretag med mera. De olika finansieringskällorna delas ofta in i tre kategorier:<sup>6</sup>

1. Kapitaltillskott från ägare eller grundare (interna medel)
2. Externt ägarkapital (externa medel)
3. Extern skuldfinansiering (externa medel)

Ingen av dessa kategorier innefattar dock bidrag, projektmedel eller andra typer av finansiering som kan spela stor roll för vissa typer av företag, såsom sociala företag. Vidare växer det fram nya typer av finansieringsalternativ, såsom ”crowd funding”, som innebär att verksamheten finansieras genom att samla medel från många olika håll och som ofta bygger på någon form av icke-kommersiella motiv.<sup>7</sup>

Det finns därför anledning att införa en fjärde kategori, som vi här kallar ”övrigt”.

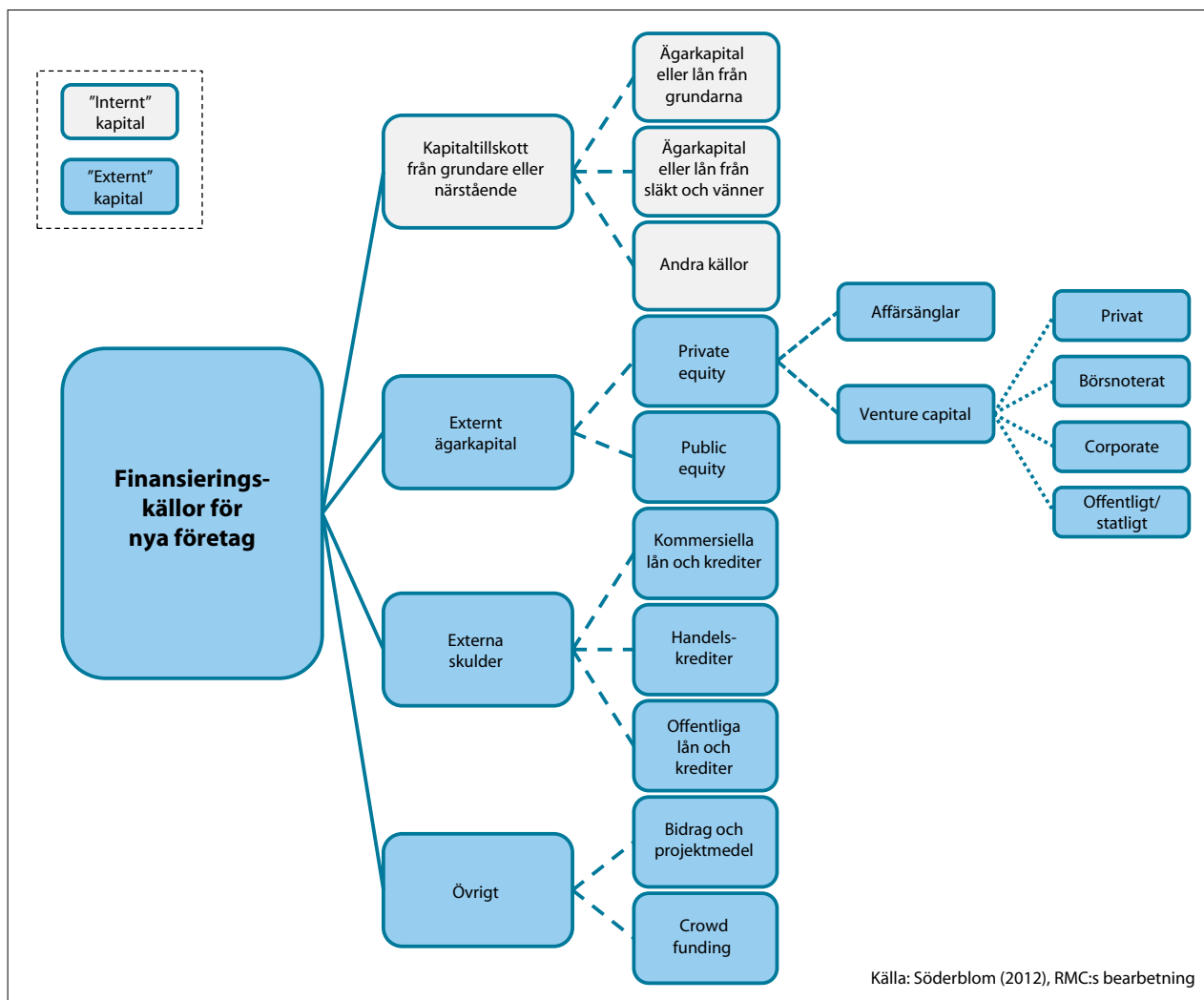
I figur 1 presenteras en överblick av de olika finansieringsalternativen.

5 Tillväxtanalys (2011) *Kapitalförsörjningen i små och medelstora företag – En inventering av statistik över riskkapitalmarknaden*, Myndigheten för tillväxtpolitiska utvärderingar och analyser: Östersund, s. 9

6 Söderblom, Anna (2012) *The Current State of the Venture Capital Industry*, Näringspolitiskt forum Rapport #2, Entreprenörskapsforum

7 Tillväxtverket (2013) *Tillväxt genom Crowdfunding?*, Rapport 0156, s. 13

Figur 1 Finansieringskällor för nya företag



Denna studie handlar om tillgången till kapital för företagare med utländsk bakgrund samt samhälls-entreprenörer/sociala företag. Som framgår av figuren över tänkbara finansieringskällor ovan kan ”kapital” innefatta vitt skilda typer av finansieringsformer, såväl interna som externa. I denna studie studeras framförallt hur företagen upplever tillgången till extern finansiering. Men, för att bättre förstå företagens behov av extern finansiering berör studien även företagens interna finansiering; se till exempel kapitel 5 som redogör för hur ett antal företag burit sig åt för att finansiera sin verksamhet trots svårigheterna att hitta extern finansiering.

I det kommande presenteras kortfattat de fyra kategorierna av finansieringskällor samt fakta om användningen av dessa i de företag som intervjuats i denna studie.<sup>8</sup>

<sup>8</sup> Presentationen bygger på kapitel 2 i Söderblom (2012)

### 2.1.1 Kapitaltillskott från ägare eller grundare är den största finansieringskällan

Med kapitaltillskott från ägare eller grundare avses kapital från ägaren eller grundaren själv, antingen från henne/honom själv eller tillsammans med släkt och vänner. I de allra flesta nya företag handlar det om att ägaren investerar personligt sparande i företaget.

Kapitaltillskott från ägare eller grundare utgör den absolut största finansieringskällan för unga och små företag. Det finns inga exakta siffror men uppskattningar gör gällande att mellan 60 och 80 procent av alla nya företag finansierar uppstarten genom sådant kapital. En underkategori till denna är ”ägarkapital eller lån från släkt och vänner”. Enligt en studie finansieras cirka sju procent av de nya företagen i Sverige i någon utsträckning av lån eller andra från släkt och vänner, men denna siffra är osäker.<sup>9</sup>

Inom denna kategori brukar man även tala om så kallad ”boot-strapping”, som handlar om att företag antar arbets sätt som gör det möjligt att slippa använda extern finansiering genom exempelvis besparingar och effektiviseringar.

#### Företagen som intervjuats i denna studie

Bland företagarna med utländsk bakgrund är olika former av eget, ”internt” kapital det vanligast förekommande finansieringsalternativet, ofta i kombination med andra finansieringsalternativ. Det framkommer även att två av de intervjuade företagarna finansierat sitt företag med enbart eget kapital.

Bland de sociala företag som ingår i intervjustudien är det endast ett fåtal som angett att de gått in med eget kapital i verksamheten. ”Boot-strapping” genom nedlagt eget arbete och bidrag i form av offentliga projektmedel spelar en desto större roll. En trolig förklaring till detta är att företagen inte ger utdelning på satsat kapital (eller gör det med vinstutdelningsbegränsning), vilket sänker incitamenten att gå in med egna insatser i företagen. Vinst betraktas som ett medel, för att t.ex. kunna anställa fler, snarare än ett mål för verksamheten.

### 2.1.2 Externt ägarkapital utgör en mycket liten andel av finansieringen av nya företag

Externt ägarkapital, eller riskkapital, avser investeringar i företags egna kapital, det vill säga investeraren blir i någon utsträckning delägare i företaget. Riskkapitalinvesteringar kan delas in i olika undergrupper:

1. *Private equity*: investeringar i onoterade bolags ägarkapital (utanför börsen)
2. *Public equity*: investeringar i börsnoterade bolags ägarkapital (på börsen)

Inom private equity finns ett antal underkategorier, såsom venture capital och affärsänglar. Venture capital handlar om investeringar i relativt tidiga skeden av ett företags utveckling, då företaget går från en utvecklingsfas till att starta försäljning eller expandera vidare. Affärsänglar är privatpersoner, till exempel före detta entreprenörer, som investerar en del av sin förmögenhet i företag utan familjean-

<sup>9</sup> Kontigo (2011) *Små företags behov av krediter och systemen för att tillgodose dem: Om kunskapsläget, främjandesystemet och Tillväxtverkets roll*



knytning. Gemensamt för venture capital och affärsängelinvesteringar är att investeringarna utöver pengar innebär ett tillskott av kompetens: investeringen innebär att investeraren köper andelar av företagets aktier, som investeraren efter ett antal år vill sälja vidare med vinst. Under tiden investeraren äger andelar i företaget kommer hon/han tillföra kompetens i exempelvis styrelsearbetet eller produktutvecklingen för att öka företagets värde.

Externt ägarkapital i form av venture capital utgör en mycket liten andel av den externa finansieringen för företag. Endast cirka en procent av alla nya företag i Sverige uppskattas ha tagit in venture capital. Men, venture capital kan spela en stor betydelse för vissa typer av företag, framför allt innovativa företag med stor tillväxtpotential.<sup>10</sup>

Det finns inga exakta mått på affärsängelaktiviteten i Sverige, eftersom det handlar om privatpersoners (eller nätverk av privatpersoner) investeringar: de utgör en mycken liten andel av befolkningen och är svåra att fånga in via de data som finns. Det finns dock ett antal undersökningar som har försökt fånga in svenska affärsänglars aktivitet och de visar att affärsänglar spelar en stor betydelse för finansieringen av svenska små och medelstora företag. Utifrån en extrapolering bedöms affärsänglar och privatpersoner i Sverige investera mellan 385 och 450 miljoner euro årligen, vilket är mer än venture capital-marknaden.<sup>11</sup>

#### Företagen som intervjuats i denna studie

Att få externt ägarkapital anses bland de intervjuade sociala företagen i stort sett uteslutet i dagsläget. Detta förklaras med att de inte har samma vinstfokus, varför riskkapitalister inte är intresserade att investera i företagen. Dock beskriver en av de intervjuade företagen att en tredjedel av deras finansiering består av investering från en privatperson, men mer i termer av ett lån.

Bland företagen med utländsk bakgrund är det ingen av dem som ingår i intervjustudien som angett att de tagit in externt ägarkapital.

### 2.1.3 Extern skuldfinansiering är den största källan för extern finansiering

Lån från kommersiella banker och andra kreditinstitut är den vanligaste externa finansieringsformen för unga och små företag, såväl i Sverige som i andra länder.<sup>12</sup> I Sverige spelar dock extern skuldfinansiering en ännu större roll än i många andra länder på grund av att den privata förmögenhetsmassan är relativt låg i ett internationellt perspektiv.

Det finns inga exakta siffror över omfattningen av den kommersiella utlåningen till företag i Sverige, men i en studie uppges att cirka 14 procent av de nya företagen finansierar sin uppstart med hjälp av banklån.<sup>13</sup>

10 Tillväxtanalys (2011), s. 9; SVCA "Private equity på tre minuter", <http://www.svca.se/sv/Om-riskkapital/Om-riskkapital/Riskkapital-pa-tre-minuter/>

11 Tillväxtanalys (2011), s. 14; Avdeitchikova, Sofia (2008) "Close-ups from afar: the nature of the informal venture capital market in a spatial context", Doktorsavhandling, Lund University Press

12 Söderblom (2012), s. 21; OECD (2013) *Financing SMEs and Entrepreneurs 2013: An OECD Scoreboard*, s. 214

13 Kontigo (2011)

Som komplement till den privata lånemarknaden finns även lån och krediter från offentliga aktörer, såsom Almi och Norrlandsfonden. Almi är det offentliga huvudsakliga verktyg för att stärka de små och medelstora företagens tillgång till lån och krediter i Sverige. Efter finanskrisen fattade regeringen beslut om att öka Almis maximala andel i ett lån tillsammans med privata banker från 50 till 80 procent. Almi kan även finansiera hela beloppet för mikrolån och kan efter finanskrisen finansiera mikrolån upp till 250 000 kronor, jämfört med tidigare 100 000 kronor.

För att undvika oönskad konkurrens med de privata bankerna är räntan på lån från Almi högre än på den privata marknaden. OECD (2013) påpekar att det därför är rimligt att tro att entreprenörer som sökt finansiering från Almi har banklån som sitt förstahandsval. Därför är det också sannolikt att de vänt sig till banken först, men att banken avslagit låneansökan alternativt begärt medfinansiering från Almi.<sup>14</sup> Mot detta kan dock invändas att Almi ställer lägre krav på personliga säkerheter än vad de privata bankerna gör, vilket gör det sannolikt att många entreprenörer faktiskt har Almi som sitt förstahandsval.

Enligt en grov uppskattning erhåller sex till åtta procent av alla nystartade företag i Sverige lån från Almi.<sup>15</sup>

#### Företagen som intervjuats i denna studie

Bland de sociala företagen utgörs den externa skuldfinansieringen främst av lån från EKO-banken, mikrofonder och likande aktörer som är särskilt inriktade mot sociala företag och aktörer inom social ekonomi. Lån eller krediter från affärsbanker är ytterst ovanligt då företagarna inte har de säkerheter som krävs. Dock anger två representanter att de fått mindre lån från Almi i kombination med flera andra finansieringsalternativ som utgjort säkerhet för lånet. Endast en person anger att de fått lån från en traditionell affärsbank och ytterligare en företagare berättar att de mottagit en kreditcheck som inte ännu har nyttjats.

Bland företagarna med utländsk bakgrund anger flertalet att de har finansierat sin verksamhet med lån eller krediter från banker, vilket således är den näst vanligaste finansieringskällan utöver de inkomster som verksamheten inbringar. Lån från Almi är också återkommande bland de personer som ingått i intervjustudien, ofta i kombination med egna, interna kapitaltillskott.

#### 2.1.4 Övriga källor till kapitalförsörjning såsom till exempel bidrag/projektmedel spelar en viktig roll för många företag

Slutligen bör det påpekas att bidrag, projektmedel och andra finansieringskällor som inte enkelt låter sig kategoriseras i grupperna ovan spelar en stor betydelse för många företag. Det finns exempelvis en rad olika bidrag eller stöd för företag från myndigheter såsom Tillväxtverket, VINNOVA och länsstyrelser/regionförbund.

Bidrag och projektmedel spelar en särskilt stor roll i de sociala företagen. I en NUTEK-rapport om 13 sociala företag hade elva projektmedel och åtta företag lönebidrag eller praktikanter i sina verksamheter.<sup>16</sup>

<sup>14</sup> OECD (2013), s. 216–217

<sup>15</sup> Söderblom (2012), s. 22

<sup>16</sup> NUTEK, *Kapitalförsörjning till sociala företag* (författare: Jan Svensson och Ulla Herlitz)

Andra typer av metoder för att öka möjligheterna till alternativa källor till finansiering kan vara lösningar såsom crowd-funding. Tanken är att många privatpersoner, investerare eller entreprenörer gemensamt bidrar med medel till en entreprenöriell verksamhet.<sup>17</sup> För gruppen sociala företag uppfattas detta ofta som en tilltalande metod som är på framväxt.

#### Företagen som intervjuats i denna studie

I litteraturen som behandlar sociala företags finansiering framkommer att beroendet av bidrag och projektmedel är utbrett i uppstartsfasen. I intervjuerna beskriver ett flertal företagare att projektmedel motsvarar "sociala företags riskkapital" och det som många gånger möjliggör uppstart och utveckling. Förutom projektmedel utgörs bidragen av finansiellt stöd för att täcka lokalkostnader och liknande och detta stöd kommer vanligen från kommunen eller i form av föreningsbidrag. Även om flera av de sociala företagen idag inte har bidragsstöd beskriver flertalet att de sedan företagsstarten har nyttjat någon form av bidrag.

Bland företagarna med utländsk bakgrund är det endast någon enstaka som tagit del av finansiering genom bidrag eller projektmedel.

## 2.2 Finansieringsalternativen bör bli fler i takt med att företaget mognar

Enligt den så kallade "livscykelmodellen" är olika finansieringsformer att föredra beroende på när i företagets livscykel finansiering behövs. Den grundläggande idén är att företagets behov av och möjliga alternativ till finansiering förändras i takt med att det växer och blir mer erfaret. Unga, små företag förlitar sig i hög grad på eget kapitaltillskott, handelskrediter och finansiering från affärsänglar. I takt med att de växer ökar sannolikheten att de kan erhålla lån från banker eller andra kreditinstitut, alternativt externt ägarkapital från riskkapitalinvestorer. Om företaget fortsätter att växa kan det eventuellt börsnoteras och få tillgång till "public equity".<sup>18</sup>

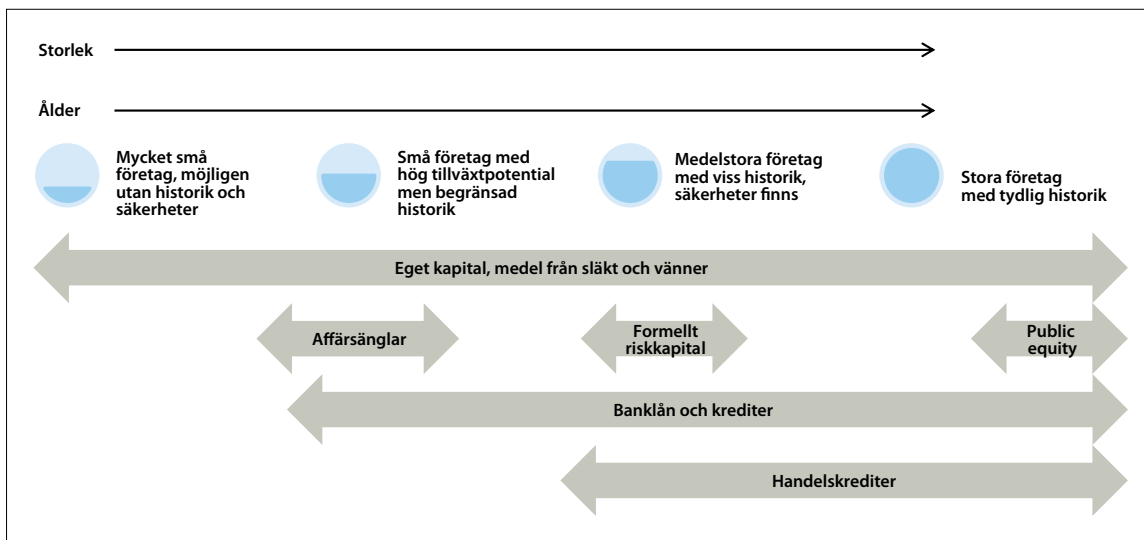
En kritik mot den ursprungliga livscykelmodellen är att den antar att varje finansieringsform är av lika storlek, vilket ger en falsk bild av att varje finansieringsform är av samma betydelse för företag. Dessutom utgår modellen från att alla olika finansieringsformer är brett tillgängliga för företagen, vilket uppskattningar av företagets finansieringskällor och tidigare studier om utbud och efterfrågan på kapital har visat inte stämmer (se vidare i kapitel 3). Det finns en mängd andra faktorer som kan påverka företagets möjligheter att använda olika typer av finansieringsformer, några av vilka presenteras i nästa avsnitt. Med anledning av kritiken mot modellens antagande att de olika finansieringsformerna är av samma storlek och betydelse har forskning på senare tid tagit fram en modifierad livscykelmodell, där de olika finansieringsformernas relativa storlek och betydelse uppskattas utifrån tillgängliga empiriska data.<sup>19</sup>

17 För mer information om crowd funding, se Tillväxtverket (2013) *Tillväxt genom Crowdfunding?*, Rapport 0156

18 Söderblom (2012), s. 26–27, 32

19 Söderblom, s. 26–27, 32

Figur 2 Den modifierade "livscykelmodellen"



Källa: Söderblom (2012), RMC:s bearbetning

De olika finansieringsformernas storlek och betydelse för de olika typerna av företag illustreras av bredden på de gråskuggade pilarna.

De modeller som presenterats hittills visar på tänkbara finansieringsalternativ för nya företag samt hur dessa alternativ blir fler i takt med att företag utvecklas. Det är viktigt att komma ihåg att de är just modeller, som beskriver finansieringsalternativ på en perfekt marknad där både företag och finansiärer har tillgång till fullständig information och som i övrigt fungerar optimalt. Tidigare studier samt även denna visar att det i verkligheten finns problem för företag att hitta extern finansiering samt okunskap om vilken typ av finansiering som är lämplig för det specifika företaget. I kommande avsnitt presenteras först kortfattat några resultat från Tillväxtverkets studie *Företagens villkor och verklighet 2011* och därefter diskuteras vad som kan tänkas förklara företagets problematik. Avslutningsvis diskuteras om och i så fall hur det offentliga kan åtgärda problemen.

### 3 Tillgången till extern finansiering är ett problem för många företag

I undersökningen *Företagens villkor och verklighet 2011* (FVOV) svarade ca 19 000 små och medelstora företag på ett stort antal frågor gällande tillväxtvilja, tillväxthinder och internationalisering i två temarapporter.<sup>20</sup> Tillväxtverket har även gjort en fördjupningsrapport om kapitalförsörjningsfrågorna i FVOV och några resultat relevanta för denna studie återges nedan.

#### 3.1 De flesta SMF anser inte att tillgången är ett hinder för tillväxt, men det finns stora variationer

##### 3.1.1 De flesta SMF anser inte att tillgången till finansiering är ett hinder för tillväxt

Majoriteten av samtliga företag anser inte att tillgången till lån och krediter hämmar företagets utveckling. Andelen företag totalt som anser att tillgången till lån utgör ett litet eller stort tillväxthinder är knappt 40 procent. På motsvarande sätt uppgav en tredjedel av företagen att tillgången på ägarkapital utgör ett åtminstone litet hinder för företagets tillväxtmöjligheter. På frågan om företaget ansökt om lån och krediter under de senaste tre åren svarade 30 procent av företagen att de har ansökt och beviljats medel. Enbart ett företag av tjugo svarade att de har ansökt men inte beviljats lån. När det gäller frågan om företagen ansökt om ägarkapital under de senaste tre åren uppger en absolut majoritet (92 procent) att de inte har haft behov av ägarkapital. Färre än två företag av hundra har ansökt men nekats ägarkapital. Nästan 8 procent av företagen har ansökt och beviljats statligt stöd (bidrag) under de senaste tre åren. Knappt nio av tio företag uppgav att de inte har behov av statligt stöd.

Denna undersökning gjordes även 2008 och det kan konstateras att tillväxthindren kopplade till kapitalförsörjning inte minskat utan snarare ökat om än dock marginellt så ligger det på en nivå som ger anledning att försöka förstå de bakomliggande orsakerna.

##### 3.1.2 Kvinnor och män upplever tillgången till finansiering olika

FVOV 2011 visar vidare att män upplever större svårigheter med lån och krediter än kvinnor. I gruppen av företag som leds av en man uppgav 40 procent att tillgången till lån hindrar företagets tillväxt i liten eller stor utsträckning, motsvarande andel bland kvinnorna var

20 Se Tillväxtverket (2013) "Företagens villkor och verklighet 2011"; <http://www.tillvaxtverket.se/huvudmeny/faktaochstatistik/foretagensvillkorochverklighet.4.5b5d37c7131dcf897d380003533.html>

34 procent. Knappt 64 procent av kvinnorna anser inte att tillgången till lån och krediter hämmar företagets utveckling, vilket kan jämföras med knappt 59 procent bland männen. Vid en betraktelse av tillgång till ägarkapital som tillväxthinder upprepas mönstret: män betraktar tillgången till ägarkapital som ett större tillväxthinder än kvinnor. Kvinnor som leder företag uttrycker ett mindre behov av lån och krediter. I gruppen kvinnor som leder företag uppger två av tre att de inte har behov av lån och krediter, jämfört med drygt 60 procent av företagen som leds av en man. Tillväxtverket konstaterar också att en högre andel av männen har ansökt och beviljats lån. När det gäller företag som har ansökt om ägarkapital är skillnaden mellan företag som leds av en kvinna respektive en man är försumbar. Inte heller frågan om företaget ansökt om statligt stöd uppvisade några skillnader mellan kvinnor och män.

RMC vill här påpeka att det också kan finnas ett samband mellan upplevt behov av finansiering och tillgången på den samma: att vissa grupper av företagare inte upplever tillgången till finansiering som ett problem kan delvis vara en konsekvens av att de saknar kännedom om de möjligheter som finns.

### **3.1.3 Företagare med utländsk bakgrund upplever större problem än övriga företagare**

Företagare med utländsk bakgrund upplever tillgången till lån och krediter som ett större tillväxthinder än övriga företagare. Knappt hälften av företagarna med utländsk bakgrund (46 procent) upplever tillgången till lån som ett litet eller stort hinder. Motsvarande andel bland övriga företagare (38 procent) är väsentligt lägre. I gruppen företagare med utländsk bakgrund uppger drygt 40 procent att tillgången till ägarkapital utgör ett litet eller stort hinder för tillväxt. En betydligt lägre andel i gruppen övriga företagare upplever ägarkapital som ett tillväxthinder (32 procent).

### **3.1.4 Företag i tidiga skeden upplever större problem än etablerade och mogna företag**

Tillväxtverket har delat in företagen i undersökningen i tre olika kategorier utifrån deras ålder: unga företag, etablerade företag och mogna företag.<sup>21</sup> Det finns en tydlig skillnad mellan åldersgrupperna i uppfattningen om tillgången till lån som ett tillväxthinder. I gruppen unga företag uppger knappt hälften att tillgången till lån hindrar företagets tillväxt, i etablerade företag var motsvarande andel omkring 40 procent och slutligen uppgav en av tre företagsledare i mogna företag att tillgången till lån hämmade tillväxten. Samtidigt fanns endast små variationer i uppfattningen om tillgången till ägarkapital som ett tillväxthinder fördelat på företagets ålder. Andelarna som uttryckte att företaget inte har något behov av lån och krediter

<sup>21</sup> Unga företag definieras som dem som var tre år eller yngre (åren 2008, 2009 och 2010) vid undersökningens genomförande. Etablerade företag definieras som dem med etableringsår mellan 1999 (medianvärdet) och 2007. Mogna företag är grundade 1998 eller tidigare.

var större i grupperna etablerade företag och mogna företag jämfört med unga företag.

### 3.1.5 Företag på landsbygden upplever större problem än företag i städerna

Andelen som uppger att lån och krediter hindrar företagets tillväxt är i det närmaste lika mellan olika regiontyper. En något större andel av företagen i landsbygdsregioner anser dock att tillgången till lån är ett litet eller stort tillväxthinder. På frågan om ägarkapital som ett hinder för tillväxt är skillnaden något mer uttalad jämfört med lån. Andelen företag i landsbygdsregioner som uppfattar tillgången till ägarkapital som ett hinder för tillväxt är fem procentenheter högre jämfört med motsvarande andel bland företagen i storstadsregioner.

### 3.1.6 Vad vet vi om de sociala företagen?

Tillväxtverket har konstaterat att det saknas bra statistik om området samhälls-entreprenörskap och socialt företagande. Bland annat går det inte att utifrån *Företagens villkor och verklighet 2011* dra några slutsatser kring denna typ av företag. Det kan dock konstateras att de vanligaste branscherna i gruppen arbetsintegrerande sociala företag är butik och försäljning, café/restaurang och hotell, hushållsnära tjänster, bygg och fastighetsskötsel.<sup>22</sup> Företagen i branschen Hotell och restaurang uppgav i störst utsträckning att tillgången till lån och krediter är ett stort tillväxthinder i undersökningen *Företagens villkor och verklighet 2011*. Även företagen inom Handel uppgav i större utsträckning än genomsnittet att tillgången utgör ett stort tillväxthinder.<sup>23</sup> Även om det inte är möjligt att direkt överföra dessa resultat just till gruppen arbetsintegrerade sociala företag pekar resultaten på svårigheter i branscher som är vanliga i denna grupp.

## 3.2 Det kan finnas flera skäl till att företag har svårt att finna extern finansiering

Tidigare forskning och studier visar på ett flertal möjliga orsaker till att företag upplever brister på kapital. En orsak är så kallad *informationsasymmetri*, vilket betyder att den ena parten i en finansieringssituation har mer information om företaget och dess verksamhet än den andra. Troligen har en enskild företagare bättre kunskap om sitt eget företag och dess verksamhet än en potentiell finansiär, men finansiären kan ha större kunskaper om marknaden som helhet. Företagaren kan också ha bristande kunskaper om finansieringsmarknadens aktörer och vilka finansieringsinstrument de erbjuder samt också vilka krav som ställs på företag som söker finansiering och hur företaget ska presentera sin idé, sin produkt/tjänst eller sin affärsplan.

22 Tillväxtverket (2013) "Kunskap och statistik", <http://www.tillvaxtverket.se/huvudmeny/insatserfortillvaxt/flerochvaxandeforetag/samhallsentreprenorskapochochsocialainnovationer/kunskapochstatistik.4.2b7844c13856c63b4c548.html>

23 Tillväxtverket, *Tillväxtmöjligheter och tillväxthinder för svenska små och medelstora företag: Företagens villkor och verklighet 2011*, s. 90

Det kan även finnas bedömningsproblem för finansiärer, i synnerhet för små och unga företag som saknar ”historia” (*track record*) och kanske även har mindre utvecklade ekonomisystem än större väletablerade företag, vilket gör det svårare för den potentiella finansiären att ta del av ekonomiska nyckeltal som ett underlag i bedömningen om kreditgivning eller investeringsbeslut. Då företag saknar viktig information, eller ifall informationen är svår att bedöma, måste en potentiell finansiär värdera företaget utifrån antaganden om vad som kommer att hända med företaget i framtiden. Detta leder till att finansiärerna sammantaget uppfattar risken som hög, vilket kan avskräcka dem från att låna ut eller investera pengar i företaget.<sup>24</sup>

Informationsasymmetrier och avsaknaden av historik (*track record*) gör det svårt för finansiären att bedöma företagets framtida återbetalningsförmåga, eller den framtida avkastningen, vilket alltså leder till att risken framstår som hög. Ytterligare en viktig faktor som spelar in här är förekomsten av *säkerheter*: för exempelvis företag vars andrahandsvärden på fastigheter och anläggningar är låga kan det vara svårt att få banklån.<sup>25</sup>

### 3.2.1 Vissa typer av företag(are) kan uppleva särskilda svårigheter

Det finns också andra orsaker till varför företag kan ha svårigheter att få finansiering. Forskning och tidigare studier pekar på att följande typer av företag upplever svårigheter:<sup>26</sup>

- Mindre företag
- Nystartade företag
- Företag i vissa branscher
- Företag som startas eller drivs i vissa regioner
- Företag som startas eller drivs av vissa grupper av företagare

Mindre företag bedriver ofta verksamheter som är mindre transparenta än större företags, varför banker kanske inte har full tillit till deras redovisning eller till revisorernas oberoende. Som diskuterades ovan saknar nystartade företag historisk information om sin verksamhet, varför bedömningen av affärsidén och företagaren som individ blir ännu mer centrala i kreditprövningen eller investeringssituationen. Detta gör att faktorer som rör finansiärens förståelse för företagets verksamhet och affärsidé blir ännu viktigare, vilket också medför att företaget måste kunna presentera sin verksamhet på ett tydligt och transparent sätt. För företag i vissa branscher som är särskilt svåra att bedöma och analysera kan detta leda till svårigheter att få finansiering. Exempelvis kan tjänsteföretag ha en mer begränsad säkerhets-

24 Se t.ex. Tillväxtanalys (2010) *Staten och riskkapitalet, Delrapport 1: Metodbeskrivning och kunskapsöversikt*, Rapport 2010:01, s. 41–43 och (2011), s. 58–59

25 Se t.ex. Tillväxtanalys (2011) *Arbetsintegrerande sociala företag – användning och behov av statliga finansieringsstöd*, Rapport 2011:12

26 Se t.ex. Regeringskansliet (2008) ”Företagare med utländsk bakgrund”, Söderblom, Anna (2012) *The Current State of the Venture Capital Industry*, Entreprenörskapsforum, Tillväxtverkets undersökning *Företagens villkor och verklighet 2011*, Sweco Eurofutures (2008) *Strukturfonder för kompletterande kapitalförsörjning i Sverige – En sammanfattning av åtta behovsstudier inför ett JEREMIE-initiativ* och Kontigo (2011)



massa än tillverkande företag (som ofta har fasta tillgångar att knyta lånen till), samtidigt som tillgångarna består av ett ofta svårvärderat humankapital.

Företag utanför storstadsområdena/på landsbygden kan möta särskilda utmaningar att få finansiering på grund av de har svårigheter att utnyttja fastigheter som säkerhet på lån, på grund av ett ofta lågt andrahandsvärde. Ytterligare ett skäl kan vara ett litet antal finansieringsaktörer på den lokala marknaden, i kombination med långa geografiska avstånd.

Det finns också studier som alltså visar att företag som startas eller drivs av vissa grupper av företagare möter särskilda utmaningar: manliga normer kring företagande kan försvåra för kvinnor att få finansiering och finansierer kan också sakna kunskap och kompetens för att bedöma kvinnors affärsidéer.<sup>27</sup> Såsom redovisats ovan visar Tillväxtverkets undersökning *Företagens villkor och verklighet 2011* att företagare med utländsk bakgrund upplever tillgången till lån och krediter som ett större tillväxthinder än övriga företagare. På samma sätt upplever företagare i branscher som är vanliga bland sociala företag att tillgången till lån och krediter är ett större tillväxthinder än genomsnittet.

### 3.3 När och hur kan det offentliga åtgärda problemen?

Företag ska inte nödvändigtvis beviljas extern finansiering bara för att de efterfrågar den. Vad som är ett problem för företag behöver inte vara ett problem för samhället. Men, om företag som har goda förutsättningar att växa eller som av andra anledningar kan anses vara viktiga för samhället och ekonomin inte får finansiering är det ett samhällsproblem.<sup>28</sup> Om samhället bestämt att vissa typer av företag är viktiga att främja ur exempelvis sysselsättningssynpunkt eller för att bidra till en levande landsbygd är det samhällsekonomiskt motiverat att främja deras kapitalförsörjning.<sup>29</sup>

Om det offentliga finner det motiverat att främja kapitalförsörjningen för vissa grupper har Tillväxtanalys (2010 och 2011) presenterat flera tänkbara åtgärder. Det kan dels handla om insatser för att öka utbudet av kapital men också exempelvis information och marknadsföring och insatser för att stärka företagens verksamhet på andra sätt, såsom rådgivning och coaching för att utveckla exempelvis deras affärsidéer och affärsmodeller, något som kan stärka företagen när de söker kapital i framtiden (så kallade ”investment readiness”-åtgärder). Investment readiness-åtgärder handlar alltså om att minska de kostnader som är förknippade med att hantera den asymmetriska infor-

27 RMC har genomfört ett flertal utvärderingar av Tillväxtverkets program *Främja kvinnors företagande*, exempelvis slututvärderingen av programperioden 2007–2011 och mittutvärderingen av programmet som löper 2011–2014

28 Se t.ex. Tillväxtanalys (2011) *Utvecklingskraft i kommuner och regioner, Bilaga 5: Fördjupad kapitalförsörjning*, Rapport 2011:01

29 Tillväxtanalys (2010) *Staten och riskkapitalet, Delrapport 1: Metodbeskrivning och kunskapsöversikt*, Rapport 2010:01 (2011), Kontigo (2011)

mation som diskuterades i föregående avsnitt. De insatser som t.ex. Almi gör med att hjälpa företag att utveckla sina affärsplaner kan, som Tillväxtanalys (2010) beskriver det, ses som ett ”signaleringsstöd”, så att företagen tydligare kan signalera sin historik eller potentialen i produkten/tjänsten för potentiella finansiärer. Det kan också vara så att det är finansiärerna som behöver mer kunskap och kompetens för att kunna värdera potentialen i eller förstå nyttan av olika typer av företags affärsidéer (så kallade ”investor readiness-åtgärder”). I tidigare uppdrag som RMC genomfört inom företagsutvecklingsområdet har vi konstaterat att rådgivare och finansiärer ofta arbetar med företag(are) i alla typer av branscher, vilket ställer stora krav på deras kunskap och kompetens om olika typer av företag och idéer. I denna studie har särskilda frågor ställts i intervjuerna just kring ”investment” och ”investor” readiness.

När det gäller företagare med utländsk bakgrund och samhälls-/sociala företag har det funnits politiskt stöd för att främja tillgången till kapital för dessa grupper. Regeringen konstaterade år 2008 att cirka elva procent av småföretagen i Sverige drivs av en person född utomlands och att likheterna mellan småföretag ledda av personer födda utomlands och företag ledda av personer födda i Sverige är större än skillnaderna, men att det finns några viktiga skillnader:

- Utlandsfödda småföretagare är mer positiva till att låta det egna företaget växa och till att anställa fler jämfört med svenskfödda företagare
- Utlandsfödda företagare upplever i högre grad att det finns hinder som begränsar tillväxten, såsom bristande tillgång till kapital, både lån och externt ägarkapital och avsaknad av nätverk.

Sammantaget konstaterade regeringen att detta innebär att den tillväxtpotential som utlandsfödda småföretagare besitter inte tas tillvara till fullo i Sverige. Med utgångspunkt i detta avsatte regeringen därför 20 miljoner kronor till Tillväxtverket per år under perioden 2008–2010. Tillväxtverket kom därigenom att driva programmet ”Företagare med utländsk bakgrund”.

Inom området samhälls-/sociala företag konstaterade regeringen år 2007 att sociala företag kan bidra till att fler kan bli delaktiga i arbetslivet och få ökade möjligheter att försörja sig själva på den reguljära arbetsmarknaden. Dåvarande Nutek, AMS, Försäkringskassan och Socialstyrelsen fick i uppdrag att ta fram ett tvärsektorielt program med förslag på insatser som stimulerar till att fler sociala företag startar och växer. Detta arbete fortsätter under perioden 2012–2014, bland annat genom Tillväxtverkets program ”Samhälls-entreprenörskap och sociala innovationer”.

Tillväxtverkets program har innefattat åtgärder både för att stärka företagens ”investment readiness” och finansiärers ”investor readiness”. Ett exempel som innefattar båda dessa delar är ”Bankprojektet”, som var ett utbildningskoncept inom programmet ”Företagare med

utländsk bakgrund” med syfte både att stärka företagares kunskap om banksystemet och att underlätta för banker och bankanställda att bemöta entreprenörer från andra kulturer på ett bra sätt. Projektet drevs av Tillväxtverket i samarbete med IFS.<sup>30</sup>

---

30 Tillväxtverket (2012) "Bank och finansiering", <http://www.tillvaxtverket.se/huvudmeny/insatserfortillvaxt/flerochvaxandeforetag/foretagaremedutlandskbakgrund/bankochfinansiering.4.6a7dfe9a134cd71cae180003812.html>

## 4 Problem att få extern finansiering, hur ser det ut i praktiken och vilka är orsakerna?

Tidigare studier har påvisat att olika typer av företagare upplever problem med att få extern finansiering, problem som i stor utsträckning har bekräftats även av de respondenter som ingått i denna studie. I detta kapitel redogörs för den problematik målgrupperna upplever, vilka problemen är och hur de kan te sig i praktiken samt vilka orsaker som kan finnas till problemen.

I de kommande presenteras de olika intressenternas bild av hindren för extern finansiering. RMC har kodat intervju svaren och delat in dem dels i olika kategorier av hinder kring finansiering, dels utifrån de fyra nivåerna:

*Strukturell nivå: politiska system, lagar och regler*

T.ex. utbudet av olika finansieringskällor (t.ex. externt ägarkapital, externa lån och garantier).

*Institutionell nivå: normer och värderingar*

T.ex. finansiärers eller allmänhetens attityder kring vad som är ett ”riktigt” företag och vilka branscher som är viktiga.

*Interpersonell nivå: organisationer, relationer och samverkan mellan aktörer*

T.ex. hur finansieringsorganisationer samarbetar för att informera företagare om relevanta stödmöjligheter.

*Individuell nivå: individuella förmågor och attityder*

Exempelvis enskilda företagares förmåga att presentera sin affärsidé för en finansiär, eller finansiärens kunskap att bedöma företagarens idé.

Hindren på varje nivå presenteras i fallande ordning efter grad av betydelse.<sup>31</sup>

### 4.1 Samhälls-/sociala företag

I tabell 2 presenteras de hinder som framkommit för målgruppen samhälls-/sociala företag.

En intressant iakttagelse är att bilden av dessa hinder i mycket stor utsträckning delas av de företagare och rådgivare/finansiärer som intervjuats. Det finns endast två hinder som enbart företagarna lyfter:

---

<sup>31</sup> Detta har definierats utifrån hur många respondenter som tagit upp hindret.

Tabell 2 Hinder för samhälls-/sociala företag

Strukturell	Institutionell	Interpersonell	Individuell
Bristande säkerheter	Attityder/värderingar om typer av företag	Bristande samverkan mellan relevanta aktörer i främjandesystemet	Bristande kunskap hos finansiärer i bedömningen av affärsidén
Stödsystemet för sociala företaget är svagt	Okunskap om det samhälleliga värdet av sociala företag	Företagens relation till stödsystemet är svagt	Bristande säkerheter
Företagsform: problematik för ideella/ekonomiska föreningar	Bristande kunskap om vad sociala företag (överhuvudtaget) är	Bristande information och marknadsföring	Sociala företag är beroende av projektmedel
Sociala företag är beroende av projektmedel	Attityder/värderingar om branscher	Bristande tilltro till verksamhetsledaren	Bristande affärsmässighet hos företag
Finansiärers kreditvillkor är stränga	Misstro mot personer med kriminell bakgrund		Bristande förmåga att förklara affärsidén för finansiärer
Brist på politisk vilja/förståelse			
Många sociala företag är beroende av offentlig sektor och upphandling medför problem			

- ”brist på politisk vilja/förståelse” (strukturell nivå)
- ”bristande information och marknadsföring” (interpersonell nivå)

Utifrån analysen framkommer inga hinder som enbart rådgivare/finansiärer lyfter fram. Det finns således en stor grad av samsyn på problemen hos de intervjuade respondenterna, oavsett om de är företagare eller rådgivare/finansiärer. En möjlig förklaring till denna samsyn är att de rådgivare och finansiärer som har intervjuats vänder sig specifikt till denna målgrupp.

Nedan presenteras och diskuteras varje nivå och dess hinder mer utförligt. Den litteratur och tidigare forskning som utgör underlag i denna studie används för att ytterligare förklara problematiken och fördjupa respondenternas resonemang.

#### 4.1.1 Strukturella hinder

##### 4.1.1.1 Brist på säkerheter

Det finns en rad olika finansieringsalternativ för företag, men det är framförallt bristen på säkerheter som är det största bekymret när sociala företag söker lån. Det som styr bankernas kreditgivning till företag, oavsett storlek, utgörs av två huvudsakliga faktorer, nämligen återbetalningsförmåga (som är kopplat till företagaren och affärsidén) samt förekomsten av säkerheter.<sup>32</sup> Båda dessa faktorer som banken grundar sina utlåningsbeslut på kan vara problematiska för de sociala företagen då de, enligt såväl respondenterna i denna studie som litteraturen, sällan har eget kapital eller referenser att visa upp. Rådgivare vittnar om att det vanligtvis inte är kapitalstarka grupper som startar de sociala företagen och således saknar de säkerheter eller möjligheter till borgen.

##### 4.1.1.2 Stödsystemet för sociala företag är svagt

I en rapport från Tillväxtanalys<sup>33</sup> framkommer det att de sociala företagen anser att de offentliga stödformerna inte är anpassade till soci-

<sup>32</sup> Kontigo (2011)

<sup>33</sup> Tillväxtanalys (2011) *Arbetsintegrerande sociala företag – användning och behov av statliga finansieringsstöd*, Rapport 2011:12

ala företag. Bland annat anges att det är svårt att konkurrera med Samhall samt att det är svårt att få ett bra samarbete med Arbetsförmedling och Försäkringskassa. Detta gör att det blir nödvändigt att företagen har stor kassa för att klara sina utbetalningar.

De sociala företagen efterfrågar i regel en mer genomtänkt stödstruktur från det offentliga sida vad gäller kommunens, Arbetsförmedlingen och Försäkringskassans medverkan. För att underlätta företagens finansiella situation behöver regionala och lokala stödstrukturer samordnas och utvecklas.<sup>34</sup> Förutom de ekonomiska stödåtgärderna som efterfrågas påpekas också att en utmaning för företagens utveckling är att kontakterna, nätverken och samarbetet mellan olika aktörer, inklusive de finansiella aktörerna, är välfungerande och utbredda. Framförallt har betydelsen av den lokala/regionala stödstrukturen lyfts fram och då särskilt Coompanions roll i starten av sociala företag och vikten av att sociala företag finns med i regionala affärsutvecklings- och tillväxtprogram som en resurs.<sup>35</sup>

I litteraturen framkommer det att ett av de största hindren för att hitta finansiering är att de offentliga stödformerna inte är anpassade till sociala företag. Det handlar då om att utbudet inte tillåter de stöd som de sociala företagen är i behov av. Tidigare studier har fastslagit att de arbetsintegrerande sociala företagen oftast har små kapitalbehov, från 50 000 kronor upp till några hundratusen. Detta kan vara en anledning till att företagen har svårt att få lån från traditionella banker, då bankernas vinst på dessa lån blir begränsad.<sup>36</sup>

#### 4.1.1.3 *Företagsformen ett hinder för sociala företag*

Sociala företag drivs ofta som ideell eller ekonomisk förening, företagsformer som långgivare har svårt att känna igen vilket påverkar möjligheterna att få lån. Många av de sociala företagen har inte några säkerheter eller eget kapital, vilket är en anledning till att verksamheten drivs som ideell eller ekonomisk förening. Många sociala företagare föredrar dock att driva verksamheten i denna form därför att de vill ha ett demokratiskt och öppet ägande. Men, i intervjuer med såväl representanter för sociala företag som med rådgivare lyfts företagsformen fram som begränsande för att få finansiering. I intervjuerna framkommer det att affärsbanker och andra aktörer inom det finansiella stödsystemet inte förstår att ekonomisk förening är ett företag vilket bidrar till att de inte förstår på vilka grunder de ska motivera finansieringen:

*”Alla nystartade företag har problem med sin finansiering. Det är inget unikt för sociala företag. Däremot blir det extra tydligt för sociala företag eftersom man väljer att göra det som en ekonomisk förening, vilket ju gör att de som är medlemmar i den eko-*

34 Tillväxtverket (2012) *Att lära av mirakel – att vända arbetslöshet till hållbart företagande*, Info 0465, s. 185

35 *Ibid.*, s. 191

36 Tillväxtverket (2012) *Nio områden där politiker och tjänstemän kan göra skillnad för långtidsarbetslösa*, Rapport 0130

*nomiska förening på ett annat sätt blir personligt ansvariga, och som bank eller extern finansiär måste man då titta på privatekonomi bakom. Har man då startat en ekonomisk förening med personer som har varit eller är långt från arbetsmarknaden, som inte har bra ekonomi, då blir följderna att de får problem med att få finansiering.”*

En person med lång erfarenhet av att arbeta med företag inom den sociala ekonomin berättar att det är allra vanligast att finansiera uppstarten med bidrag och att det sedan, först i ett senare skede, uppstår problem att få lån:

*”När man kommit igång och vill låna för att investera är ett problem att man bedriver verksamhet som ekonomisk förening, eftersom man ofta är flera som vill utveckla en idé. När man går till affärsbanker har de inte den kunskapen och tänker inte ekonomisk förening som företag.”*

Denna bild förstärks i Tillväxtverkets rapport Kapitalförsörjning till sociala företag. I rapporten sägs okunskapen innebära att både affärsidéerna och entreprenörerna själva uppfattas som otraditionella och annorlunda. Vidare beskrivs att den befintliga marknaden för riskkapital och lån som ger förutsättningar för en god start och utveckling av affärsidéer har svårt att ta till sig och bedöma dessa företags potential och möjlighet att lyckas.

#### **4.1.1.4 Sociala företag är beroende av projektmedel**

Att stödsystemet för sociala företag är begränsat utgör en förklaring till att en stor del av de sociala företagen finansierar sin uppstart med hjälp av projektmedel. Många intervjuade företagare lyfter fram att projektmedel fungerar som såväl uppstartsfinansiering som säkerhet och att de är helt beroende av att få dessa stöd. Dock för detta med sig ett antal försvårande effekter som långsiktigt försvårar företagets finansiering. En försvårande faktor som återkommer i litteraturen är att beroendet av projektmedlen, som till viss del beror på bristen på annat finansieringsstöd, kan påverka företagets utveckling och stabilisering. Mer specifikt handlar det om att företagarna inte får en möjlighet att utveckla ett affärsmässigt tänk, att verksamheten måste ändra fokus för att få nya medel och att verksamheten präglas av en osäkerhet kring framtiden då de är beroende av projektpengar. Rådgivare som intervjuats vittnar även om att det är alltför tidskrävande och att projektinriktningen cementeras.

#### **4.1.1.5 Företagen upplever att det finns brist på politisk vilja**

Ett problem som direkt berör företagen, enligt ett fåtal intervjuade, är att det inte finns tillräckligt intresse hos politiker på kommunal och central nivå, något som många tror skulle kunna hjälpa deras verksamheter. Bland kommentarerna blir det tydligt att företagen upplever att det är ett stort hinder för finansieringen. En företagare som berättar om sina finansieringsproblem säger:

*”Oviljan märks på alla möjliga sätt, handläggare på arbetsförmedlingen tror mer på andra placeringar innan de får veta vad vi gör. Det har gått bättre när vi har haft politiskt engagemang som påverkar människors syn på det vi gör. Vi fått arbeta emot okunskap genom att sakligt informera för att ändra människors bild av det vi gör. Vi har fått gå till Arbetsförmedlingen och ge information om oss.”*

Detta citat är talande för vad som framkommit i såväl litteraturstudierna som i ett flertal intervjuer. Vissa företag ger uttryck för bristande intresse hos den egna kommunen, vilket gör det svårt att nå ut med sin verksamhet och på så sätt stärka lividiteten och öka möjligheterna att få lån eller anställa fler för att kunna lägga tid på att söka finansiering.

#### **4.1.1.6** *Finansiärernas kreditvillkor är stränga*

Enligt intervjuer med företagare och rådgivare är det ofta relativt små summor företagen är i behov av, vilket lyfts som en av anledningarna till att företagen inte lyckas få finansiering från banker. Problemet är att affärsbankerna upplever det som för kostsamt och olönsamt att låna ut små belopp.

Det råder något skilda meningar bland de personer som intervjuats vad gäller ränta och amorteringskrav. Rådgivare som arbetat med samhällsentreprenörer beskriver att företagen generellt inte upplever höga räntor som ett problem i någon större utsträckning, då det största problemet är att de inte kan få ett lån på grund av bristande säkerheter. Det framkommer att företagen inte sällan är beredda att betala en generellt hög ränta, bara de har möjlighet att få ett lån. Ett antal företagare berättar, tvärtom, att de har svårt att bemöta kreditgivares krav på snabba amorteringar och för villkor som inte är anpassade till verksamhetens utvecklingscykel.

#### **4.1.1.7** *Beroendet av offentlig sektor och upphandling medför hinder*

Bland de sociala företagen återfinns ett stort antal som arbetar inom vården och det framkommer i intervjuer med företagen att LOU utgör ett hinder för företagets finansiering och möjlighet att konkurrera med andra företag. De sociala företagen, som ofta är små, delar därmed problem som hänger samman med andra små och medelstora företag.<sup>37</sup> Ett av dessa problem är att större företag har bättre förutsättningar att vinna offentlig upphandling. Vidare menar intervjuade företagare att de upplever upphandlingsförfarandet som komplicerat; det tar lång tid och kräver stora insatser samt att uppdragen är konstruerade för större företag.

### **4.1.2** **Institutionella hinder**

#### **4.1.2.1** *Attityder och värderingar om olika typer av företag*

Det finns mycket som pekar på att rådgivare och finansiärer har enklare att förhålla sig till traditionella tillverkande företag, jämfört med

---

37 Tillväxtverket (2012) *Nio områden där politiker och tjänstemän kan göra skillnad för långtidsarbetslösa*, Rapport 0130



tjänsteproducerande företag, särskilt inom det sociala området.<sup>38</sup> Även i intervjuerna framkommer en bild av att företagen stöter på svårigheter i det finansiella systemet på grund av att de arbetar med människor och inte drivs av ett vinstmaximerande mål:

*”När det gäller investerare generellt sett så är de i en förlegad bransch som främst pratar om avkastning på kapital. Men idag finns det ju även ”impact investment” där man inte bara investerar i något som bara ger avkastning. Det är mer sunt för att göra investeringar i något långsiktigt hållbart. Men den större majoriteten har ju inte det synsättet utan de tittar på balance sheets och sista kolumnen. Där behövs det utbildning för investerare.”*

Detta citat är talande för ett stort antal intervjuer och resultat från tidigare studier, nämligen att företagen anser att offentliga stödgivare och finansiärer ser ner på deras verksamhet och inte ser dem som ett seriöst företag. I litteraturen vittnar företag även om att det är vanligt att företaget får uppmuntrande kommentarer om att de gör ett bra jobb ”men några pengar kommer inte”.<sup>39</sup> En framträdande bild är att sociala företag upplever att de betraktas som att de enbart går runt med hjälp av bidrag och således inte kan anses vara riktiga företag:

*”Många får kommentarer om att sociala företag bara lever på bidrag. Vi möter detta hela tiden. I och med att de flesta är ideella föreningar upplevs det lite gulligt och fluffigt utifrån finansierarnas perspektiv. Många skulle ju inte finansiera en ideell förening. Vi har varit med i affärstävlingar och där är många intresserade och tycker att det är fantastiskt att man gör något bra för samhället. Då är de inte alls negativa, det är mer en ”cool grej”. Det kan bero på att vi är ett aktiebolag och att det tar bort gulligheten.”*

Som citatet ovan illustrerar återkommer många av de intervjuade personerna till att en bidragande orsak till föreställningen om att de inte är ett riktigt företag är att verksamheterna ofta bedrivs som ideell förening eller ekonomisk förening.

I samtalet med såväl rådgivare som representanter för arbetsintegrerande sociala företag framkommer att det är förekommande att det finns en misstro mot personer som är involverade i verksamheten, vilket sätter käppar i hjulet när det handlar om finansieringen. De exempel som blir allra tydligast är då personer med kriminell bakgrund eller lång sjukskrivning har haft svårt att få förtroende hos aktörer i stödsystemet eller till och med har stött på hinder att anskaffa telefonabonnemang och liknande.

---

<sup>38</sup> Se t.ex. Tillväxtanalys (2011). RMC har även genomfört ett flertal uppdrag kopplade till Tillväxtverkets program *Främja kvinnors företagande*, som tydligt visat på denna problematik.

<sup>39</sup> Tillväxtanalys (2011)

#### 4.1.2.2 Okunskap om det samhälleliga värdet av sociala företag

I en skrivelse från EU<sup>40</sup> framkommer det att en anledning till att sociala företag har svårt att hitta finansiering är att investerare är dåligt upplysta om de reella sociala effekterna av verksamheterna. Ytterligare en anledning som styrks i intervjuer med företagarna är att fodringsägare och potentiella investerare ofta har en uppfattning om att de sociala företagen är mer riskabla och mindre lönsamma än andra företag på grund av att de anställer utsatta arbetstagare.

*”(Finansiärer) som inte köpt vår idé har haft föreställningen om att det inte handlar om företagande på riktigt, att det inte är lika mycket värt att ha ett samhällsproblem som drivkraft. De anser att det är flum och att det inte går att tjäna pengar på ... Detta gör det svårt. Först ett regelverk som talar emot och sen föreställningar hos rådgivare.”*

Rådgivarna såväl som företagarna i föreliggande studie vittnar om att okunskapen innebär att aktörer som skulle kunna bidra med finansiering inte vågar eller inte är beredda att gå in med finansiering. Mest framträdande är upplevelsen av att relevanta aktörer inte förstår värdet av verksamheterna och ett flertal intervjupersoner efterfrågar mer spridning om de samhällsekonomiska vinster som kan uppnås med sociala företag för att finansiärer, såväl privata som offentliga, ska inse värdet och att finansieringen inte behöver vara förknippad med det risktagande de idag förutsätter. En intervjuperson beskriver problemet på följande sätt:

*”De har svårt att värdera de sociala insatserna. Misstänksamhet hos andra, de tänker att vi inte är ett riktigt företag eftersom vi inte går i reell vinst på samma sätt som andra företag utan har ett annat syfte.”*

#### 4.1.2.3 Bristande kunskap om vad sociala företag är

I intervjuerna framkommer det att allmänheten generellt inte känner till vad ett socialt företag är. Det blir tydligt att bristen på information och kunskap innebär en barriär mellan företagen inom den sociala ekonomin och det finansiella stödsystemet. Framförallt lyfts att sektorn idag är alltför otydlig och osynlig vilket leder till såväl misstänksamhet som oförståelse. Personer som ingår i studien vittnar om att det finns en otydlighet kring verksamheterna och hänvisar till att det till viss del kan förklaras med att begreppen ändras med tiden, från att enbart vara ideell sektor till att kallas tredje sektor till att idag benämnas som social ekonomi, vilket väldigt få känner till:

*”Nu har man bestämt att det ska heta social ekonomi men ingen vet vad det är och näringslivet vet inte vad det är. Det behövs mycket mer information.”*

40 MEDDELANDE FRÅN KOMMISSIONEN TILL EUROPAPARLAMENTET, RÅDET, EKONOMISKA OCH SOCIALA KOMMITTÉN SAMT REGIONKOMMITTÉN Initiativ för socialt företagande. Skapa förutsättningar för att främja sociala företag inom ramen för social ekonomi och innovation, KOM/2011/0682slutlig

Diskussionen kring okunskapen om de sociala företagen och hur de fungerar återfinns även i litteraturen och i en rapport från NUTEK återfinns resonemang om att det i litteraturen finns relativt mycket beskrivet om traditionella företags tillkomst, medan kunskapen om sociala företag och deras utveckling är begränsad. Denna begränsning kan sägas vara bidragande till att det i praktiken finns en modell som blivit dominerande för att beskriva etableringen av företag: en modell som är synonym med tillväxtföretag, som sätter ramarna för uppfattningen av vad ett företag är och vad som driver företagandet.

I stort sett samtliga personer som deltagit i intervjustudien beskriver att det behövs fler och mer omfattande informationsinsatser. Det som framförallt behöver lyftas är vilka möjligheter som öppnas genom verksamheterna och att det kan vara såväl ett sätt att få in fler människor på arbetsmarknaden som ett sätt att stötta kommuner i välfärdarbetet. Dock framkommer det att det är av vikt att lägga betoningen på att det är ett riktigt företag och inte en sysselsättningsåtgärd och samtidigt signalera till de personer som kommer in i verksamheterna att det är ett riktigt jobb med samma rättigheter och skyldigheter som andra anställningar. Det framkommer att informationen skulle underlätta för verksamheterna, när det gäller såväl finansiering till att få fler kunder:

*”Det är väldigt få som vet vad det (socialt företag) är. Vi brukar inte prata om att vi är sociala företag med kunder. Många frågar vad det är för något. När man förklarar tycker de att det är bra. Det är ingen som backat – kanske tvärtom – det här man vill stötta och lämna in något som kan lagas eller så.”*

#### 4.1.2.4 Attityder och värderingar om branscher

Tidigare studier lyfter att tjänsteföretag generellt har svårare att få externa lån, bland annat på grund av att tillgångarna främst består av svårvärderat humankapital och att säkerhetsmassan är mer begränsad. Ett ytterligare problem kan vara att ett tjänsteföretags verksamheter är komplicerade utifrån en banks perspektiv. Detta innebär ytterligare ett hinder för de sociala företagen som i stor utsträckning är tjänsteföretag. Enligt de intervjuer som genomförts erbjuder en stor del av de sociala företagen just tjänster och har ofta ett brett erbjudande för att det ska finnas olika sorters arbete som passar den enskilde individens förmågor och begränsningar, t.ex. ett café i kombination med en second hand-butik för kläder. Företagarna vittnar om att denna brist på ”spets” ofta bemöts med skepsis från det stödjande systemet och innebär svårigheter att motivera finansiering.

På samma sätt som det finns begränsande föreställningar kopplat till tjänstebranschen finns det enligt såväl företagarna som rådgivarna en misstro bland finansärer mot de branscher som är vanligt förekommande bland sociala företag, vilka i stor utsträckning utgörs av

restaurang- och caféverksamhet. Detta problem har även visat sig i tidigare studier när det gäller kvinnors företagande.<sup>41</sup>

#### 4.1.3 Interpersonella hinder

Utmaningar på interpersonell nivå handlar om relationer och samverkan mellan olika aktörer och organisationer. Det kan handla om graden av samordnad information från företagsfrämjare till företagare vad gäller finansiering och vilket stöd som finns.

##### 4.1.3.1 *Bristande samverkan mellan relevanta aktörer i främjande systemet*

Kommunen och Arbetsförmedlingen lyfts återkommande fram som relevanta aktörer som kan spela en viktig roll för företagets etablering och fortlevnad. I rapporten *Kapitalförsörjning till sociala företag* beskrivs att dessa företag är starkt förknippade med den offentliga sektorn, även om de är fristående från den, och att ett problem är de tidsmässigt alltför korta uppdragen och beroendet av en enda kund. Ett flertal av de verksamheter som ingår i intervjustudien beskriver att deras verksamhet är starkt kopplad till dessa aktörer, att de på många sätt är beroende av dem och att det är av vikt att det finns goda kontaktkanaler mellan dem. Ett flertal företagare menar att kommunikationen och samverkan mellan relevanta aktörer är bristfällig.

Vikten av fungerande nätverk lyfts fram i intervjuerna och företagarna beskriver att en stor del av arbetet går ut på att nätverka för att nå ut med sin verksamhet och för att få finansiering. Några företagare beskriver att kommunerna inte är beredda att samarbeta för att bredda nätverket och för att finna nya samarbetspartners för att skapa en plattform där olika aktörer kan mötas. Coompanion lyfts som en mycket viktig aktör som erbjuder nätverk, kunskap och som samverkar med många aktörer i samhället. Företagare önskar att kommunen borde vara mer involverad i Coompanions aktiviteter för att främja företagets framväxt och utveckling. I de fall då företagen fått ekonomiskt stöd av kommunen, främst i form av ersättning för lokalkostnader och renoveringar av dessa, beskrivs det som ovärderligt då det i många fall har möjliggjort uppstart eller bidragit till en snabbare utvecklingsprocess som annars inte varit möjlig.

##### 4.1.3.2 *Företagens relation till stödsystemet är svagt*

Sociala företags uppdrag att integrera människor i samhället, stärka den lokala ekonomin och bidra med sociala insatser bör enligt litteraturen uppfattas som ett gemensamt uppdrag mellan det sociala företaget och samhället.<sup>42</sup> När det gäller diskussionen kring stödsystemet lyfts det i intervjuerna att relationerna mellan företagen och det finansiella stödsystemet är svagt och att bristen på upparbetade kontakter med banker är en förklaring till svårigheterna att få lån beviljade.

41 Tillväxtverket (2013) *Vision hållbar tillväxt*, Info 0523, framtagen av Ramböll Management Consulting

42 Tillväxtverket (2012) *Att lära av mirakel – att vända arbetslöshet till hållbart företagande*, Info 0465

Ytterligare en utmaning som lyfts är brist på stöd från omgivningen. Enligt ett flertal intervjuer framkommer det att det är problem med kontinuitet i kontakten med relevanta aktörer, som skulle kunna bidra med såväl nya kontaktvägar som inkomster till verksamheterna.

#### 4.1.3.3 *Bristande information och marknadsföring*

En stor andel av de intervjuade lyfter på olika sätt fram att det i allmänhet finns för lite kunskap och information kring sociala företag och den samhällsnytta de bidrar med. I diskussionen kring problemen med finansiering framkommer det att det behövs mer allmän information om vad sociala företag är för att göra dem mer synliga och därigenom öppna vägarna in till eventuella samarbetspartners. Bristen på information utgör ett hinder för finansiering och samverkan. Ett flertal företagare berättar att de i mötet med arbetsförmedlingen och kommun ofta blir tvungna att arbeta hårt för att informera och komma in i verksamheterna:

*”Vi får hela tiden arbeta med att sakligt informera för att ändra människors bild av det vi gör. Vi har flera gånger vänt oss till Arbetsförmedlingen för att informera om vår verksamhet.”*

Det finns därför en risk att aktörer som skulle kunna få hjälp av dessa företag eller vars verksamhet skulle stärkas av ett partnerskap inte förstår vilken roll företagen skulle kunna spela.

Ytterligare en aspekt av bristen på information och marknadsföring som lyfts fram är att de sociala företagen har svårt att hitta rätt typer av bidrag/stöd, eller att det råder brist på tillgängliga medel, vilket i sin tur kan hänga ihop med att relevanta aktörer inte anses samverka tillräckligt.

#### 4.1.4 **Individuell nivå**

##### 4.1.4.1 *Bristande kunskap hos finansierare i bedömningen av affärsidén*

I litteraturen återfinns exempel på att många långgivare har svårt att förstå idén bakom företag som inte strävar efter vinstmaximering utan som istället har sociala ändamål eller arbetsintegrering som främsta idé. Detta ökar kraven på företagarnas förmåga att kunna motivera nyttan och då de olika aktörerna delvis talar olika språk utgör det ett hinder för att få finansiering, vilket beskrivs av en rådgivare som intervjuats:

*”Det är problematiskt att kunna dokumentera samhällsnyttan i en del sociala företag och innovationer, rent ekonomiskt. Det språket har folk svårt att förstå.”*

Då företagarna, enligt såväl intervjuade företagare som rådgivare/finansierare, har svårt att presentera och beskriva värdeskapandet krävs det att finansierarna har rätt kunskap att bedöma affärsidéerna, en kunskap som båda parter beskriver som bristfällig. I intervjuerna framkommer det också att kunskapen att bedöma affärsidén är bristande bland eventuella betalande samarbetspartners, vilka annars

skulle kunna vara relevanta finansiärer. Ytterligare en försvårande faktor som framförs i intervjuerna är att okunskap om vad ett socialt företag är, påverkar relevanta aktörers och finansiärers förmåga att bedöma affärsidén och företagets mål.

#### 4.1.4.2 *Bristande säkerheter*

Det råder stor samstämmighet bland företagarna och rådgivarna om att företagarnas brist på säkerheter är ett av de största hindren för att få finansiering, vilket också återkommer på flera nivåer i denna rapport. Problemet är såväl individuellt som strukturellt. Det handlar om att de personer som bedriver verksamheterna inte har eget kapital att investera och inte heller någon möjlighet till borgen för ett lån.

#### 4.1.4.3 *Sociala företag är beroende av projektmedel*

I litteraturen framkommer det att det i stor utsträckning är ekonomiska problem som leder till att många sociala företag blir tvungna att avveckla sin verksamhet eller inte kan skapa så många arbetstillfällen som är önskvärt. En vanlig anledning till detta är att företagen inte snabbt nog hinner få tillräckligt med uppdrag så att verksamheten kan överleva i ett längre perspektiv. Då sociala företag ofta är projektfinansierade till en början gäller det att de hunnit bygga upp en hållbar affärsverksamhet med en volym som ger tillräckliga försäljningsintäkter. Vidare bidrar projektberoendet till en osäkerhet då det inte alltid finns tillgängliga medel att söka, vilket en rådgivare berättar:

*”Problemet är att de här projektpengarna inte alltid finns. Det går i vågor, först finns de och sen finns de inte att få tag på.”*

I en rad rapporter och studier framkommer det även att företagen upplever att de inte har tillräckliga kunskaper för att kunna fylla i de omfattande ansökningshandlingar som finns för statsbidragsansökningar och att det även upplevs som svårt med formalian när det gäller upphandlingar. Om detta problem vittnar såväl företagare som rådgivare i föreliggande studie:

*”Det kan vara svårt ibland, det krävs sidokompetens [om projektansökningar] som egentligen inte ingår i deras verksamhet över huvudtaget.”*

Trots att företagen ofta är beroende av projektmedel saknar de alltså ofta den kompetens som krävs för att ansökningsprocessen inte ska utgöra ett hinder eller vara en försvårande faktor. Det framkommer även att de lägger ned mycket tid på det operativa arbetet i verksamheten varför det finns litet tidsutrymme för att arbeta med ansökningar och administrationen av dessa.

#### 4.1.4.4 *Bristande affärsmässighet hos företag*

Finansiärers analys av återbetalningsförmågan, som är en av de dominerande faktorerna som avgör kreditbedömningen, baseras till stor

del på kvalitativa faktorer som affärsidéer, ledningens kompetens, drivkrafter och erfarenheter. Detta påverkar i mycket stor grad möjligheten till finansiering för de sociala företagen som inte sällan just har bristfälliga kunskaper inom dessa områden och som inte heller har ekonomiska möjligheter att knyta personer med denna kompetens till sig. I intervjuerna framkommer det att företagen har bristande kunskaper när det gäller projektledning och styrelsearbete liksom när det kommer till att utkristallisera vad de vill med sin verksamhet vilket bidrar till en otydlighet i beskrivningen av vad företaget syftar till.

#### 4.1.4.5 *Bristande förmåga att förklara affärsidén för finansierare*

I tidigare rapporter har bristande kunskaper om hur man förbereder och utformar låneansökningar lyfts fram som ett stort hinder liksom förmågan att beskriva sin verksamhet och utforma en fungerande affärsidé,<sup>43</sup> en bild som stärks i intervjuerna. Bland kommentarerna framkommer det att många av företagen inte är redo eller inte har tillräckliga kunskaper för att genomföra ett framgångsrikt möte med affärsbanker. En företagare beskriver att de inte hade tillräckliga kunskaper för att utforma en tillräckligt bra låneansökan:

*”Vi hade ju kanske kunnat göra det lite häftigare men vi beskrev bara. Det imponerade kanske inte. Det var tur att vi hade kontakt med EKO-banken. Vi hade kanske kunnat få Sparbanken att nappa om vi haft mer genomarbetat underlag men det var lite skissartat till en början. EKO-banken förstod ändå och hängde med. Om vi hade kunnat beskriva tydligare hade det kanske gått”.*

Det framkommer i undersökningen att de sociala företagen inte sällan startas av personer som inte har någon tidigare erfarenhet av företagande och att detta är en av anledningarna till att de inte har tillräcklig kunskap när det handlar om att utforma kreditansökningar och likande. Rådgivare vittnar också om att företagen har bristande förmåga att beskriva värdet av företaget, ett problem som även återkommer när det handlar om finansierares förmåga att bedöma verksamheterna.

## 4.2 Företagare med utländsk bakgrund

I tabell 3 presenteras de hinder som framkommit för målgruppen företagande med utländsk bakgrund.

Nedan presenteras och diskuteras varje nivå och dess hinder mer utförligt. Den litteratur och tidigare forskning som utgör underlag i denna studie används för att ytterligare förklara problematiken och fördjupa respondenternas resonemang.

---

43 Se t.ex. Tillväxtanalys (2011)

Tabell 3 Hinder för företagare med utländsk bakgrund

Strukturell	Institutionell	Interpersonell	Individuell
Utanför storstadsområdena är finansierare mer ovana och har bristande kunskaper om målgruppen.	Finansiärers attityder/värderingar om personer med utländsk bakgrund som företagare i (synnerhet)	Bristande information och marknadsföring av tillgängliga stöd	Företagens relation till stödsystemet är svagt
Bristande bankhistorik	Attityder/värderingar om personer med utländsk bakgrund i allmänhet	Företagens relation till stödsystemet är svagt	Språket kan vara en barriär
Bristande säkerheter	Attityder/värderingar om personer med utländsk bakgrund och vara kvinna	Bristande samverkan mellan relevanta aktörer i främjandesystemet	Bristande kunskap om personer med utländsk bakgrund som företagare, förutfattade meningar om i vilka branscher personer med utländsk bakgrund verkar
Begreppet "ränta" försvårar för företagare från vissa delar av världen att ta lån			Bristande affärsfärdighet hos företag
Besvärlig administration i vid ansökan om finansiering			Bristande kunskap hos finansierare vid bedömningen av affärsidén

#### 4.2.1 Strukturella hinder

##### 4.2.1.1 Geografiska aspekter

De intervjuade företagarna menar att synen på företagare med invandrarbakgrund skiljer sig beroende på om man befinner sig i storstaden eller på landsbygden. Som argument framhålls att det på mindre orter finns en ovana och okunskap hos finansierare kring personer som har en utländsk bakgrund.

##### 4.2.1.2 Bristande bankhistorik

Med en bristande bankhistorik försvåras möjligheterna att beviljas lån och krediter. Utan en finansiell historia försvagas förtroendet hos finansieraren rejält. Det finns stora skillnader inom gruppen utrikes födda, exempelvis beroende på vilket land personerna kommer ifrån och hur länge de varit i Sverige. När det gäller personer som relativt nyligen kommit till Sverige kan ett problem vara att man saknar en bankhistorik.<sup>44</sup> Problemet är således inte nödvändigtvis ett problem för att sökande är av utländsk härkomst men det är en konsekvens av det faktum att man är ny i landet och därmed har sämre möjligheter att få sin historik bekräftad.<sup>45</sup> I litteraturen resoneras om objektiva och subjektiva faktorer i kreditbedömningsprocessen. De objektiva faktorerna består av de kriterier som handlar om att den ekonomiska historiken ser bra ut. Det är här utlandsfödda företagare får problem med de objektiva kriterierna, eftersom detta är en standardmodell som ligger till grund för svenska bankers kreditbedömning som baseras på information från offentliga databaser. Avslaget baseras alltså inte på ett negativt utslag utan på att det saknas data för det ska kunna gå att göra en bedömning.

##### 4.2.1.3 Bristande säkerhet

Bankerna upplever långivningssituationen som riskfylld och företagarna hänvisar till problematiken att de inte har någon säkerhet att

<sup>44</sup> Etablering genom företagande – är statens stöd till företagare effektiva för utrikes födda? RiR 2012:26

<sup>45</sup> Finansieringssituationen vid företagande för utrikesfödda kvinnor och män, R 2007:06, Nutek



lita sig till. Intervjuerna med rådgivare visar på att man menar att bristande säkerheter är ett problem i finansieringssituationen. I litteraturen bekräftas bilden att det företagsekonomiska perspektivet ligger till grund för hur arbetet bedrivs. Återbetalningsförmågan hos den sökande är styrande för om ett lån ska beviljas och om låntagaren inte kan betala tillbaka slår det hårt mot denne. Det går alltså inte att sätta ribban för lågt.<sup>46</sup> En viktig del av bedömningen handlar om att utvärdera hur de personliga egenskaperna hos den sökande kan inverka på förmågan att driva företag. En sökande kan till exempel få avslag för att personen har betalningsanmärkningar eller skulder och relevant utbildning och erfarenhet av den aktuella branschen spelar också in i bedömningen av de personliga egenskaperna. Allt detta är viktiga faktorer som vägs samman i bedömningen.<sup>47</sup>

#### 4.2.1.4 *Begreppet ränta*

Något företag uppger att förekomsten av ränta har gjort att denne har avstått från att ta lån. Genom att anpassa lån och göra dem räntefria och istället avgiftsbelägga kan vissa muslimska grupper som inte accepterar ränta få möjlighet att ta lån. I Storbritannien har man visat stort intresse för frågan och där har man börjat arbeta med räntefri utlåning. Möjligen är detta inte en så utbred problematik i Sverige. Ännu har konstruktionen med räntefri utlåning inte kunnat genomföras i Sverige men frågan är aktuell och återkommande.<sup>48</sup>

#### 4.2.1.5 *Besvärlig administration i samband med ansökningar om finansiering*

Många företagare upplever det som krångligt i Sverige att fylla i papper och allmänt orientera sig i byråkratin.

### 4.2.2 **Institutionella hinder**

#### 4.2.2.1 *Finansiärens och rådgivarens inställning till företagare med utländsk bakgrund*

Samtliga företag i undersökningen anger att det är utbredda förutfattade meningar bland finansiärer och rådgivare om vad invandrare jobbar med. Almi visar ofta en stor misstro och banken har sällan ett förtroende för personer med utländsk bakgrund. Detta stöds också återkommande i litteraturen. En vanlig föreställning är att personer med utländsk bakgrund som ska låna pengar är lågutbildade och att de oftast är äldre män som driver någon form av restaurangrörelse, t.ex. pizzeria, eller kiosk.<sup>49</sup> Normerna styr alltså synen på vilken typ av företag som dessa personer startar och skapar en negativ kedja där man anser att den typ av företag som individen startar är i en överretablerad bransch och konkurrensen gör det svårt att klara sig, viket i sin tur leder till avslag på låneansökan.

---

46 *Etablering genom företagande – är statens stöd till företagare effektiva för utrikes födda?* RiR 2012:26

47 Ibid

48 [http://www.svd.se/naringsliv/nyheter/sverige/inga-hinder-for-muslimsk-bank\\_7086597.svd](http://www.svd.se/naringsliv/nyheter/sverige/inga-hinder-for-muslimsk-bank_7086597.svd)

49 *Finansieringssituationen vid företagande för utrikesfödda kvinnor och män* R 207:06, NUTEK

#### 4.2.2.2 *Attityder/värderingar om personer med utländsk bakgrund i allmänhet*

I samhället är det även institutionaliserat att det finns en stor allmän okunskap om personer som är utrikes födda och att det skapar en misstro eller förutfattade meningar. Företagen som har intervjuats uppger att de känner av detta i mycket hög utsträckning.

#### 4.2.2.3 *Attityder/värderingar om personer med utländsk bakgrund och som samtidigt är kvinnor*

I undersökningar som återfinns i litteraturen föreligger inga stora skillnader mellan män och kvinnor i gruppen. Dock konstateras det, på samma sätt som intervjuerna i denna undersökning ger stöd för att kvinnor i gruppen företagare med utländsk bakgrund efterfrågar krediter och lån i mycket mindre omfattning. Utrikes födda kvinnors situation och de kritiska faktorer som uppmärksammas i litteraturen tycks vara detsamma som för kvinnor i övrigt, det vill säga att kvinnor tenderar att starta mindre företag där små lån inte är intressanta för bankerna då de förknippas med höga risker.<sup>50</sup> Kvinnor tenderar att i större utsträckning än män efterfråga mindre lånebelopp till sina verksamheter, vilka relativt sett är mindre lönsamma för banken och därmed dyrare för låntagaren. Detta skulle vara en orsak till att transaktionskostnaderna därmed blir höga och svårigheterna att låna eller få låna därmed ökar och missgynnar kvinnorna.<sup>51</sup>

### 4.2.3 **Interpersonella hinder**

#### 4.2.3.1 *Bristande information och marknadsföring av tillgängliga stöd*

Samtliga intervjuade företagare menar att finansiärer och rådgivare har svårt att nå ut med sin information. Det upplevs som svårt att hitta rätt i kapitalförsörjningssystemet. På utbudssidan menar man att man jobbar hårt med de resurser man har avseende att nå ut med information och när man inte ut så har det en direkt negativ konsekvens på möjligheterna att få finansiering. Intervjupersoner på Almi menar att deras främsta medel för att nå utrikes födda personer är marknadsföring och uppsökande verksamhet. Detta bekräftas även av tidigare studier.<sup>52</sup>

#### 4.2.3.2 *Företagens relation till stödsystemet är svagt*

Denna svårighet tolkas som både interpersonell och individuell. Intervjuerna visar att företagare i gruppen anser sig ha tillgång i lägre grad till den rådgivning och information som krävs för att utveckla företaget. Orsaken kan förklaras av att språkliga svårigheter och kulturella skillnader gör det svårt att finna rätt myndighet eller instans som tillhandahåller den information man söker och att de stödtjänster som i dag erbjuds inte är anpassade efter de utlandsföddas specifika behov.<sup>53</sup>

50 *Finansieringssituationen vid företagande för utrikesfödda kvinnor och män*, R 2007:06, Nutek

51 *Små företags behov av krediter och systemen för att tillgodose dem*, februari 2011, Kontigo

52 *Etablering genom företagande – är statens stöd till företagare effektiva för utrikes födda?* RIR 2012:26

53 *Invandras företagande, En studie av utlandsfödda företagare i Sverige*, R 2007:22, Nutek

#### 4.2.3.3 *Bristande samverkan mellan relevanta aktörer i främjandesystemet*

Till viss del nämner företagarna även att okunskapen är stor bland finansiärerna och om de samverkade bättre skulle det öka möjligheterna för företagarna att låna pengar. Att ha ett nätverk hos finansiären är viktigt och samtliga intervjuade företag i gruppen uppger att detta är avgörande och att det i vissa fall även varit avgörande ha en landsman som långgivare.

#### 4.2.4 **Hinder på individuell nivå**

##### 4.2.4.1 *Språkbarriärer*

Flertalet av de intervjuade nämner att språkkunskaper spelar roll i vissa fall, medan andra menar att detta inte är ett primärt hinder men det blir ett hinder när man ska förklara sin affärsidé. Språkförmågan spelar viss roll, men intervjuerna visar på lite olika uppfattningar om hur väl man måste kunna prata svenska för att starta och driva företag. Det är viktigt att kunna göra sig förstådd, men beroende på vilken typ av arbete det handlar om behöver inte en perfekt svenska vara en nödvändighet. En åsikt som framförts är att kraven på att tala svenska ibland kan vara onödigt höga, och att kraven kan variera beroende på från vilken del av världen som den sökande kommer. I litteraturen hänvisas till undersökningar som visar att individens språkliga och kulturella kunskaper har betydelse för i vilken utsträckning företagaren lyckas få tillgång till finansiering från olika aktörer eftersom det underlättar möjligheten att orientera sig i systemet.<sup>54</sup> Samtliga rådgivare och finansiärer menar att förmågan att hantera svenska är avgörande. Det är en nyckelfaktor dels för att man ska förstå företagarens intentioner men det skapar även ett förtroende då man kommer närmare varandra om man förstår varandra.

##### 4.2.4.2 *Okunskap hos individuell finansiär och rådgivare*

På individuell nivå upplever man som företagare ofta att finansiären inte har tillräcklig kunskap om låntagaren i denna grupp. I litteraturen diskuteras även denna svårighet såsom t.ex. att finansiärerna inte alltid ser möjligheterna att skapa nya affärsområden.<sup>55</sup> Man menar att det kan finnas en sorts ”blindhet” gällande denna aspekt. De intervjuade företagen uppger även att personkemi spelar roll i finansieringssituationen och att de kan vara svårare att finna den om man representerar olika kulturer och har en avvaktande inställning.

##### 4.2.4.3 *Bristande affärsmässighet*

Endast ett företag bland de intervjuade tar upp frågan om att bristande affärsmässighet kan vara ett hinder för kapitalförsörjning. Möjliggen är detta en reflektion över att den bristande affärsmässigheten beror på att kunskaper om hur man driver företag, kunskap om regler och lagar är låg och får en konsekvens för affärsmässigheten. Detta är annars en faktor som upplevs som central hos samtliga finansiärer

<sup>54</sup> Etablering genom företagande – är statens stöd till företagare effektiva för utrikes födda? RiR 2012:26

<sup>55</sup> Finansieringssituationen vid företagande för utrikesfödda kvinnor och män R 2007:06, Nutek

och rådgivare som intervjuats i denna studie. Eftersom en bedömning av företaget görs av företagarens personliga egenskaper och att affärsidén bygger till stor del på finansieringsrådgivarens erfarenhet är det en komplex process som inte medger ett helt igenom systematiskt tillvägagångssätt.<sup>56</sup> Det finns ett utrymme för subjektiva tolkningar och värderingar i bedömningarna som det är svårt att komma ifrån. Både i denna studie och i andra studier i litteraturen ger rådgivarna uttryck för att företagare med utländsk bakgrund har en tendens att vara mindre förberedda eftersom de ofta har mindre kunskap om vad som krävs.

### 4.3 Almi och IFS: ett samarbete som underlättar?

Almi Företagspartner ska främja etablering och utveckling av små och medelstora företag genom att på företagsekonomiska grunder besluta om finansiering. Verksamheten ska utgöra ett marknadskompletterande alternativ till bankernas utlåning och i ägardirektivet slås fast särskilda målsättningar som berör finansiering och rådgivning till invandrare. Andelen företagare med utländsk bakgrund bland alla företagare som beviljas lån av Almi har ökat mellan 2005 och 2011 och integreringen av Internationella Företagarföreningen i Sverige (IFS) i Almi år 2007 uppges vara en starkt bidragande orsak till denna utveckling.<sup>57</sup>

Almis finansieringsrådgivare uppfattar en ansökan som inkommit via IFS som kvalitetsstämplat. Tidigare undersökningar<sup>58</sup> visar att IFS rådgivningsverksamheten har fått en allt starkare ställning inom Almi sedan integrationen av IFS år 2007 och att som ett led i att ytterligare knyta samman verksamhetsgrenarna har vissa IFS-rådgivare övergått till att även fungera som finansieringsrådgivare.

De problem som diskuteras och är vanligt förekommande är t.ex. företagarnas vistelsetid i det svenska samhället och deras bekantskap med ”svenska” förhållanden och kultur samt deras möjligheter att redogöra för sin finansiella historia. Generellt har gruppen sämre förutsättningar avseende nivån på språkkunskaper, kunskaper om svensk affärskultur, kunskaper om det svenska finansiella systemet osv. som får konsekvensen att de tär svårt att orientera sig i systemet.<sup>59</sup>

Företagare vittnar i intervjuerna om att de blivit dåligt bemötta hos de traditionella bankerna och att handläggarna fokuserat mycket på språket och olikheterna mellan kulturerna. I mötet med Almi har de däremot upplevt mer förståelse och att de fått tillgång till både stöd och viktig information. Ett flertal av intervjupersonerna lyfter att det till en början är väldigt svårt att känna till lagar och regler kring företagandet varför de inte heller vet hur de ska presentera sin affärsidé eller sitt företagande. Även om inte alla är lika nöjda med Almi och

<sup>56</sup> Etablering genom företagande – är statens stöd till företagare effektiva för utrikes födda? RiR 2012:26

<sup>57</sup> Etablering genom företagande – är statens stöd till företagare effektiva för utrikes födda? RiR 2012:26

<sup>58</sup> Ibid

<sup>59</sup> Finansieringssituationen vid företagande för utrikesfödda kvinnor och män R 207:06, Nutek

det bemötande de fått där tycks övervägande delen vara mer nöjda med Almi än med de traditionella bankerna.

IFS rådgivarna beskriver en liknande bild av att bankerna inte har den kunskap och förståelse som behövs för att bemöta målgruppen. De beskriver Almi/IFS verksamhet som mer enhetlig där företagarna kan få stöd att formulera sin affärsidé och därefter söka lån. När det gäller frågan om det har någon betydelse för utlåningen att IFS-rådgivare även är finansieringsrådgivare inom Almi anger flertalet rådgivare att utlåningen har ökat. En rådgivare som upplevt ökningen säger:

*”Det har ökat väldigt mycket. Orsaken är att när vi sitter hos Almi så erbjuder vi dels rådgivningsfasen som är viktig: när du söker finansiering har du ångest och vet inte om du blir godkänd och vilka krav som ställs. Det finns ingen kunskap om hur man går vidare ... Det handlar om att avdramatisera låneprocessen. Alla som jobbar med rådgivning har olika kompetens men har ofta erfarenhet från eget företag – kunskap om struktur och organisation. Vi hjälper till att strukturera och hjälper dem med [att formulera] en bra affärsidé, att kunna kommunicera sin idé och skriva ned den. Det handlar om mycket professionell förberedelse: vad krävs för att få lån, förbereder av underlag, att möta finansieringskonsult som kommer att ställa frågor. Det är viktigt – kanske ännu högre grad för utländska personer som inte har tidigare referensramar.*

De mest framträdande lärdomarna som lyfts av rådgivarna är att sammanlagningen har bidragit till att företagarna kan få tillgång till information och kunskap om företagande, vilket bidrar till att det blir lättare för dem att få lån. Vidare beskriver de intervjuade rådgivarna att de utgör en ny plattform för företagare med utländsk bakgrund som gör att steget att starta företag inte känns lika långt. En negativ aspekt som lyfts är att integreringen gör det mer problematiskt för företagaren att vända sig till IFS-rådgivaren om problem uppstår då de är rädda att det ska påverka finansieringen. En annan negativ aspekt är att den traditionella Almi rådgivaren inte alltid har kunskap om gruppen och inte heller intresset, då fokus för rådgivaren kan ligga på att arbeta med stora företag och att det inom Almi koncernen upplevs som att det premieras mer att arbeta med storföretag, en gruppering som företagare med utländsk bakgrund inte omfattas av i lika stor utsträckning.

Att ha förståelse för målgruppen och deras behov är ytterligare en fördel som lyfts fram. Rådgivarna berättar om att då de själva har utländsk bakgrund förstår de på ett annat sätt hur de ska bemöta företagarna och de får också ett annat gehör då företagarna upplever att de får en annan trygghet.

*”En person från Mellanöstern från ett krigshärjat land, kanske börjar prata om kriget. I Sverige kallpratar man om väder, men i Afrika kanske om annat. Då tänker rådgivaren ”han är inte rätt*

person”, ”han är kanske för aggressiv”. En person från Mellanöstern kanske pratar lite högt då han brinner för idén, en svensk kanske upplever personen som aggressiv. Personen kanske inte heller är van vid affärsplaner etc. som är viktigt för banken, då ser inte banken personen som seriös. Men på Almi är vi vana, om amorteringen inte är med i budgeten är det inte hela världen utan då hjälper vi till. Många muslimska kvinnor skakar inte hand med män, de går fram och böjer sig. Någon säger ”man måste kunna hälsa”, men varför då? Om man tittar på svenskar när de pratar tittar man varandra i ögonen, men en invandrare från Mellanöstern kanske han tittar neråt, då tänker man ”döljer han något” men det är för att visa respekt. Under Ramadan vill man inte ha kaffe, då kanske man tänker ”vad oartig han är”.

## 5 Exempel på hur företag kan lösa problematiken

I detta kapitel redogörs för lösningar som företag har hittat för ändå kunna genomföra sin start eller utveckling, trots problem att finna finansiering. Kapitlet redogör för fyra fall som får illustrera hur företag som inte fått finansiering från det företagsstödande systemet har agerat.

### 5.1 Två exempel från företagare med utländsk bakgrund

#### 5.1.1 Exempel 1: företagaren bytte bransch och finansierade uppstarten med privatlån

Bransch	Hemtjänst
Företagsform	Enskild firma
Anledning till utebliven finansiering	Extern finansiär trodde inte på affärsidén
Lösning 1	Bytte bransch
Lösning 2	"Boot-strapping" och privatlån

En kvinna med utländsk bakgrund som länge drömt om att starta ett eget företag berättar att hon haft en brokig väg på sin resa att starta sitt nuvarande företag. Efter att ha bedrivit en restaurangverksamhet som lagts ned gjorde hon istället en ansats att ta över en barnklädesaffär med tanken att utveckla butiken till ett nytt koncept, med såväl kläder som litteratur. Inför köpet av butiken vände hon sig till en extern, offentlig finansieringskälla för att låna 200 000 till 300 000 kronor. I mötet med denna framkom dock att finansieringsaktören inte trodde på idén då den ansåg att det inte fanns något behov av en barnaffär på orten. Avslaget resulterade i att kvinnan aldrig övertog verksamheten utan istället valde att, i samband med att Lagen om Valfrihet infördes, starta upp ett hemtjänstföretag. Den främsta anledningen till detta övervägande var att hon kunde finna alternativa finansieringskällor genom att till viss del investera med sin egen arbetskraft och komplettera med ett privatlån på 100 000 kronor för att trycka upp informationsmaterial och marknadsföra sin verksamhet. I detta skede föredrog hon att ta ett privatlån då hon inte orkade gå igenom proceduren kring att söka extern finansiering igen. Kvinnan berättar att det omfattande arbetet med att beskriva sin affärsidé och affärsplan samt den långa beslutsvägen, som tenderar att dra ut på tiden och samtidigt ha en osäker utgång, var anledningen till att hon valde att ta ett privatlån då det kändes enklare. Då lånet endast täckte marknadsföring och uppstarten har hon sedan själv investerat 40 000 kronor i företaget och därefter lagt ned många timmars arbete

i verksamheten för att dra ned på kostnaderna samtidigt som hon arbetat som tolk för att få in inkomster.

Sammanfattningsvis illustrerar detta exempel väl hur en företagare måste vara beredd på att använda flera arbetssätt och finansieringskällor samtidigt: i detta fall ”boot-strapping” genom eget arbete både i och vid sidan av företaget, kapitaltillskott från grundaren själv i form av personligt sparande och ett personligt privatlån. Att entreprenörer sätter sig i personlig skuld genom privatlån är något som enligt litteraturen är mindre vanligt än andra former av egna kapitaltillskott eller via närstående, exempelvis lån från släkt och vänner.<sup>60</sup>

### 5.1.2 Exempel 2: två möjliga utvägar; motvilligt låna av släkt och vänner och ta ett offentligt lån

Bransch	Tandläkarmottagning
Företagsform	Aktiebolag
Anledning till utebliven finansiering	Bristande historik och säkerhet
Lösning 1	Lån från släkt och vänner
Lösning 2	Lån från offentlig aktör

En tandläkare med tidigare erfarenhet av att driva egen praktik flyttade tillbaka till Sverige efter att ha varit bosatt utomlands under ett antal år och fick erbjudandet att starta en praktik i Sverige. Historien tog sin början då tandläkaren ville köpa upp en befintlig praktik med befintliga kunder och goda intäkter. För att finansiera uppköpet vände sig företagaren till ett flertal banker för att få lånefinansiering men fick avslag från samtliga. Den anledning som lyftes fram var att företagaren inte var kreditvärdig då han inte hade vare sig historik eller säkerhet. I mötet med de olika bankerna uppfattade företagaren att han inte fick återkoppling och att beslutsprocesserna drog ut på tiden. Allt eftersom tiden gick blev läget för företagaren allt mer ansträngt och möjligheterna började ta slut när köpeavtalet skulle lämnas in, varför han vände sig till släkt och vänner för att få hjälp. Då han, med hjälp av anhöriga, i stort sett lyckats få ihop det kapital som behövdes för att köpa verksamheten fick de kontakt med en ”landsman” på en offentlig finansieringsorganisation med kunskap om branschen som genast visade intresse för idén och erbjöd såväl stöd som möjlighet att få ett lån. I kontakten med finansiären uppfattade företagaren att han fick gehör och förståelse för affärsidén och till skillnad hos affärsbankerna var processen mycket snabb, vilket gjorde att han inom en månad hade pengarna på kontot och kunde genomföra köpet. Nu när verksamheten är igång upplever företagaren att kontakten med finansiären har varit värdefull ur flera aspekter: de har kunnat få snabb återkoppling, god service och hjälp, vilket sammantaget uppväger den relativt höga ränta som gäller för lånet.

Även detta exempel illustrerar hur företag använder sig av flera finansieringskällor samtidigt, i detta fall både ”intern finansiering” genom släkt och vänner och extern finansiering via lån från en offentlig aktör.

<sup>60</sup> Söderblom (2012), s. 15



## 5.2 Två exempel från sociala företag

### 5.2.1 Exempel 1: bytte företagsform vilket öppnade nya vägar

Bransch	Arbetsintegrerande socialt företag (bl.a. caféverksamhet och second handaffär)
Företagsform	Aktiebolag (SVB)
Anledning till utebliven finansiering	Företagsformen och de regler detta innebär
Lösning 1	Startade AB med SVB
Lösning 2	Stödbidrag från kommunen

Verksamheten etablerades år 2002 och kom att utvecklas till en ideell förening med medlemmar bestående av både ideella föreningar och stiftelser i kommunen. Företaget beskriver sin verksamhet som såväl paraplyorganisation, föreningspool och arbetsintegrerande socialt företag. Verksamheten erbjuder således många olika tjänster, med betoning på försäljning av sysselsättningsplatser, caféverksamhet och secondhandaffär. Då företaget säljer tjänster till sina medlemsföreningar blev det efter kontakter med Skatteverket tvunget att starta ett Aktiebolag med särskild vinstutdelningsbegränsning (SVB), som innebär att utdelningen återinvesteras i verksamheten.

Verksamhetsledaren berättar att de tidigare blivit begränsade av att bedriva verksamheten i form av ideell förening då de endast kunde vända sig till andra föreningar med sina erbjudanden och blev således förhindrade att bredda sin verksamhet. De finansierar främst verksamheten genom försäljning av platser till Arbetsförmedlingen och genom ett årligt föreningsbidrag på 50 000 och stöd för lokalerna som uppgår till mellan 100 000 och 200 000 kronor per år från kommunen. Under den period då verksamheten bedrevs i form av ideell förening sökte verksamheten ett antal projektstöd som den inte fick beviljad med motiveringen att verksamheten inte passade in i beskrivningen.

På senare tid har företaget istället fått krediter (100 000 kronor) för att kunna betala löner, vilket verksamhetsledaren menar inte skulle ha varit möjligt om det inte vore för bytet av företagsform. Företaget har således klarat att bedriva den befintliga verksamheten men har inte kunnat utveckla verksamheten i den takt som önskats, då tidigare sökta projektstöd inte har beviljats. Företaget har istället tvingats bedriva utvecklingsarbetet i mindre format och i en mycket långsammare takt, vilket har inneburit att ”många goda idéer har lagts på is”.

### 5.2.2 Exempel 2: flera olika finansieringsformer möjliggör en begränsad verksamhet

Bransch	Arbetsintegrerande socialt företag (bygg- och möbelbranschen)
Företagsform	Ekonomisk förening
Anledning till utebliven finansiering	Företagsform, bristande säkerheter och ointressant bransch
Lösning 1	Lån EKO-banken och mikrolån
Lösning 2	Begränsad verksamhet

Företaget etablerades år 2012, är verksamt inom bygg- och möbelbranschen och har som syfte att ge personer som stått utanför arbetsmarknaden en möjlighet till arbete. Sedan starten har företaget utforskat möjligheter att få externt finansiering för att starta upp verksamheten och för att göra mindre investeringar. Dock har företaget i sin strävan upplevt att det finns stora brister i stödsystemet och att det råder stor brist på finansieringsvägar för företag inom den sociala ekonomin. Verksamhetsledaren beskriver att de inte lyckats få lån på grund av att bankerna ansett att de har bristande säkerheter, vilket innebär stor risk. Lånet de ansökt om syftade till att finansiera investeringar i lager och i en bil, något som företaget ansåg viktigt för att kunna bedriva verksamheten. Verksamhetsledaren upplevde att en del av anledningen till att de fick avslag var att de bedrev verksamhet inom branscher med idéer som inte uppfattas som tillräckligt komplexa för att vara värda ett lån, samtidigt som bankerna inte förstod vad en ekonomisk förening innebär. Istället har företaget tvungits att sänka kostnaderna och undvika att dra på sig nya kostnader.

Efter avslaget från banken vände företaget sig till EKO-banken och Microfonden Väst och har sedan fått kompletterande finansiering från en privatperson. Denna externa finansiering räcker precis till att täcka kostnaderna och därmed att hålla företaget på fötter. Strategin för företaget är att det har börjat i liten skala för att inte skapa behov av alltför stora investeringar. Företaget uppger att det i dagsläget inte kan utöka sin verksamhet då det inte finns något utrymme i budgeten och inga ytterligare finansieringsmöjligheter att tillgå.

Detta exempel illustrerar hur initiativ såsom EKO-banken och Microfonden Väst har spelat stor roll för verksamheter som upplevt svårigheter att finna extern finansiering på den ”traditionella”, privata låne marknaden.

## 6 Slutsatser och förslag på framtida insatser

En av de huvudsakliga frågeställningarna för föreliggande undersökning har varit hur Tillväxtverket skulle kunna underlätta tillgången till kapital för de grupper av företag som idag har särskilt svårt att finansiera start och/eller utveckling. Slutsatserna tar sin utgångspunkt i tidigare studier och forskning inom ramen för studien och baseras även på intervjuer med företagare och finansiärer. Sammantaget har detta lett fram till en rad förslag på insatser som föreslås och diskuteras nedan. Förslagen riktar sig främst till offentliga aktörer, men även till främjandesystemets aktörer såväl offentliga som privata, på olika nivåer och handlar om att på olika sätt bidra till ökad kännedom och ett mer anpassat system för att möjliggöra och förenkla för företagare att starta och utveckla sina verksamheter. Kapitlet avslutas med några övergripande rekommendationer för det kommande arbetet.

### 6.1 Samhälls-/sociala företag

Det framkommer att det råder kunskapsbrist på flera nivåer i samhället och att denna kunskapsbrist är en stor anledning till att sociala företag idag har problem att få finansiering. Det har utifrån intervjuerna blivit tydligt att det behövs omfattande informationsinsatser för att öka kunskapen och medvetenheten om deras verksamheter och den samhällsrelaterade nyttan. När det gäller aktörer i stödsystemet som genom sin kunskap kan bana vägen för de sociala företagen, göra allmänheten, eventuella samarbetspartners och andra viktiga aktörer medvetna om den samhällsrelaterade nyttan av företagets arbete kan det öka såväl inflödet och likviditeten såväl som möjligheterna att få lån.

Mot bakgrund av de resultat som framkommit i föregående kapitel och utifrån de erfarenheter och verklighetsbeskrivningar som intervjupersonerna har framfört framkommer en rad önskemål och förslag på insatser som bör genomföras för att underlätta tillgången till kapital för de grupper av företag som har svårt att finansiera start och/eller utveckling. Förslagen på framtida insatser har sammanställts och grupperats utifrån analysramens olika nivåer; strukturell nivå, institutionell nivå, interpersonell nivå och personell nivå.

#### 6.1.1 Förslag på insatser på strukturell nivå

Det har i studien blivit tydligt att de inblandade aktörerna anser att stödsystemet för sociala företag är svagt. Diskussionen kretsar kring att det råder brist på stödformer som är anpassade till sociala företag,

att det råder brist på stödfinansiering i allmänhet, att det saknas banker som riktar sig till sektorn samt att det finns för få satsningar på sociala företag. Det framförs även att det råder brist på startkapital och kapital som inte kräver säkerheter. I diskussionen om dessa brister framkommer också en rad förslag på insatser som skulle kunna minska dessa problem.

Det förslag som är mest återkommande är att utforma en insats som riktar in sig på att erbjuda företagen mer anpassad finansiering i form av:

- Specialiserade/anpassade banker likt EKO-banken och JAK-banken som har djupare förståelse för verksamheterna och deras drivkrafter.
- Mikrofonder som erbjuder mindre finansiering. Förslaget rör sig om summor mellan 50 000 och 100 000 kronor utan krav på säkerhet. Dessa mikrofonder föreslås vidare erbjuda förmånliga räntevillkor utan formell säkerhet och en möjlighet till avskrivning om det inte går att betala tillbaka.
- En form av crowd funding som kan fungera som en slags borgen där alla som vill stödja projektet går i borgen med en mindre summa. Denna form av lånegemenskap skulle innebära att ett antal människor som vill stödja ett projekt delar in sig i grupper och de pengarna som skänks utgör på så sätt ett riskvilligt kapital.

Det har i denna undersökning blivit klart att en av de främsta anledningarna till att de sociala företagen inte får tillgång till finansiering är att de inte har tillräckliga säkerheter. De lösningar som presenteras innefattar:

- Kreditgarantier finansierade av staten: Tillväxtanalys fastslog i en rapport från 2011 att staten kan stödja en utbyggnad av kreditgarantier för att öka chanserna att få lån. Detta skulle då kunna kombineras med en utökad satsning på rådgivning till de sociala företagen om hur de söker lån. En sådan rådgivning kan minska behovet hos långivaren att arbeta med låneansökningarna, men ett visst arbete skulle ändå kvarstå. Denna lösning återkommer i samtal med såväl företagare som rådgivare.
- Ett utvidgat samarbete med kommunerna som innebär att de erbjuder borgen för att företagen ska kunna ta ett lån.

Det har också blivit tydligt att de sociala företagen till stor del är beroende av projektmedel och andra bidrag för att finansiera uppstarten och hantera likviditeten. Även om just projektmedlen som finansiering inte enbart beskrivs i negativa ordalag har intervjupersonerna lyft att det behövs förenklingar och mer tydlighet i vilka medel som finns tillgängliga. Mer specifikt framhåller intervjupersonerna följande förslag på insatser:

- Enklare bidragsansökningar som inte kräver omfattande administration och som möjliggör förskottsutbetalningar för att inte belasta likviditeten.

### 6.1.2 Förslag på insatser på institutionell nivå

I studien har det i såväl i intervjuer som i litteraturen framkommit att de sociala företagens problem att få finansiering till viss del kan förklaras av bristande kunskaper i stödsystemet och att det råder brist på tillgänglig information. I diskussionen om vikten av kunskapsspridning blir det tydligt att det finns ett stort behov av ökad kunskap inom kommuner, inom Arbetsförmedlingen och inom kapitalförsörjningssystemet. Respondenternas förslag på insatser kretsar således mycket kring att brett informera om vad sociala företag är, vilken nytta de bidrar med och hur samverkan och samarbete kan främjas. Det framhålls också att det är av vikt att tydligt informera om att de är lönsamma företag som kan innebära goda investeringar. Mer specifikt lyfter ett flertal personer fram behovet av ett tilltalande informationskampanj som grundar sig på vetenskapliga fakta kring samhälls-ekonomiska vinster, vad sociala företag är och vilken nytta de bidrar med. Det framkommer också att det är av vikt att begreppen som används och att framställningen är tilltalande för en bredare publik.

I intervjuer med rådgivare framkommer det att det finns goda utvecklingsmöjligheter när det gäller medvetandegörande aktiviteter i syfte att förändra attityder och föreställningar som idag begränsar de sociala företagens utvecklingsmöjligheter. Det bör enligt dessa personer genomföras satsningar med riktad information till exempelvis kommuner, Arbetsförmedlingen och Försäkringskassan.

De typer av insatser som här efterfrågas ligger väl i linje med Tillväxtverkets insatser inom delprogrammet ”Synliggörande av företag/are, affärsidéer, innovationer samt utmaningar och möjligheter som är särskilt framträdande för just dessa företag/are”.<sup>61</sup>

### 6.1.3 Förslag på insatser på interpersonell nivå

Ett förslag som framförs i intervjuerna och i litteraturen är relaterat till att öka samverkan och samarbeten mellan sociala företag, för att de ska kunna stötta varandra och tillsammans bli starkare när det gäller finansieringsfrågor. Det är främst två huvudsakliga inriktningar på förslagen som innebär olika lösningar:

#### 1. *Främja att sociala företag stöttar varandra i finansiering*

Ett förslag som återkommer är att arbeta för att främja att sociala företag stöttar varandra när det gäller finansiering. Det handlar dels om att låna ut startpengar som vanligtvis inte övergår 50 000 kronor och därmed ofta kan betalas tillbaka relativt fort och dels om att gå i borgen för varandra. En företagare med erfarenhet av detta berättar:

*”Det finns ju EKO-banken och andra krediter men jag upplever att det kan kännas tryggt att låna från någon som förstår vad det innebär att driva ett socialt företag.”*

61 Inom detta delprogram ingår 1. Förbättring av statistiken kring socialt och samhällsentreprenörskap 2. Effektmätning, samhällsnytta och 3. Sprida information och kunskap om företagen, deras affärsidéer, mål, samhällsnytta och förutsättningar

## 2. Ökad samordning i det företagsfrämjande, offentliga systemet

Det finns stor efterfrågan på samordning av de företagsfrämjande aktörerna och de offentliga aktörerna för att främja de sociala företagens framväxt. Det framkommer att samordningen främst kan uppnås genom ökad samverkan och ökad möjlighet till nätverkande. En av de viktigaste anledningarna, enligt såväl intervjuerna som litteraturen, till att samverkan och att samarbetet bör främjas är att information och kunskap kan spridas på ett mer effektivt sätt, vilket skulle kunna underlätta arbetet för företagen.

Även de insatser som här efterfrågas kan tydligt kopplas till Tillväxtverkets arbete, i detta fall inom delprogrammet ”Myndigheters information, service, samverkan och regelverk”.

### 6.1.4 Förslag på insatser på individuell nivå

Behovet av kunskap om hur man startar, organiserar och driver sociala företag är stort. Det framkommer att de som startar sociala företag sällan har bakgrund inom företagande och att företagsidén ofta föds ur projekt och olika satsningar. Utifrån intervjuerna blir det tydligt att det behövs kunskapsutveckling för att främja och stärka framväxten av sociala företag och att det behövs samlade insatser i form av utbildningar och informationsinsatser. Intervjupersonerna framhåller att det är av vikt att informationsinsatserna riktar sig brett och att informationen bör finnas lättillgänglig för att vara enkel att få fram när det behövs och ska således inte vara kopplad till en specifik satsning.<sup>62</sup>

I litteraturen står också att läsa att med tillgång till mer erfarenhet av företagande och kompetens inom marknadsföring och försäljning skulle färre sociala företag behöva avveckla sin verksamhet och fler företag skulle öka antalet anställda. Det framkommer att erfarenheter visar på att kunskap om den lokala marknaden, förmågan att sälja sina tjänster och kvaliteten i utförande avgör om verksamheten blir långsiktigt hållbar. Utan tillräcklig affärskompetens är det stor risk för att företagen kommer att få en negativ utveckling.<sup>63</sup>

I litteraturen återfinns en rad olika lösningar på kunskapsproblemen. Förutom utbildning, som ofta nämns, framkommer också andra förslag på lösningar för att snabbare höja kompetensen inom affärsval och affärsutveckling. Ett alternativ som ges är att knyta personer med sådan kunskap till verksamheten. Bland de sociala företagen, som normalt inte har de ekonomiska förutsättningarna för att anställa denna kompetens, finns framgångsrika exempel då personer med rätt kompetens kunnat knytas till sociala företag som styrelseledamöter eller som rådgivare till styrelsen.<sup>64</sup>

I flera av intervjuerna lyfts goda exempel på hur företag har kunnat få hjälp när det gäller löne- och personalfrågor, budgetarbete samt i

62 Nutek (2008) *Socialt företagande – en bransch i tillväxt*, Infonr 038-2008

63 Tillväxtverket (2012) *Att lära av mirakel – att vända arbetslöshet till hållbart företagande*, Info 0465

64 Tillväxtverket (2012) *Att lära av mirakel – att vända arbetslöshet till hållbart företagande*, Info 0465

kontakten med myndigheter och därmed fått möjlighet att tillskansa sig dessa kunskaper för att sedan kunna bedriva verksamheten självständigt och effektivt. Rådgivare beskriver att genom att erbjuda stöd för företagare som bedriver sociala företag kan företagarna fokusera mer på det praktiska arbetet samtidigt som många konflikter och problem har kunnat lösas. Ett exempel är handledarstöd som erbjudits inom ramen för ett ESF-projekt. Företagarna har i denna satsning erbjudits hjälp med ekonomiskt relaterade frågor, att tolka verksamhetsresultat samt stöd i att hitta struktur och rutiner för arbetet.

Sammanfattningsvis finns efterfrågan på den typ av insatser som Tillväxtverket bedriver inom delprogrammet ”Rådgivning, affärsutveckling och finansiering”, som syftar till att göra direkt nytta för det enskilda företaget och den enskilde företagaren för att driva och utveckla företag.

## 6.2 Företagare med utländsk bakgrund

De förslag på insatser som framförs när det gäller insatser inriktade till att underlätta finansieringen för företagare med utländsk bakgrund kretsar främst kring att förbättra och utöka de satsningar som redan är igång. Vidare efterfrågas insatser för attitydförändringar och motverkande av förutfattade meningar bland stödsystemets aktörer.

### 6.2.1 Strukturell nivå

Bland rådgivarna framkommer det att det finns behov av informationssatsningar med fokus på företagande i Sverige. En lösning som presenteras är att erbjuda mentorskap till de personer som är intresserade av att starta företag. Det lyfts i intervjuerna att det behövs mer långsiktiga satsningar där mentorskapet tillåts pågå under minst ett år, med möjlighet att få stöd från starten. Syftet med ett sådant mentorprogram är att bidra med kunskap om hur man driver företag i Sverige och kring regler och lagar. I programmet *Företagare med utländsk bakgrund* som löpte 2008–2010 genomförde Tillväxtverket insatser med syfte just att stärka tillgången till nätverk för affärsutveckling.

Ytterligare ett problem som är återkommande är att företagarna har svårt att få lån på grund av att de har bristande bankhistorik varför de inte får förtroende från banken. Då företagarna inte sällan även har bristande säkerheter ökar svårigheten att få lån. I diskussionen kring dessa svårigheter framkommer det att det finns behov av små belopp, mikrokrediter eller någon form av check, som kan möjliggöra uppstarten av företaget och som kan uppmuntra långivare att gå in med finansiering. Gruppen företagare med utländsk bakgrund tenderar att inte efterfråga så stora belopp och menar att ett mindre belopp är gott nog för att kunna få igång sin verksamhet.

Rådgivare lyfter fram att det behövs fler möjligheter till att få hjälp med affärsutveckling och närmare kontakter med aktörer som har nätverk inom det finansiella systemet. Bland annat föreslås insatser

för att starta upp inkubatorer för företagare med utländsk bakgrund för att ge dem ett mer anpassat stöd. Vidare framkommer det att en god lösning skulle vara att sätta in insatser för att bygga på samverkan mellan näringslivet och det civila samhället, vilket kan bli möjligt genom att bygga samverkanstrukturer.

### 6.2.2 Institutionell nivå

I både litteratur och intervjuer framkommer att företagare bemöts av fördomar och förutfattade meningar inom det finansiella systemet. Det är främst i mötet med bankerna detta blir tydligt varför många efterfrågar informationsinsatser bland bankernas personal. En lösning som föreslås är att arbeta för att öka samverkan mellan olika aktörer i det företagsfrämjande systemet för att bygga upp ett bredare samarbete.

I tidigare studier gällande kvinnors företagande har det riktats rekommendationer kring att öka kunskapen och sprida goda exempel, då det finns behov av ökad kunskap om villkor i olika branscher och då det behövs arbete för att motverka och hantera de föreställningar som finns om olika grupper av företagare. Detta lyfts återkommande upp i intervjuerna och det efterfrågas alltså insatser för att öka kunskaper och minska de förutfattade meningarna som företagarna ofta möter. Sammanfattningsvis finns fortfarande efterfrågan på den typ av insatser som Tillväxtverket bedrev i delprogram 1, "Kunskap och attityder inom det finansiella systemet", i programmet *Företagare med utländsk bakgrund 2008–2010*.

### 6.2.3 Interpersonell nivå

I diskussionen om vikten av att sprida information framkommer det också att det finns behov av att öka information om och marknadsföring av tillgängliga stöd och att det är av vikt att det når ut till målgruppen, vilket det enligt respondenterna inte gör idag i tillräcklig utsträckning. Rådgivare lyfter fram att det behövs omfattande informationsinsatser som består av ett kontinuerligt informationsflöde för att nå nyanlända. Vidare framkommer det att det finns ett behov av goda förebilder som visar på framgångsrika exempel som illustrerar att det faktiskt går att lyckas med sitt företagande. Under programmet *Företagare med utländsk bakgrund 2008–2010* gjorde också Tillväxtverket insatser för att öka kunskaperna om målgruppen, samt även en omprioritering av medel för att kunna synliggöra goda exempel på företagare med utländsk bakgrund.

### 6.2.4 Individuell nivå

På samma sätt som det framkommer att det behövs ökad samverkan mellan olika aktörer i det företagsfrämjande systemet blir det tydligt i intervjuerna att det behövs bättre kanaler för att förbättra företagarnas relation till stödsystemet. I intervjuerna lyfts det fram att sammanförandet av Almi och IFS har varit en bra lösning för att minska avståndet mellan finansiering och rådgivning vilket har inneburit att



kontakterna med finansörer har underlättats. ”Bättre rådgivning till företagare med utländsk bakgrund” ingick som ett delprogram i Tillväxtverkets insatser för målgruppen 2008–2010.

### **6.3 RMC:s rekommendationer för framtiden**

#### **6.3.1 Budskapet är: detta är heterogena grupper av företag och individer!**

Inför kommande arbete att se över hur dessa grupperingar av individer och företag kan stöttas på bästa sätt behöver det tydliggöras att samhälls-/sociala företag och företagare med utländsk bakgrund inte utgör homogena grupper utan variationen av typer av företag är stor inom ramen för dessa huvudgrupperingar. Då denna studie pekar på många brister i kapitalförsörjningssystemet för dessa grupperingar och att de särskilda satsningarna på dessa är avgörande för dem blir konsekvensen i allt väsentligt att för det offentliga del i arbetet med att forma olika satsningar, att belysa och understryka mångfalden av typer av företagen inom dessa grupper i fråga om t.ex. bransch, företagsstorlek, kön etc. Genom att konsekvent upplysa om gruppernas villkor i kombination med att de inte står i kontrast till att utgöra en heterogen grupp av företag kan synsättet på dessa företag undvikas att ”låsas in” och förhoppningsvis öppna för att främjandesystemet i större utsträckning betraktar dem som vilket företag som helst.

#### **6.3.2 Förutsättning för företagande – vad betyder det?**

Synsättet framöver behöver fortsatt handla om att skapa förutsättningar för företagande vilket innebär ett än mer fokuserat arbete på rådgivning och kompetens. Detta innebär att kunskapsbristen, dels från främjandesystem om dessa företags villkor och företagens kunskap om främjandesystemet, behöver mötas. I detta har det offentliga en stor roll att spela i att tydliggöra villkoren och även kartan över främjandesystemet: vilka stödaktörer finns tillgängliga, i vilka skeden av företagets utveckling och vilka tjänster erbjuder de? I sammanhanget kan också det offentliga tydliggöra vad som krävs av företagen i samband med att de ansöker om extern finansiering eller andra tjänster såsom rådgivning och mentorskap.

När det handlar om olika aktörers roller blir det dock en politisk fråga om vilket uppdrag aktören bör ha. Frågan som bör ställas är vilken typ av utfall ska den riktade finansieringen mot dessa grupperingar av företag ge? Den politiska målsättningen med insatserna blir avgörande huruvida det är en ren tillväxtfråga eller om integrationspolitiska målsättningar bör spela en roll i utformandet av satsningar såväl som målsättningar inom det arbetsmarknadspolitiska området. Målsättningarna kan mycket väl vara flera och representera olika politikområden. Viktigt blir att tydliggöra eller justera dessa målsättningar så att uppdragen för aktörer som till exempel Almi skapar möjligheter att i större utsträckning främja de sociala-/samhällsföretagen. Eller är det så att förutsättningar bör studeras huruvida det finns ett behov av andra strukturer som kan stödja dessa?

Denna rapport visar på att modellen med kreditgarantiföreningar efterfrågas. I Sverige har Almi-modellen skapats medan många andra länder har valt att arbeta med statligt finansierade kreditgarantier. Brist på utvärdering och tillvaratagande av erfarenheter om hur kreditgarantiföreningar har fungerat tidigare i Sverige gör att det är svårt att avgöra om denna typ av riktade finansieringsinstrument skulle kunna fylla en god funktion för sociala-/samhällsföretagen eller andra typer av företag. Dock står det klart att kreditgarantiföreningsmodellen kommer på tal bland dessa grupperingar då de upplever svårigheter att komma fram i Almisystemet, som är inriktat på företag med tillväxtpotential.

### **6.3.3 Förbättringspotential för Almi/IFS-modellen och dess användbarhet på andra aktörer**

Denna rapport indikerar att integrationen av Almi och IFS har bidragit till goda resultat och är en viktig modell för att möta de villkor som råder för de studerade grupperna av företag. Dock kan det konstateras utmaningar i modellen att hantera. I linje med att betrakta dessa grupper mer som heterogena företagare i främjandesystemet behöver man inom aktörer som Almi, men även inom den privata sfären, arbeta med att bredda kunskaperna om villkoren för dessa grupper. Internt vore det önskvärt att systematiskt informera om förutsättningar och säkerställa ökade kunskaper inom organisationerna. Metoderna för dessa är flerfaldiga men huvudsakligen handlar det om att utnämna interna ambassadörer som kan tydliggöra inriktningen och förmedla kunskaperna internt.

Om frågorna får än mer fäste horisontellt på dagordningen inom olika främjandeaktörers organisationer går det att parallellt skapa incitament för rådgivare och handläggare att arbeta med dessa frågor. Till exempel bör rådgivarnas roll och insatser framhävas och sättas i ljuset (t.ex. utmärkelser, events där goda exempel presenteras och premieras etc.). Syftet med detta skulle vara flerfaldigt och skulle kunna vara en uppgift för Tillväxtverket att stå bakom. Denna rapport visar på ett stort underskott av kunskap där denna typ av satsning skulle kunna driva fram ett ökat intresse bland främjandesystemets medarbetare att anta de utmaningar som råder kring dessa typer av företag. Dessutom skulle främjandesystemet exponeras för företagen, vilket rapporten också visar att det finns behov av: kartan över möjligheter och vad som krävs för entreprenören behöver förtydligas. För den enskilde företagaren skulle detta ge ökad insyn och förståelse för hur främjandesystemet är uppbyggt.

Avslutningsvis vill RMC lyfta att långt ifrån alla företagare kommer i kontakt med det företagsfrämjande systemet under sitt företagande. Sannolikt har inte heller alla behov av eller en önskan om det. Följaktligen bör förväntningarna på vilka effekter insatser inriktade mot det företagsfrämjande systemet kan ha inte vara för höga. RMC:s bedömning är att det behövs ökad kunskap om betydelsen av det företags-

främjande systemets tjänster för företagandet och näringslivet i stort, exempelvis genom studier av hur stor andel av de berörda målgrupperna som varit i kontakt med systemet och utvecklingen i dessa företag jämfört med den i andra, liknande företag som inte har varit i kontakt med systemet.

## 7 Referenser

Avdeitchikova, Sofia (2008) "Close-ups from afar: the nature of the informal venture capital market in a spatial context", Doktorsavhandling, *Lund University Press*.

Kontigo (2011) *Små företags behov av krediter och systemen för att tillgodose dem: Om kunskapsläget, främjandesystemet och Tillväxtverkets roll*.

Nutek (2005) *Utrikesfödda småföretagares villkor och verklighet*.

Nutek (2006) *Kapitalförsörjning i småföretag*.

Nutek (2007) *Finansieringssituationen vid företagande för utrikes födda kvinnor och män*.

Nutek (2007) *Invandrades företagande – En studie av utlandsfödda företagare i Sverige*.

NUTEK (2008) *Socialt företagande – en bransch i tillväxt*, Infonr 038-2008.

NUTEK, *Kapitalförsörjning till sociala företag* (författare: Jan Svensson och Ulla Herlitz)

OECD (2013) *Financing SMEs and Entrepreneurs 2013: An OECD Scoreboard*

Regeringskansliet (2008) *Företagare med utländsk bakgrund*, <http://www.regeringen.se/sb/d/10742>

Riksrevisionen (2012) *Etablering genom företagande – är statens stöd till företagare effektiva för utrikes födda?* (RiR 2012:26)

Söderblom, Anna (2012) *The Current State of the Venture Capital Industry*, Näringspolitiskt forum Rapport #2, Entreprenörskapsforum

SVCA *Private equity på tre minuter*. <http://www.svca.se/sv/Om-riskkapital/Om-riskkapital/Riskkapital-pa-tre-minuter/>

Sweco Eurofutures (2008) *Strukturfonder för kompletterande kapitalförsörjning i Sverige – En sammanfattning av åtta behovsstudier inför ett JEREMIE-initiativ*

Tillväxtanalys (2010) *Staten och riskkapitalet, Delrapport 1: Metodbeskrivning och kunskapsöversikt*, Rapport 2010:01

Tillväxtanalys (2011) *Arbetsintegrerande sociala företag – användning och behov av statliga finansieringsstöd*, Rapport 2011:12

Tillväxtanalys (2011) *Kapitalförsörjningen i små och medelstora företag – En inventering av statistik över riskkapitalmarknaden*, Myndigheten för tillväxtpolitiska utvärderingar och analyser: Östersund

Tillväxtanalys (2011) *Utvecklingskraft i kommuner och regioner, Bilaga 5: Fördjupad kapitalförsörjning*, Rapport 2011:01

Tillväxtverket (2010) *Möjligheternas marknad. En antologi om företagare med utländsk bakgrund. Red. Åsa-Karin Engstrand. ISBN 978-91-86341-52-7, Info 0167.*

Tillväxtverket (2011) *Små företags behov av krediter och systemen för att tillgodose dem.*

Tillväxtverket (2012) *Bank och finansiering*, <http://www.tillvaxtverket.se/huvudmeny/insatserfortillvaxt/flerochvaxandeforetag/foretagare-medutlandskbakgrund/bankochfinansiering.4.6a7dfe9a134cd71cae180003812.html>

Tillväxtverket (2012) *Att lära av mirakel – att vända arbetslöshet till hållbart företagande*, Info 0465

Tillväxtverket (2012) *Företagare med utländsk bakgrund – Företagens villkor och verklighet – Fakta och statistik 2012*

Tillväxtverket (2012) *Nio områden där politiker och tjänstemän kan göra skillnad för långtidsarbetslösa*, Rapport 0130

Tillväxtverket (2013) *Företagens villkor och verklighet 2011*, <http://www.tillvaxtverket.se/huvudmeny/faktaochstatistik/foretagensvillkorochverklighet.4.5b5d37c7131dcf897d380003533.html>

Tillväxtverket (2013) *Samhälls-entreprenörskap och sociala innovationer: Kunskap och statistik*, <http://www.tillvaxtverket.se/huvudmeny/insatserfortillvaxt/flerochvaxandeforetag/samhallsentreprenorska-pochsocialainnovationer/kunskapochstatistik.4.2b7844c13856c63b4c548.html>

Tillväxtverket (2013) *Företagare med utländsk bakgrund, Entreprenörskapsbarometern*

Tillväxtverket (2013) *Företagare med utländsk bakgrund: Entreprenörskapsbarometern – Fakta och statistik 2013*

Tillväxtverket (2013) *Tillväxt genom Crowdfunding?*, Rapport 0156

Tillväxtverket (2013) *Vision hållbar tillväxt*, Info 0523

MEDDELANDE FRÅN KOMMISSIONEN TILL EUROPAPARLAMENTET, RÅDET, EKONOMISKA OCH SOCIALA KOMMITTÉN SAMT REGIONKOMMITTÉN *Initiativ för socialt företagande. Skapa förutsättningar för att främja sociala företag inom ramen för social ekonomi och innovation*, KOM/2011/0682 slutlig

# Bilaga 1

## Datainsamlings- och analysmetod

I detta kapitel beskrivs kortfattat vilka datakällor denna studie bygger på, samt hur det insamlade materialet har analyserats.

### 1.1 Datakällor: tidigare studier och telefonintervjuer

Studien bygger på två huvudsakliga källor: tidigare studier och forskning, samt drygt 30-tal telefonintervjuer med företagare och rådgivare/finansiärer. Dessa beskrivs kortfattat nedan:

#### 1.1.1 Tidigare studier och forskning

Som underlag till analysen ligger ett femtontal rapporter som tillhandahållits av Tillväxtverket. Rapporterna, som författats av bland andra Tillväxtanalys och Tillväxtverket, avser exempelvis omfattningen av och karaktären på företagandet i målgrupperna, tillgången till extern finansiering och om och hur det offentliga bör stödja dessa. Utöver dessa studier har RMC även använt tidigare forskning och andra rapporter kring företagsfinansiering.

#### 1.1.2 33 telefonintervjuer med företagare och rådgivare/finansiärer

RMC har genomfört totalt 34 telefonintervjuer, enligt fördelningen i tabellen nedan.

Tabell 4 Antal telefonintervjuer per målgrupp och typ av respondent

Typ av respondent	Målgrupp		
	Samhälls-/sociala företag	Företagare med utländsk bakgrund	TOTALT
Företagare	12	7	19
Rådgivare/finansiärer	9	6	15
TOTALT	21	13	34

Totalt har 21 telefonintervjuer genomförts med företrädare för målgruppen samhälls-/sociala företag och 13 för målgruppen företagare med utländsk bakgrund, vilket innebär en viss övervikt för samhälls-/sociala företagen. RMC har eftersträvat en så jämn fördelning av antalet respondenter per målgrupp som möjligt, men det slutliga utfallet har påverkats av bland annat respondenternas tid och praktiska möjligheter att delta i intervjuerna. Den snedfördelning som föreligger utgör dock ett mindre problem då studien också i hög utsträckning bygger på såväl tidigare studier och forskning som RMC:s tidigare erfarenheter av frågor som berör företagets kapitalförsörjning. Bland de totalt 19 inter-

vjuade företagen är åtta kvinnor och elva män. Bland de totalt 15 intervjuade rådgivarna/finansiärerna är åtta kvinnor och sju män.

Givet uppdragets omfattning och fokus har telefonintervjuerna med rådgivare och finansiärer begränsats till att omfatta aktörer som vänder sin rådgivning och finansiering direkt till de berörda målgrupperna. Exempel på sådana är Almi/IFS för företagare med utländsk bakgrund och EKO-banken och Coompanion för samhälls-/sociala företag. "Generella" stödaktörer såsom affärsbanker, Nyföretagarcentrum och riskkapitalbolag ingår därmed inte i intervjuundersökningen. Urvalet kan ha både starka och svaga implikationer. En tänkbar svaghet är att bilden av företagets problem att finna extern finansiering blir mindre nyanserad, möjligen överdriven. En tänkbar styrka är dock att dessa aktörer kan förväntas ha den mest djupgående kunskapen om företagets behov av och förutsättningar att finna extern finansiering.

Intervjuerna har varit semi-strukturerade, det vill säga utgått från på förhand formulerade frågeställningar, samtidigt som det har funnits utrymme för respondenterna att resonera fritt och för intervjuaren att ställa anpassade följdfrågor. Intervjuernas tidslängd har varierat mellan 30–60 minuter.

## 1.2 Analysmetod: bidragsanalys

Denna studie ska besvara ett antal frågeställningar, som berör bland annat:

- Företagens problematik att få finansiering via lån och krediter
- Vilka orsaker som finns till problemen
- Hur organisatoriska aspekter såsom integrationen av IFS Rådgivning i Almi Företagspartner AB har påverkat tillgången till kapital för företagare med utländsk bakgrund

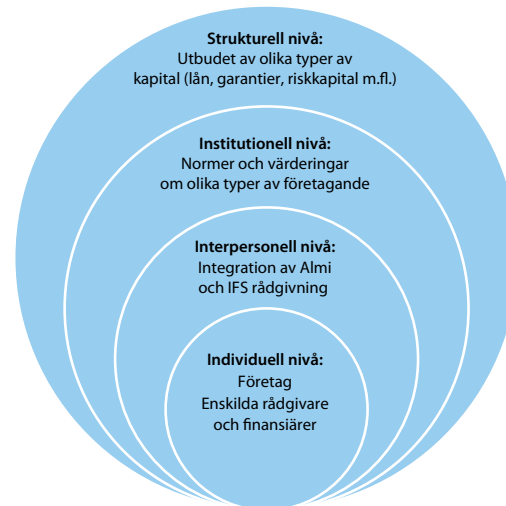
Frågeställningarna rör både de enskilda företagen, de organisationer som finns till för att stödja dessa samt samhälleliga strukturer runt omkring dessa. Därmed belyser frågeställningarna kapitalförsörjningsmarknadens komplexitet, där ett stort antal aktörer på olika nivåer är involverade: företag, rådgivare, finansiärer och det politiska systemet som beslutar om (den offentliga) kapitalförsörjningsmarknadens innehåll. För att fånga dessa nivåer på ett pedagogiskt sätt använder RMC Contribution Analysis (CA, eller "bidragsanalys"), som under de senaste åren fått allt större utrymme inom utvärderingsteori. I grunden är bidragsanalys ett systematiskt tillvägagångssätt för att identifiera och strukturera faktorer som påverkar ett utfall. De nivåer som används i bidragsanalys är:

- Strukturell nivå: politiska system (t.ex. lagar och regler)
- Institutionell nivå: normer och värderingar
- Interpersonell nivå: organisationer, relationer och samverkan mellan aktörer
- Individuell nivå: individuella förmågor och attityder

Den strukturella nivån handlar om strukturer och system på samhällsnivån, den institutionella nivån om normer och värderingar (informella institutioner), den interpersonella nivån om de organisationer som verkar i samhället och samverkan dem emellan (formella och informella institutioner) och den individuella nivån om enskilda aktörers förmågor, intressen och attityder. I föreliggande uppdrag kan relationen mellan dessa illustreras enligt figuren nedan, som även innehåller konkreta exempel på möjliga påverkansfaktorer inom de olika nivåerna.

Figur 3

Faktorer på fyra nivåer som kan påverka tillgången till extern finansiering



### 1.2.1 En både öppen och hypotesprövande analys

RMC har använt en både öppen och hypotesdrivande datainsamlings- och analysmetod, på så sätt att:

- Kunskap från tidigare studier och forskning om finansieringsproblematik har legat till grund för intervjufrågorna och stämts av med respondenterna
- I intervjuerna har respondenterna initialt fritt fått resonera om huruvida det finns problem för företagen att få extern finansiering och vilka dessa problem är

Intervjumaterialet har sedan analyserats och kategoriserats i olika grupper av ”hinder för finansiering” på de olika nivåerna, utifrån såväl företagarnas som rådgivarnas/finansiärernas perspektiv. De olika nivåerna kan självfallet hänga ihop: exempelvis kan det offentliga kapitalförsörjningssystemets utformning och tillgången på olika typer av kapital påverka normer och värderingar om företagande, som i sin tur kan påverka enskilda individers ageranden. En påverkansfaktor kan därigenom finnas på flera nivåer samtidigt.

Då antalet intervjuer uppgår till cirka 30 för två olika målgrupper är det viktigt att betona att det i realiteten självfallet kan finnas fler hinder än dem som framkommer i denna studie. Av den anledningen bör de betraktas som exempel, som i kombination med kunskapen från tidigare studier kan utgöra underlag till fortsatta diskussioner och eventuella förslag på insatser.





**Tillväxtverket underlättar  
förnyelse i företag och regioner,  
och gör det enklare för företag.**