

Integration, entreprenörskap och hållbar samhällsutveckling

Rauhut, Daniel

Torsein, Ellinor

Winman, Thomas

Olsson, Anna Karin

Högskolan Väst 2014

Innehållsförteckning

Inledning	3
Bakgrund	5
Metod	7
Registerstatistik	8
Varför starta företag?	12
Statistisk översikt av socio-ekonomiska variabler.....	17
Översikt av nystartade företag	33
Nyföretagandets drivkrafter – en intervjuanalys	43
Diskussion	58
Referenser	75

INLEDNING

Integration och integrationsarbete berör människor som på flera sätt är heterogena när det gäller ålder, kön, utbildningsnivå, arbetslivserfarenheter, ambitioner, religionstillhörighet och så vidare. En av de aspekter som dessa människor dock ofta har gemensamt är en högre grad av utanförskap än majoritetsbefolkningen. Utanförskapet växer i hela Europa och konsekvenserna leder till ökad risk för bidragsberoende, arbetslöshet och låg utbildningsnivå. En av de paradoxala konsekvenserna är att trots stora pensionsavgångar inom flera sektorer ökar problemen med rekrytering samtidigt som gruppen i arbetslöshet ökar.

I arbetet med integration och ökad samhällsanknytning är ofta flera samhällsaktörer inblandade, såsom t.ex. flera olika kommunala förvaltningar, arbetsförmedling, migrationsverk och försäkringskassa. Alla aktörerna är specialiserade och arbetar med specifika frågor och har specifika ansvarsområden, vilka dessutom ofta definieras i lagtexter. Både den organisatoriska och professionella kunskapen utvecklas, helt naturligt, utifrån dessa specifika ansvarsområden vilket gör att perspektiv, fokus, begrepp, mätvärden, kategorier, indikatorer och förståelseramar anpassas och utvecklas utifrån detta. Även om Sverige är ett av de länder inom EU som satsar störst resurser på integrationsarbete så saknar vi kunskap om invandrades egna entreprenörskap.

Att få mer kunskap om detta är ett första steg för att kunna aggregera, resurstärka och kompetensutveckla personal och verksamheter för att stödja och hjälpa invandrades möjligheter att utveckla sina entreprenöriella strävanden. Med sådan kunskap ökar möjligheterna till samordning och koordinering för att förebygga, förstärka och kvalitetssäkra integrationsarbetet. Förväntade resultat är att de olika aktörerna som på olika sätt arbetar med entreprenörskap, sysselsättning och integration kommer att ha ökade möjligheter att utveckla sina kunskaper och strategier för att tillvarata och stödja målgruppens aktiva deltagande i samhällslivet. Detta innebär också att det är rimligt att förvänta sig att det strukturella och processuella arbetet hos de medverkande aktörerna kan utvecklas, vilket kan leda till ökade mobiliserande och inkluderande effekter i samhället som gör att invandrade personers möjlighet till utveckling, entreprenörskap och arbete förstärks.

Den här studien initierades av Omställningskontoret eftersom de ville få ökad kunskap om varför personer med utrikes bakgrund startar företag, och varför de i mindre utsträckning än infödda söker stöd hos de aktörer som kan hjälpa till när man startar ett företag. Efter samtal med Högskolan Väst startade en studie vars geografiska område avgränsades till Trollhättan,

Uddevalla och Vänersborg. Ett särskilt fokus låg på demografi, utbildningsbakgrund, företagande och upplevelser av stöd i företagandet.

Den här rapporten börjar med en beskrivning av använt statistiskt material, intervjuerna och deras utformning samt övriga metodologiska och forskningsetiska överväganden och fortsätter med en översikt över teorier till varför individer vill starta företag. Särskild vikt läggs på varför personer med utländsk bakgrund startar företag. I det därpå följande kapitlet beskrivs statistiken kring nyföretagande i Trollhättan, Uddevalla och Vänersborg, samt riket i sin helhet efter härkomst och bransch. Vi presenterar även en översikt av socio-ekonomisk bakgrundsinformation för Trollhättan, Uddevalla och Vänersborg, samt riket i sin helhet. Denna studie har även intervjuat personer i Trollhättan, Uddevalla och Vänersborg som startat företag eller som står i begrepp att starta företag och som har utländsk bakgrund. Resultaten från dessa intervjuer redovisas i ett eget kapitel som följs av analys och sammanfattning och slutsatser.

Inledningen har skrivits av Daniel Rauhut och Thomas Winman, medan Bakgrund, Varför starta företag, En statistisk översikt av socio-ekonomiska variabler, Översikt av nyföretagande samt en Analys av nyföretagandet efter ursprung, har skrivits av Daniel Rauhut.

Ellinor Torsein och Daniel Rauhut har tillsammans skrivit metodkapitlet, medan Ellinor Torsein, Thomas Winman och Anna Karin Olsson har haft huvudansvaret kapitlet om nyföretagandets drivkrafter och huvudansvaret diskussionskapitlet hade Ellinor Torsein och Daniel Rauhut. Thomas Winman har ansvarat för det redaktionella arbetet med rapporten, samt varit projektledare.

BAKGRUND

För de som vill starta företag finns stöd att få från flera aktörer såsom Arbetsförmedlingen, ALMI, Nyföretagarcentrum, Branschorganisationer, Innovationscentrum, Patent och registreringsverket, Länsstyrelsen, Tillväxtverket, Uppfinnarföreningen, Skatteförvaltningen, SCB, lokala nätverk (handels- och hantverksföreningar), revisorer, banker, Kronofogdemyndigheten. Men det är inte bara offentliga aktörer som kan ge stöd och råd till en individ som vill starta ett företag, utan det finns även en rad privata aktörer såsom crowdfunding, såddfinansiering och riskkapitalbolag.

Många personer med utländsk bakgrund som startar företag gör det med hjälp av Arbetsförmedlingens starta eget-bidrag och bristen på andra anställningsmöjligheter gör att egenföretagande ses som ett alternativ till arbetslöshet i större utsträckning för utrikes födda än för inrikes födda (Tillväxtverket 2013: 4). Samtidigt menar Skatteverket att många av de aktörer som hjälper personer med utländsk bakgrund gör det endast för att själva tjäna pengar och utan att tänka på sin ”klient” eller kund. Utan att redogöra för vilka aktörer man pratar om menar Skatteverket att om man komma kunde komma åt dessa ”rådgivare” skulle många problem för personer med utländsk bakgrund som startar företag kunna avhjälpas tidigt (Skatteverket 2004: 19). Det finns också en generell uppfattning om att utrikes födda som startar företag upplever att de får såväl mindre som sämre rådgivning än infödda samt att de har större problem med att hitta finansörer än infödda (Tillväxtverket 2013: 6, 13). Det finns däremot få empiriska belegg för detta och stället kan man säga att kunnande om företagande i Sverige är sämre bland utrikes födda som startar företag än inrikes födda (Tegnemo 2003: 9-10).

Personer med utländsk bakgrund uppfattas allmänt som mer entreprenöriella än infödda och den gängse bilden är även att de i större utsträckning än infödda startar egna företag och i större utsträckning än infödda är egna företagare (Eriksson & Larsson 2001: 12-13). I den officiella statistiken definieras *utrikes född* som en person född utomlands eller en person som är född i Sverige med två utrikes födda föräldrar (Tillväxtverket 2013:7). Enligt Tillväxtanalys (2014b) startades 21,4 procent av de nya företagen i Sverige av personer som är utrikes födda eller som är födda i Sverige med två utrikesfödda föräldrar. Andelen personer som inte är födda i Sverige uppgick 2012 till 15,4 procent samt andelen personer som är födda i Sverige med två utrikesfödda föräldrar uppgick 2012 till 7,1 procent av befolkningen (SCB 2014). Sammanlagt är 22,5 (15,4 + 7,1) procent av befolkningen utrikes födda enligt rådande

definition. Det innebär – givet den officiella definitionen av utrikes födda – att andelen utrikes födda som startar företag (21,4%) är mindre än andelen utrikes födda i befolkningen (22,5%). En specialbearbetning av statistiken visar dock att 15,9 procent av alla nya företag som startades 2012 startades av personer som inte är födda i Sverige (Tillväxtanalys 2014a).¹

Som redan nämnts ovan utgör andelen personer som inte är födda i Sverige 15,4 procent av den svenska befolkningen. Här kan vi se en överrepresentation – om än svag sådan – bland personer som inte är födda i Sverige när det gäller villigheten att starta företag i Sverige. Samtidigt visar statistik från bl.a. Tillväxtverket (2011) och SCB (2014) att andelen registrerade, men inaktiva, företag bland inrikes födda är större samt att det i denna grupp också finns en väsentligt större andel företag som inte utgör huvudsysselsättningen. Nationell data (Tillväxtverket, 2011) visar att aktiva företagare som också utgör huvudsysselsättningen för personer 18-65 år är större än bland inrikes födda. Detta gäller riket i sin helhet men i vårt material har vi inte tillgång till sådan data som kan säga hur situationen är i Trestad.

¹ Den specialbearbetning av det statistiska materialet som Tillväxtanalys (2014a) gjort innebär att de som är födda i Sverige men med två utrikesfödda föräldrar filtrerats bort från gruppen utrikes födda.

METOD

Under detta avsnitt redovisas studiens tillvägagångssätt och de överväganden som har gjorts.

Den kvalitativa studien

Utöver den del av studien som utgjordes av analys av statistiskt material genomfördes en kvalitativ intervjustudie. De frågeställningar som besvaras genom denna del av undersökningen rör vilka erfarenheter man har som entreprenör: bakgrunden till samt vilka motiv man har till sitt företagande, vilken betydelse personliga kontakter och samarbeten har för verksamheten, vilka erfarenheter man har av stöd och vilka möjliga förbättringar man ser i det avseendet. Sammanlagt intervjuades 14 entreprenörer i åldrarna 23-50 år. Bland dessa personer fanns individer som varit verksamma under alltifrån ett års tid till ca 27 år varav 10 var män och 4 kvinnor.

Urval

Studien fokuserar på personer som tillhör kategorin andra generationens invandrare. Istället för att försöka finna personer som kunde kategoriseras som andra generationens invandrare presenterades projektet som ett projekt som fokuserade på personer som i första hand hade erfarenhet av entreprenörskap, i andra hand hade ursprung i andra länder. Sedan var det upp till respondenten att avgöra om han eller hon tillhörde målgruppen. Detta sätt att närma sig potentiella respondenter visade sig vara mer effektivt.

Intervjuernas genomförande

Alla som deltog i studien garanterades konfidentialitet, att de hade rätt att avbryta intervjuerna om och när de vill. I resultatet finns därför ingen information som på något sätt skulle kunna röja respondenternas identitet. Varje intervju tog mellan 1 timme och 2,5 timmar och spelades in på ljudband som därefter transkriberades. Vid intervjuerna användes en intervjuguide med ett antal teman som diskuterades. Detta format tillät respondenterna att utveckla sidospår, samt att själva avgöra huruvida något tema som skulle utvecklas mer.

REGISTERSTATISTIK

Den statistik som använts har beställts från Statistiska Centralbyrån och Myndigheten för tillväxtanalys och är en så kallad registerstatistik. Ett register är en fullständig förteckning över objekten i en viss objektmängd eller population. Oftast är denna förteckning fullständig, men information kan saknas. Uppgifter om objektens identitet ska finnas så att registret ska kunna uppdateras och utökas med nya variabelvärden. Register av detta slag baseras på totalundersökningar genomförd av SCB eller på administrativa register från myndigheter och organisationer utanför SCB. Med termen registerstatistik avses statistik som bygger på registerbaserade undersökningar.

I denna studie har registerstatistik från Myndigheten av tillväxtanalys använts (nyföretagarstatistik), Arbetsförmedlingen (öppet arbetslösa och i program), Socialstyrelsen (ekonomiskt bistånd), Försäkringskassan (ohälsotal) samt statistik från SCB:s befolkningsregister och RAMS (Regional Arbetsmarknadsstatistik). I SCB:s statistikdatabas har sedan statistik angående, exempelvis, utbildnings- och inkomstnivåer hämtats. Även detta rör sig om registerdata.

Arbetskraftsundersökningen

Arbetskraftsundersökningarna (AKU) är en undersökning som beskriver utvecklingen på arbetsmarknaden för Sveriges befolkning i åldern 15-74 år. AKU tar fram månatlig, kvartalsvis och årlig statistik med tonvikt på såväl antal som andel sysselsatta respektive arbetslösa. Det är den enda källan med kontinuerliga uppgifter om den totala arbetslösheten och står för det officiella arbetslöshetstalet.

I denna studie har statistik från AKU använts angående arbetslöshet och sysselsättningsgrad efter födelseregion på nationell nivå. Statistik för motsvarande variabler finns på lokal nivå, men lämnas inte ut då materialet anses vara för känsligt.

Metodologiska överväganden

Vår avsikt var att beräkna oddskvoter för nystart av företag efter sektor och födelse-land med hjälp av en logistisk regressionsmodell. Detta är dock en ambition vi har fått överge då det statistiska materialet varit allt för bräckligt. Det tydligaste exemplet på detta är att nio personer födda i ett nordiskt land startade företag inom ospecificerad bransch 2012 i Vänersborg. Inga andra personer *ej födda i Sverige* startade företag detta år i Vänersborg. Här medger det statistiska materialet inga möjligheter att dra några som helst meningsfulla slutsatser när det gäller oddskvoter. Även om företag startas i fler branscher och av personer med olika härkomst i Trollhättan och Uddevalla 2012 är materialet allt för bräckligt för att beräkna oddskvoter på.

I och med att arbetslöshetsstatistiken från AKU anses vara för känslig för att redovisa på kommunnivå omöjliggörs en statistisk analys på kommunal nivå av Trollhättan, Uddevalla och Vänersborg. Sammantaget kan endast en kvalitativ diskussion av det statistiska materialet göras.

Definitioner

Begreppet *andra generationens invandrare* är inte helt enkelt att tillämpa då få uppgifter i den officiella statistiken samlas in med detta begrepp. Andra generationens invandrare utgörs av personer som är födda i Sverige, men med en inrikes och en utrikes född förälder. Personer som är födda i Sverige men med två utrikesfödda föräldrar definieras som utrikes födda (dvs. som första generationens invandrare). Av rent praktiska skäl har uppdraget Omställningskontoret gett minskats på grund av materialbrist. I den fortsatta framställningen avses med utrikes född endast personer som är födda utomlands; en person född i Sverige med två utrikes födda föräldrar betraktas följaktligen inte som utländsk.

Definitionen av *utrikes födda* i den officiella statistiken är delvis missvisande då såväl personer födda i annat land än Sverige samt personer födda i Sverige med två föräldrar som inte är födda i Sverige är utrikes födda. Med denna definition klassificeras personer som är födda i Sverige såsom svenska medborgare av svenska medborgare som utländska.

Den *andra generationens* invandrare avser personer som är födda i Sverige med en förälder som inte är född i Sverige och en som är född i Sverige.

Är man inte medveten om innebörden av dessa definitioner är det lätt att dra fel slutsatser när man ska tyda statistiken. Andelen företag som startats av *utrikes födda* (ej födda i Sverige samt personer födda i Sverige med två föräldrar som inte är födda i Sverige) uppgick 2012 till 21,4 procent och för samma år upp gick andelen av *befolkningen som inte är född i Sverige* till 15,4 procent. Då utrikes född och ej född i Sverige inte är samma sak dras den felaktiga slutsatsen att andelen personer med invandrarbakgrund som startar företag är större än deras befolkningsandel.

I den officiella statistik som ges ut i Sverige angående nyföretagandet av Myndigheten för tillväxtanalys används utrikes född och detta begrepp definieras enligt den officiella definitionen (Tillväxtanalys 2014b). Vi har gjort en beställning där statistiken för nyföretagande specialbearbetats för att identifiera dels gruppen ej födda utomlands, dels gruppen födda utomlands efter födelseregion (Tillväxtanalys 2014a). Konsekvensen av denna specialbearbetning är (1) att personer födda i Sverige med två föräldrar som inte är födda i Sverige klassificeras som ej födda utomlands, vilket får till följd att endast personer som ej är födda i Sverige ingår i en analys av ”utrikes födda”. Vi menar att detta ger en tydligare bild av i vilken utsträckning invandrare är entreprenöriella jämfört med infödda.

Gruppen ej födda i Sverige har delats upp i olika födelselandsregioner: Norden utom Sverige, EU utom Norden (och Sverige); Europa utom EU (och utom Norden och Sverige), samt övriga världen. Vi menar att det kan finnas en stor skillnad i varför man invandrat till Sverige beroende på var man kommer ifrån. Sedan 1954 råder en fri rörlighet på den nordiska arbetsmarknaden och det känns inte självklart att motiven till att starta företag för en finsk arbetskraftsinvandrare är de samma som för en flykting från, exempelvis.

En motsvarande indelning av statistiken (ej födda utomlands, samt födda utomlands efter födelseregion) har beställts från Statistiska Centralbyrån angående sysselsättning efter näringsstruktur, sysselsättning och arbetslöshet. För gruppen ej födda i Sverige har samma indelning gjorts angående befolkningsstruktur i Trollhättan, Uddevalla och Vänersborg.

Genom att vara medveten om vad definitionerna innebär, och då främst definitionen av utrikes född, har en statistik som möjliggör en analys av nyföretagande för personer som inte är födda i Sverige tagits fram genom de specialbearbetningar vi beställt. Uppdelningen av

statistiken i födelselandsregioner möjliggör även analyser som fokuserar på om personer födda i vissa födelselandsregioner är mer entreprenöriella än andra, samt om födelselandsregion påverkar val av sektor man startar företag inom.

VARFÖR STARTA FÖRETAG?

Den forskning som bedrivits kring småföretagande och entreprenörskap har identifierat tre huvudgrupper av motiv till att en individ startar ett företag. Det handlar om orsaksförklaringar på olika nivåer (Eriksson & Larsson 2001: 11-13):

- *Struktur/konjunkturrelaterade orsaker.* Denna orsak handlar i stor utsträckning om att förutsättningarna för att starta företag i en tjänsteproducerande ekonomi är mer fördelaktiga än i en ekonomi som domineras av tjänsteproduktion. Vidare spelar faktorer som sysselsättning och arbetslöshet in under denna huvudorsak.
- *Institutionella orsaker.* En trend inom företagandet är relaterad till att allt fler verksamheter utkontrakteras, det vill säga att allt fler företag köper tjänster på kontraktbasis i stället för att producera dem själva. Även skattesystem, pensionslagstiftning, regler för arbetskraftsinvandring m.m. påverkar beslutet att starta företag och dessa kan betraktas som institutionella orsaker.
- *Individuella orsaker.* De individuella orsakerna kan delas upp i två huvudgrupper: objektiva motiv – såsom kön, ålder, etnicitet, utbildning, yrkeserfarenhet och familjebakgrund – och upplevelsebaserade motiv – såsom sökande efter oberoende eller otrivsel på arbetsplatsen.

Till dessa tre huvudgrupper ska man sedan lägga att det finns personer som upptäcker en unik affärsidé och drivs av att förverkliga denna. Ett uppfyllt behov på en marknad är således även en drivkraft för att starta ett företag (Henreksson & Stenkula 2007). Nyare forskning visar på betydelsen av att ha yrkeserfarenhet inom etablerade organisationer innan man startar ett företag (Rider m.fl. 2013: 31). Det är inte orimligt att anta att det är just denna erfarenhet som får individen att identifiera ett uppfyllt behov på en viss marknad och att de sedan även har kunskap om hur de ska kunna tillfredsställa detta uppfyllda behov.

Ser man på de enskilt starkaste motiven för att starta ett företag kan de härledas till tre: självständighet (Skaug 2000), ett uppfyllt behov på en marknad samt arbetslöshet (Henreksson & Stenkula 2007). Kan man relatera dessa tre huvudmotiv till varför personer med utländsk bakgrund startar företag i Sverige? Det går att dra vissa slutsatser kring detta. För att *självständighet* ska vara ett huvudmotiv hos personer med utländsk bakgrund

förutsätter det att de lyckats etablera sig på den svenska arbetsmarknaden innan de bestämmer sig för att starta företag.

Då såväl sysselsättningsfrekvensen hos personer med utländsk bakgrund är lägre än för infödda och arbetslösheten är högre än för infödda kan vi anta att för de personer med utländsk bakgrund som lyckats etablera sig på den svenska arbetsmarknaden kan självständighet vara ett möjligt motiv att starta företag, men knappast för alla personer med utländsk bakgrund. Även motivet om ett *ouppfyllt behov* på en marknad bygger på att personer har erfarenhet och kunskap inom området, vilket många personer med utländsk bakgrund saknar då de inte etablerat sig på den svenska arbetsmarknaden. För de personer med utländsk bakgrund som har etablerats sig kan detta motiv självklart vara av betydelse.

Arbetslöshet tycks, enligt forskning, vara den huvudsakliga drivkraften till att personer med utländsk bakgrund startar företag (Aronsson 1991, Hout & Rosen 1999). I en rapport från Institutet för arbetsmarknadspolitisk utvärdering framgår det att *”för invandrare kan eget företag vara det enda sättet att finna en utkomst när andra vägar är stängda. Samtidigt finns en bild av att entreprenören skulle vara en utbildad immigrant som lyckats slå sig fram, men i realiteten är dessa gruppers möjligheter begränsade till verksamheter där man har svårt att finna en stadigvarande utkomst”* (Eriksson & Larsson 2001: 12-13.).

Inom forskning tycks man se *invandrare* eller *personer med utländsk bakgrund* som en *homogen* grupp. Så är inte fallet. En invandrare från Finland som har svenska som modersmål och som är en arbetskraftsinvandrare kan inte betraktas ha samma förutsättningar – även om motiven är de samma – när det gäller att starta som en flykting från Somalia eller Irak. Mycket av kunskapen kring motiven kring att starta företag bygger på infödda eller en heterogen grupp av personer med utländsk bakgrund. Denna bild är allt för förenklad.

Migrationsteorin ‘New Economics of Migration’

Om man bortser från flyktingar så är det generellt sett personer som är lågutbildade som uppvisar högst benägenhet till emigration (Stark 1991: 180). På grund av att den invandrade arbetskraften inte är lika konkurrenskraftig som den inhemska arbetskraften kommer den att arbeta färre antal timmar per år och ha längre perioder av arbetslöshet än motsvarande inhemsk arbetskraft (Stark 1991: 393). Invandrarna kommer även att i huvudsak vara anställda inom låglönearbeten, vilket kan förklaras med att arbetsgivarna har en ofullständig

bild av denna arbetskrafts potentiella produktivitet (Stark 1991: 190-93). Vidare kommer den invandrade arbetskraften att spendera så lite så möjligt av sina intjänade pengar i det land de befinner sig i; pengarna antingen sparas för att användas när de återvänder till sitt hemland eller så skickas pengarna omedelbart till familjen i hemlandet (Stark & Taylor 1989: 11; Schoorl 1995: 4).

Slutligen, invandrare kan ses som mer benägna att starta företag än infödda. Det handlar inte i första hand om att de är mer entreprenöriella, utan det handlar om att skapa bättre förutsättningar för sig i det nya landet. Oded Stark (1991: 371-378) antar att det bland arbetskraftsinvandrarna finns en självselektion: de är exempelvis unga, villiga att ta risker, mer aggressiva i sin framtoning och kan ha en spetskompetens inom ett nischat område. Företagen de startar kännetecknas av att vara arbetskraftsintensiva och inte behöva särskilt mycket investeringskapital för att startas.

Givet dessa centrala beståndsdelar i teorin "New Economics of Migration" kan det antas att majoriteten av de invandrare som invandrar kommer att arbeta inom låglönebranscher, vilket ger dem ett svagt socialförsäkringsskydd vid exempelvis arbetslöshet och sjukdom. Vidare riskerar invandrarna såväl en högre arbetslöshetsnivå som längd på arbetslöshet än infödda på grund av sin starka koppling till låglönebranscher; dessa är av tradition mer instabila (Rauhut & Blomberg 2003: 35).²

Teorin "New Economics of Migration" är behäftad med vissa tillkortakommanden. Det viktigaste tillkortakommandet rör faktum att teorin enbart fokuserar på *arbetskraftsinvandrare*. I de absolut flesta länderna utgör *flyktingar* en större grupp invandrare än arbetskraftsinvandrarna. Oded Stark (1991: 371-378) må ha rätt när det gäller förekomsten av en självselektion bland arbetskraftsmigranterna, men rimligtvis finns inte denna när vi pratar om flyktingar. Drivkrafterna som orsakat migrationen är helt andra. Medan teorin "New Economics of Migration" kan visa på att det finns en efterfrågan efter en lågutbildad invandrad arbetskraft, så finns det inga studier som påvisar att det finns en efterfrågan av den arbetskraft flyktingar kan erbjuda. Snarare tvärt om.

² Indirekta diskussioner och analyser kring sektorn invandrarna arbetar i, deras inkomstnivåer och levnadsstandard i landet de bor och verkar i förs av såväl Katz och Stark (1986, 1987, 1989) som Stark och Yitzhaki (1988). Även om frågan kring vilka socialförsäkringar som invandrarna kan ta del av inte nämns explicit i de ovan nämnda studierna framkommer det ändå tydligt att socialförsäkringsskyddet är ytterst begränsat för arbetskraftsinvandrarna.

Historiskt sett var flyktingar beroende av ekonomiskt bistånd i långt högre grad än så väl arbetskraftsinvandrare och infödda i Sverige 1950-1968. De hade längre perioder av bistånd än arbetskraftsinvandrare och infödda och de var i större utsträckning beroende av ekonomiskt bistånd än arbetskraftsinvandrare och infödda (Rauhut 2014: 14-15). Medan invandrare generellt sett hade en förvärvsfrekvens som var 20 procent högre än för den infödda befolkningen under 1950-talet hade flyktingarna en förvärvsintensitet som endast var 75 procent av de inföddas. Arbetskraftsinvandrarerna drog, med andra ord, upp förvärvsfrekvensen för hela gruppen av invandrare (Rauhut 2012: 14).

En teoretisk förklaringsmodell och hypoteser

Med entreprenöriell avses att en person är villig att ta de risker och osäkerhet som det innebär att starta ett nytt företag (Henreksson & Stenkula 2007). Den teoretiska litteraturen kring entreprenörskap pekar sedan lång tid även på att entreprenörerna är har en vilja att bli självständiga, de är resultatorienterade och mer kreativa än andra (Brockhaus 1982). Vidare har entreprenörer en hög stresstolerans och ett gott självförtroende (Henreksson & Stenkula 2007).

Forskning inom entreprenörskap pekar på att en vanlig drivkraft hos en entreprenör är viljan att vara självständig. De känner att de inte kommer till sin rätt i den existerande organisationen. Genom att skapa en egen organisation står de i centrum och kan kontrollera sin omgivning (Skaug 2000). Inom migrationsforskningen har en selektion bland arbetskraftsinvandrarerna identifierats. De är exempelvis unga, villiga att ta risker, mer aggressiva i sin framtoning och kan ha en spetskompetens inom ett nischat område. För att skapa bättre förutsättning för sig – och sin familj – i det nya landet är man mycket villig att starta arbetskraftsintensiva företag som inte kräver mycket investeringskapital. Företagandet handlar i detta fall inte i första hand om att de är mer entreprenöriella (Stark 1991: 371-378).

I vilken utsträckning flyktingar är mer entreprenöriella än andra grupper är inte beforskad i någon större omfattning. Deras marginella position på arbetsmarknaden gör att de kan vara tvingade att ta högre risker och måste acceptera större ekonomiska osäkerheter bara för att slippa vara arbetslösa. På rimliga grunder kan vi anta att ett nyföretagande sker inom arbetskraftsintensiva branscher som kräver ett relativt begränsat kapital för investeringar. Mot bakgrund av vad som framkommit i detta kapitel kan vi nu konstruera ett antal hypoteser:

Hypotes 1: Utrikes födda är entreprenöriella i större utsträckning än infödda

Hypotes 2a: Personer födda i Norden är entreprenöriella i större utsträckning än övriga

Hypotes 2b: Personer födda i Europa utom Norden, är entreprenöriella i större utsträckning än övriga

Hypotes 2c: Utomeuropeiskt födda är entreprenöriella i större utsträckning än övriga

Hypotes 3a: Personer födda i Norden är mer entreprenöriella i arbetskraftsintensiva branscher – exempelvis bygg och mekanik- än övriga.

Hypotes 3b: Personer födda i Europa utom Norden, är mer entreprenöriella i arbetskraftsintensiva branscher – exempelvis IT - än övriga.

Hypotes 3c: Utomeuropeiskt födda är mer entreprenöriella i arbetskraftsintensiva branscher – exempelvis restaurang - än övriga.

STATISTISK ÖVERSIKT AV SOCIO-EKONOMISKA VARIABLER

Andelen personer med utländsk bakgrund, oavsett hur utländsk bakgrund definieras, är betydligt lägre i Uddevalla och Vänersborg än i riket som helhet. I Trollhättan är andelen utrikes födda, inrikes födda med två utrikes födda föräldrar samt den sammanlagda andelen personer med utländsk bakgrund högre än i riket som helhet. Andelen personer med en utrikes och en inrikes född förälder är dock något lägre i Trollhättan i riket som helhet.

Tabell 1: Personer med utländsk bakgrund i Uddevalla, Vänersborg, Trollhättan samt riket 2003 och 2012

		2002		2012	
		antal	procent	antal	procent
Uddevalla	utrikes födda	4879	9,8	6431	12,2
	inrikes födda med två utrikes födda föräldrar	1184	2,4	1929	3,7
	inrikes födda med en inrikes och en utrikes född förälder	3034	6,1	3642	6,9
	Sammanlagt utländsk bakgrund	9097	18,3	12002	22,8
Vänersborg	utrikes födda	2595	7	3591	9,7
	inrikes födda med två utrikes födda föräldrar	619	1,7	1103	3
	inrikes födda med en inrikes och en utrikes född förälder	1882	5,1	2180	5,9
	Sammanlagt utländsk bakgrund	5096	13,8	6874	18,6
Trollhättan	utrikes födda	7097	13,4	9703	17,4
	inrikes födda med två utrikes födda föräldrar	2533	4,8	3642	6,5
	inrikes födda med en inrikes och en utrikes född förälder	3206	6,1	3816	6,8

	Sammanlagt utländsk bakgrund	12836	24,3	17161	30,7
Riket	utrikes födda	1E+06	11,8	1473256	15,4
	inrikes födda med två utrikes födda föräldrar	304751	3,4	448736	4,7
	inrikes födda med en inrikes och en utrikes född förälder	553772	6,2	681094	7,1
	Sammanlagt utländsk bakgrund	2E+06	21,4	2603086	27,2

Källa: SCB Statistikdatabas

Då gruppen utrikes födda inte är en homogen grupp, utan består av människor från alla delar av världen, bör de utrikes födda delas in i några få huvudgrupper. Den indelning som används här delar in de utrikes födda i tre grupper: födda i ett nordiskt land, födda i ett europeiskt land exklusive de nordiska länderna (ca 50 länder), samt födda utanför Europa (resten av världen).

Av de 9703 personer i Trollhättan som var födda utomlands 2012 var ca 45 procent födda utanför Europa och ca 36 procent födda i Europa utom Norden. Motsvarande siffror för Uddevalla är ca 46 och ca 35 procent och i Vänersborg ca 33 och ca 46 procent. Personer födda i Norden utom Sverige 2012 är 19 procent i Trollhättan, 18 procent i Uddevalla samt 21 procent i Vänersborg. Andelen födda i Norden utom Sverige för riket i sin helhet 2012 är 17,4 procent, vilket innebär att andelen födda i Norden utom Sverige är något högre i de studerade kommunerna än i riket i sin helhet. Andelen födda utanför Europa bland de utrikes födda i Sverige 2012 var 47 procent. Med undantag av Vänersborg, som ligger betydligt under riksgenomsnittet i detta fall, är andelen utomeuropeiskt födda i Trollhättan och Uddevalla i paritet med riket i sin helhet. Förhållandet är det motsatta när det gäller födda i Europa utom Norden: Vänersborg ligger långt över riksgenomsnittet, medan Trollhättan och Uddevalla befinner sig i närheten av riksgenomsnittet för andelen födda i Europa utom Norden.

Tabell 2: Ej födda i Sverige i Uddevalla, Vänersborg, Trollhättan samt riket 2012 efter födelseregion

Region	Norden utom Sverige	Europa utom Norden	Övriga världen	Totalt
Riket	256 156	520 165	696 935	1 473 256
Trollhättan	1 887	3 455	4 361	9 703
Uddevalla	1 186	2 270	2 975	6 431
Vänersborg	743	1 669	1 179	3 591

Källa: SCB Befolkningsregister

För var och en av dessa födelseregionsgrupper är andelen arbetskraftsinvandrare, livsstilsinvandrare, flyktingar, samt familjeåterföreningar olika stora. I tabell 3 återfinns grund till bosättning efter födelselandsregion 2012 för de aktuella kommunerna samt riket i sin helhet.

Personer som är födda i Sverige och i de nordiska länderna utgjorde en betydande del av invandrarna till såväl Sverige som de analyserade kommunerna. För svenska och nordiska medborgare finns inga uppgifter om grund till bosättning då denna rätt inte kan ifrågasättas. I de analyserade kommunerna utgjorde invandrarna med arbetsmarknadsskäl mindre än 10 procent, vilket är lägre än för riket i sin helhet.

För personer med födelseland i Europa utom Norden är anhöriginvandringen större än flyktinginvandringen i de tre analyserade kommunerna och riket i sin helhet. Även för personer med födelseland utanför Europa är anhöriginvandringen större än flyktinginvandringen.

Tabell 3: Grund till bosättning 2012 för Trollhättan, Uddevalla och Vänersborg samt riket efter födelseregioner

Kommun	Födelselandsregion	Anhöriga	Arbetsmark- nadsskäl	Flyktingar	Okänt	Studier	Övriga	Totalt
Trollhättan	totalt	183	35	79	166	13	4	480
varav	Europa utom Norden	51	20	3	37	2	2	115
	Norden utom Sverige	0	0	0	26	0	0	26
	Sverige	1	0	2	75	0	0	78
	Övriga världen	131	15	74	28	11	2	261
Uddevalla	totalt	139	34	54	180	0	3	410
varav	Europa utom Norden	42	23	4	37	0	3	109
	Norden utom Sverige	0	0	0	23	0	0	23
	Sverige	4	0	1	79	0	0	84
	Övriga världen	93	11	49	41	0	0	194
Vänersborg	totalt	87	11	16	136	0	1	251
varav	Europa utom Norden	33	10	0	23	0	0	66
	Norden utom Sverige	1	0	0	23	0	0	24
	Sverige	2	0	0	76	0	0	78
	Övriga världen	51	1	16	14	0	1	83
Riket	totalt	32 279	11 097	13 946	40 614	3 084	1 979	102 999
varav	Europa utom Norden	9 594	6 058	480	11 341	1 268	893	29 634
	Norden utom Sverige	55	2	0	7 177	0	2	7 236
	Sverige	363	18	329	14 602	2	12	15 326
	Övriga världen	22 267	5 019	13 137	7 494	1 814	1 072	50 803

Källa: SCB:s Befolkningsregister

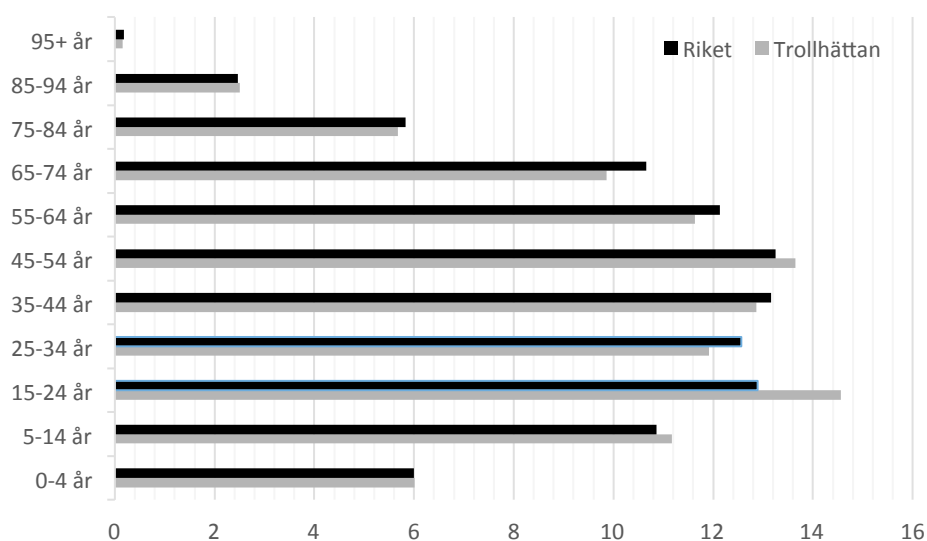
När det gäller anhöriginvandringen måste en kommentar göras. Även svenska, nordiska och EU-medborgare vill återförenas med make eller maka i de fall familjemedlemmarna är födda

utanför EU, Norden eller Sverige. En anhöriginvandring av personer som är födda utanför Europa innebär inte automatiskt att personerna återförenas med familjemedlemmar som har flyktingskäl som grund för bosättning i Sverige.³

Åldersstruktur

Befolkningsstrukturen i Trollhättan, Uddevalla och Vänersborg avviker gemensamt på några punkter från åldersstrukturen i riket som helhet. I samtliga tre kommuner är andelen av befolkningen över 55 år högre än i riket som helhet. Samtidigt är andelen av befolkningen mellan 24-44 år lägre än i riket som helhet. För samtliga kommuner är andelen av befolkningen i åldersgruppen 45-54 år något större än i riket som helhet. Även om denna åldersgrupp kan denna åldersgrupp kompensera för det faktum att det finns en relativt sett lägre andel personer i arbetsför ålder och en relativt sett högre andel pensionärer är större i dessa kommuner än i riket som helhet.

Figur 1: Folkmängd efter ålder i Trollhättan och riket 2012.

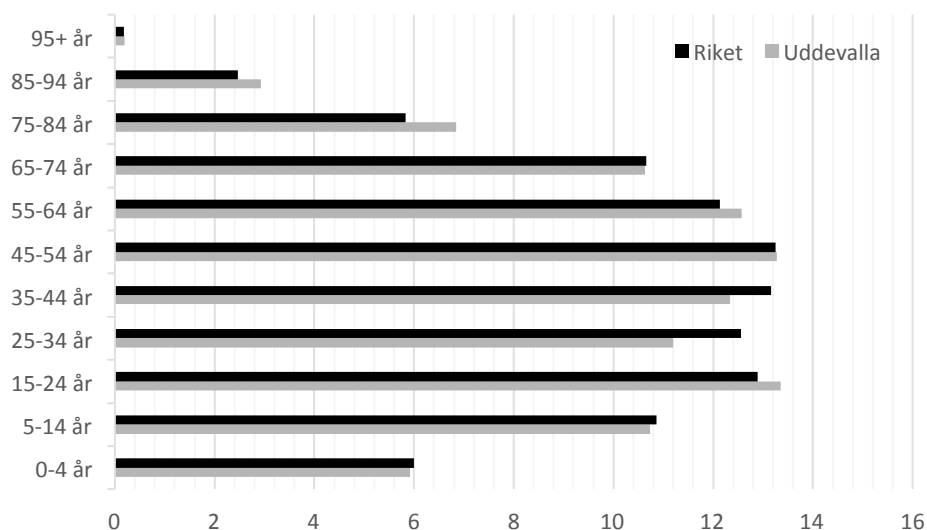


Källa: SCB Statistikdatabas

³ För att få återförenas med make, maka eller annan nära familjemedlem krävs att personen som är bosatt i Sverige kan försörja den familjemedlem man önskar återförenas med. Det kräver att man har arbete och stadigvarande inkomst som är tillräcklig för att försörja hushållet med. Om Migrationsverket bedömer att hushållets inkomst är för låg för att försörja alla familjemedlemmar, vilket innebär en uppenbar risk för beroende av ekonomiskt bistånd, kommer ansökan att avslås.

I Trollhättan och Uddevalla är andelen av befolkningen 0-4 år i paritet med riket i sin helhet. Vänersborg har en något mindre andel av befolkningen i denna åldersgrupp jämfört med riket.

Figur 2: Folkmängd efter ålder i Uddevalla och riket 2012.



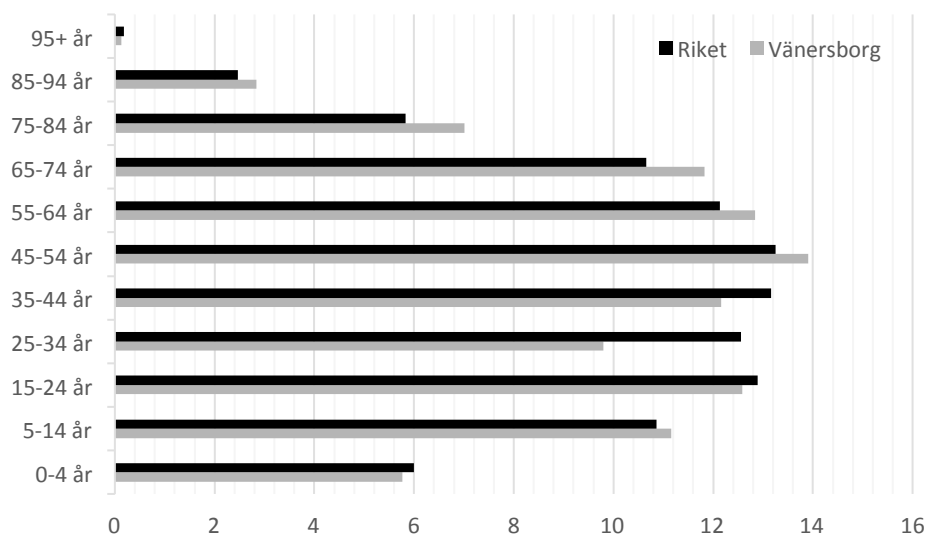
Källa: SCB Statistikdatabas

Trollhättan har en något högre andel av befolkningen i åldersgruppen 5-14 år än i riket i sin helhet, Vänersborg en något lägre andel. Andelen av befolkningen i åldersgruppen 5-14 år i Uddevalla är i paritet med riket i sin helhet.

Medan Vänersborg har en lägre andel av befolkningen 15-24 år än riket i sin helhet har Uddevalla en något högre andel. Trollhättan en betydligt högre andel av sin befolkning i denna åldersgrupp jämfört med riket i sin helhet, vilket kan förklaras av att kommunen har ett akademiskt lärosäte.

Sammantaget har Trollhättan, Uddevalla och Vänersborg en befolkningsstruktur som är äldre än i riket för åldersgrupperna över 55 år och, generellt sett, en lägre andel i de förvärvsarbetande åldersgrupperna mellan 25-44 år. Att åldersgrupperna 15-24 år och 45-54 år är högre i Trollhättan, Uddevalla och Vänersborg än i riket i sin helhet kan inte kompensera för att den negativa befolkningsstrukturen för övriga åldersgrupper i förvärvsarbetande ålder.

Figur 3: Folkmängd efter ålder i Vänersborg och riket 2012.

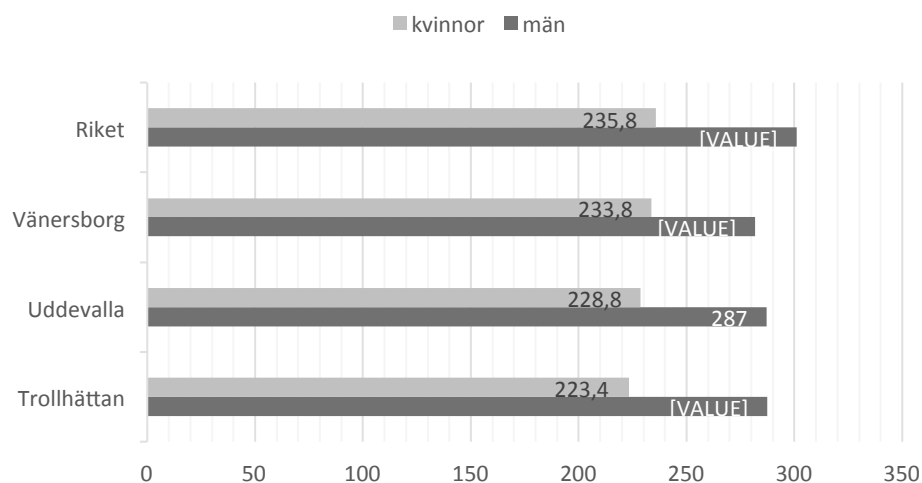


Källa: SCB Statistikdatabas

Inkomst av tjänst

Inkomst av tjänst i Trollhättan, Uddevalla och Vänersborg är lägre än i riket i sin helhet, och särskilt för kvinnorna. Denna skillnad hör samman med skillnader i utbildningsnivån och näringsstrukturen i dessa kommuner jämfört med riket i sin helhet.

Figur 4: Inkomst av tjänst 2012 i Uddevalla, Vänersborg, Trollhättan samt riket



Källa: SCB Statistikdatabas

Utbildningsnivå

Andelen av befolkningen med forskarutbildning i Trollhättan, Uddevalla och Vänersborg är lägre än i riket som helhet för såväl män som kvinnor. Detsamma gäller andelen av befolkningen med en eftergymnasial utbildning på 3 år eller mer. Andelen av befolkningen med en eftergymnasial utbildning som är kortare än 3 år är högre i Trollhättan jämfört med riket i sin helhet, medan den är lägre än riket i sin helhet i Uddevalla och Vänersborg.

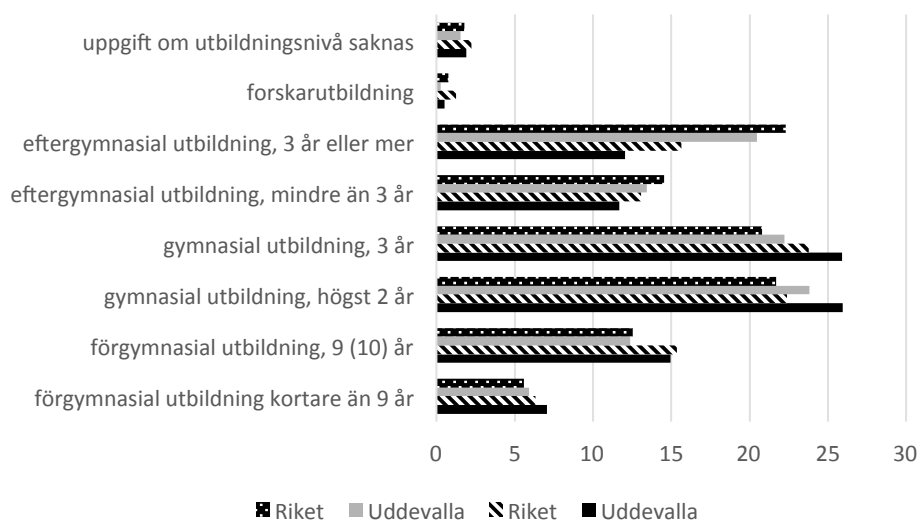
Figur 5: Befolkningens utbildningsnivå efter kön i Trollhättan och riket 2012.



Källa: SCB Statistikdatabas

Andelen av befolkningen med gymnasial utbildning på 3 år i Trollhättan och Uddevalla är högre än i riket som helhet för såväl män som kvinnor. Detsamma gäller andelen av befolkningen med en gymnasial utbildning på 2 år. I Vänersborg är andelen av befolkningen med gymnasial utbildning högre jämfört med riket i sin helhet, medan andelen kvinnor med gymnasial utbildning är lägre. Andelen av befolkningen med en gymnasial utbildning på 2 år är, precis som i Trollhättan och Uddevalla, högre jämfört med riket i sin helhet för både män och kvinnor.

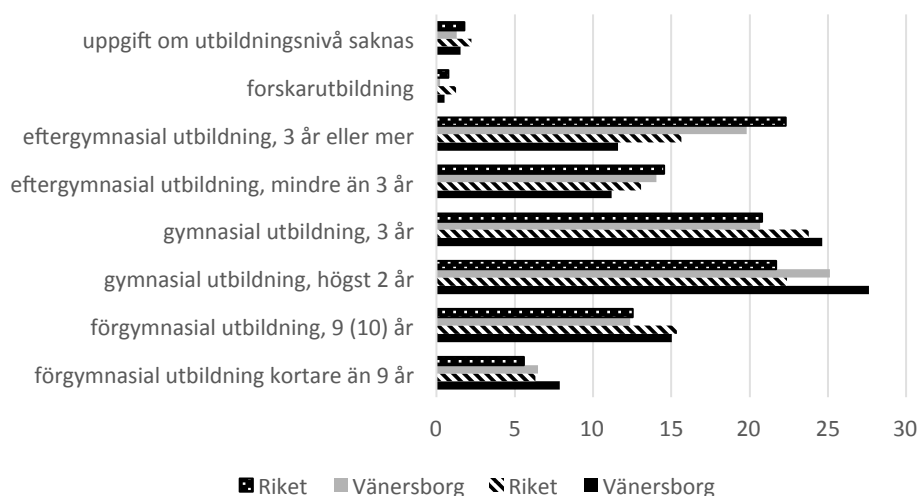
Figur 6: Befolkningens utbildningsnivå efter kön i Uddevalla och riket 2012.



Källa: SCB Statistikdatabas

Andelen av befolkningen med förgymnasial utbildning på minst 9 år är något högre i Trollhättan jämfört med riket i sin helhet för både män och kvinnor; i Uddevalla och Vänersborg är andelen av befolkningen med förgymnasial utbildning på minst 9 år lägre jämfört med riket i sin helhet för både män och kvinnor. I samtliga tre kommuner är andelen av befolkningen med en förgymnasial utbildning kortare än 9 år högre jämfört med riket i sin helhet.

Figur 7: Befolkningens utbildningsnivå efter kön i Vänersborg och riket 2012.



Källa: SCB Statistikdatabas

Sammanfattningsvis är utbildningsnivån i Trollhättan, Uddevalla och Vänersborg lägre jämfört med riket i sin helhet. Denna lägre utbildningsnivå kan till viss del förklara de lägre nivåerna av inkomst av tjänst som nämndes tidigare.

Näringsgrensstruktur

Sett för riket i sin helhet är de utomeuropeiskt födda kraftigt överrepresenterade inom områdena handel, transport, hotell och restaurang, samt personliga tjänster (se tabell 5a). Vid en nedbrytning av statistiken framkommer det att 34 710 personer födda utanför Europa arbetar inom restaurang, catering och barverksamhet (SNI2007-kod 56). Även inom landtransporter, bl.a. taxi (kod 49), detaljhandel (kod 48), utbildning, hälso- och sjukvård, vård och omsorg samt öppna sociala insatser (koder 85-88) är de utomeuropeiskt födda överrepresenterade.

Tabell 5a: Andel sysselsatta efter kön och näringsgren (SNI 2007) i riket 2012

Sverige	Härkomst				Totalt
	Ej utländsk	Nordisk	Europeisk	Utomeuropeisk	
Huvudgrupp saknas	44060	1440	2768	4664	52932
Jordbruk, skogsbruk och fiske SNI 01 - 03	95242	1215	2799	874	100130
Tillverkning, bygg och anläggning SNI 05 - 43	842538	23683	52810	36367	955398
Handel, transport, hotell och restaurang SNI 45 - 56	784970	17793	46320	588063	1437146
Företagstjänster SNI 58 - 82	732010	18568	46864	58033	855475
Offentlig förvaltning och försvar; obligatorisk socialförsäkring SNI 84	235567	5073	7536	9379	257555
Personliga tjänster SNI 85 - 99	1194470	37052	69181	110447	1411150
Samtliga	3928857	104824	228278	807827	5069786

Källa: RAMS

Tabell 5b: Andel sysselsatta efter kön och näringsgren (SNI 2007) i Trollhättan 2012

Trollhättan	Härkomst				Totalt
	Ej utländsk	Nordisk*	Europeisk*	Utomeuropeisk*	
Huvudgrupp saknas	535	73	43	40	691
Jordbruk, skogsbruk och fiske SNI 01 - 03	257	3	1	1	262
Tillverkning, bygg och anläggning SNI 05 - 43	5322	186	213	96	5817
Handel, transport, hotell och restaurang SNI 45 - 56	3703	101	259	436	4499
Företagstjänster SNI 58 - 82	3247	122	249	645	4263
Offentlig förvaltning och försvar; obligatorisk socialförsäkring SNI 84	1063	29	56	65	1213
Personliga tjänster SNI 85 - 99	6947	310	561	579	8397
Samtliga	21074	824	1382	1862	25142

Källa: RAMS

Bilden av sysselsättningsituationen bland utomeuropeiskt födda ser likartad ut i Trollhättan. Exempelvis är 10,4% av de utomeuropeiskt födda sysselsatta inom restaurang, catering och barverksamhet, medan endast 1,7% av den inhemskt födda är sysselsatta inom denna sektor. Även i sektorerna utbildning, vård och omsorg samt öppna sociala insatser är de utomeuropeiskt födda kraftigt överrepresenterade. Företagstjänster, vilken inkluderar städfirmor, sysselsätter långt fler utomeuropeiskt födda än deras andel av befolkningen. Gruppen födda i Europa utom Norden är överrepresenterade inom området personliga tjänster: utbildning, hälso- och sjukvård, vård och omsorg samt öppna sociala insatser (Tabell 5b). Andelen sysselsatta inom tillverkning, bygg och anläggning bland sysselsatta födda i Norden utom Sverige och i Europa utom Norden är även hög i Trollhättan.

Tabell 5c: Andel sysselsatta efter kön och näringsgren (SNI 2007) i Uddevalla 2012

Uddevalla	Härkomst				Totalt
	Ej utländsk	Nordisk*	Europeisk*	Utomeuropeisk*	
Huvudgrupp saknas	312	7	16	39	374
Jordbruk, skogsbruk och fiske SNI 01 - 03	336	4	4	2	346
Tillverkning, bygg och anläggning SNI 05 - 43	4564	70	213	107	4954
Handel, transport, hotell och restaurang SNI 45 - 56	4574	60	218	345	5197
Företagstjänster SNI 58 - 82	2997	52	172	126	3347
Offentlig förvaltning och försvar; obligatorisk socialförsäkring SNI 84	1396	24	39	33	1492
Personliga tjänster SNI 85 - 99	7755	179	427	513	8874
Samtliga	21934	396	1089	1165	24584

Källa: RAMS

I såväl Uddevalla som Vänersborg är sysselsättning inom personliga tjänster statistiskt överrepresenterade bland samtliga utrikes födda. Födda i Europa utom Norden samt utomeuropeiskt födda är även statistiskt överrepresenterade bland sysselsatta inom restaurang, catering och barverksamhet i Uddevalla och Vänersborg.

Tabell 5d: Andel sysselsatta efter kön och näringsgren (SNI 2007) i Vänersborg 2012

Vänersborg	Härkomst				Totalt
	Ej utländsk	Nordisk*	Europeisk*	Utomeuropeisk*	
Huvudgrupp saknas	376	14	38	6	434
Jordbruk, skogsbruk och fiske SNI 01 - 03	476	3	5	0	484
Tillverkning, bygg och anläggning SNI 05 - 43	3372	51	125	14	3562
Handel, transport, hotell och restaurang SNI 45 - 56	2580	36	135	91	2842
Företagstjänster SNI 58 - 82	1854	28	107	55	2044
Offentlig förvaltning och försvar; obligatorisk socialförsäkring SNI 84	1064	16	34	17	1131
Personliga tjänster SNI 85 - 99	5775	117	301	168	6361
Samtliga	15497	265	745	351	16858

Källa: RAMS

I Uddevalla är födda i Europa utom Norden överrepresenterade inom företagstjänster tillsammans med utomeuropeiskt födda; i Vänersborg är det endast de utomeuropeiskt födda som är överrepresenterade inom sektorn företagstjänster. I båda kommunerna är även födda i

Europa utom Norden och utanför Europa överrepresenterade bland sysselsatta inom tillverkning, bygg och anläggning.

Den bild som växer fram av sysselsättningen bland främst födda i Europa utom Norden och utomeuropeiskt födda är att de sysselsatta inom områden som är arbetskraftsintensiva och ställer, relativt sett, låga krav på kompetens och utbildning. Landtransporter (taxi), restaurang, catering och barverksamhet, omsorg (äldreomsorg), utbildning (förskola), företagstjänster (städ), samt öppna sociala insatser. Inom sektorn hälso- och sjukvård är bilden inte lika entydig: här finns sig såväl välutbildade specialister som medicinsk personal med gymnasiekompetens.

Arbetslöshet

Såväl andelen öppet arbetslösa som andelen sökande i program med aktivitetsstöd mellan 16 och 64 år är högre i Trollhättan, Uddevalla och Vänersborg jämfört med riket i sin helhet för såväl män som kvinnor. En högre arbetslöshet är ett resultat av befolkningens utbildningsnivå och näringsgrensstrukturen i de aktuella kommunerna.

Tabell 6: Öppet arbetslösa och sökande i program med aktivitetsstöd 16-64 år i % av befolkningen 2012 i Trollhättan, Uddevalla, Vänersborg och riket

	Totalt			Kvinnor			Män		
	Öppet arbetslösa	Program med aktivitetsstöd	Totalt	Öppet arbetslösa	Program med aktivitetsstöd	Totalt	Öppet arbetslösa	Program med aktivitetsstöd	Totalt
Uddevalla	3,6	4,1	7,6	3,0	3,6	6,6	4,2	4,5	8,7
Vänersborg	4,4	4,9	9,4	2,9	4,2	7,1	5,9	5,6	11,5
Trollhättan	7,2	6,5	13,7	5,4	5,8	11,2	8,9	7,1	16,0
RIKET	3,5	3,0	6,5	3,3	2,9	6,2	3,8	3,0	6,8

Källa: Arbetsförmedlingen

Även befolkningsstrukturen kan påverka arbetslösheten i en kommun. Att ungdomar har svårt att etablera sig på arbetsmarknaden är inget nytt och därav kan de förväntas ha en högre arbetslöshet än befolkningen i sin helhet. I såväl Trollhättan, Uddevalla och Vänersborg är andelen öppet arbetslösa som andelen sökande i program med aktivitetsstöd mellan 18 och 24 år högre jämfört med riket i sin helhet för såväl män som kvinnor.

Tabell 7: Öppet arbetslösa och sökande i program med aktivitetsstöd 18-24 år i % av befolkningen 2012 i Trollhättan, Uddevalla, Vänersborg och riket

	Totalt			Kvinnor			Män		
	Öppet arbetslösa	Program med aktivitetsstöd	Totalt	Öppet arbetslösa	Program med aktivitetsstöd	Totalt	Öppet arbetslösa	Program med aktivitetsstöd	Totalt
Uddevalla	4,5	11,0	15,5	4,2	9,8	14,0	4,7	12,1	16,9
Vänersborg	5,2	13,3	18,5	4,9	11,2	16,2	5,5	15,2	20,7
Trollhättan	5,8	13,5	19,4	5,1	11,8	16,9	6,5	15,2	21,7
RIKET	4,4	6,1	10,4	3,8	5,3	9,1	4,9	6,8	11,7

Källa: Arbetsförmedlingen

Vidare kan en hög andel personer med utländsk bakgrund med flyktingstatus leda till högre arbetslöshet. En hög andel av personer med utländsk bakgrund med arbetsmarknadsskäl som grund till bosättning, det vill säga, arbetskraftsinvandrare, kan leda till en lägre arbetslöshet. Statistik rörande arbetslöshet efter födelselandsregion finns hos SCB, men lämnas inte ut på kommunnivå.⁴ Den enda statistik som då finns att tillgå finns på nationell nivå i arbetskraftsundersökningens tilläggstabeller (se tabell 8).

Tabell 8: Relativ arbetslöshet och sysselsättningsgrad efter svensk och utländsk födelseregion 2012 i Sverige

	Relativ arbetslöshet %	Sysselsättningsgrad %
Inrikes födda (Sverige)	6,4	67,2
Utrikes födda efter världsdel		
Europa	10,4	60,3
Sydamerika	11,2	68,9
Nordamerika	11,5	71,3
Asien	22,8	51,7
Afrika	28,8	48,1
Övriga länder	7,9	68,6
Summa utrikes födda	15,9	57,3
<u>därav</u>		
Norden	6,1	56,5
EU27 utom Norden ¹⁾	8,9	63,6

Källa: Tilläggstabell 20 till AKU 2012

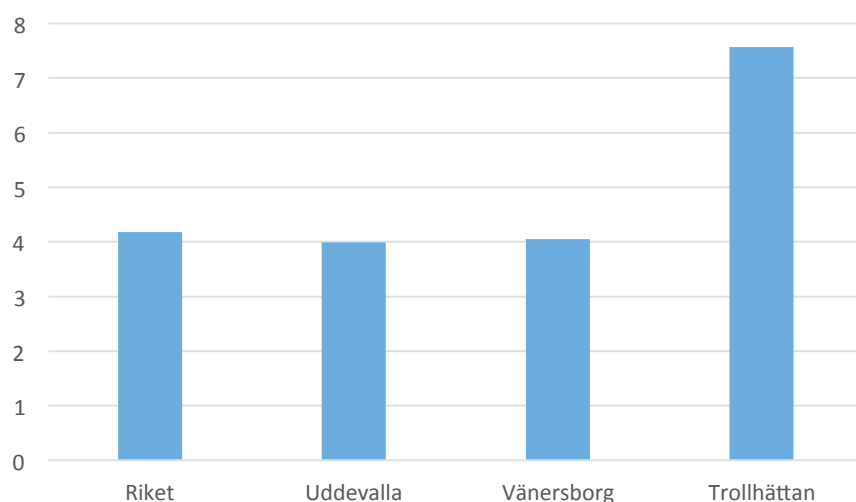
⁴ Enligt uppgift via e-post den 3 mars 2014 från Thina Thudin, Enheten för arbetskraftsundersökningarna, Statistiska centralbyrån.

Arbetslösheten bland personer födda i Asien och Afrika är mångdubbelt så hög som bland infödda när man ser på den relativa arbetslösheten i riket i sin helhet. Sysselsättningsgraden för personer födda i Asien och Afrika är även avsevärt mycket lägre än för infödda. I en kommun som Trollhättan, där andelen utrikesfödda är över riksgenomsnittet (se tabell 1) och där andelen födda utanför Europa är ca 45 procent (tabell 2), kan arbetslösheten vara högre än den som visas i tabell 8. Det beror på från vilka länder i Asien och Afrika som utgör majoriteten av de utrikes födda i Trollhättan.⁵

Ekonomiskt bistånd

Medan andelen mottagare av ekonomiskt bistånd av befolkningen i Uddevalla och Vänersborg är marginellt lägre än i riket i sin helhet är andelen nästan dubbelt så stor i Trollhättan jämfört med riket i sin helhet. Ett behov av ekonomiskt bistånd är relaterat till vilken förankring en person har på arbetsmarknaden och socialförsäkringssystemet, samt hushållets familjestruktur. Därtill påverkas generositeten i bidragsnormer och vem som är berättigade till ekonomiskt bistånd av socialnämndernas ideologiska preferenser.

Figur 8: Andel mottagare av ekonomiskt bistånd i befolkningen i Trollhättan, Uddevalla, Vänersborg och riket 2012.



Källa: Socialstyrelsens statistikdatabas, SCB befolkningsstatistik

⁵ Personer födda i vissa länder har en *mycket* hög relativ arbetslöshet och en *mycket* låg sysselsättningsgrad.

Befolkningens utbildningsnivå och näringsgrensstrukturen i samtliga tre kommuner skiljer sig åt marginellt. Problembilden när det gäller arbetslöshet och ohälsa är även likartad i samtliga tre kommuner. Uddevalla styrs av en borgerlig majoritet, Vänersborg styrs av Moderaterna, Socialdemokraterna och Folkpartiet, medan Socialdemokraterna har en egen majoritet i Trollhättan. Denna ideologiska skillnad kan möjligen förklara *en del* av den stora skillnad mellan Trollhättan, å ena sidan, och Vänersborg, Uddevalla samt riket i sin helhet, å den andra sidan, när det gäller andelen mottagare av ekonomiskt bistånd i befolkningen.

Ohälsa

En indikator på befolkningens hälsostatus, eller ohälsa, är ohälsotalet. Detta definieras som antalet utbetalda dagar med sjukpenning, arbetsskadesjukpenning, rehabiliteringspenning samt sjukersättning/ aktivitetsersättning från socialförsäkringen relaterat till antal registrerade försäkrade (befolkningen) mellan 16-64 år. Alla dagar är omräknade till nettodagar, det vill säga 2 dagar med halv ersättning blir 1 dag.

Tabell 9: Ohälsotal efter kön i Trollhättan, Uddevalla, Vänersborg och riket 2003 och 2012

	Kvinnor		Män		Totalt	
	2003	2012	2003	2012	2003	2012
Trollhättan	52,6	34,5	32,6	22,6	42,3	28,4
Uddevalla	56,8	26,8	39,5	25,4	48	31,1
Vänersborg	48	36,4	33,9	25,5	40,8	30,9
Riket	52	32	34,8	22,1	43,2	27

Källa: Försäkringskassan

Mellan 2003 och 2012 har ohälsotalet sjunkit med ca 50 procent inte bara i riket i sin helhet, utan även i de tre studerade kommunerna Trollhättan, Uddevalla och Vänersborg. Minskningen är något större för kvinnor än för män.

ÖVERSIKT AV NYSTARTADE FÖRETAG

Etableringsfrekvens är ett mått som beskriver antalet nystartade företag per 1000 invånare mellan 16 och 64 år i en viss geografisk enhet. Denna definition används av Eurostat och är densamma för alla EU-länder. Etableringsfrekvensen säger dock inget om inom vilken sektor eller näringsgren som ett företag startas, inte heller säger detta mått någonting om företagets juridiska form (aktiebolag, handelsbolag, enskild firma etc.).

I Trollhättan och Vänersborg är etableringsfrekvensen avsevärt lägre än etableringsfrekvensen i riket i sin helhet. För Uddevalla är etableringsfrekvensen något lägre än i riket i sin helhet. Sett över tid är den relativa skillnaden i etableringsfrekvens mellan Uddevalla och riket i sin helhet något sånär stabil, medan den relativa skillnaden i etableringsfrekvens mellan Trollhättan och Vänersborg, å ena sidan, och riket i sin helhet, å den andra, snarare ökar svagt. Detta kan förklaras med att etableringsfrekvensen i dessa båda kommuner ökat i långsammare takt än i riket i sin helhet.

Tabell 10: Antal nystartade företag 2007-2012 efter kommun och per 1000 invånare 16-64 år (etableringsfrekvens)

Kommun	2007	2008	2009	2010*	2011**	2012**
Uddevalla	8,7	8,3	9,1	10,5	11,4	10,3
Vänersborg	7,1	6,5	6,1	7,6	8,0	7,6
Trollhättan	7,3	7,0	5,6	7,2	8,1	8,6
Riket	9,9	9,7	10,0	11,6	12,3	11,5

* Kriteriet för nyaktiveringar förändrades under 2010

** Data bygger på bearbetningar av SCB:s företagsregister. Äldre data baseras på enkätundersökningar

Källa: Tillväxtanalys

Nystartade företag efter bransch och födelseregion

En ny standard för branschindelning av det svenska näringslivet infördes från och med år 2008. SNI 2007 är en svensk variant av den nya versionen av EU:s näringsgrensindelning, kallad NACE Rev. 2. Den nya branschindelningen som införts i statistiken, både i Sverige och internationellt, ger bättre möjlighet att belysa vad som händer i ekonomin. En anpassning har även ägt rum mot bakgrund av de förändringar som skett i synnerhet beträffande tjänstenäringarna under den senaste 20-årsperioden.

I denna studie har vi arbetat med den tillgängliga SNI 2007 statistiken. Den statistik som är gratis är på tvåsiffernivå; om en finare indelning önskas måste specialbearbetningar köpas av SCB. De specialbearbetningar som kommer i fråga i denna studie handlar om att plocka fram statistik för de tre analyserade kommunerna Trollhättan, Uddevalla och Vänersborg jämte riket i sin helhet.

I och med att endast tvåsiffernivån i SNI 2007 har används för denna studie måste man vara medveten om att detta begränsar analysen. I sektorn ”Företagstjänster” döljer sig avancerade och kapitalkrävande telekomtjänster och advokatbyråer bredvid lokalvård och parkskötsel. Samma spännvidd i producerade tjänster döljer sig bakom sektorn ”personliga tjänster”. Att vara medveten om detta är av största vikt när företagsamheten hos utrikes födda analyseras; entreprenörer och levebrödsföretagare finns i samma kolumn på tvåsiffernivån.

Tabell 11: En översikt av SNI 2007 med huvudgrupper och undergrupper

Huvudgrupp	SNI kod	Undergrupper	Exempel
Jordbruk, skogsbruk och fiske	01-03	--	Odling, uppfödning, skogsbruk, renskötsel, fiskodling mm.
Tillverkning, bygg och anläggning	05-43	Utvinning av mineraler, tillverkningsindustri, försörjning av el, gas, värme och kyla, vatten, avlopp, avfall, sanering, byggverksamhet	Gruvor, stålverk, pappersbruk, tillverkningsindustri, plåtslageri, elinstallation, kakelläggning, byggföretag mm.
Handel, transport, hotell och restaurang	45-56	Handel, reparation av motorfordon och motorcyklar, transport och magasinering, hotell och restaurangverksamhet	Partihandel, detaljhandel, bilverkstäder, flyttfirmor, taxi, caféer, pizzerior mm.
Företagstjänster	58-82	Informations- och kommunikationsverksamhet, finans- och försäkringsverksamhet, fastighetsverksamhet, verksamhet inom juridik, ekonomi, vetenskap och teknik, uthyrning, fastighetsservice, resetjänster och andra stödtjänster	Data och telekom-tjänster, bank- och kredittjänster, försäkringsverksamhet, uthyrning av fastigheter och lokaler, advokatbyråer, forskning, biluthyrning, lokalvård, parkskötsel, bevakningsföretag mm.
Personliga tjänster	85-99	Utbildning, vård, omsorg och sociala tjänster, kultur, nöje och fritid, annan serviceverksamhet, hushållsproduktion, verksamheter vid internationella organisationer och ambassader.	Grundskola, universitet, primärvård, tandläkare, äldreomsorg, barnomsorg, flyktingmottagning, bibliotek, gymanläggningar, skönhetsvård, frisör, hushållsnära tjänster, mm.
Bransch ospecificerad	n/a	--	

Källa: SCB SNI2007

Riket i sin helhet

Sammanlagt startades 69 217 företag i Sverige 2012 (Tillväxtanalys 2013). Av dessa startades 1563 företag av personer födda i Norden, 3598 av personer födda i Europa utom Norden, 5828 av personer födda utanför Europa, samt 1433 av personer med okänd födelseregion. Sammanlagt startades sålades 15,9 procent av alla företag som startades i Sverige 2012 av personer med en känd utländsk bakgrund. Andelen personer i Sverige som är födda utomlands uppgick till 15,4 procent 2012. Skillnaden mellan andelen företag som startats av personer

födda utomlands och andelen utrikes födda i totalbefolkningen är så liten att man inte bör dra en generell slutsats om exempelvis att utrikes födda är mer benägna att starta företag än infödda eller att utrikes födda är mer entreprenöriella än infödda. Fler aspekter än födelse-land påverkar beslutet att starta ett företag.

Av de 69 217 företag som startades 2012 i Sverige startades 1 635, eller ca 2,4 %, av dessa inom sektorn jordbruk, skogsbruk och fiske. Personer födda i Norden startade 45 av dessa, vilket motsvarar 2,8 %. Inom denna sektor startades även 32 företag av personer födda i Europa utom Norden och 34 av personer födda utanför Europa, vilket innebär 2,0 respektive 2,1 %. Sammanlagt startades således drygt 92 % av alla nya företag i Sverige 2012 inom sektorn jordbruk, skogsbruk och fiske av personer som inte var födda utomlands.

Under 2012 startades 9 912 företag i Sverige inom sektorn tillverkning, bygg och anläggning, vilket motsvarar 14,3 % av alla företag som startades. Personer födda i Norden startade 271 av dessa, vilket motsvarar 2,7 %. Inom denna sektor startades även 638 företag av personer födda i Europa utom Norden och 771 av personer födda utanför Europa, vilket innebär 6,4 respektive 7,8 %. Sammanlagt startades således drygt 83 % av de nya företagen inom sektorn tillverkning, bygg och anläggning av personer som inte var födda utomlands 2012.

Inom sektorn handel, transport, hotell och restaurang startades 14 684 nya företag i Sverige 2012, vilket utgör 21,2 % av alla nystartade företag. Personer födda i Norden startade 279 av dessa, vilket motsvarar 1,9 %. Inom denna sektor startades även 1 095 företag av personer födda i Europa utom Norden och 2 475 av personer födda utanför Europa, vilket inne bär 7,5 respektive 16,8 %. Sammanlagt startades således drygt 25 % av alla nya företag i Sverige 2012 inom sektorn handel, transport, hotell och restaurang av personer som var födda utomlands.

Tabell 12: Antal nystartade företag i riket efter bransch och födelseregion 2012

	Härkomst				Bortfall	Totalt
	Ej utländsk	Nordisk	Europeisk	Utomeuropeisk		
Jordbruk, skogsbruk och fiske SNI 01 - 03	1500	45	32	34	24	1635
Tillverkning, bygg och anläggning SNI 05 - 43	7920	271	638	771	312	9912
Handel, transport, hotell och restaurang SNI 45 - 56	10537	279	1095	2475	298	14684
Företagstjänster SNI 58 - 82	22703	588	1285	1550	580	26706
Personliga tjänster SNI 85 - 99	13161	369	511	863	204	15108
Bransch ospecificerad	974	11	37	135	15	1172
Samtliga	56795	1563	3598	5828	1433	69217

Källa: Tillväxtanalys

De 22 703 företag som startades 2012 i Sverige inom sektorn företagstjänster motsvarar 38,6 % av alla nystartade företag. Av dessa startade personer födda i Norden 588, eller 2,6 %. Inom denna sektor startades även 1 285 företag av personer födda i Europa utom Norden och 1 550 av personer födda utanför Europa, vilket innebär 5,7 respektive 6,8 %. Sammanlagt startades således ca 85 % av alla nya företag i Sverige 2012 inom sektorn företagstjänster av personer som inte var födda utomlands.

Av de 69 217 företag som startades 2012 i Sverige startades 15 108, eller 21,8 %, av dessa inom personliga tjänster. Personer födda i Norden startade 369 av dessa, vilket motsvarar 2,4 %. Inom denna sektor startades även 511 företag av personer födda i Europa utom Norden och 863 av personer födda utanför Europa, vilket innebär 3,4 respektive 5,7 %. Sammanlagt startades således knappt 90 % av alla nya företag i Sverige 2012 inom sektorn jordbruk, skogsbruk och fiske av personer som inte var födda utomlands.

Inom sektorn ospecificerad bransch startades 1 172 nya företag i Sverige 2012, vilket utgör 1,7 % av alla nystartade företag. Personer födda i Norden startade 11 av dessa, vilket motsvarar 0,9 %. Inom denna sektor startades även 37 företag av personer födda i Europa

utom Norden och 135 av personer födda utanför Europa, vilket innebär 3,2 respektive 11,5 %. Sammanlagt startades således nästan 85 % av alla nya företag i Sverige 2012 inom ospecificerad bransch av personer som inte var födda utomlands.

Trollhättan

Andelen utrikes födda som startade företag i Trollhättan under 2012 var anmärkningsvärt hög: 112 av 305 företag startades av utrikes födda. Det motsvarar 36,7 % av de nystartade företagen. De utrikes födda personerna som startade företag gjorde det inom sektorerna handel, transport, restaurang och hotell, samt företagstjänster.

De företag som startades inom sektorn handel, transport, restaurang och hotell utgjorde 25,9 % av alla nystartade företag i Trollhättan. Andelen nystartade företag inom denna sektor för riket i sin helhet utgör 21,2 %. Med andra ord startades det något fler företag i Trollhättan inom denna sektor än i riket i sin helhet. Samtliga företag i Trollhättan startades av utomeuropeiskt födda personer.

Tabell 13: Antal nystartade företag i Trollhättan efter bransch och födelseregion 2012

	Härkomst				Totalt
	Ej utländsk	Nordisk	Europeisk	Utomeuropeisk	
Jordbruk, skogsbruk och fiske SNI 01 - 03	1				1
Tillverkning, bygg och anläggning SNI 05 - 43	40				40
Handel, transport, hotell och restaurang SNI 45 - 56				79	79
Företagstjänster SNI 58 - 82	90		33		123
Personliga tjänster SNI 85 - 99	54				54
Bransch ospecificerad	8				8
Samtliga	193	0	33	79	305

Källa: Tillväxtanalys

Andelen nya företag som startades inom sektorn företagstjänster i riket som helhet utgjorde 38,6 % av alla nystartade företag. I Trollhättan utgjorde denna sektor 40,3 % av alla nystartade företag. Medan ca 15 % av de företag som startades inom denna sektor i riket i sin helhet startades av utrikes födda personer kom 26,8 % av företagen inom denna sektor att startas av utrikes födda personer i Trollhättan. De utrikes födda som startade företag inom sektorn företagstjänster i Trollhättan under 2012 var alla födda i Europa utom Norden.

Uddevalla

Av de 333 företag som startades i Uddevalla 2012 startades 14 av personer födda i ett nordiskt land, 44 av personer födda i Europa utom Norden, samt 8 personer födda utanför Europa. Andelen personer som startade företag och som var födda i ett nordiskt land var således 4,2 %. Motsvarande siffror för personer födda i Europa utom Norden var 13,2 % och förutom-europeiskt födda 2,4 %. Sammantaget utgjorde de företag som startades av utrikes födda i Uddevalla 19,8 % av de nystartade företagen 2012.

Av de 68 företag som startades inom sektorn tillverkning, bygg och anläggning startades 8 av utomeuropeiskt födda personer, vilket motsvarar 11,7 %. Inga personer födda i Norden eller Europa utom Norden startade företag inom denna sektor i Uddevalla 2012. Andelen företag som startades inom sektorn tillverkning, bygg och anläggning i Uddevalla utgjorde 20,4 %, vilket kan jämföras med att andelen nystartade företag inom denna sektor i riket som helhet uppgick till 14,3 %. Andelen utrikes födda personer i riket som startade företag inom denna sektor uppgick till ca 17 % jämfört med drygt 10 % i Uddevalla.

Ungefär vart tredje av alla företag, 27 av 80 eller 33,8 %, som startades i Uddevalla inom sektorn handel, transport, hotell och restaurang startades av utrikes födda personer. Samtliga av dessa var födda i Europa utom Norden. Motsvarande siffra för personer födda i Europa utom Norden som startat företag inom denna sektor under 2012 är ca 15 %. Även andelen nystartade företag i Uddevalla inom sektorn handel, transport, hotell och restaurang, 24,0 %, är hög jämfört med andelen startade företag inom denna sektor för riket i sin helhet, 21,2 %.

Ca 30 % av alla företag som startades i Uddevalla 2012 startades inom sektorn företagstjänster, vilket ska jämföras med att denna sektor bidrog till 38,6 % av alla nystartade företag i riket som helhet detta år. I riket som helhet startade utrikes födda ca 15 % av

företagen Inom sektorn företagstjänster, medan de utrikes födda i Uddevalla stod för 16,8 % av de nystartade företagen inom sektorn.

Tabell 14: Antal nystartade företag i Uddevalla efter bransch och födelseregion 2012

Branch	Härkomst				Totalt
	Ej utländsk	Nordisk	Europeisk	Utomeuropeisk	
Jordbruk, skogsbruk och fiske SNI 01 - 03	10				10
Tillverkning, bygg och anläggning SNI 05 - 43	60			8	68
Handel, transport, hotell och restaurang SNI 45 - 56	53		27		80
Företagstjänster SNI 58 - 82	84		17		101
Personliga tjänster SNI 85 - 99	53	14			67
Bransch ospecificerad	7				7
Samtliga	267	14	44	8	333

Källa: Tillväxtanalys

Inom sektorn personliga tjänster startades 14 av 67, eller 20,9 % nya företag av utrikes födda personer. Endast personer födda i Norden startade företag inom denna sektor detta år i Uddevalla. Jämfört med andelen utrikes födda som startade företag inom denna sektor är andelen utrikes födda hög i Uddevalla. I riket i sin helhet startades knappt 15 % av företagen inom sektorn personliga tjänster av utrikes födda. Medan andelen nya företag i Uddevalla inom sektorn personliga tjänster uppgick till ca 20 % av alla nya företag, utgjorde de nya företagen inom denna sektor knappt 22 % i riket i sin helhet.

Vänersborg

I Vänersborg startades 170 nya företag under 2012, varav 9 startades av personer födda i ett nordiskt land. Inga andra utrikes födda personer startade företag i Vänersborg under 2012. Det innebär att 5,3 % av de nystartade företagen startades upp av en utrikes född person.

Tabell 15: Antal nystartade företag i Vänersborg efter bransch och födelseregion 2012

	Härkomst				Totalt
	Ej utländsk	Nordisk	Europeisk	Utomeuropeisk	
Jordbruk, skogsbruk och fiske SNI 01 - 03	7				7
Tillverkning, bygg och anläggning SNI 05 - 43	34				34
Handel, transport, hotell och restaurang SNI 45 - 56	41				41
Företagstjänster SNI 58 - 82	49				49
Personliga tjänster SNI 85 - 99	30				30
Bransch ospecificerad		9			9
Samtliga	161	9	0	0	170

Källa: Tillväxtanalys

Inte bara andelen utrikes födda som startade företag i Vänersborg är anmärkningsvärt lågt, utan även branschstrukturen inom vilken företagen startades. De 9 företag som startades upp av utrikes födda personer i Vänersborg startades upp inom sektorn ospecificerad bransch. Att 5,3 % av de nystartade företagen startas inom denna sektor är anmärkningsvärt. Andelen nystartade företag inom denna sektor är bara 1,7 % för riket i sin helhet.

De utrikes födda personerna i Sverige utgör drygt 15 % av befolkningen 2012. Inom sektorn jordbruk, skogsbruk och fiske startades ca 8 % av de nya företagen av utrikes födda personer. Detta innebär att de utrikes födda är statistiskt underrepresenterade inom nyföretagandet inom denna sektor för riket i sin helhet. Då inga nya företag startades inom denna sektor i Trollhättan, Uddevalla och Vänersborg är de utrikes födda underrepresenterade även där.

Andelen nya företag som startats av utrikes födda inom sektorn tillverkning, bygg och anläggning låg i partiet med de utrikes föddas befolkningsandel för riket i sin helhet. I Trollhättan, Uddevalla och Vänersborg är de utrikes födda kraftigt statistiskt underrepresenterade när det gäller nyföretagande inom denna sektor.

Medan ca 15 % av totalbefolkningen i riket är utrikes född startas ca 25 % av företagen inom handel, transport, hotell och restaurang i riket av utrikes födda. De utrikes födda är därmed statistiskt överrepresenterade här. Även i Trollhättan och Uddevalla startades ca 25 % av företagen inom denna sektor av utrikes födda vilket att de utrikes födda är statistiskt överrepresenterade bland nystartade företagen inom denna sektor 2012. I Vänersborg startades inga företag inom denna sektor av utrikes födda, vilket innebär att de utrikes födda är statistiskt underrepresenterade inom denna sektor.

Andelen nya företag inom sektorn företagstjänster som startats av utrikes födda låg något över de utrikes föddas andel av befolkningen för riket i sin helhet, Uddevalla och Vänersborg. I Trollhättan startades ca 25 % av företagen inom denna sektor av en utrikes född person, vilket innebär en statistisk överrepresentation.

Inom sektorn personliga tjänster är de utrikes födda statistiskt underrepresenterade bland de nystartade företagen inom denna sektor jämfört med deras befolkningsandel i riket, Trollhättan och Vänersborg. Däremot är de utrikes födda statistiskt överrepresenterade bland de nystartade företagen i Uddevalla inom denna sektor 2012.

Medan de utrikes födda är statistiskt underrepresenterade när det gäller nyföretagandet inom sektorn ospecificerad bransch i Trollhättan och Uddevalla är de kraftigt statistiskt överrepresenterade i Vänersborg. För riket i sin helhet är andelen utrikes födda som startar företag inom sektorn ospecificerad bransch i paritet med andelen utrikes födda i totalbefolkningen.

De två sektorer som sticker ut – handel, transport, hotell och restaurang samt företagstjänster – är så breda och innehåller så varierande verksamheter att det är svårt att dra några långtgående slutsatser av SNI 2007-koder. Som tidigare nämnts ovan döljer sig avancerade och kapitalkrävande telekomtjänster och advokatbyråer bredvid lokalvård och parkskötsel i sektorn ”Företagstjänster”. I sektorn ”handel, transport, hotell och restaurang” finns verksamheter såsom exempelvis partihandel, detaljhandel, bilverkstäder, flyttfirmor, taxi, caféer och pizzerior. Här krävs en fördjupad analys på åtminstone tresiffernivå för att kunna dra några slutsatser kring vilken sektor och bransch utrikes födda startar företag. Här krävs även en detaljerad analys av de utrikes föddas födelseregion: att vara född i Norden, Europa utom Norden eller utanför Europa spelar antagligen en stor betydelse för vilken sektor och bransch företaget startas i när man startar ett nytt företag.

NYFÖRETAGANDETS DRIVKRAFTER – EN INTERVJUANALYS

I detta avsnitt presenteras resultaten från de djupintervjuer och den fokusgrupp som genomförts med entreprenörer med utländsk bakgrund från Fyrbodalen.

Respondenternas bakgrund

Utöver den del av studien som utgjordes av analys av statistiskt material genomfördes en kvalitativ intervjustudie. De frågeställningar som besvaras genom denna del av undersökningen rör vilka erfarenheter man har som entreprenör: bakgrunden till samt vilka motiv man har till sitt företagande, vilken betydelse personliga kontakter och samarbeten har för verksamheten, vilka erfarenheter man har av stöd och vilka möjliga förbättringar man ser i det avseendet. Sammanlagt intervjuades 17 entreprenörer i åldrarna 23-50 år. Bland dessa personer fanns individer som varit verksamma under alltifrån ett års tid till ca 27 år.

Studien fokuserar på personer som tillhör kategorin andra generationens invandrare. Istället för att försöka finna personer som kunde kategoriseras som andra generationens invandrare presenterades projektet som ett projekt som fokuserade på personer som i första hand hade erfarenhet av entreprenörskap, i andra hand hade ursprung i andra länder. Sedan var det upp till respondenten att avgöra om han eller hon tillhörde målgruppen. Detta sätt att närma sig potentiella respondenter visade sig vara mer effektivt.

Intervjuernas genomförande

Alla som deltog i studien garanterades konfidentialitet, att de hade rätt att avbryta intervjuerna om och när de vill. I resultatet finns därför ingen information som på något sätt skulle kunna röja respondenternas identitet. Varje intervju tog mellan 1 timme och 2,5 timmar och spelades in på ljudband som därefter transkriberades. Vid intervjuerna användes en intervjuguide med ett antal teman som diskuterades. Detta format tillät respondenterna att utveckla sidospår, samt att själva avgöra huruvida något tema skulle utvecklas mer.

För närvarande arbetade 8 av respondenterna inom restaurangbranschen, två inom kreativa näringar, en inom IT, två inom fordonssektorn, två inom mekanik, en inom energi- och miljöteknik och en inom rekrytering. Vidare hade respondenterna erfarenhet av att arbeta inom en lång rad branscher: lärare, tolk, konsult, lager, fastighetsmäklari, bilbranschen,

vaktmästeri och klädbranschen, för att nämna några. Majoriteten av respondenterna hade genom sitt företagande erfarenhet av eller långtgående planer på internationell verksamhet.

Fem av respondenterna hade någon form av högskolestudier bakom sig, övriga hade utbildning som motsvarade gymnasienivå. Samtliga respondenter med högskolestudier hade relativt omfattande och positiva erfarenheter av stöd för sitt företagande. Bland andra nämndes Almi, Västra Götalandsregionen och Inkubator som organisationer som bistått entreprenörerna dels finansiellt, men kanske framför allt genom att bistå med kontakter och som samtalspartners. De respondenter som inte hade studerat på eftergymnasial nivå hade inte samma erfarenheter av stöd, de hade i större utsträckning litat till sin egen förmåga och till sina personliga nätverk, eller bidat sin tid och tagit de tillfällen som givits dem.

Entreprenörskap

Intervjuerna inleddes med att respondenterna ombads beskriva hur de uppfattade att de blivit entreprenörer och hur de nått fram till sin nuvarande tillvaro. Under denna del av intervjun talade respondenterna fritt och tog upp det som de själva uppfattade hade lett dem fram till företagandet. De levnadsberättelser detta gav upphov till var mycket varierade och spännande, och belyste både framgångar och motgångar man upplevt som utvecklande. Vidare gavs god inblick i de branscher inom vilka de är verksamma. I några avseenden sammanföll berättelserna, vilket presenteras i det följande.

Hur hamnade du där du är idag?

Några respondenter beskrev entreprenörskap som något som funnits inom familjen sedan tidigare genom föräldrar och far- och morföräldrar, medan andra nämnde de egna föräldrarnas roll som genom uppfostran fått dem att inse att man måste arbeta hårt för att uppnå sina mål.

”Framför allt min farmor och hennes familj har varit väldigt drivna och duktiga. Men, så jag tror att det har varit en överlevnadsgrej. Jag tror att det kan ha nån betydelse.”

”Sen hamnade vi i ... och då bodde vi i vanlig lägenhet. Jag frågade pappa, jag hade hört på gården att pengarna vi fick kom från Geneve. Pappa pekade på grannen, hon var vår assistent från invandrarbyrån. ’Det är hon som vaknar klockan 6 och går till byrån, det är hennes pengar vi får. Jag vill att du går till henne och frågar om du kan hjälpa till imorgon.’

Jag gick dit men jag var bara 16 år och jag fick inte jobba så hon men jag fick vara hos henne på kontoret och hjälpa henne att tolka, jag vara ganska bra på engelska ... Men jag lärde mig då att det finns inga gratispengar, man måste jobba och det har jag gjort sedan dess.”

Insikter från grundskola och gymnasium, framför allt kopplat till Ung Företagsamhet, nämns av några respondenter som faktorer som spelat roll för deras utveckling till entreprenörer.

”En annan aspekt är UF-företagande i gymnasiet som var väldigt lyckat... Det inspirerade många i klassen att fortsätta”.

Åtta respondenter beskriver att de mer eller mindre ofrivilligt blivit entreprenörer:

”Jag såg inte mig själv som entreprenör men jag har råkat eller tvingats bli det. Jag är ingen fixare, mer konstnärligt lagd egentligen, det är mer nöden som har fått mig dit för att jag skulle kunna hålla på med det jag vill göra, för att få lite kontroll över tillvaron.”

”Det är en jättelång väg, min pappa var egenföretagare, honom såg vi inte för han jobbade så mycket, så det visste jag ju att jag skulle aldrig bli egenföretagare heller, som min pappa, det var det värsta som kunde hända att man inte skulle se sina barn.”

Ytterligare några nämnde att brister i högskoleutbildningen fått dem att antingen identifiera en marknadsmöjlighet eller söka sig till entreprenörskap för att få möjlighet att lära sig mer om ett specifikt intresseområde.

”Jag förstod efter ett tag att jag lärde mig så mycket mer på Innovatum än på skolan och sen kom det in lite småjobb, vi gick på lite missar men vi körde på. Tredje året var jag nästan inte alls på skolan utan bara på bolaget. ... Vi var fyra stycken som körde på, vi jobbade på nätterna och lärde oss jättemycket.”

”Det hela började med en frustration vi kände kopplat till skolan.... så vi kontaktade Innovatum och Miljöbron och fick ett case ... och på den vägen fortsatte det. Det var kul, de var nöjda och så fortsatte vi. Ett år senare var flera av våra kurskamrater intresserade, skaffade F-skattsedel och sprang på Drivhuset så tillslut blev vi ganska många.”

Alla respondenter beskriver hur personliga kontakter varit av avgörande betydelse för deras utveckling till entreprenörer. Några berättar hur de hjälpts till företagande genom personliga nätverk i form av redan anländ släkt och vänner, medan de med erfarenhet av stöd berättar om

hur de utvecklats genom kontakter de fått genom dessa stödorganisationer. Några beskriver hur de tillsammans med studiekamrater formulerat affärsidéer och startat företag.

”När jag kom hit först läste jag kanske 2-3 månader i skolan bara, sen började jag jobba, jag fick tillfälle direkt, efter mindre än ett år fick jag tillfälle att starta eget. Jag tänkte varför ska jag vara anställd om jag kan driva själv. Det var ett ställe som en släkting till mig hade haft. Han öppnade ett nytt ställe och undrade om jag kunde ta över det gamla.”

”Vi arrenderade ett gatukök av en gubbe då, jag kom (till Sverige) på fredag och började jobba på lördag. ... Så efter ett år köpte vi stället och sedan, efter ett år ett till, för det hade gått bra.”

”Han sa: nu behandlar jag er som företagare, vi ska inte sitta och leka utan ni ska ta fram en affärsplan och vi ska göra en analys av er marknad. Den responsen jag fick från honom var viktig, att han behandlade mig som att det inte var något konstigt att jag stod här... och skulle vara företagare, han tog mig på allvar.”

”Sen kunde vi engagera flera av de andra studenterna, de som kanske inte hade engagemanget att hitta på projekt själva. Jag hade kanske inte gjort det själv heller om jag inte hade träffat rätt personer, vi triggade varann.”

Majoriteten av respondenterna anger att deras tidigare erfarenheter av att arbeta som anställda bidragit till att de blivit entreprenörer. Några av dem anser att de har svårt att anpassa sig till den reglerade arbetstiden. Andra menar att de visste att de kunde driva eget och därför inte såg anställning som ett alternativ. Flera framhäver också svårigheterna att få ett lönearbete som en starkt bidragande orsak till att man började titta på möjligheterna att starta eget företag. Ytterligare orsaker är att man som anställd på olika sätt känt sig hindrad att till fullo ta tillvara sin potential:

”Någonting som fått mig att verkligen bestämma mig för att göra saker är de ”vanliga” anställningar jag har haft, det som fått mig att vilja göra något själv. Man blir så avtänd många gånger när man ser chefer som chefar, som helt saknar visioner, de vet inte varför de går till jobbet... Jag vill inte ha den typen av chefer, i så fall blir jag min egen chef.” Så här har vi alltid gjort...” man blir så frustrerad.”

”alla de här jobben jag har haft, och utbildningen då, och sen då har jag haft massa olika jobb i den här branschen, har jag fått en otrolig ryggsäck med massa färdigheter och vad jag

än sitter i för anställning så använder jag bara pyttelite av allt det jag kan. I stora organisationer blev jag nästan omöjlig för jag var överallt ... för jag såg liksom sammanhang och jag blev inte tillfreds någonstans egentligen, för det fanns alltid något annat som behövde fixas, och jag fixade min egen roll i organisationen.”

Vad driver dig? /drivkrafter

Efter att respondenterna tillåtits att fritt utveckla hur de blivit entreprenörer ställdes ett antal mer riktade frågor. Den första av dessa rörde vilka drivkrafter respondenterna kunde identifiera hos sig själva. Alla respondenter nämnde, på ett eller annat sätt att de har en vilja förändra saker och att de ofta får idéer till nya affärsmöjligheter och projekt. Flera respondenter berättade relativt detaljerat om idéer de bär på som man hoppas att man i framtiden ska få möjlighet att förverkliga. Ofta hade dessa idéer ett socialt inslag och baserades på en vilja att bidra till ett bättre samhälle. Flera respondenter nämnde också att många av idéerna aldrig genomfördes på grund av tidsbrist, brist på självförtroende och brist på kapital.

”Viljan att förändra och att fortsätta förändra. Jag vill förbättra tillvaron, både i samhället och för mig själv och mina nära, mina föräldrar ska inte ha kommit hit för ingenting. Jag vill att människor ska ha lika möjligheter. Även fast vi har bra möjligheter upplever jag fortfarande att finns saker man bör jobba med”

”Jag vill förändra lite saker... jag ser saker jag måste lösa. Jag ser det framför mig, jag visualiserar det jag vill uppnå.”

”Jag har fått väldigt många bra idéer förut, men de har aldrig blivit av, för jag har tänkt att neej, någon annan kommer att göra det.”

Flera respondenter nämner att man vill skapa ett bättre liv åt sig själva och sin familj. Alla de respondenter som har familj och barn nämner att de vill vara en förebild för barnen:

”Att man ser fram emot ett bättre liv, inte lyx men när du gör nånting bättras det på. Du blir en förebild för många och att man är en bra förebild för sina barn, det blir ett stöd för dem, en push. ... Jag vill att barnen ser att livet är inte bara att ta, utan att ge och att kämpa och jobba och läsa. De ser att jag satsar och provar olika saker ... De ser att jag jobbar för dem, då blir det naturligt för dem att också göra det när de blir stora.”

Några respondenter poängterar att pengar i sig inte är en drivkraft. Dock är pengar något man behöver för att kunna utveckla verksamheten. Men:

”I min värld får man improvisera hela tiden, jag vill inte ha mycket pengar för jag tror att min fantasi skulle försvinna då. Jag måste vara kreativ för att komma från punkt A till punkt B.”

”Vårt problem blev att vi var överfinansierade utan att veta hur vi skulle sjösätta vår idé. Det var jätteskönt att få pengarna, men det saktade ner oss. Man behöver känna panik och lite stress för att få något gjort.”

”Jag har haft otur i livet, jag har förlorat mycket, trots att jag varit framgångsrik. Jag har varit skuldsatt och i konkurs. ... Men pengar påverkar inte mig som person. Efter konkursen satt jag i soffan och skrattade för mig själv. Min fru sa: 'Om någon ser dig tror de att du sitter på miljoner'. Jag sa: 'Behåll den känslan, men jag sitter på skulder. Men jag kommer att klara mig, vi kommer att kunna äta och ha det bra, vi kommer att vara lyckliga ändå'.”

Vidare diskuterar respondenterna sitt arbete i termer som kan tolkas som arbetsglädje och yrkesstolthet. Man vill skapa en bra produkt, man vill utvecklas i sin yrkesutövning och man vill, oavsett vilken bransch man verkar inom, göra nytta och bidra till samhället. Många beskriver att de har ett långsiktigt mål som de vill uppnå i framtiden.

”Men egentligen är drivkraften att jag vill göra så bra produktioner som möjligt. Jag ser det jag jobbar med som ett uttryck även om jag begår våld på mig själv många gånger, men drivkraften är ett uttryck som jag med tiden kommer att få fram.”

”Konceptet kan du älska och tro på, själva idén, för att lyckas med den ... Du måste älska det du säljer ... Det är enkla grejer och mycket jobb som ligger bakom framgång.”

Några respondenter nämner friheten och självständigheten de upplever som entreprenör som en drivkraft:

”Fantastisk frihet, frihet på riktigt. Då får man ta ansvar både för motgångar men också för medgångar, när det går bra, det är kul.”

”Man jobbar många timmar men man är trygg och fri samtidigt på ett sätt, att det är ditt eget, du är inte bunden till nån.”

”Jag är självständig, sen jag var liten. Och... jag tror den hårda miljön jag har levt i, att man vill försörja sig, att man vill överleva och vara en bra människa. Inte hamna i fel situationer. Det här måste jag klara, det är en utmaning.”

Personliga egenskaper som gör dig till entreprenör?

Diskussionen kring respondenternas drivkrafter följdes av att de ombads identifiera vilka personliga egenskaper de hade som hade betydelse för deras entreprenörskap. Flera olika egenskaper angavs:

Tålmod och envishet:

”...att jag är väldigt tålmodig, tålmodig och sedan så är jag envis. Det kan vara på gott och ont, men i det här fallet är det gott.”

Optimism:

”Jag är en obotlig optimist, glaset är alltid halvt fullt, även om det ser väldigt mörkt ut, det är väldigt sällan jag ser att det inte finns en utväg, jag är inte rädd för att lägga in timmarna.”

Naivitet och entusiasm:

”Naivitet är en av de finaste grejerna man kan ha som entreprenör för om jag visste vad som skulle hända i mina bolag skulle jag aldrig gjort det för det är för jobbigt, om man vet vilken smärta man ska utsättas för skulle man aldrig göra det liksom. Om jag får en släng av naivitet eller entusiasm över något som egentligen är ogenomförbart försöker jag avhålla mig från att bli skeptisk utan försöker istället ge känslan näring för jag vet att det är så saker blir gjorda.”

Tävlingsinriktad:

”Sen har jag hållit på mycket med sport sedan jag var liten och jag tror att det är en tillgång i entreprenörskap eftersom det är så tävlingsinriktat.”

Andra egenskaper som nämndes var självförtroende och erfarenhet, att vara lugn, social, bra på att knyta kontakter och på att lösa konflikter. Gemensamt för majoriteten av respondenterna var att de på olika sätt talade om problemlösning och om att ta sig runt hinder:

”Jag är en problemlösare, jag försöker ta mig förbi hinder hela tiden och samtidigt är det nog så att jag gillar att lösa problem, jag undrar hur jag hade varit om allt hade varit smidigt här nu...”

Samarbeten och kontaktnät

Redan under de första minuterna av intervjuerna hade samtliga respondenter, på ett eller annat sätt, redogjort för hur de genom kontakter med andra människor nått insikter om eller kommit i direkt kontakt med affärsmöjligheter. Dessa hade de alla på olika sätt utvecklat, direkt eller indirekt, genom samarbete och/eller dialog med andra. Majoriteten av respondenterna beskriver spontant just sin bransch som väldigt social och beroende av personliga relationer:

”Relationer är allting, särskilt i den här branschen där det vi säljer är ganska abstrakt... även om de flesta ser att något är bra eller dåligt är det inte så greppbart och då blir relationen ännu viktigare.”

”Det har jag lärt mig den hårda vägen, de som lyckas är de som får andra att jobba, för ensam lyckas man inte, inte i den här branschen i alla fall.”

Flera respondenter understryker att affärskontakter mår bra av social samvaro, att det är en fördel att göra affärer med personer man har trevligt med och litar på. Några respondenter beskriver hur de går tillväga för att skapa och bygga relationer.

”Har man haft kul ihop med någon, de flesta är självklart proffs och värnar kvalitén på arbete men de flesta vill även ha ett roligt och inspirerande jobb och då väljer man att jobba med folk som man har kul med.”

”När vi började, då tog vi kontakt med de närmaste, kusiner, brorsan, de närmaste för då får man bra resultat. ... Jag har hållit mig till släkten och kompisar, både från branschen och andra ställen. Eftersom det handlar om de närmaste är det lätt att kontakta och få ihop det.”

”En kontakt kommer... nu ska jag avslöja mina hemligheter haha... är hur man charmar en kvinna, men då ska du bygga den kontakten med... du ska visa att du är den person de behöver. De säger ibland att kemin inte stämmer, men kemin stämmer alltid om du vill komma innanför en person.”

”Jag har en förmåga att omge mig med människor ibland kanske, rätt personer, kan ha med mina intressen att göra, var jag befinner mig. Och det är så oftast att man hittar varandra, man dras till samma saker, t ex en aktiespararträff, och så bygger man vidare där, då brukar krokarna fastna.”

Samtliga respondenter som har erfarenhet av eller står i begrepp att starta internationell verksamhet uppger att detta börjat genom personliga kontakter. I en del fall har det handlat om att man haft kontakter etablerade i hemlandet, i andra om kontakter man fått genom den nuvarande verksamheten i Sverige, genom andra kunder eller i andra sammanhang man hamnat igenom arbetet. I de fall man inte haft kontakter inledningsvis har man sett till att skaffa sig det.

”Det var kontakter från den gamla branschen som jag hade kvar. Det är väldigt viktigt att man vid export måste det vara rätt folk med rätt anknytning. För jag vet både vad svenskar och utländska vill ha. Det gäller att förstå den kulturella mentaliteten i businessen, på den andra sidan utanför Sverige för de tänker inte likadant som vi.”

”Jag är en sådan person som vågar. Jag ... hade inga kontakter men jag tog bilen och åkte ner, ... jag åkte omkring och besökte (kunder), hittade jag något bra köpte jag det, kom tillbaka, och på så sätt växte kontakten. De såg att de kunde lita på mig, började förstå vad jag letade efter. Varje gång jag åkte ner träffade jag nya människor men efter ett tag sätter man fast dem och man nöjer sig med dem, det räcker för min verksamhet, man behöver inte mer kontakter.”

Några respondenter diskuterar svårigheterna när man saknar relationer och att det kan vara svårt att förstå relationers värde inledningsvis. De respondenter som har erfarenhet av stöd nämner alla att den hjälp de därigenom fått med att skapa kontakter till rätt personer varit det som varit mest värdefullt för dem.

”Det har spelat en oerhört stor roll, relationsbyggandet, ju mindre ort du bor på, ju mindre ett samhälle är, desto viktigare blir det. För man ser inte ingångarna, det är inte öppet för alla.”

”Allt har handlat om kontakter. Jag ville inte att saker skulle handla om relationer, jag ville inte få ett uppdrag på grund av att någon tyckte jag var rolig att hänga med utan för att man såg ett värde i det jag gjorde, så länge försökte jag undvika att skapa kontakter, tills jag insåg

att det var ett dumt sätt att göra det på. Jag blev mer pragmatisk, man behöver betala räkningar.”

Vad vill du uppnå?

Respondenterna ombads reflektera över vad de ville uppnå med sitt entreprenörskap. Flera respondenter uttryckte återigen att de ville förändra saker och att de inte ville ångra att de inte provat saker.

”Jag vill prova det mesta, jag vill vara med om det mesta, ta chansen när den kommer. Jag hinner inte mycket, jag måste prova när jag kan. Jag vill inte komma till en tid när jag blir bli gammal och ångra mig att jag inte provade. Jag vill inte ångra mig, oavsett om jag lyckas eller misslyckas men att jag provade.”

”Jag måste ju försöka själv för om jag sitter på pensionärshemmet sen och tänker varför provade jag inte, det vill jag inte vara med om.”

Flera respondenter uttryckte en vilja att genom sitt entreprenörskap växa och skapa möjligheter till arbete, inte bara för sig själva men också för andra. Det handlar om att företagandet innebär att man aktivt kan bidra till sysselsättning för andra, vilket också innebär ett socialt ansvarstagande.

Några respondenter betonade vikten av personlig utveckling och avslöjade högt ställda målsättningar med sitt entreprenörskap.

”Jag har nått en position som hade tagit väldigt lång tid att nå i en annan organisation. Jag har fått mycket erfarenhet på kort tid på det här sättet.”

”Jag sätter ribban ganska högt, jag vill bli bäst i världen på det jag håller på med, vet intellektuellt att det är sannolikt att det inte händer men det är mitt mål. Nästan i mig tror jag att det är görbart.”

”Bra rykte. Som person, som vi hade i mitt hemland, som min far och farfar. De har hjälpt människor väldigt mycket och det vill jag också och att mina söner gör detsamma. Man måste vara väldigt mån om sitt personliga rykte. Man ska tänka sig för, vad vinner jag på att blåsa folk? Är jag en sån människa?”

Vilka möjligheter ser du?

Respondenterna beskriver stora möjligheter till utveckling inom sina respektive branscher och flera av dem ser också möjligheter inom andra branscher, både besläktade och mer avlägsna. Flera beskriver relativt långtgående planer på att sätta dessa idéer i verket. Några respondenter poängterar att det finns goda möjligheter generellt:

”Jag tycker att vi som bor här och som jobbar här, i Sverige, vi är så lyckligt lottade, vi kan göra vad vi vill bara vi ger oss fan på det ... det är inte någons fel om man inte gör saker, vi är en promille av dem på planeten som har det såhär och kan göra som vi vill. Det är klart att vissa har en bättre start än andra, men alla vi som bor här är lyckligt lottade.”

Några respondenter uttrycker en önskan att engagera sig i socialt arbete, exempelvis att hjälpa andra entreprenörer och nyanlända in i samhället.

”Jag skulle faktiskt kunna tjäna pengar på de erfarenheter jag har levt och betalat för, de vill jag få tillbaka för att kunna förvarna folk att inte hamna i fel situationer. Då måste jag marknadsföra mig på ett annat sätt, för att finna dem som behöver det.”

Vilka hinder ser du?

Respondenterna ombads beskriva vilka hinder de såg, dels för sitt eget företagande och dels för företagsamhet i stort i samhället. Några nämnde hinder såsom att de har svårt att få tiden att räcka till och den egna kapaciteten. Andra diskuterade hinder relaterade till finansiering.

”Jag ser inga hinder direkt ut mot marknad och nya kunder, hindret där är tiden och hur klok man är med tiden och vilka insatser man måste göra ... Det handlar mer om erfarenhet egentligen ... Hindren ligger i vad vi är kapabla till. Det handlar om hur man gör saker, att hitta kunder är inget hinder utan det handlar om att hitta sätt att hantera hur mekanismerna funkar, att hitta sätt att ta sig in.”

”Det är svårt i Sverige eftersom man är allt på samma gång som företagare, chef, administratör, städare, personalansvarig, när man har alla dessa bitar då glömmar man utvecklingen. Systemet borde bli mycket enklare rent administrativt, vi simmar i papper och mail och brev. Så fort du ser posten blir du irriterad, du vet inte vad du får och du blir orolig.

... Det är för lång tid, du börjar på morgonen och jobbar till natten, det knäcker oss, och du måste ha full kontroll, annars får du ingen inkomst.”

”Vi måste ha finansiering för att ta steg ett men det är väldigt svårt att få finansiering, och det hindrar oss från att ta steg två.”

”Hinder är till för att visa hur mycket du vill. Men det är klart att det finns. För nysvenskar, och när det handlar om entreprenörskap är tillgången till kapital ett problem, det finns Almi till exempel men det är mycket som ska till. Bankerna finns inte där för att ta risk längre utan för trygga saker som husköp och så, jag anser inte att de spelar någon roll för att underlätta för entreprenörer. De skulle kunna ta en mer aktiv roll för småföretag och mikroföretag.”

”Alla måste förstå att språket är det viktigaste. Om du inte kan språket tror folk att du är lite dum i huvudet. Och då pratar jag om det svenska språket. Som jag, jag kan engelska och både arabiska och kurdiska men ingen bryr sig om det. Det är bara svenska språket som gäller.”

Några respondenter vittnar om att man emellanåt utsätts för ett oprofessionellt bemötande i kontakten med myndigheter och banker. Detta leder till att man känner sig ifrågasatt och misstänkliggjord och ibland även förolämpad. Några respondenter berättar om strategier de använder för att undvika dessa situationer.

”Jag har mött många myndighetspersoner som har försökt vara jätteaggressiva och arga. Jag försöker alltid vara trevlig och saklig, det finns ingen anledning att vara så mot mig. ... När man träffar folk som är högt uppsatta inom myndigheter är de hur trevliga som helst, det är på lägre nivåer de oprofessionella finns.”

”...värdet av att ha dem som delägare i bolaget, inte alla behöver det men jag med min bakgrund behöver det, när man ringer ibland blir det konstigt när man ringer och säger sitt namn, det händer inte alltid men jag har varit med om det ett par gånger, att man (utan att fråga vilken bransch det rör sig om) undrar vad ska restaurangen heta, haha!”

”Om jag ska ringa nånstans vet jag exakt hur de ska bete sig, hur de ska svara ... Om jag ska utveckla något skickar jag en svensk först för att etablera kontakten. Oprofessionella människor kan felbedöma dig på grund av din bakgrund. Det gäller också att vara smart och skicka någon de känner sig trygga med.”

Erfarenheter av stöd

Som nämnts i inledningen av detta kapitel är det framför allt de respondenter som har högskoleutbildning som har erfarenhet av stöd. Dessa personer uttrycker tacksamhet för stödet och menar att det varit dem till stor hjälp i deras entreprenörskap. Det respondenterna ser som mest värdefullt är den hjälp man fått med kontakter, med mentorer, med dialog med personer som lyssnat på en och tagit en på allvar, samt chansen att få prova och misslyckas.

”Inkubator ett lysande koncept, att hjälpa unga företagare, nya företagare, jag var nog kanske ingen entreprenör innan jag kom dit, jag visste inte att man kunde gå den vägen, jag halkade bara in där genom vänner, men de gav oss allt vi behövde för att göra våra hundår så jag är otroligt tacksam för den tiden och den hjälpen de gav oss. Det fick mig att ändra mitt tänk att jag kan, att det går. Extra viktigt var det att de tror på en, jag tror att det är så enkelt att det finns nån som tror att det går att köra, och att det var okej att misslyckas.”

”Det mest värdefulla var att de satte oss ihop med rätt kontakter. Vid ett tillfälle träffade vi en föreläsare som blev vår mentor. Vi satt i möte med honom och han ringde runt och rekommenderade en annan person som vår mentor. Våra möten gick ut på att han satt och funderade på vilka vi borde komma i kontakt med och så ringde han dem när vi var med. När någon andra har respekt för då är mötet klart direkt, då får man komma direkt på ett skönt möte.”

”XX (en offentlig aktör) har ställt upp två gånger för mig och det var väldigt ovanligt har jag hört av andra. De gick in med samma summa i det första bolaget jag startade och sen med lika mycket i det andra, det gjorde inte Almi, de tyckte att jag var en idiot, haha! Jag tror att det berodde på människan bakom som godkände det här. Han var ingen byråkrat utan han lyssnade verkligen, en förmåga som är väldigt ovanlig hos såna människor innan de börjar rabbla upp en massa paragrafer, de måste väl jobba så, de får problem om de inte följer det där... han lyssnade på mig och på andra.”

Övriga respondenter saknade erfarenhet av stöd. De menar att man som entreprenör inte har utrymme att misslyckas och att man pressas av myndigheter och skattesystem. Man har heller inget större förtroende för bankväsendet som man menar gärna finns där vid medgång men som vänder företagaren ryggen vid motgång, många gånger med konkurs som följd.

”Aldrig fått (stöd), banken i så fall. Ett tag funkade det bra, men sen funkade det inte. Oftast vi vågar för mycket. Då får man satsa själv. Jag har fått ta egna medel och vänta tills jag hade tillfälle. Man får fixa det genom sina egna tankar och planer och kontakter.”

”Trots att jag är hos kronofogden tror mina affärskontakter på mig mer än vad myndigheterna gör och jag har flera projekt på gång. Alla hamnar i knipa ibland, det sopar bort en del människor. Vad är det du tar med dig efter en kris? Ditt rykte.”

”Systemet trampar på företagarna, säger stopp, du blir märkt (näringsförbud), du kan inte börja om. Det finns inte en chans till, det finns ett kryss, du får lida, du får vänta. Företagarna tappar lusten efter 2-3 år om man inte får börja jobba.”

Förslag på förbättringar för att stimulera entreprenörskap

Respondenterna hade en rad förslag på förbättringar som skulle kunna stimulera entreprenörskap, dels i samhället generellt, dels underlätta för enskilda entreprenörer. Några respondenter framhöll vikten av att i ett tidigt skede visa unga att möjligheten att driva eget finns.

”alla eleverna fick starta bolag, det tyckte jag var fantastiskt att man så tidigt får veta att man kan köra, att man får misslyckas. I Sverige är det så enkelt att starta bolag, på nätet, verksamt.se, det är fantastiskt. För för alla kanske inte anställning är det bästa alternativet. Men lite mer information i gymnasiet, tidigare i livet ... Att folk får veta att det inte är ouppnåeligt, kanske inte alla kids som vet det.”

Några respondenter poängterade återigen vikten av att ge entreprenörer utrymme att misslyckas.

”Sedan får vi ha en mer allmänt tolerant miljö, ... att det är okej att gå omkull, att ha kvar incitament för företagande.”

Flera respondenter diskuterade vikten av att skapa kontaktytor för utveckling av affärskontakter.

”Man kanske ska ge folk utrymme och tillfällen, sammanhang istället för finansiering. Man måste nog jobba ganska brett med den kombination av insatser, ... men generellt för att underlätta, att skapa tillfällen där kontakter kan utbytas, det handlar om att gnida sig mot

folk, relationer skapas genom fysisk närhet och upprepade tillfällen, då har man byggt en relation nästan ofrivilligt, då har man en närmare väg till sälj.”

”Man borde samordna kontakter (för att ta tillvara internationaliseringsmöjligheter). ... Hur tar vi tillvara de här människornas nätverk och använder dem på bästa sätt. Jag vill ju att de företag som finns här ska gå bra, för då får mina barn en bättre skola.”

”(Kontaktytor för nysvenskar skapas genom att) man får försöka nå fram, finnas där målgruppen finns, det finns hämmande faktorer: språkliga faktorer, att nå över kulturella barriärer, det är mycket nätverks- och relationsinriktat, speciellt i mindre städer, även om det underlättar för gemene man utgör det hinder för den som är utanför.”

Vidare diskuterades återigen behovet av finansieringsstöd. Konkreta förslag på hur detta skulle kunna gå till rörde skattelättnader och subventioner, men också att få hjälp vid exempelvis bankkontakter och hjälp med att finna en lokal.

”Företagarna måste få mer stöd och mindre skatt. Betalar de mindre skatt skadar de inte någon, ofta är det på grund av skatterna de går omkull. Om jag ska anställa någon betalar jag en lön, men jag får betala dubbelt så mycket med skatten. Hur mycket måste jag jobba för att ha råd med det? Ofta tar företagarna inte ut mycket, de får inte mycket betalt.”

”Skattesubventioner första året bara för att de öppnar, under etableringsåret, t ex att man betalar 50 % av skatten under första året. Då kan man använda de pengar man behöver för att göra de första investeringarna man behöver för att komma igång. Då jobbar man bättre.”

Slutligen pekar några respondenter på myndigheternas roll:

”Alla pratar om integration, men då måste man själva ha integrerade organisationer. Det är inte så att man får mer pengar för att man är trevlig, men det får inte bli särbehandling. Men om de (myndighetspersoner) som rådgivare kunde skapa trygghet och förtroende hos företagarna vore det bra.”

DISKUSSION

I detta kapitel diskuteras och visas de analyser som är gjorda av den data som redovisats i resultatkapitlen. Utgångspunkten för analysen av nyföretagandet efter ursprung är hypotesen: *Utrikes födda är entreprenöriella i större utsträckning än infödda*. Om hypotes ett är sann ska utrikes födda starta fler företag än infödda. I tabell nedan framkommer det att andelen utrikes födda i befolkningen är 15,6 procent samtidigt som andelen företag som startats av utrikes födda personer är 15,9 procent. Dock framkommer det även av tabell 1 att för 2,1 procent av de nystartade företagen är ursprunget hos personen/personerna som startat det okänt. Därför går det inte att dra slutsatsen att utrikes födda i större utsträckning än infödda startar företag. Vidare är skillnaden mellan de utrikes föddas andel av befolkningen och andel av nystartade företag så liten att vi på rimliga grunder kan anta att förhållandet mellan dem kan förändras från år till år. Hypotes 1 måste således betraktas som falsk.

Hypotes 2a: Personer födda i Norden är entreprenöriella i större utsträckning än övriga

Hypotes 2b: Personer födda i Europa utom Norden, är entreprenöriella i större utsträckning än övriga

Hypotes 2c: Utomeuropeiskt födda är entreprenöriella i större utsträckning än övriga

Hypoteserna 2a och 2b är falska. I ingetdera av fallen överstiger andelen nystartade företag av person född i Norden eller i Europa utom Norden andelen av den svenska befolkningen födda i Norden och i Europa utanför Norden. Märk väl att detta gäller den totala andelen företag, oavsett om det är ett vilande bolag, ett ”vid sidan om-företag” eller ett sk konsultföretag efter pensionering.

Hypotes 2c kan vara sann. Andelen personer födda i övriga världen utanför Europa utgör 7,3 procent av den svenska befolkningen; andelen nystartade företag av person född utanför Europa är 8,4 procent. Återigen måste vi beakta att vi inte vet ursprunget hos personen/personerna som startat företag i 2,1 procent av fallen. Troligen är hypotes 2c sann, men det statistiska underlaget är otillräckligt för att dra en knivskarp slutsats.

Tabell 16: Sveriges befolkning efter födelseland och nystartade företag efter SNI-kod och entreprenörens födelseland 2012

	Befolkning	Nystart						Ospecificerad
		samtliga	SNI 01-03	SNI 05-43	SNI 45-56	SNI 58-82	SNI 85-99	bransch
Andel utrikes födda	15,6	15,9						
Andel födda i Norden	2,9	2,3	2,8	2,7	1,9	2,2	2,4	0,9
Andel födda i Europa	5,4	5,2	2	6,4	7,5	4,8	3,4	3,2
Andel födda i övriga världen	7,3	8,4	2,5	7,8	16,8	5,8	5,7	11,5
Ej födda utomlands	84,4	82	91,7	79,9	71,8	85	87,1	83,1
Okänt ursprung		2,1	1,5	3,1	2	2,2	1,4	1,3
N=	9 555 893	69127	1635	9912	14684	26706	15108	1172

Källa: Egna beräkningar efter SCB:s befolkningsdatabas och Myndigheten för tillväxtanalys

När en analys av nyföretagande efter SNI-kod och ursprungsland framkommer det tydligt i tabell 16 att utrikes födda – oavsett födelseregion – är *statistiskt underrepresenterade* inom branscher i SNI-indelningen 01-03, 58-82 samt 85-99. SNI-grupp 01-03 odling, uppfödning, skogsbruk, renskötsel, fiskodling mm. SNI-koderna 58-82 har samlingsnamnet företagstjänster och innehåller aktiviteter såsom informations- och kommunikationsverksamhet, finans- och försäkringsverksamhet, fastighetsverksamhet, verksamhet inom juridik, ekonomi, vetenskap och teknik, uthyrning, fastighetservice, resetjänster och andra stödtjänster mm. Slutligen, SNI-koderna 85-99 har samlingsnamnet personliga tjänster och utgörs av aktiviteter såsom utbildning, vård, omsorg och sociala tjänster, kultur, nöje och fritid, annan serviceverksamhet, hushållsproduktion, verksamheter vid internationella organisationer och ambassader. För en mer detaljerad indelning, se tabell 17 nedan. De flesta branscher inom SNI 01-03, 58-82 samt 85-99 ställer krav på ett relativt sett gott investeringskapital.

Tabell 17: En översikt av SNI 2007 med huvudgrupper och undergrupper

Huvudgrupp	SNI kod	Undergrupper	Exempel
Jordbruk, skogsbruk och fiske	01-03	--	Odling, uppfödning, skogsbruk, renskötsel, fiskodling mm.
Tillverkning, bygg och anläggning	05-43	Utvinning av mineraler, tillverkningsindustri, försörjning av el, gas, värme och kyla, vatten, avlopp, avfall, sanering, byggverksamhet	Gruvor, stålverk, pappersbruk, tillverkningsindustri, plåtslageri, elinstallation, kakelläggning, byggföretag mm.
Handel, transport, hotell och restaurang	45-56	Handel, reparation av motorfordon och motorcyklar, transport och magasinering, hotell och restaurangverksamhet	Partihandel, detaljhandel, bilverkstäder, flyttfirmor, taxi, caféer, pizzerior mm.
Företagstjänster	58-82	Informations- och kommunikationsverksamhet, finans- och försäkringsverksamhet, fastighetsverksamhet, verksamhet inom juridik, ekonomi, vetenskap och teknik, uthyrning, fastighetsservice, resetjänster och andra stödtjänster	Data och telekom-tjänster, bank- och kreditjänster, försäkringsverksamhet, uthyrning av fastigheter och lokaler, advokatbyråer, forskning, biluthyrning, lokalvård, parkskötsel, bevakningsföretag mm.
Personliga tjänster	85-99	Utbildning, vård, omsorg och sociala tjänster, kultur, nöje och fritid, annan serviceverksamhet, hushållsproduktion, verksamheter vid internationella organisationer och ambassader.	Grundskola, universitet, primärvård, tandläkare, äldreomsorg, barnomsorg, flyktmottagning, bibliotek, gymanläggningar, skönhetsvård, frisör, hushållsnära tjänster, mm.
Bransch ospecificerad	n/a	--	

Källa: SCB SNI2007

Av tabell 16 framkommer det att personer födda i Europa utanför Norden samt i övriga världen utanför Europa är statistiskt överrepresenterade inom SNI-grupperna 05-43 och 45-56. När det gäller SNI-gruppen 05-43 gäller det att komma ihåg att för 3,1 procent av de nystartade företagen är företagarens födelseregion okänd. För gruppen 45-56 är den statistiska överrepresentationen bland personer som är födda i Europa utanför Norden och i övriga världen utanför Europa tydlig.

Bakom SNI-koderna 05-43 döljer sig verksamheter såsom utvinning av mineraler, tillverkningsindustri, försörjning av el, gas, värme och kyla, vatten, avlopp, avfall, sanering, byggverksamhet etc. En mer praktisk beskrivning av aktiviteterna inom denna SNI-grupp är att det handlar om gruvor, stålverk, pappersbruk, tillverkningsindustri, plåtslageri, elinstallation, kakelläggning, byggföretag mm. SNI-gruppen 05-43 innehåller således såväl kapitalintensiv verksamhet (gruvdrift, stålverk och tillverkningsindustri) som arbetskraftsintensiv verksamhet (plåtslageri, elinstallation, kakelsättning och byggföretag).

De verksamheter som bedrivs inom SNI-gruppen 45-56 är – i huvudsak – arbetskraftsintensiv. Samlingsnamnet för SNI-koderna 45-56 är handel, transport, hotell och restaurang och de verksamheter som bedrivs utgörs av partihandel, detaljhandel, bilverkstäder, flyttfirmor, taxi, caféer, restauranger, pizzerior mm. (se tabell 17). För att se huruvida utrikes födda är mer entreprenöriella i arbetskraftsintensiva branscher testas hypoteserna 3a-c.

Hypotes 3a: Personer födda i Norden är mer entreprenöriella i arbetskraftsintensiva branscher än övriga.

Hypotes 3b: Personer födda i Europa utom Norden, är mer entreprenöriella i arbetskraftsintensiva branscher än övriga.

Hypotes 3c: Utomeuropeiskt födda är mer entreprenöriella i arbetskraftsintensiva branscher än övriga.

Då andelen företag SNI 05-43 och 45-56 startas av personer födda i Norden i lägre utsträckning än befolkningsandelen födda i Norden (se tabell 16) är hypotes 3a falsk. Viss verksamhet inom SNI-gruppen 05-43 är mycket kapitalintensiv (exempelvis gruvdrift, stålverk och tillverkningsindustri), medan annan verksamhet är arbetskraftsintensiv (exempelvis plåtslageri, elinstallation, kakelsättning och byggföretag). Majoriteten av de företag som startas inom denna SNI-grupp är arbetskraftsintensiva. Då personer födda i Europa utanför Norden samt i övriga världen utanför Europa är statistiskt överrepresenterade bland dem som startar företag inom SNI-gruppen 05-43 dras slutsatsen att hypoteserna 3b och 3c är sanna. Att starta en gruvdrift, stålverk eller tillverkningsindustri kräver ett så stort kapital att detta kapital är svårt att få tag på för de flesta aktörer; att starta ett företag som plåtslagare eller kakelsättare kräver ett relativt litet kapital för att få igång verksamheten.

Den statistiska överrepresentationen för utrikes födda i Europa utanför Norden och i övriga världen utanför Europa är stor för företag som startas inom SNI-gruppen 45-56. Då verksamheterna inom denna SNI-grupp i huvudsak utgörs av arbetskraftsintensiv verksamhet betraktas hypoteserna 3b och 3c som sanna.

SNI-indelningen innehåller även en del verksamheter med namnet *ospecificerad bransch*. I tabell 16 framkommer det att personer födda i övriga världen utanför Europa är statistiskt överrepresenterade inom denna grupp, medan personer födda i Norden och i Europa utom Norden är statistiskt underrepresenterade. Som framgår i tabell 16 handlar det endast om 1172

företag (av de totalt 69127 företag som startades 2012), så det är svårt att dra några slutsatser pga ett litet underlag. Då verksamheten är ospecificerad kan vi inte heller säga något om dessa företag är kapital- eller arbetskraftsintensiva. Hypoteserna 3a-c kan således inte testas på nystartade företag inom ospecificerad bransch.

Trollhättan

Generellt sett är utrikes födda statistiskt överrepresenterade när det gäller att starta företag i största allmänhet i Trollhättan. Av de 305 företag som startades, startades 112 av utrikes födda personer, dvs. knappt 37 procent. Andelen utrikes födda i befolkningen utgjordes samtidigt av drygt 17 procent. Dock finns det mycket stora skillnader mellan födelseregioner. Andelen födda i Norden utgjorde 3,4 procent av befolkningen, men de startade inga företag alls. Gruppen födda i Europa utom Norden utgjorde 6,2 medan andelen företag som startades av personer födda i Europa utom Norden var 10,8 procent. Den mest påtagliga överrepresentationen finns i gruppen födda i övriga världen utanför Europa: de utgör 7,8 procent av befolkningen, men startade 25,9 procent av företagen.

Hypoteserna 1 (utrikes födda är mer entreprenöriella än inrikes födda), 2b och 2c är sanna, medan hypotes 2a är falsk (personer födda i Europa utom Norden och övriga världen utom Europa är mer entreprenöriella än övriga, medan födda i Norden inte är mer entreprenöriella än övriga).

Nästa steg i analysen är att ringa in i vilka sektorer infödda respektive utrikes födda startar företag i. Som framgår av tabell 3 startade infödda *samtliga* nya företag i SNI-grupperna 01-03, 05-43, 85-99 samt inom gruppen för ospecificerad bransch. SNI-grupperna 01-03 och 85-99 ställer relativt höga krav på kapital, medan SNI-gruppen 05-43 innehåller såväl kapital- som arbetskraftsintensiva företag. Samtliga företag som startades inom SNI-gruppen 45-56 startades av personer födda i övriga världen utanför Europa; dessa företag är arbetskraftsintensiva (partihandel, detaljhandel, bilverkstäder, flyttfirmor, taxi, caféer, restauranger, pizzerior mm.). Hypotes 3c är därför sann.

Tabell 18: Trollhättans befolkning efter födelseland och nystartade företag efter SNI-kod och entreprenörens födelseland 2012

	Befolkning	Nystart samtliga						Ospecificerad
			SNI 01-03	SNI 05-43	SNI 45-56	SNI 58-82	SNI 85-99	bransch
Andel utrikes födda	17,4	36,7						
Andel födda i Norden	3,4	0	0	0	0	0	0	0
Andel födda i Europa	6,2	10,8	0	0	0	26,8	0	0
Andel födda i övriga världen	7,8	25,9	0	0	100	0	0	0
Ej födda utomlands	82,6	63,3	100	100	0	73,2	100	100
N=	55 749	305	1	40	79	123	54	8

Källa: Egna beräkningar efter SCB:s befolkningsdatabas och Myndigheten för tillväxtanalys

Drygt 25 procent av de företag som startades inom SNI-gruppen företagstjänster (58-82) startades av personer födda i Europa utanför Norden och knappt 75 procent startades av personer födda i Sverige. De företag som producerar företagstjänster arbetar med data- och telekomtjänster, bank- och kreditjänster, försäkringsverksamhet, uthyrning av fastigheter och lokaler, advokatbyråer, forskning, biluthyrning, lokalvård, parkskötsel, bevakningsföretag, bemanningsföretag mm. Majoriteten av dessa verksamheter är kapital- och kunskapsintensiva; verksamheter som exempelvis bemanningsföretag, lokalvård och parkskötsel är dock arbetskraftsintensiva. Majoriteten av de företag som startas av personer födda i Europa utom Norden återfinns i den arbetskraftsintensiva gruppen av verksamheter. Den slutsats som dras är att hypoteserna 3b och 3c är sanna.

Uddevalla

Av de 333 företag som startades i Uddevalla 2012 startades 66 stycken, eller 19,8 procent, av personer som är födda utomlands. Då de utrikes födda i Uddevalla utgör 12,2 procent är andelen utrikes födda som startar företag statistiskt överrepresenterade i Uddevalla. Även personer födda i Norden samt i Europa utom Norden är statistiskt överrepresenterade bland dem som startar företag. Gruppen födda i övriga världen utanför Europa är dock statistiskt underrepresenterade när det gäller att starta företag.

Samtliga nya företag inom SNI-grupperna 01-03 och ospecificerad bransch startades av personer som är födda i Sverige. Det startades 68 företag inom SNI-gruppen 05-43 (gruvor, stålverk, pappersbruk, tillverkningsindustri, plåtslageri, elinstallation, kakelläggning, byggföretag mm.) och av dessa startades åtta, eller 11,2 procent, av personer födda i övriga världen utanför Europa. Förvisso innebär detta att personer födda i övriga världen utanför Europa är statistiskt överrepresenterade inom SNI 05-43, men det finns anledning att trots allt tona ner denna statistiska överrepresentation pga. av de ”små talens tyranni”.

Att det startats 68 nya företag inom denna SNI-grupp är inte mycket och att åtta av dem startats av utomeuropeiskt födda är inte heller mycket. Till detta ska vi betänka att gruppen utomeuropeiskt födda är ovanligt liten i Uddevalla, varför den statistiska överrepresentationen blir extra stor. Samma statistiska synvilla finns för SNI-gruppen 85-99 (personliga tjänster). Sammanlagt startades 67 företag varav 14 startades av personer födda i Norden. Återigen leder detta till en påtaglig statistisk överrepresentation när det gäller nyföretagande efter födelseregion för SNI-gruppen 85-99. Det är små tal och det gör att de procentuella andelarna blir ”uppblåsta”.

Av de 80 företag som startades inom SNI-gruppen 45-56 (partihandel, detaljhandel, bilverkstäder, flyttfirmor, taxi, caféer, restauranger, pizzerior mm.) startades 27, eller ca en tredjedel, av personer födda i Europa utom Norden. Även om vi återigen talar om relativt sett små tal går det inte att bortse från att gruppen födda i Europa utom Norden utgör 4,3 procent av befolkningen samtidigt som de startar en tredjedel av företagen inom SNI-gruppen 45-56. Detta är en påtaglig statistisk överrepresentation!

Drygt en femtedel eller 17 av de 84 av de företag som startades inom SNI-gruppen 58-82 startades av en person född i Europa utom Norden. Även om det är en påtaglig statistisk överrepresentation, så måste man – återigen – komma ihåg att det är relativt sett små tal vi pratar om här. Om alltför knivskarpa slutsatser dras av dessa små tal kan lätt såväl missvisande som felaktiga slutsatser dras.

Tabell 19: Uddevallas befolkning efter födelseland och nystartade företag efter SNI-kod och entreprenörens födelseland 2012

	Befolkning	Nystart samtliga						Ospecificerad
			SNI 01-03	SNI 05-43	SNI 45-56	SNI 58-82	SNI 85-99	bransch
Andel utrikes födda	12,2	19,8						
Andel födda i Norden	2,3	4,2	0	0	0	0	20,9	0
Andel födda i Europa	4,3	13,2	0	0	33,8	20,2	0	0
Andel födda i övriga världen	5,7	2,4	0	11,8	0	0	0	0
Ej födda utomlands	87,8	80,2	100	88,2	66,2	79,8	79,1	100
N=	52 530	333	10	68	80	84	67	7

Källa: Egna beräkningar efter SCB:s befolkningsdatabas och Myndigheten för tillväxtanalys

För Uddevallas del är hypotes 1 sann. I övrigt är det empiriska underlaget begränsat i det att det är relativt sett många små tal som får stora procentuella andelar. Detta gör att hypoteserna 2a-c och 3a-c inte testas.

Vänersborg

Det startades sammanlagt 170 nya företag i Vänersborg 2012, varav nio startades av utrikes födda. Andelen nystartade företag som startats av en person som är utrikes född utgör 5,3 procent av alla nystartade företag, medan andelen utrikes födda i befolkningen i Vänersborg utgör 9,7 procent. Således är personer födda utomlands statistiskt underrepresenterade bland dem som startar företag i Vänersborg. Hypotes 1 är således falsk.

Tabell 20: Vänersborgs befolkning efter födelseland och nystartade företag efter SNI-kod och entreprenörens födelseland 2012

	Befolkning	Nystart samtliga						Ospecificerad
			SNI 01-03	SNI 05-43	SNI 45-56	SNI 58-82	SNI 85-99	bransch
Andel utrikes födda	9,7	5,3						
Andel födda i Norden	2	5,3	0	0	0	0	0	100
Andel födda i Europa	4,5	0	0	0	0	0	0	0
Andel födda i övriga världen	3,2	0	0	0	0	0	0	0
Ej födda utomlands	90,3	94,7	100	100	100	100	100	0
N=	36 968	170	7	34	41	49	30	9

Källa: Egna beräkningar efter SCB:s befolkningsdatabas och Myndigheten för tillväxtanalys

Samtliga av dessa nio företag startades inom ospecificerad bransch och av personer födda i Norden. Det går inte att dra några slutsatser av detta begränsade empiriska underlag. Mot bakgrund av detta kan inte hypotes 2a-c respektive 3a-c testas.

Andelen utrikes födda som startade företag i Sverige 2012 var 0,3 procentenheter större än andelen utrikes födda i Sverige. Förvisso innebär dessa 0,3 procentenheter att de utrikes födda är statistiskt överrepresenterade bland dem som startar företag, men denna statistiska överrepresentation är så marginell att den kan förändras till en statistisk underrepresentation från år till år. För gruppen utrikes födda i övriga världen utanför Europa kan en statistisk överrepresentation noteras bland nyföretagande relativt befolkningsandel i Sverige. Däremot måste man komma ihåg att i gruppen ”infödda företagare” ingår dels de som har ett företag ”vid sidan om” sitt ordinarie arbete samt de som efter pensionering fortsätter arbeta på konsultbasis. Självklart kan detta även gälla företagare med utrikes bakgrund, men nationell statistik visar att denna typ av företagande är avsevärt större hos ”infödda företagare” vilket troligtvis är giltigt även här (men detta har vi inga uppgifter om).

En statistisk överrepresentation kan iakttas när det gäller företag som startas av personer födda i Europa utanför Norden och i övriga världen utanför Europa när det gäller SNI-grupperna 05-43 och 45-56. SNI gruppen 05-43 utgörs av gruvor, stålverk, pappersbruk, tillverkningsindustri, plåtslageri, elinstallation, kakelläggning, byggföretag mm. Det innebär att denna SNI-grupp innehåller såväl kapitalintensiv verksamhet (gruvdrift, stålverk och

tillverkningsindustri) som arbetskraftsintensiv verksamhet (plåtslageri, elinstallation, kakelsättning och byggföretag). SNI-gruppen 45-56 består handel, transport, hotell och restaurang och de verksamheter som bedrivs utgörs av partihandel, detaljhandel, bilverkstäder, flyttfirmor, taxi, caféer, restauranger, pizzerior mm. Dessa verksamheter är – i huvudsak – arbetskraftsintensiv. Det är inom de arbetskraftsintensiva branscherna inom SNI-grupperna 05-43 och 45-56 som majoriteten av de företag som startas av personer födda i Europa utanför Norden och i övriga världen utanför Europa återfinns.

Vid samtalen med respondenterna diskuterades en rad olika teman, som i grova drag berörde motiv till och drivkrafter för företagande, personliga egenskaper av vikt för entreprenörer, betydelsen av samarbeten med andra och kontaktnät, samt erfarenheter och behov av stöd. Utöver dessa teman tilläts respondenterna fritt ta upp ytterligare aspekter som de uppfattade som viktiga. Ett sådant tema som frekvent kom upp på ett spontant sätt var erfarenheter och/eller planer på internationell etablering, vilket nästan uteslutande nämndes i samband med samarbeten och kontakter. Resultaten av dessa diskussioner presenterades i tidigare kapitel och diskuteras vidare i det följande.

Vad gäller några av de teman som diskuterats går det inte att hitta några större skillnader mellan olika grupper med invandrarbakgrund, exempelvis vad avser motiv till och drivkrafter för entreprenörskap, medan skillnaderna är stora avseende andra teman, framför allt erfarenhet och behov av stöd. Diskussionen kommer fortsatt att fokusera på samstämmigheter och skillnader i resultaten mellan de tre grupperna.

Motiv till och drivkrafter för entreprenörskap

Diskussionerna kring detta tema kretsade kring samma faktorer oavsett vilken respondenter som intervjuats. De motiv som nämndes är uteslutande av vad Eriksson och Larsson (2001) benämner individuell karaktär. I viss utsträckning är motiven av objektiv karaktär: utbildning, bransch- och yrkeskunnande nämns som motiv liksom familjebakgrund i så motto att man beskriver att det finns en tradition av företagande inom familjen. Framför allt är motiven dock upplevelsebaserade: Man talar om en stark önskan att vara oberoende och självständig och om de svårigheter man upplever som anställd.

Identifierade marknadsmöjligheter nämns som ett motiv av Henreksson och Stenkula (2007), medan Rider m.fl. (2013: 31) nämner betydelsen av att ha yrkeserfarenhet innan man startar

ett företag. I endast ett par fall nämner respondenterna marknadsmöjligheter som ett motiv, medan i princip samtliga på något sätt understryker betydelsen av att få arbeta med något man kan eller har ett starkt intresse för. Anledningen till betoningen av yrkeskunnande kan, som beskrevs i rapportens inledande del, vara att man genom branschkännedom och yrkeskunnande snabbt identifierar marknadsmöjligheter, vilket kan ha varit underförstått från respondenternas sida.

Skaug (2000) nämner självständighet som ett motiv medan Henreksson och Stenkula (2007) tar upp arbetslöshet som ett annat motiv. Självständighet nämns som ett motiv av i princip samtliga respondenter. För de som är uppvuxna i Sverige eller anlänt som unga handlar det om självständighet i den meningen att de inte vill vara anställda utan vill klara sig själva, uppleva självständighet samt om att kunna försörja sig själv och sin familj. Alltså om att undvika arbetslöshet, men också om att ta vara på möjligheten att i ett nytt land få visa vad man går för.

Resultaten från studien nyanserar de tidigare forskningsresultat som pekade på arbetslöshet som det främsta motivet till företagande bland personer med utländsk bakgrund (Aronsson 1991, Hout och Rosen 1999, Eriksson och Larsson, 2001). Det är rimligt att anta att arbetslöshet kan vara ett motiv för personer som nyligen startat eller som står i begrepp att starta företag men att andra motiv, såsom självständighet, blir mer relevanta i takt med att man blir mer etablerad och erfaren som entreprenör. Det skall dock poängteras att det i gruppen i Sverige uppvuxna personer med högskolestudier ingick individer med nystartade företag som inte angav arbetslöshet som ett motiv för sitt företagande. Förändringar över tid avseende entreprenörers motiv till företagande bör studeras vidare.

Sammanfattningsvis kan man, utifrån studiens resultat, konstatera att de motiv som tidigare forskning framhåller som viktiga för entreprenörer i allmänhet, är giltiga även för entreprenörer med utländsk bakgrund.

Utöver de motiv som går att knyta till tidigare forskning framkom genom studien ytterligare faktorer som motiverat respondenterna till entreprenörskap. Framför allt gällde det respondenternas berättelser om hur de genom kontakt och dialog med andra vuxit in i rollen som entreprenör. De respondenter som vuxit upp i Sverige berättar om hur deras självförtroende växt då de blivit tagna på allvar av andra och hur de tillsammans med eller genom vägledning av andra startat sin verksamhet. Den grupp som anlänt som unga berättar hur de genom släktband och personliga kontakter som redan vid ankomsten varit etablerade

snabbt kommit i arbete och snabbt getts möjlighet att starta egen verksamhet. Andra motiv som framkom var att man ville bidra till samhället och att man ville vara en förebild för sina barn.

Även dessa motiv kan klassificeras som individuella motiv. Relationella motiv kan sägas vara objektiva medan att bidra och att vara en förebild kan sägas vara upplevelsebaserade. Då dessa motiv var så vanligt förekommande bland respondenterna är det rimligt att anta att även dessa motiv är applicerbara på entreprenörer oavsett härkomst. Ett fastställande av detta kräver dock vidare studier.

Personliga egenskaper

De egenskaper som enligt Brockhaus (1982) kännetecknar en entreprenör är viljan att vara självständig, att man är resultatorienterad och kreativ. Dessa egenskaper nämndes endast delvis av respondenterna på en direkt fråga om vilka egenskaper som är viktiga för en entreprenör, men de beskrevs ändå vid andra tillfällen under intervjuerna, framför allt i berättelserna kring hur man blivit entreprenör. Självförtroende och stresstolerans nämns av Henreksson och Stenkula (2007), men självförtroende nämns endast av några få på en direkt fråga och indirekt i andra sammanhang av endast ytterligare några. Stresstolerans nämns inte över huvud taget av någon respondent.

Egenskaper som spontant nämndes av respondenterna var däremot tålamod, optimism, naivitet och framför allt ett fokus på problemlösande som personliga egenskaper de upplevde hade varit dem till gagn i deras verksamhetsutövning.

Samarbeten och kontaktnät

Även om detta utgjorde ett separat tema utvecklade sig samtliga intervjuer så att personliga relationer och deras betydelse, diskuterades genomgående ut olika aspekter beroende på vilket övergripande tema som för tillfället diskuterades.

Följaktligen beskrev respondenterna etableringen av sin verksamhet som helt avhängig de personliga kontaktnät de besatt och utvecklade, dels i form av kunder och dels i form av andra affärspartners. Detsamma gällde för deras fortsatta verksamhet. Nya marknadsmöjligheter beskrevs också som något som uppstått i kontakt med andra, och i många fall hade dessa lett

till internationell verksamhet. Internationell verksamhet som planerades var även den ett resultat av personliga relationer. Bland personliga egenskaper nämndes förmåga att skapa och bibehålla personliga relationer. Personliga relationer upplevdes också som mycket viktiga när samtalet rörde erfarenheter och behov av stöd. De flesta respondenterna hade personliga erfarenheter av stöd och beskrev den hjälp de fått med att skapa kontakter, både affärspartners och kunder. De respondenter som däremot saknade erfarenhet av stöd beskrev bristen på kontakter som ett problem, exempelvis i kontakten med bank, myndigheter och stödorganisationer.

Sammanfattningsvis arbetar samtliga respondenter målmedvetet med att använda de kontakter de har på bästa sätt, samt med att utveckla kontakter med nya personer. Dock tycks de respondenter som vuxit upp i Sverige och som har eftergymnasiala/högskolestudier gynnas av dessa faktorer. Genom studierna kommer de på ett naturligt sätt i kontakt med andra likasinnade studenter, med stödorganisationer och med näringsliv vilket ger dem ett gott kontaktnät redan på ett tidigt stadium. De respondenter som inte studerat vidare efter gymnasiet och som kommit hit som unga saknade detta vidare kontaktnät och utgick istället från det kontaktnät de redan hade i form av familj, släkt och vänner. Senare har de utvecklat större kontaktnät men det tycks företrädesvis finnas inom branschen. Slutligen säger man samstämmigt att som ny i landet är det mycket viktigt att skapa kontakter med främst landsmän och andra i samma situation som de själva. Annars är det mycket svårt att ta reda på vilka andra kontakter som skulle kunna gynna dem, som exempelvis olika stödorganisationer.

Möjligheter och hinder för företagande

Respondenterna såg flera möjligheter inom de egna och närliggande branscherna, men även inom andra mer avlägsna områden, och uttryckte en positiv syn på framtiden. Dock lyftes en rad hinder för deras företagande fram: För de flera uppgavs språket vara ett problem. Språket hindrade dem i deras kontakter med myndigheter och andra organisationer, och försvårade för dem att tillägna sig information om bland annat regelverk. Utan ett välutvecklat språkbruk (i svenska) riskerade de annars att bli oprofessionellt behandlade av myndighetspersoner på grund av sin bakgrund.

Flera respondenter menade dessutom att tidsaspekten var ett hinder för dem. Som entreprenörer sysslar de med alla sorters arbetsuppgifter inom verksamheten och får därmed mindre tid till utveckling och till att utveckla andra affärsidéer de bär på.

Det absolut största hindret uppgavs vara bristen på möjligheter till finansiering. Respondenterna beskrev stora svårigheter att beviljas lån på relativt små belopp, alltifrån att låna mindre summor och få tillgång till en lokal, till att få låna någon miljon för att verifiera ett steg i en affärsidé. Man upplevde stor frustration över detta hinder, som inte sällan innebär att de inte kan starta upp den verksamhet de vill. Frustration visades också över bankernas ovilja att stötta och ta risk, och för flera respondenter framstod de inte ens som ett alternativ. De stödorganisationer som kontaktats hade inte bistått med någon hjälp till finansiering, utan ansågs mest vara intresserade av att sälja in sina egna starta eget-kurser.

Någon av de respondenter som hade erfarenhet av stöd ansåg sig dock ha blivit överfinansierad inledningsvis och menade att det mest givande stödet man fått bestod i de kontakter som tidigt lett till affär.

Erfarenheter och behov av stöd

Som tidigare nämnts är det de respondenter som har högre studier/högskolestudier bakom sig som främst har erfarenhet av stöd. Detta är dels ett resultat av att de genom sina studier informerats om möjligheterna till stöd och kommit i kontakt med stödorganisationer, dels ett resultat av att de verksamheter de utvecklat är en konsekvens av det de studerat. Följaktligen är de verksamma inom vad man kan benämna som avancerad tjänsteproduktion och inom innovationsbaserad verksamhet. Det är rimligt att anta att dessa respondenter, ur stödorganisationernas perspektiv, genom sin anknytning till utbildning/högskola är relativt enkla att komma i kontakt med, samt att de är verksamma inom områden man finner attraktiva och med utvecklingspotential. Samtidigt framkommer det i intervjustudien att dessa personer är benägna att flytta på sig och lämna regionen, delvis som ett resultat av att deras kunder befinner sig på andra platser.

De övriga respondenterna är också verksamma inom vad som kan kallas tjänsteproduktion, då företrädesvis inom restaurangnäringen. Dessa personer är, även om några uttrycker en vilja att lämna regionen, relativt fast förankrade, har barn och familj och planerar att stanna kvar. Flera uttrycker också en vilja att bidra till samhället. Rimligtvis vore det, som ett led i att stärka regionen, en god investering att lägga stödresurser på de grupper som vill stanna kvar.

Förslag på förbättringar

Respondenterna uttryckte flera förslag på förbättringar som kan stimulera företagande. Dessa förslag rör huvudsakligen risktagande, kontakter och finansiering, och diskuteras och utvecklas vidare i detta avsnitt.

De respondenter som hade erfarenhet av stöd var nöjda med det stöd de fått, bland annat för att de fått känna att det var okej att misslyckas. Denna känsla hade fått dem att våga ta steget och starta eget. De respondenter som saknade erfarenhet av stöd saknade också känslan av att det vore okej att misslyckas. De kände sig pressade och dömda av myndigheter och banker och berättade om hur personer de kände drabbats hårt vid konkurser och därigenom tappat lusten för företagande. Risktagande och entreprenörskap är nära sammankopplade. Enligt Hollensen (2014) finns ett tydligt samband mellan de två: *"accept that taking risks increases the risk of failure and that punishing failure inhibits risk-taking"* (Hollensen 2014, p. 404).

Hollensen menar att det för att främja entreprenörskap krävs att man skapar en miljö som uppmuntrar risktagande. Denna miljö har funnits för de respondenter som fått stöd, men den saknas för de respondenter som inte haft stöd. De upplever istället att de straffas, exempelvis genom att inte får banklån eftersom banken anser att de tar för stor risk, eller genom att beläggas med näringsförbud efter konkurs. Ett förslag på förbättring är därmed att skapa stödorganisationer som kan fungera som en miljö som uppmuntrar risktagande även för dessa grupper, samt på lång sikt verka för ett samhälle som i högre grad tillåter risktagande.

Vad avser betydelsen av kontakter visar studien att de respondenter som har högre studier/högskolebakgrund har haft möjlighet att knyta kontakter som så småningom lett fram till att de fått tillgång till stöd. De respondenter som kommit som unga har också starka kontaktnät, men inte sådana kontakter som satt dem i samband med stödorganisationer. Man kan inte begära att personer som invandrat till ett land ska kunna veta vart de ska vända sig med frågor kring entreprenörskap, varför ansvaret att informera och skapa kontakter måste anses ligga på stödorganisationerna själva. Ett sätt att göra detta är att definiera vilken målgruppen är, vilka behov den har och hur man når den. Föreliggande rapport kan utgöra en grund för ett sådant arbete. Etablerade entreprenörer inom tjänstesektorn verkar i en arbetsintensiv miljö och begränsat med tid. Denna grupp bör kontaktas på stödorganisationernas initiativ. Då språkbarriärer finns bör stödorganisationerna rekrytera brett så att man inom organisationer har representanter som appellerar till de målgrupper man söker.

Vad avser svårigheterna att finna finansiering är dessa ett resultat av de ovan beskrivna faktorerna. Ett samhälle med institutioner som inte premierar risktagande betyder att de aktörer, exempelvis banker, som skulle kunna främja entreprenörskap inte gör det. I denna situation krävs mycket av den enskilda entreprenörens framställning av sin affärsidé. En entreprenör som upplever språkliga barriärer och svårigheter att få information om regelverk hamnar i en sådan situation i ett underläge. Stöd till den individuella entreprenören bör därmed vara i en form av kontaktperson som kan bistå vid formulering och eventuellt presentation av exempelvis en affärsplan, samt med att sätta samman entreprenören med andra viktiga kontakter och med att fungera som samtalspartner och coach, på samma sätt som de respondenter som fått stöd beskriver sina erfarenheter.

De grupper som i intervjustudien saknade erfarenhet av stöd har behov av finansiellt stöd i form av relativt små belopp. Att skapa möjligheter till finansiellt stöd för låga belopp skulle kunna vara ett sätt att stärka företagsamheten i regionen, exempelvis genom att nyanlända skulle kunna starta upp sin verksamhet.

Sammantaget kan man säga att studien pekar ut några faktorer som är viktiga för att bättre kunna ge invandrade personer rätt hjälp och stöd i deras strävan mot företagande:

- Identifiera målgrupp
- Uppsökande verksamhet, informera
- Skapa tillåtande miljö, tillåt risktagande
- Utveckla personliga kontakter mot målgruppen – rekrytera brett
- Individuellt stöd med kontakter, vägledning, hjälp att söka finansiering
- Utbilda myndighetspersonal och bankpersonal i professionellt servicebemötande

Vår studie pekar vidare på att kunskapen om företagande som rör personer med flyktingbakgrund är mycket begränsad – såväl på ett teoretiskt som empiriskt plan. Detta gäller inte bara Sverige utan internationellt. Det saknas i flera viktiga avseenden kunskaper om de processer och strukturer som påverkar invandrade människors företagande. Invandrarföretagande – i generella termer – är delvis belyst inom den företagsekonomiska forskningen men relationen mellan företagande och stödverksamheter, mellan utbildning och entreprenörskap och mellan olika branscher och sociala och kulturella kontakter, saknas i allt

väsentligt. Då den stora gruppen invandrare till Sverige är flyktingar och förväntas vara så inom överskådlig framtid, så behöver vi kunskap om just denna grupps väg in i entreprenöriella strukturer.

Oproblematisering av kategorier – bilden är mångfacetterad och enkla kategorier läser bilden utan att vare sig reflektera eller problematisera bilden av vad t.ex. invandrare eller företagare är. Denna förenkling av kategorisering blir extra tydlig när företagande sätts in i integrationsperspektiv där även integration och delaktighet är begrepp som används på ett oproblematiseringssätt, trots att definitionerna av integration är väldigt varierande inom EU. Att då dessutom göra nationella jämförelser utan att analysera kategoriernas härkomst är inte bara vanskligt, det kan också leda till att beslut fattas på felaktiga grunder.

”De andra” (de med invandrarbakgrund) hanteras som problembärande i de fåtal studier och rapporter som finns. Det kan visa sig i att brister i svenska språket ses som ett överordnat problem, att utbildnings- och arbetslivserfarenheterna ifrågasätts, att de sociala och kulturella erfarenheterna och kontakterna nedtonas i värde. Men även om det finns problem kopplat till t.ex. språk så finns det också anledning att även ifrågasätta och/eller granska samhällsstrukturerna som ofta utgår från ”innanförskapets gränssättning” och deras behov.

Globaliseringens möjligheter problematiseras inte i relation till ”de andras” kulturella och sociala globala kapital. Det innebär att trots ca 1.5 miljoner invandrade personer i Sverige så riskerar vi att inte se alla globala relationer och kontakter som en tillgång vare sig i import- eller exportverksamheter.

REFTERENSER

Statistik

AKU 2012 – Arbetskraftsundersökningen 2012

Arbetsförmedlingen

Försäkringskassan

RAMS – Regional arbetsmarknadsstatistik, SCB

SCB Statistikdatabas

SCB Befolkningsregister

Socialstyrelsens statistikdatabas

Tillväxtanalys (2014a) Specialbearbetning av statistiken över nyföretagandet i Sverige 2012.
Datafil.

Litteratur

Aronsson, R. (1991) *Self Employment: A Labor Market Perspective*. Ithaca: ILR Press, Cornell University

Brockhaus, RJ (1982) 'The Psychology of the Entrepreneur'. In: CA Kent, DL Sexton & KH Vesper *Encyclopedia of Entrepreneurship*. Prentice-Hall

Eriksson, B. & Larsson, P. (2001) *Starta eget-bidrag – En studie av framgångar och misslyckanden*. Uppsala: IFAU forskningsrapport 2001:8

Eriksson, B. & Larsson, P. (2001) *Starta eget-bidrag – En studie av framgångar och misslyckanden*. Uppsala: IFAU forskningsrapport 2001:8

Henreksson, M & Stenkula, M. (2007) *Entreprenörskap på riktigt*. Stockholm: SNS förlag

Hollensen, S. (2014) *Global Marketing*, 6th ed. Pearson Education Ltd

Hout, M. & Rosen, H.S. (1999) *Self-employment, family background and race*. Cambridge, MA.: National Bureau of Economic Research

- Katz, E & Stark, O (1986) 'Labor mobility under asymmetric information with moving and signalling costs', *Economic Letters* 21(1):89-94
- Katz, E & Stark, O (1987) 'Migration, information and the costs and benefits of signalling', *Regional Science and Urban Economics* 17(3):323-331
- Katz, E & Stark, O (1989) 'International Labor Migration under Alternative Information Regimes. A Dynamic Analysis', *European Economic Review* 33:127-142
- Kulturdepartementet (1999) *Invandrare som företagare. Betänkande av Utredningen om företagande för personer med utländsk bakgrund SOU 1999:49*. Stockholm
- Omställningskontoret (2014) "Bakgrund och organisation", www.omstallningskontoret.se/page/2953/bakgrundochorganisation.htm . Hämtat 2014-09-04
- Rauhut, D. & Blomberg, G. (2003) *Ekonomiska effekter av integration och invandring*. Östersund: ITPS rapport 2003:010
- Rauhut, D. (2012) *Var det bättre förr? Om flyktingarna, kommunerna och socialbidragen i Sverige 1945-1965*. Turku: Migration Institute, web-report no. 75
- Rauhut, D. (2014) *Immigrants' Dependence on Economic Assistance in Sweden 1950-1968*. A paper prepared for the European Population Conference in Budapest, Hungary, 25-28 June, 2014
- Rider, C.I., Thompson, P., Kacperczyk, A. & Tåg, J. (2013) *Experience and Entrepreneurship*. Research Institute of Industrial Economics, IFN Working paper No. 970
- SCB (2014) Statistikdatabasen för befolkning. www.scb.se
- SCB (2014) *Tillväxt i företag ledda av personer med utländsk härkomst i Sverige*. Stockholm
- Schoorl, J. (1995) 'Determinants of International Migration: Theoretical Approaches and Implications for Survey Research'. In: R. van der Erf & L. Heering (Eds.) *Causes of International Migration*. Luxembourg: NIDI and Eurostat
- Skatteverket (2004) *Insikt! Om invandrarföretagarna, rådgivarna och mötet med Skatteverket*. SKV rapport 2004:3.

- Skaug, J.E. (2000) *En förstudie om entreprenörskap: en kartläggning av tidigare forskning och utredningar om entreprenörskap, entreprenöriellt arbete och ledarskap*. Institutionen för arbete, ekonomi och hälsa, Högskolan Trollhättan/Uddevalla.
- Stark, O & Yitzhaki, S. (1988) 'Labor Migration as a Response to Relative Deprivation'. *Journal of Population Economics* 1:57-70
- Stark, O. & Taylor, J.E. (1989) 'Relative Deprivation and International Migration'. *Demography* 26(1):1-14
- Stark, O. (1991) *The Migration of Labor*. Oxford: Basil Blackwell Ltd.
- Tegnemo, A. (2003) *Diskrimineras invandrarföretagare i Sverige? Integrationspolitiska maktutredningen SOU 2003:17*. Stockholm: Fritzes förlag
- Tillväxtverket (2011) *Utlandsföddas företagande i Sverige*. 2011. Stockholm
- Tillväxtanalys (2014a) Specialbearbetning av statistiken över nyföretagandet i Sverige 2012. Datafil.
- Tillväxtanalys (2014b) *Nyföretagandet i Sverige 2012*. Statistikrapport 2014:1
- Tillväxtverket (2013) *Företagare med utländsk bakgrund*. Stockholm