

Nyanlända och företagande

- en studie av Tillväxtverkets insatser för att underlätta
för nyanlända att snabbt starta företag i Sverige



Rapport 0222

Vi stärker Sverige genom att stärka företagens konkurrenskraft

Tillväxtverket ska skapa så bra förutsättningar som möjligt för företag i hela landet att vara konkurrenskraftiga. Det innebär att vi öppnar dörrar och river barriärer – för ett Sverige där fler företag vill, kan och vågar.

Kunskap, nätverk och finansiering är våra viktigaste verktyg. Tillväxtverkets insatser skapar direkta resultat hos de företag och aktörer som vi samverkar med, men även förutsättningar för företag och regioner att möta framtidens utmaningar. Vårt största enskilda uppdrag är att bidra till att EU-medel investeras i projekt för regional konkurrenskraft och sysselsättning.

Tillväxtverkets publikationer kan laddas ner på tillvaxtverket.se. Vill du beställa en tryckt publikation eller söker du en publikation som publicerades innan 2015 hänvisar vi till vår webbshop publikationer.tillvaxtverket.se.

© Tillväxtverket

Stockholm, juni 2017

Digital: ISBN 978-91-88601-19-3

Rapport 0222

Har du frågor om denna publikation, kontakta:

Lejla Babajic Löfgren

Telefon, växel 08-681 91 00

Förord

För att hälften av de nyanlända ska försörja sig själva har det historiskt tagit åtta år. Sverige måste bli bättre på att ta tillvara immigranternas ekonomiska potential. Under 2015 sökte över 160 000 personer asyl i Sverige och omkring 80 000 personer är inskrivna i Arbetsförmedlingens etableringsuppdrag. Om vi lyckas tillvarata de kunskaper, kompetenser och erfarenheter som nyanlända har med sig kan vi göra Sverige än starkare. Sveriges välstånd är beroende av fler och växande företag. Redan idag utgör personer med utländsk bakgrund en betydande del av Företagsverige och de har också en avgörande roll för sysselsättningen.

I slutet av juni 2016 fick Tillväxtverket i uppdrag av regeringen att underlätta för nyanlända kvinnor och män att snabbt starta företag i Sverige. De 22 projekt som fick finansiering fick som mål att vidareutveckla befintliga metoder och modeller för att bättre och snabbare ta vara på nyanländas kompetens och erfarenhet av företagande. Projekten var inriktade på att förbereda nyanlända för att starta företag genom till exempel företagartutbildningar, rådgivning, mentorskap, nätverk, praktik eller språkinsatser.

Tillväxtverket gav Ramböll Management Consulting i uppdrag att följa projekten för att studera de modeller och arbetssätt som använts i projekten och som i sin tur skulle bidra med lärande kring fungerande arbetssätt. Drygt 3 200 personer nåddes av informationsmöten och intervjuer med målgruppen och 1 200 personer deltog även i fördjupade aktiviteter som utbildning och mentorskapsprogram.

Studien visar att uppdraget framförallt ledde till ökad kunskap om företagande samt ökad motivation och inspiration till att starta företag hos målgruppen nyanlända. Att projekten trots den korta projekttiden också fick konkreta resultat i form av hittills 83 nystartade företag och att 22 deltagare har fått sysselsättning i form av anställning eller praktik, är mycket glädjande. Den mest framgångsrika metoden, om vi mäter i antal startade företag, tycks ha varit att erbjuda utbildning i företagande och individuellt anpassad rådgivning. Med utgångspunkt i den kunskap vi har inhämtat menar vi att den mest lyckade metoden, om vi ser till helheten, bör vara en modell som innefattar utbildning, rådgivning, mentorskap, nätverk och finansiering i kombination med undervisning i yrkessvenska.

Kanske startades så många företag tack vare deltagarnas stärkta motivation och vilja att starta företag, deras bättre tillgång till nätverk och kontakter med etablerade företagare samt förbättrade språkkunskaper, vilket också var positiva effekter av projekten enligt studien. Ett annat positivt resultat är att projektägare och samarbetspartners inte bara fått ökad kunskap om målgruppen utan också bra kontakter och samarbeten med övriga deltagande organisationer, vilket vi ser som en mycket bra utgångspunkt för framtiden.

Att projekten fick i uppdrag att använda sig av befintliga metoder och arbetssätt blev en framgångsfaktor. De flesta har utgått från sina egna metoder, exempelvis för rådgivning, och anpassat dem för att bättre möta målgruppen nyanlända.

Tillväxtverket tar nu nästa steg i arbetet med integration genom företagande. Vi tar med oss den kunskap vi fått om hur nyanlända inspirerats och motiverats och har fått en djupare förståelse för betydelsen av att arbeta för ett långsiktigt hållbart företagsfrämjande för nyanlända, där kompetens, kunskap och affärsidéer tas till vara på bästa sätt för att stärka företagets konkurrenskraft.

Gunilla Nordlöf,
Generaldirektör Tillväxtverket

Innehåll

| | | |
|----------|---|-----------|
| 1 | Sammanfattning | 6 |
| 1.1 | Många deltagare och aktörer involverades..... | 6 |
| 1.2 | Målen uppnåddes i stort..... | 6 |
| 1.3 | Framgång beror på flera faktorer | 6 |
| 1.4 | Deltagarrekrytering var en stor utmaning..... | 7 |
| 2 | Inledning | 7 |
| 2.1 | Regeringsuppdrag att underlätta för nyanlända att snabbt starta företag i Sverige | 7 |
| 2.2 | Rambölls uppdrag | 7 |
| 2.3 | Kort metodbeskrivning | 8 |
| 2.4 | Disposition av rapporten | 8 |
| 3 | Beskrivning av projekten | 8 |
| 3.1 | Fyra modeller för nyanländas företagande | 8 |
| 3.1.1 | Sex projekt erbjöd utbildning och rådgivning..... | 9 |
| 3.1.2 | Nio projekt erbjöd utbildning, rådgivning och mentor..... | 10 |
| 3.1.3 | Fyra projekt erbjöd utbildning, rådgivning och praktik..... | 11 |
| 3.1.4 | Tre projekt erbjöd matchning mellan nyanlända och etablerade företagare..... | 12 |
| 3.2 | Merparten av projektägarna var företagsfrämjande organisationer | 13 |
| 3.3 | Projekten genomfördes i både större städer och mindre orter | 13 |
| 3.4 | Projektens primära målgrupp var nyanlända med företagarbakgrund..... | 14 |
| 3.5 | Projekten tog avstamp i identifierade behov och brister..... | 14 |
| 4 | Projektens resultat..... | 15 |
| 4.1 | Projektens resultat på individnivå | 15 |
| 4.1.1 | Ökade kunskaper om företagande i Sverige..... | 15 |
| 4.1.2 | Stärkt motivation och vilja att starta företag | 16 |
| 4.1.3 | Tillgång till nätverk och kontakter med etablerade företagare | 16 |
| 4.1.4 | Stärkta språkkunskaper | 16 |
| 4.1.5 | Totalt ca 83 nya företag har startats | 17 |
| 4.1.6 | Projektdeltagare har fått anställning eller praktik | 18 |
| 4.2 | Projektens resultat på organisationsnivå | 18 |
| 4.2.1 | Ökad kunskap om målgruppen hos projektägare och samarbetspartner..... | 18 |
| 4.2.2 | Stärkta nätverk och samarbeten mellan organisationer | 18 |

| | | |
|----------|---|-----------|
| 4.3 | Projektens resultat på samhällsnivå | 19 |
| 4.3.1 | Kunskaper om metoder och arbetssätt för att stötta nyanlända som vill starta företag | 19 |
| 5 | Framgångsfaktorer och utmaningar i projektgenomförandet..... | 19 |
| 5.1 | Framgångsfaktorer..... | 19 |
| 5.1.1 | Projektägaren har goda kunskaper om målgruppen..... | 19 |
| 5.1.2 | Beprovade metoder och arbetssätt används i projektgenomförandet | 20 |
| 5.1.3 | Personlig rådgivning fokuserar på individens behov..... | 20 |
| 5.1.4 | Deltagarna får tillgång till nätverk och kontakt med etablerade företagare | 20 |
| 5.1.5 | Förebilder eller mentorer ger stöd och inspiration till projektdeltagarna | 21 |
| 5.1.6 | Projektet genomförs i samarbete med myndigheter och andra berörda aktörer . | 21 |
| 5.1.7 | Projektgenomförandet är flexibelt och lösningsorienterat..... | 22 |
| 5.2 | Utmaningar | 22 |
| 5.2.1 | Brister i samarbetet med berörda myndigheter | 22 |
| 5.2.2 | Bristande tillgång till deltagare..... | 22 |
| 5.2.3 | Förseningar under projektgenomförandet..... | 23 |
| 5.2.4 | Strukturella hinder som minskar målgruppens möjligheter att starta och driva företag | 23 |
| 6 | Projektens förutsättningar för långsiktighet..... | 24 |
| 6.1 | Drygt hälften av projekten kommer att leva vidare | 24 |
| 7 | Rekommendationer | 24 |
| 7.1 | Främja individanpassade och nätverksskapande insatser riktade mot nyanlända som vill starta företag | 24 |
| 7.2 | Ställ krav på kunskaper om målgruppen och erfarenheter av liknande insatser | 24 |
| 7.3 | Ställ krav på beprovade metoder och arbetssätt | 25 |
| 7.4 | Fortsätt förankra och involvera berörda myndigheter i det fortsatta arbetet..... | 25 |
| 7.5 | Ställ krav på analys inför rekrytering av deltagare, särskilt kvinnor..... | 25 |
| 7.6 | Förbättra förutsättningarna för resultatuppföljning | 25 |
| 7.7 | Ställ krav på långsiktighet hos projektägarna | 26 |
| 8 | Bilaga 1 – Projektbeskrivningar..... | 27 |

1 Sammanfattning

Under perioden september 2016 till april 2017 finansierade Tillväxtverket 22 projekt som alla syftade till att underlätta för nyanlända att snabbt starta företag i Sverige. På uppdrag av Tillväxtverket har Ramböll Management Consulting (fortsättningsvis Ramböll) genomfört en studie av dessa projekt. Syftet är att studera de metoder och modeller som använts för att öka kunskapen om fungerande arbetssätt.

1.1 Många deltagare och aktörer involverades

Projektet genomfördes främst av aktörer inom det företagsfrämjande systemet. Merparten genomförde företagartutbildningar i kombination med individuell rådgivning. Flera projekt kompletterade även detta med mentorskap, praktik eller möjlighet att prova på att driva företag. Några enskilda projekt fokuserade på att matcha nyanlända med etablerade företag.

Drygt 3 200 personer i målgruppen nåddes av informationsinsatserna, till exempel informationsmöten och intervjuer med målgruppen. Av dem deltog drygt 1 200 personer även i projektens fördjupade aktiviteter, såsom utbildning och mentorskapsprogram. Merparten av deltagarna var män.

1.2 Målen uppnåddes i stort

Studien visar att olika typer av projekt uppnådde goda resultat och i stort sett nådde sina målsättningar. Enskilda projekt, snarare än kategorier av projekt, var framgångsrika utifrån en rad olika aspekter. Projektet gjorde framför allt att målgruppen fick ökade kunskaper om företagande samt ökad motivation och inspiration till att starta företag. I viss mån har projektdeltagarna även stärkt sina kunskaper i svenska genom aktiviteterna. Den här typen av resultat finns i alla projektkategorier men tycks vara särskilt vanlig i de projekt som erbjöd en kombination av utbildning och individuell rådgivning.

Många projekt bidrog även till att projektdeltagarna fick tillgång till ett större nätverk och kontakter med etablerade företagare i Sverige. Detta är ett särskilt tydligt resultat i de projekt som har fokuserat på att matcha nyanlända med etablerade företag, till exempel genom personliga möten och så kallade matchningsmässor.

Under den förhållandevis korta projektperioden startade deltagare cirka 83 företag. I många projekt finns det dessutom ytterligare deltagare som är på väg att starta företag. Flest företag startades inom *Pilotprojekt för nyanländas start av företag* (Svenska Jobs & Society/NyföretagarCentrum Sverige), med cirka 48 nya företag under projektperioden. I projektet ingick ett flertal regionala projekt som samordnades centralt av NyföretagarCentrum Sverige. *Pilotprojekt för nyanländas start av företag* var ett av de projekt som tilldelats mest projektmedel från Tillväxtverket.

Projektägare och deras samarbetspartner har fått ökade kunskaper om målgruppen samtidigt som samarbetet mellan och inom organisationer har stärkts. Projektet bidrog även med värdefulla kunskaper om användbara metoder och modeller för att stötta målgruppen.

1.3 Framgång beror på flera faktorer

Följande framgångsfaktorer har identifierats som särskilt viktiga för projektens måluppfyllelse:

- Projektägaren har goda kunskaper om målgruppen.

- Nyanlända projektdeltagare får personlig rådgivning som fokuserar på individens behov.
- Nyanlända projektdeltagare får tillgång till nätverk och kontakter med etablerade företag.
- Projektet erbjuder förebilder och mentorer som ger stöd och inspiration till projektdeltagarna.
- Projektet drivs i samarbete med myndigheter och andra berörda aktörer.
- Projektet genomförs på ett flexibelt och lösningsorienterat sätt.

1.4 Deltagarrekrytering var en stor utmaning

Projektet hanterade en rad utmaningar under projektgenomförandet. Flera hade svårigheter att få tillgång till deltagare, bland annat genom Arbetsförmedlingen, vilket resulterade i ett mindre tillflöde av deltagare än väntat. Generellt var det svårt för projektet att rekrytera lämpliga deltagare, och det ledde i flera fall till kraftiga förseningar som var svåra att ta igen. Dessutom ställdes projektet inför lagar, regler och andra strukturella hinder som gör det svårt för målgruppen att starta och driva företag i Sverige.

2 Inledning

2.1 Regeringsuppdrag att underlätta för nyanlända att snabbt starta företag i Sverige

Genom ett regeringsbeslut i juni 2016 fick Tillväxtverket i uppdrag att utarbeta och komplettera befintliga metoder och verktyg för att underlätta för nyanlända kvinnor och män att snabbt starta företag i Sverige. Syftet med uppdraget var att tillvarata kompetensen hos nyanlända med erfarenhet av företagande. Uppdraget genomfördes av Tillväxtverket i samråd med Arbetsförmedlingen och i dialog med andra berörda myndigheter, branschorganisationer och andra relevanta privata och offentliga aktörer.

Inom ramen för regeringsuppdraget utlyste Tillväxtverket i juli 2016 projektmedel för projekt som syftar till att bättre och snabbare ta tillvara nyanländas kompetens och erfarenhet av företagande. Utlysningen riktades till befintliga aktörer i det företagsfrämjande systemet, till exempel rådgivarorganisationer, företagarföreningar och branschorganisationer samt till aktörer med regionalt tillväxtansvar. Enligt utlysningen skulle projektet utveckla befintliga metoder eller modeller som bidrar till att nyanlända med företagarbakgrund enkelt ska kunna ta del av företagsförberedande insatser. Exempel på företagsförberedande insatser är information om företagande, språkinsatser och mentorskap.

Utlysningen resulterade i att Tillväxtverket delade ut drygt 16 miljoner kronor till totalt 22 projekt runt om i landet. Projektet genomfördes under perioden september 2016 till april 2017.

2.2 Rambölls uppdrag

Ramböll har följt samtliga projekt som finansierades av Tillväxtverket inom ramen för regeringsuppdraget. Ramböll har följt projektet under projektgenomförandet – från uppstart till slutrapportering. Syftet är att studera de metoder och modeller som använts i projektet för att därigenom bidra med kunskap om fungerande arbetssätt och modeller. I

Rambölls uppdrag ingår att värdera projektens genomförande och resultat med särskilt fokus på att identifiera framgångsfaktorer och utmaningar i projektens genomförande.

Denna rapport utgör slutrapporteringen av Rambölls studie och sammanfattar våra resultat.

2.3 Kort metodbeskrivning

Studien har genomförts i flera steg där datainsamling och analys har varvats i en iterativ process. Vid varje analysrunda har ett nytt empiriskt underlag adderats för att fördjupa analysen. I studien har Ramböll använt följande datainsamlingsmetoder:

- dokumentstudier av projektansökningar, läges- och slutrapporter
- semistrukturerade intervjuer med projektledare i samtliga projekt och med samarbetspartner eller deltagare i tio projekt
- workshop med projektledare vid Tillväxtverkets erfarenhetsutbytesträff för projekt som finansierats inom ramen för regeringsuppdraget.

2.4 Disposition av rapporten

I rapportens andra kapitel presenteras projekten i satsningen utifrån fyra projektkategorier som kännetecknas av modeller för att underlätta för nyanlända att snabbt starta företag i Sverige. Det tredje kapitlet innehåller en beskrivning av projektens resultat. I rapportens fjärde kapitel beskrivs projektens viktigaste framgångsfaktorer och utmaningar. Det femte kapitlet innehåller en analys av projektens förutsättningar för att leva vidare efter projektets slut. I rapportens sjätte och avslutande kapitel sammanfattas studiens resultat i ett antal slutsatser.

3 Beskrivning av projekten

I detta kapitel presenteras de projekt som finansierades av Tillväxtverket inom ramen för regeringsuppdraget. Presentationen görs med utgångspunkt i projektens huvudsakliga aktiviteter.

3.1 Fyra modeller för nyanländas företagande

Samtliga 22 projekt som finansierades inom ramen för regeringsuppdraget syftade till att bättre och snabbare ta tillvara nyanländas kompetens och erfarenhet av företagande. Projekten valde delvis olika vägar för att uppnå det övergripande syftet, vilket avspeglades i deras aktiviteter och målsättningar.

För att belysa såväl skillnader som likheter mellan projekten har Ramböll delat in projekten i fyra modeller som baseras på projektens huvudsakliga innehåll och aktiviteter. I Tabell 1 presenteras de fyra modellerna.

Tabell 1 Fyra modeller

| Modell | Exempel på huvudsakliga aktiviteter |
|---|---|
| Utbildning och rådgivning | Information eller utbildning i företagande Individuell affärsrådgivning Nätverksträffar och studiebesök |
| Utbildning, rådgivning och mentorskap | Information eller utbildning i företagande Individuell affärsrådgivning Nätverksträffar och studiebesök Mentorskap |
| Utbildning, rådgivning och praktik | Information eller utbildning i företagande Individuell affärsrådgivning Nätverksträffar och studiebesök Praktik eller möjlighet att prova på att driva företag |
| Matchning mellan nyanlända och etablerade företagare | Mentorskap Fysiska möten mellan nyanlända och företagare Nätverksträffar |

Kategoriseringen visar att projekten var förhållandevis lika i grunden, men med något olika komplement. Projekten som kännetecknar modellen *Matchning mellan nyanlända och etablerade företagare* skiljer sig från resten, eftersom de inte erbjöd några formaliserade utbildningar i företagande riktat mot målgruppen. Projekten fokuserade i stället på matchning mellan nyanlända och etablerade företagare.

I följande avsnitt presenteras projekten inom respektive modell. För en närmare beskrivning av projekten hänvisas till bilaga 1.

3.1.1 Sex projekt erbjöd utbildning och rådgivning

Knappt en tredjedel av projekten (6 stycken) genomförde utbildnings- eller informationsinsatser om företagande samt erbjöd individuell affärsrådgivning för nyanlända. Gemensamt för projekten är att information om att driva företag i Sverige kombinerades med professionell och individanpassad rådgivning. Utbildning i grupp var en central del i dessa projekt, eftersom det även skedde ett erfarenhetsutbyte och lärande inom gruppen.

Tabell 2 Utbildning och rådgivning

| Projektägare | Projektnamn | Beskrivning |
|--|--|--|
| Almi Företagspartner Nord | Snabbspår Norr | Företagarutbildning och onlinerådgivning för att ge nyanlända verktyg och kunskap om att starta företag |
| Almi Företagspartner Stockholm Sörmland | Företagsaccelerator för nyanlända entreprenörer i Sörmland | Företagsaccelerator med företagarutbildning för att öka kunskap och stärka nätverk för dem som vill starta och driva företag |
| Coompanion Skåne | Underlätta nyanländas företagsamhet | Analys av företagsfrämjande system och rådgivning inom hantverks- och servicebranschen och socialt företagande |
| IFS | SweCom, The Swedish Compass for Companies | Informationsplattform, utbildning och seminarium om företagande samt individuell coaching för att utveckla och snabbare ta tillvara entreprenörsanda |
| Nacka Kommun | Entreprenörshub | Utbildning och seminarium om egenföretagande samt individuell- och grupprådgivning i samarbete med Start-Up Stockholm |
| Stiftelsen Svenska Jobs and Society/ NyföretagarCentrum Sverige | Pilotprojekt för nyanländas start av företag | Samordning av regionala projekt som innehåller informationsträffar, utbildning och rådgivning för att ta tillvara nyanländas kompetens |

3.1.2 Nio projekt erbjöd utbildning, rådgivning och mentor

Drygt en tredjedel av projekten (9 stycken) erbjöd utbildning i företagande och individuell rådgivning i kombination med mentorsprogram för nyanlända. Projekten inom den här kategorin skiljer sig från övriga eftersom de erbjöd mentorer som stöttar och vägleder de nyanlända. Mentorerna var företrädesvis utrikesfödda företagare med egna erfarenheter av att hantera hinder och utmaningar i sin roll som företagare. Genom mentorerna fick de nyanlända personlig kontakt med etablerade företagare som har erfarenheter som projektdeltagarna kan relatera till.

Tabell 3 Utbildning, rådgivning och mentorskap

| Projektägare | Projektnamn | Beskrivning |
|--|--|---|
| AB Samarkand2015 | Framtidens företagande | Språkträning, kurser inom bl.a. entreprenörskap och mentorskapsprogram med coachning |
| Coompanion Gotland | Snabbspåret | Företagarutbildning och mentorskapsprogram inriktat på gröna näringar och besöksnäringen, företrädesvis kooperativt företagande |
| Företagarna Mälardalen via NF – Nyanlänt Företagande AB | Snabbspår för företagare NF – Nyanlänt Företagande | Företagsutbildning, rådgivning och mentorsprogram samt allmän introduktion för nyanlända. Syftet är att ta fram en sammanhållen modell |
| Företagarna Service Sverige AB | NF – Nyanlänt Företagande RIKS | Samordning av Företagarnas regionala projekt samt framtagning av bl.a. utbildningsmaterial och handledningsstöd till mentorer |
| Företagsamma Dalarna Service AB | NF – Nyanlänt Företagande | Utbildning inom företagande med bl.a. studiebesök och träffar samt erbjudande om mentor |
| Internationella Kvinnoföreningen i Malmö | Business Navigation in Sweden | Företagarutbildning och individuell rådgivning för nyanlända kvinnor. Deltagarna får även tillgång till en mentor. |
| Sisters in Business Ideella förening | Bazar – entreprenörshub för nyanlända i Eskilstuna | Informationsträffar, utbildning, individuell coachning och mentorprogram för att knyta ihop framgångsrika metoder och kompetens till en entreprenörshub |
| Stiftelsen Sthlm NyföretagarCentrum Startup Sthlm | Start-Up International | Informationsinsatser om företagande, individuell rådgivning och mentorsprogram för nyanlända |
| Västervik Framåt AB | Program för nyanlända nyföretagare | Utbildning i företagande, coachning och mentorprogram för nyanlända |

3.1.3 Fyra projekt erbjöd utbildning, rådgivning och praktik

Fyra projekt genomförde¹ en utbildning i företagande där deltagarna även erbjöds individuell rådgivning och någon form av praktik eller möjligheter att prova på att driva

¹ Projektet "Etableringskurs för företagare" som drevs av Coompanion Roslagen har utvecklat en kursplan för en etableringskurs, men kursen har inte testats eller genomförts inom ramen för projektet.

företag. Det praktiska inslaget i projekten innebar att projektdeltagarna fick möjlighet att testa sina affärsidéer. Detta skedde antingen genom praktik på en arbetsplats eller genom en egenanställning där projektdeltagaren är anställd på ett företag men driver sin egen verksamhet inom företaget.

Tabell 4 Utbildning, rådgivning och praktik

| Projektägare | Projektname | Beskrivning |
|---|--------------------------------|--|
| Coompanion Roslagen | Etableringskurs för företagare | Metodutveckling av folkhögskolornas nuvarande etableringskurs som innehåller både teoretiska och praktiska prova på-moment |
| Egenanställningsföretaget norr ek för Convoy | Enklaste vägen | Informationsserie, nätverksträffar och förenklat entreprenörskap i form av egenanställning |
| Ekshärligt i Hagfors ek. förening | Arbetskaparna | Praktikplatser med tillhörande företagsintroduktion samt företagskurser och individuell rådgivning |
| Hushållningssällskapet Skaraborg | Grön Språngbräda* | Utbildning i företagande med fokus på de gröna näringarna, praktik på gård |

*Projektet kunde inte genomföras som planerat och avslutades därför i förtid.

3.1.4 Tre projekt erbjöd matchning mellan nyanlända och etablerade företagare

Tre projekt arbetade renodlat med insatser där nyanlända som vill starta företag matchas ihop med etablerade företagare. Syftet med matchningen var att generera affärssamarbeten och/eller personliga kontakter mellan nyanlända och företagare i Sverige, till exempel via mentorskap. Projekten i den här kategorin skiljer sig från de övriga, eftersom projekten inte erbjöd målgruppen några formaliserade utbildningar i företagande. Den centrala komponenten i den här typen av projekt var i stället mötet mellan människor.

Tabell 5 Matchning mellan nyanlända och företagare

| Projektägare | Projektnamn | Beskrivning |
|--------------------------------------|--|--|
| IFS | Vinnande Matchning | Matchmaking-mässor där företagare och nyanlända deltar för att utveckla nyanländas erfarenheter och kunskap kring entreprenöriella processer |
| NyföretagarCentrum Service AB | Mentorprogram för att starta företag för nyanlända | Mentorprogram med individuella träffar samt nätverksträffar för att öka deltagarnas nätverk |
| Trollhättans stad | DoubleCupPlus | Personliga möten mellan nyanlända och etablerade företag samt nätverksträffar för att ge nyanlända bättre förutsättningar för företagande |

3.2 Merparten av projektägarna var företagsfrämjande organisationer

Projektet som finansierades av Tillväxtverket inom ramen för det här regeringsuppdraget genomfördes av olika typer av projektägare. Merparten (9 stycken) drevs av företagsfrämjande organisationer som erbjuder företags- och affärsrådgivning i sin ordinarie verksamhet, till exempel Almi och Nyföretagarcentrum. Tre projekt drevs av företagareorganisationer, såsom Företagarna, och ytterligare två drevs i kommunal regi. Resterande sex projekt drevs av antingen ekonomiska föreningar (till exempel Ekshärligt i Hagfors) eller ideella föreningar (till exempel Sisters in Business). Gemensamt för de ekonomiska och ideella föreningarna är att de arbetar med att främja företagande inom ett visst geografiskt område eller för en viss målgrupp, till exempel kvinnor.

Internationella Företagarföreningen i Sverige (IFS) genomförde två projekt medan övriga projektägare drev ett projekt vardera. Några projektägare tillhör dock samma organisation eller koncern, vilket innebär att det fanns tydliga likheter mellan projekten när det gäller utformning och metoder. Det gäller till exempel Almi som genomförde ett projekt i Norrbotten och Västerbotten via Almi Nord samt ytterligare ett projekt i Sörmland via Almi Stockholm Sörmland.

Nästintill samtliga projektägare erbjuder någon form av företags- och affärsrådgivning i sin ordinarie verksamhet. Genom sin ordinarie verksamhet har flertalet projektägare även kommit i kontakt med målgruppen nyanlända, till exempel inom ramen för tidigare projekt eller insatser. Utifrån dessa erfarenheter tycks samtliga projektägare ha god kännedom om målgruppen och dess behov.

3.3 Projekten genomfördes i både större städer och mindre orter

När det gäller projektens geografiska spridning finns en övervikt mot projekt som genomfördes i en regional kontext. Merparten av projekten (tretton stycken) genomfördes i flera kommuner i ett eller flera angränsande län. Sex av projekten genomfördes i en helt och hållet lokal kontext, det vill säga i endast en kommun. Resterande tre projekt genomfördes i flera olika län samtidigt.

Projektens geografiska spridning täcker in både storstadsregioner, större städer och mindre orter på landsbygden. Fyra projekt genomfördes primärt i storstadsområden, och lika många projekt genomfördes i mindre städer eller tätorter eller i landsbygdskommuner. Två genomfördes i större städer, medan resterande projekt genomfördes i både städer och på landsbygd.

Projektens geografiska hemvist tycks inte ha haft en avgörande betydelse för deras möjligheter att nå sina målsättningar. Den analys som utförts inom ramen för denna rapport visar att andra aspekter, såsom projektägarens kunskaper om målgruppen och erfarenheter av liknande insatser, var mer avgörande för projektens måluppfyllelse (se kapitel 4).

3.4 Projektens primära målgrupp var nyanlända med företagarbakgrund

Samtliga 22 projekt genomförde insatser som primärt var riktade mot nyanlända² med tidigare erfarenhet av att driva företag och/eller intresse av att starta företag i Sverige. Totalt 5 projekt uppger att även asylsökande³ ingick i deras målgrupp och har deltagit i projektet.

I projektrapporter och intervjuer med projektledare framkommer att åtminstone 2 projekt även tog emot personer som varken var nyanlända eller asylsökande. I dessa enstaka fall handlade det om utrikesfödda personer som bott i Sverige i mer än tre år och som ville starta företag.

Nästintill samtliga projekt vände sig till både kvinnor och män, men flertalet fokuserade särskilt på att rekrytera kvinnor. Merparten av projekten uppger även att de eftersträvade en jämn könsfördelning bland projektdeltagarna. *Business Navigation in Sweden* (Internationella Kvinnoföreningen i Malmö) utmärker sig genom att vara det enda projektet som i huvudsak riktat sig till kvinnor.

3.5 Projekten tog avstamp i identifierade behov och brister

I intervjuer med projektledare framkom att projekten tog avstamp i identifierade behov hos målgruppen och uppmärksammade brister inom det företagsfrämjande systemet. De intervjuade projektledarna lyfte särskilt fram att många nyanlända har erfarenhet av att driva företag och/eller vill driva företag i Sverige, men att de behöver såväl kunskaper som kontakter för att kunna starta företag i Sverige. Projektledarna berättade att nyanlända efterfrågar praktisk information om bland annat registrering av företag, skatt och redovisning samt om svensk affärskultur. De nyanlända behöver även information om stöd för företagare och veta vart de ska vända sig med frågor om företagande. Målgruppen söker dessutom kontakter med etablerade företagare för att få vägledning i sitt företagande och/eller hitta potentiella affärssamarbeten.

Enligt projektledarna har det företagsfrämjande systemet i dagsläget svårt att tillgodose målgruppens behov, eftersom det många gånger krävs både anpassad information om företagande och individuell rådgivning. Den affärsrådgivning som i dag erbjuds av

² En nyanländ person är någon som mottagits i en kommun och har beviljats uppehållstillstånd för bosättning på grund av flyktingskäl eller andra skyddsskäl. En person är nyanländ under tiden som hon eller han omfattas av lagen om etableringsinsatser, dvs. i två till tre år.

³ En asylsökande person är en utländsk medborgare som tagit sig till Sverige och begärt skydd, men som ännu inte fått sin ansökan slutligt prövad av Migrationsverket och/eller en migrationsdomstol.

företagsfrämjande aktörer förutsätter oftast grundläggande kunskaper om företagande i Sverige. På grund av språkliga hinder kan målgruppen heller inte till fullo ta till sig av de utbildningar eller informationsinsatser om företagande som företagsfrämjare erbjuder inom ramen för sin ordinarie verksamhet.

Projektens insatser utformades för att tillgodose målgruppens behov och samtidigt anpassa företagsfrämjandet så att nyanlända får bättre förutsättningar att starta och driva företag i Sverige.

I flera projekt var även regionala och lokala behov en viktig utgångspunkt för utformningen av projektet. De intervjuade projektledarna pekade särskilt på utmaningar som är kopplade till otillräcklig lokal och regional kompetensförsörjning, sjunkande befolkningstal, och svårigheter att locka och behålla nyanlända i kommunen eller regionen. Förankringen i regionala och lokala behov avspeglas bland annat i projektens samverkan med lokala och regionala aktörer. Ett exempel på detta är *Program för nyanlända företagare* som genomfördes av näringslivsbolaget Västervik Framåt AB i samverkan med Hultsfred, Vimmerby och Västervik kommun. Projektet föregicks av en förstudie där lokala utmaningar och förutsättningar för insatser analyserades.

Enligt Rambölls analys finns inga tydliga indikationer på att de projekt som tog utgångspunkt i lokala och regionala behov lyckades bättre än övriga projekt. Måluppfyllelsen berodde mer på huruvida den lokala och regionala förankringen innebar att projekten hade ett gott samarbete med lokala och regionala aktörer, till exempel lokala företag. (Se kapitel 4.)

4 Projektens resultat

I detta kapitel beskrivs de primära resultaten av projekten. Resultaten delas in i tre olika nivåer: individ, organisation och samhälle. Beskrivningen utgår från projektens måluppfyllelse, det vill säga hur väl projekten har lyckats nå sina egna målsättningar. Dessutom diskuteras här om resultaten skiljer sig mellan olika projektmodeller.

4.1 Projektens resultat på individnivå

Projektens slutrapporter och intervjuer med projektledare visar att samtliga projekt har genererat resultat på individnivå, det vill säga för de personer som har deltagit i projekten. I följande avsnitt diskuteras projektens resultat på individnivå.

4.1.1 Ökade kunskaper om företagande i Sverige

Drygt 3 200 personer i målgruppen har nåtts av projektens informationsinsatser, till exempel informationsmöten och intervjuer med målgruppen. Av dessa har drygt 1 200 personer även deltagit i projektens fördjupade aktiviteter, såsom utbildning, mentorskapsprogram, rådgivning och matchmaking. Merparten av projektdeltagarna har varit män och projekten hade generell svårt att nå ut till kvinnor. (Se även avsnitt 4.2.2.)

Nästintill samtliga projekt har bidragit till att deltagarna i projektet har fått ökade kunskaper om förutsättningarna för att starta och driva företag i Sverige. Både projektledare och deltagare vittnar om att de flesta har erfarenhet av att driva företag i sitt hemland, men saknar kunskaper om företagande i Sverige. Genom information och erfarenhetsutbyten har projekten gett dem värdefulla kunskaper om till exempel lagar och regelverk kring företagande i Sverige.

"Jag har fått information om svenska systemet och hur det funkar i Sverige." (Deltagare)

Projektet har även bidragit med ökade kunskaper om det företagsfrämjande systemet. I intervjuer med projektledare och deltagare framkom att deltagarna har fått mer kunskaper om vilka typer av stöd som erbjuds och vart företagare kan vända sig för att få tillgång till stöd.

"Now, I know which people I need to contact, and which people I need to speak with. [...] I know what sort of things that are available to me when I start my business. You're not on your own even though it's your business." (Deltagare)

4.1.2 Stärkt motivation och vilja att starta företag

I merparten av projektet tycks projektdeltagarnas motivation och vilja att starta företag ha stärkts. Enligt intervjuade projektledare har deltagarna generellt sett fått en positiv bild av företagande genom projektet. Detta bekräftas även i Rambölls intervjuer med fem projektdeltagare från olika projekt. Den här typen av resultat förekommer inom flera projekt, men tycks vara särskilt vanligt i de projekt som erbjud en kombination av utbildning och individuell rådgivning till projektdeltagarna. Två exempel är *Start-Up International* (Stockholms NyföretagarCentrum) och *Framtidens företagande* (AB Samarkand2015).

Några projektledare menar även att den positiva uppmärksamheten kring projektet och Tillväxtverkets satsning har stärkt deltagarnas vilja att starta företag. Två exempel på detta är *Bazar – entreprenörshub för nyanlända i Eskilstuna* (Sisters in Business) och *Entreprenörshub* (Nacka kommun) där den lokala och regionala uppmärksamheten kring projektet har gett projektdeltagarna ytterligare inspiration att arbeta vidare med sina företagsidéer.

4.1.3 Tillgång till nätverk och kontakter med etablerade företagare

Flera projekt har bidragit till att deltagarna i projektet har fått tillgång till ett större nätverk och kontakter med etablerade företagare. Detta är ett särskilt tydligt resultat i de projekt som har fokuserat på att matcha ihop nyanlända med etablerade företag, till exempel genom personliga möten och så kallade matchningsmässor.

I de projekt som har erbjudit mentorsprogram har projektdeltagarna genom sina mentorskontakter fått tillgång till ett större nätverk. En av projektledarna för den typen av projekt betonar särskilt vikten av att projektet ger deltagarna ett nätverk:

"När man ska starta ett företag är man ofta ensam. Du behöver ett nätverk, släkt och så vidare. [...] Med nyanlända är det samma problematik, men de kommer själva och har oftast ingen koppling till samhället." (Projektledare)

I Rambölls intervjuer framkom att deltagarna även har fått tillgång till ett nätverk genom att knyta kontakter med andra projektdeltagare. Projektet har gett möjlighet till både erfarenhetsutbyte och affärssamarbeten mellan deltagarna. En deltagare berättar om sina personliga erfarenheter från projektet:

"The participants help each other. One of the other guys is working with advertising today and we share ideas. We are going to do things together too and we are sharing ideas." (Deltagare)

4.1.4 Stärkta språkkunskaper

Projektens slutrapporter och intervjuer med projektledare visar att deltagarna har fått bättre kunskaper i svenska. Projektet har till exempel genomfört utbildningar i företagande där det funnits moment av språkträning, vilket har bidragit till stärkta

språkkunskaper. Två exempel på detta är *Nyanlända nyföretagare* (Västervik Framåt AB) och *Business navigation in Sweden* (Internationella Kvinnoföreningen i Malmö).

I vissa fall har projekten fokuserat särskilt på språkträning och kursinnehållet har utformats för att deltagarna ska få lära sig så mycket svenska som möjligt. Ett exempel på detta är *NF – Nyanlänt Företagande RIKS* (Företagarna) som inom ramen för projektet har tagit fram en kurs i företagande för nyanlända med särskilt fokus på att stärka språkkunskaper.

4.1.5 Totalt ca 83 nya företag har startats

Knappt hälften av projekten uppger att projektdeltagare startade företag under projekttiden.⁴ Vid projektens slutrapportering hade totalt cirka 83 företag⁵ startats av personer som deltagit i projekten. Flest företag startades inom *Pilotprojekt för nyanländas start av företag* (Svenska Jobs & Society/NyföretagarCentrum Sverige), med cirka 48 företag. I projektet ingick ett flertal regionala projekt som samordnades av NyföretagarCentrum Sverige. Näst flest företag startades i projektet *Entreprenörshub* (Nacka kommun), med ca 10 företag. Båda dessa projekt tillhör den grupp av projekt som tilldelades mest projektmedel från Tillväxtverket. Knappt 10 företag startades dessutom av personer som deltagit i projektet *Snabbspår Nord* (ALMI Företagspartner Nord).

Restaurangbranschen tycks vara den vanligaste för de nystartade företagen. Det finns dock en stor spridning mellan flera olika branscher, till exempel taxi, datakonsult, hårvård, resebyrå och lokalvård. Det förekommer även olika typer av företagsformer, såsom aktiebolag, enskild näringsverksamhet och ekonomisk förening.

Av uppföljningen framgår att antalet startade företag varierar kraftigt mellan projekten och att endast några enstaka projekt har nått sina målsättningar när det gäller startade företag. Uppföljningen visar också att merparten av de nya företagen har startats av personer som deltog i projekt med fokus på att erbjuda utbildning och individuell rådgivning. Resultaten tyder alltså på att projekt som erbjuder utbildning och rådgivning har varit mer framgångsrika än andra när det gäller antal startade företag. Det är dock möjligt att även andra faktorer, såsom projektbudget och projektägarnas erfarenheter, har varit avgörande för att nå resultat.

Utöver registrerade företag uppger flera projekt att ett flertal företag är på väg att startas inom den närmste framtiden. Detta gäller till exempel *Snabbspåret* (Coompanion Gotland) där 5 kooperativa företag har startats hittills och ytterligare tre företag förväntas komma igång under sommaren 2017. Därmed kommer projektet att nå sina mål när det gäller antalet startade företag. Ytterligare ett exempel är *Business navigation in Sweden* (Internationella kvinnoföreningen i Malmö) där 2 företag har startats och ytterligare två beräknas starta inom tre månader efter projektets slut.

Hälften av projekten hade inga mål för antal startade företag som projektet skulle leda till. Enligt projektledarna var syftet att ge nyanlända bättre förutsättningar för att på sikt starta företag, men att det inte är rimligt att anta att nya företag ska startas under projekttiden.

⁴ Uppgifter om antalet startade företag i projektens slutrapporter har stämts av med respektive projektledare per telefon (och e-post) i samband med projektens slutrapportering.

⁵ Ett startat företag definieras här som ett registrerat företag hos Bolagsverket.

4.1.6 Projektdeltagare har fått anställning eller praktik

Utöver nya företag har projekten även bidragit till att deltagarna har fått sysselsättning i form av anställning eller praktik. Genom att koppla samman projektdeltagare med bland annat etablerade företagare har projekten bidragit till att nya kontakter har knutits, och de har sedan mynnat ut i olika former av sysselsättning för projektdeltagarna. Ett exempel på detta är projektet *NF – Nyanlänt Företagande (Företagsamma Dalarna)* där alla 14 deltagarna i projektet har fått antingen anställning eller praktik. Ytterligare ett exempel är projektet *Business Navigation in Sweden* (Internationella Kvinnoföreningen i Malmö) där 8 deltagare har slussats vidare till praktik.

Inom alla projektkategorier finns exempel på projekt där projektdeltagare har fått antingen anställning eller praktik. Det finns därför inget som tyder på att någon projektkategori har varit mer framgångsrik än någon annan när det gäller att få projektdeltagarna i sysselsättning.

4.2 Projektens resultat på organisationsnivå

På organisationsnivå har projekten genererat resultat som framför allt kommer projektägarna till nytta. I viss utsträckning har de även skapat nytta för andra organisationer och företag som medverkat. I följande avsnitt beskrivs de främsta resultaten på organisationsnivå.

4.2.1 Ökad kunskap om målgruppen hos projektägare och samarbetspartner

Ramböll bedömer att projektägarna generellt sett har haft god kännedom om målgruppens behov och förutsättningar redan innan projekten startade. Arbetet har sedan lett till att projektägarna fått ännu större kunskaper om målgruppen. Projektledarna vittnar om att de bland annat har fått en djupare förståelse för målgruppens informationsbehov, till exempel avseende regelverk och finansieringsmöjligheter.

I vissa fall har projekten även gjort att projektägarens samarbetspartner fått ökade kunskaper om målgruppen. Ett exempel på detta är *Bazar – entreprenörshub för nyanlända i Eskilstuna (Sisters in Business)* där ökade kunskaper hos projektets samarbetspartner och företag bidrar till att målgruppen får ett mer anpassat stöd.

4.2.2 Stärkta nätverk och samarbeten mellan organisationer

Merparten av projekten har enligt projektens slutrapporter resulterat i antingen nya eller fördjupade samarbeten mellan projektägare och andra involverade aktörer. Ett exempel på detta är *DoubleCupPlus* där projektägaren Trollhättan stad har utvecklat ett gott samarbete med flertalet samarbetspartner och nu överväger att fortsätta samarbete i gemensamma insatser.

Tack vare projektet har flera projektägare även fått nya kontakter med olika typer av aktörer som vill inleda samarbeten. Ett exempel är Convoy som drev projektet *Enklaste vägen*. Enligt projektets slutrapport har Convoy fått förfrågningar från ett flertal aktörer i Västerbotten om att samverka i nya projekt.

Flertalet projektägare har dessutom fått kontakt med aktörer i andra delar av landet som vill genomföra liknande insatser. Två exempel är *Snabbspår Norr (Almi Nord)* och *Bazar – entreprenörshub för nyanlända i Eskilstuna (Sisters in Business)*. Båda projekten har kommit i kontakt med bland annat kommuner som vill sprida projektidén vidare till andra delar av Sverige.

4.3 Projektens resultat på samhällsnivå

Projektet har till viss del även genererat resultat för samhället i stort. I följande avsnitt beskrivs projektens primära resultat på samhällsnivå.

4.3.1 Kunskaper om metoder och arbetssätt för att stötta nyanlända som vill starta företag

Samtliga projekt har utvecklat, anpassat och testat olika metoder och arbetssätt som syftar till att stötta nyanlända som vill starta företag. Projektet har också genererat värdefulla kunskaper om användbara metoder och modeller för att stötta målgruppen. Ett tydligt exempel är *Pilotprojekt för nyanländas start av företag* (NyföretagarCentrum Sverige). I projektet har NyföretagarCentrum samlat kunskaper från regionala NyföretagarCentrum i syfte att skapa en gemensam modell för rådgivning och information till nyanlända.

I intervjuer med projektledare betonas vikten av att ta tillvara den nyvunna kunskapen från projektet och sprida kunskapen till en vidare krets. I flera fall har kunskapsspridningen varit en del av projektgenomförandet, men i andra fall har arbetet endast påbörjats. Det gäller projektet *Etableringskurs för företagare* (Coompanion Roslagen) som har tagit fram en folkhögskolekurs för nyanlända med fokus på företagande. En central del av projektet har varit att sprida information om kursen till bland annat folkhögskolor och Arbetsförmedlingen. Implementerings- och spridningsarbetet fortsätter även efter att projektet har avslutats.

5 Framgångsfaktorer och utmaningar i projektgenomförandet

En analys av resultaten visar att det inom samtliga fyra modeller finns projekt som har uppnått goda resultat och i allt väsentligt nått sina målsättningar. Vi konstaterar därmed att enskilda projekt, snarare än modeller, har varit framgångsrika utifrån flera olika aspekter.

Flertalet projekt har uppnått sina egna målsättningar och bidrar även till satsningens övergripande syfte. Vi ser att projektet har genomfört olika typer av aktiviteter med olika målsättningar, vilket innebär att de inte är helt och hållet jämförbara. Projektet har även genomförts under skilda förutsättningar och i olika omfattning, vilket försvårar jämförelsen ytterligare.

Utifrån projektens resultat är det dock möjligt att identifiera en rad tydliga framgångsfaktorer som förklarar måluppfyllelsen. Det är även möjligt att identifiera utmaningar som varit särskilt centrala i projektgenomförandet.

5.1 Framgångsfaktorer

I följande avsnitt beskrivs en rad framgångsfaktorer som enligt Rambölls bedömning bidrar till att förklara projektens måluppfyllelse.

5.1.1 Projektägaren har goda kunskaper om målgruppen

Ramböll bedömer att projektägarnas kunskaper om målgruppen och erfarenheter av att arbeta med den har varit en viktig framgångsfaktor eftersom projektets innehåll och inriktning har anpassats till målgruppens behov och förutsättningar. Ett exempel på detta

är IFS som drev projekten *SweCom* och *Vinnande Matchning*. IFS har lång erfarenhet av att arbeta specifikt med utrikesfödda företagare och entreprenörer.

Projektägare med erfarenhet av liknande insatser och projekt har även kunnat dra nytta av lärdomar från tidigare erfarenheter. I flera fall har de också utgått från tidigare erfarenheter för att hitta en ändamålsenlig utformning av projektet. Ett exempel är projektet *Entreprenörshub* där projektledningen inom Nacka kommun har lång erfarenhet av liknande insatser som är riktade mot målgruppen.

5.1.2 Beprövade metoder och arbetssätt används i projektgenomförandet

Att använda beprövade metoder och arbetssätt i projektgenomförandet har varit en viktig framgångsfaktor för flertalet projekt. Merparten av projektägarna har utgått från sina egna etablerade metoder, exempelvis för rådgivning, men vidareutvecklat och anpassat sitt arbetssätt för att möta målgruppens behov. Ett exempel är projektet *DoubleCupPlus* (Trollhättans stad) som vidareutvecklade ett beprövat och egenutvecklat koncept som används för att skapa möten mellan människor (benämnt "DoubleCup"). Ytterligare ett exempel är Almi Företagspartner Nord som genom projektet *Snabbspår Norr* bland annat tog fram en webbaserad företagarskola på lätt svenska. Företagarskolan utgick från Almis etablerade företagarskola för personer som vill starta företag, men anpassades till målgruppen.

Några enstaka projekt använde en etablerad modell som utvecklats i ett annat sammanhang. Ett exempel är *Vinnande Matchning* (IFS) som tog inspiration från Enterprise Europe Networks koncept för matchmaking i arbetet med att bygga upp en databas för att matcha nyanlända med företag.

Genom att använda etablerade metoder och arbetssätt som vidareutvecklas inom ramen för projektet har projekten haft en tydlig grund att utgå ifrån. Ramböll bedömer även att projektens startsträcka har förkortats tack vare att projektägarna har använt beprövade metoder som anpassats till målgruppen.

5.1.3 Personlig rådgivning fokuserar på individens behov

Tidigare studier har lyft fram betydelsen av personlig rådgivning och individuellt anpassade insatser för att hjälpa utrikesfödda personer att starta företag.⁶ Detta bekräftas också i den här studien. Rambölls analys av projekten visar att fokus på individens behov och förutsättningar har varit en viktig framgångsfaktor i många projekt. På så sätt har insatserna i form av rådgivning eller liknande kunnat anpassas efter vad varje deltagare efterfrågar och behöver. Detta gäller även insatser som inneburit en personlig kontakt mellan deltagare och mentor.

I projektet *Bazar – entreprenörshub för nyanlända i Eskilstuna* (Sisters in Business) beskriver projektledaren hur de började arbeta med individuell coaching en bit in i projektet efter att de identifierat att det gav större mervärde för deltagarna, framför allt för kvinnorna i projektet. Med individuell coaching kunde projektet möta individerna bättre utifrån deras specifika förutsättningar.

5.1.4 Deltagarna får tillgång till nätverk och kontakt med etablerade företagare

Tidigare studier inom entreprenörskapsforskningen har tydligt pekat på betydelsen av kontakter och nätverk för att utrikesfödda personer enklare ska kunna starta och driva

⁶ Se till exempel Riksrevisionen (2012) *Etablering genom företagande – är statens stöd till företagare effektiva för utrikes födda?* RIR 2012:26

företag. Nätverket kan ge företagaren värdefulla kontakter, inspiration och stöd, möjlighet till affärssamarbeten etc.⁷ I Rambölls intervjuer med projektledare och projektdeltagare framkommer att målgruppen särskilt efterfrågar nätverk och kontakter med etablerade företagare.

I vissa fall har projektägaren kunnat förmedla kontakter och ge projektdeltagarna tillgång till ett större nätverk, och det har varit en viktig framgångsfaktor för projektet. Ett exempel är företagarrorganisationen Företagarna, som via sina projekt gav projektdeltagarna tillgång till Företagarnas breda kontaktnät.

”Det är vårt nätverk som är vår stora styrka. Vi har kontakt med företagare och alla stora aktörer i länet.” (Projektledare)

5.1.5 Förebilder eller mentorer ger stöd och inspiration till projektdeltagarna

Flera projekt har på ett framgångsrikt sätt använt företagare med utländsk bakgrund som mentorer och förebilder för projektdeltagarna. Personer med utländsk bakgrund som driver företag i Sverige har på olika sätt involverats i projekten, till exempel via mentorskap, gästföreläsningar eller studiebesök. Företagarna har fungerat som goda exempel och bidragit med inspiration till projektdeltagarna. Genom att involveras i projekten har företagarna även agerat bollplank och gett värdefullt stöd till deltagarna. Deltagarna kunde identifiera sig med dem samt dra nytta av deras erfarenheter av att starta och driva företag i Sverige.

Ett exempel är projektet *Vinnande Matchning* (IFS) som matchade ihop framgångsrika entreprenörer med nyanlända med intresse för att starta företag. De framgångsrika entreprenörerna rekryterades till projektet via projektägarens egna nätverk. Ytterligare ett exempel är *Bazar – entreprenörshub för nyanlända i Eskilstuna* (Sisters in Business) där bland annat en utrikesfödd entreprenör deltog som inspiratör på idécaféer och informationsträffar. I den senare delen av projektet engagerades även entreprenörer med utländsk bakgrund som mentorer för projektdeltagarna.

5.1.6 Projektet genomförs i samarbete med myndigheter och andra berörda aktörer

Ett välfungerande samarbete med berörda samarbetspartner har varit en nyckel till framgång för ett flertal projekt. Vi ser bland annat att ett gott samarbete med Arbetsförmedlingen har varit viktigt för att projekten ska få deltagare. Utöver de berörda myndigheterna har samarbetet med lokala aktörer varit viktigt för ett flertal projekt. Detta gäller särskilt då förmedlingen av deltagare från Arbetsförmedlingen inte fungerade som planerat. I dessa fall har projektägarens kontakter med lokala föreningar och andra ingångar till målgruppen varit särskilt viktiga.

För projekt som bedrivits i en lokal kontext har projektägarens samarbete med det lokala näringslivet och övriga lokalsamhället varit särskilt värdefullt. Ett sådant exempel är *Framtidens företagande* (AB Samarkand2015), som utformades och anpassades utifrån identifierade behov hos bland annat det regionala näringslivet. Ytterligare ett exempel är projektet *SweCom* (IFS), som genomfördes i nära samarbete med lokala företag som drivs av personer med utländsk bakgrund. Dessa företagare fungerade som goda exempel och bidrog med inspiration till projektdeltagarna.

⁷ Light (1984) "Immigrant and Ethnic Enterprise in North America," *Ethnic and Racial Studies*, Vol. 7, s. 195-216

5.1.7 Projektgenomförandet är flexibelt och lösningsorienterat

Ett flexibelt och lösningsorienterat projektgenomförande har varit en mycket viktig framgångsfaktor för att nå resultat och därigenom bidra till satsningens övergripande syfte. Ramböll bedömer att flexibilitet har varit särskilt viktigt för den här satsningen, eftersom många av projekten har mött betydande utmaningar under genomförandet.

Flera projekt visade prov på stor flexibilitet när de fick problem med att hitta deltagare. Det finns här exempel på projekt som hittade nya, innovativa sätt att hitta deltagare. I projektet *Pilotprojekt: Företagsaccelerator för nyanlända entreprenörer i Sörmland* (Almi Företagspartner Stockholm Sörmland) genomfördes direkta informationsinsatser med bland annat affischering för att nå ut till målgruppen.

Det finns även flera exempel på projekt som har anpassat sitt innehåll. Ett exempel är *Underlätta nyanländas företagsamhet* (Coompanion Skåne) som under projektets gång fick ett delvis nytt fokus på egenanställning som förenklat företagande. Förändringen genomfördes i syfte att anpassa projektet till deltagarnas specifika förutsättningar.

5.2 Utmaningar

I följande avsnitt presenteras utmaningar som enligt Rambölls bedömning har varit särskilt centrala för projektens genomförande. Utöver dessa finns även utmaningar och hinder som är specifika för respektive projekt. För närmare beskrivning av enskilda projekts utmaningar hänvisas till bilaga 1.

5.2.1 Brister i samarbetet med berörda myndigheter

Arbetsförmedlingen och/eller Migrationsverket har haft avgörande roller i nästintill alla projekt i den här satsningen. Särskilt Arbetsförmedlingen har varit en central samarbetspartner, eftersom de förväntades förmedla merparten av deltagarna. I intervjuerna med projektledare framkommer dock att det har funnits betydande utmaningar kopplat till samarbetet med Arbetsförmedlingen, och generellt förmedlade myndigheten färre deltagare än väntat till projekten.

I projektens slutrapporter framkommer att utmaningarna kring samarbetet med Arbetsförmedlingen framför allt berodde på:

- initial osäkerhet kring huruvida enskilda projekt överlappade eller krockade med Arbetsförmedlingens upphandlade företagartutbildning
- otydlighet och osäkerhet kring Arbetsförmedlingens roll i projekten
- brister i Arbetsförmedlingens kartläggning av kompetenser där erfarenhet av företagande inte uppmärksammas i tillräcklig utsträckning.

För projektet *Grön Språngbräda* (Hushållningssällskapet Skaraborg) blev samarbetet med Arbetsförmedlingen alltför utmanande och projektet avslutades därför i förtid.

5.2.2 Bristande tillgång till deltagare

Flertalet projekt har haft problem med att hitta nyanlända som vill och kan delta. Enligt projektledarna har det varit svårare än förväntat att få deltagare via traditionella kanaler såsom Arbetsförmedlingen. För att hantera dessa utmaningar har projekten använt alternativa vägar, till exempel SFI, föreningar, sociala medier och egna nätverk. Två exempel på detta är *Underlätta nyanländas företagsamhet* (Coompanion Skåne) och *Start-Up International* (Stockholms NyföretagarCentrum).

”Det är svårt att nå fram till de nyanlända. Det tar längre tid än vi trodde.” (Projektledare)

Flera projekt vittnar om att det framför allt har varit svårt att hitta nyanlända kvinnor som vill delta. För att hantera den här utmaningen har flera arbetat mer uppsökande mot målgruppen nyanlända kvinnor. Ett exempel är projektet *Business Navigation Sweden* (IKF) som på ett framgångsrikt sätt har rekryterat kvinnor genom att bland annat samarbeta med etniska föreningar. Det finns även flera projekt som har anpassat innehållet så att det ska passa kvinnor bättre och därigenom locka fler kvinnor att delta. Ett exempel på en sådan anpassning är att förlägga projektaktiviteter till kvällstid.

Några av de intervjuade projektledarna lyfter även fram att personer som nyligen kommit till Sverige oftast inte är redo för att starta företag. Som nyanländ ligger fokus på att lära sig språket och landa i samhället, vilket innebär att målgruppen inte är helt mogen för information om företagande. En av projektledarna uttrycker det så här:

"Det är inte alltid helt rimligt att som nyanländ starta ett företag. Att starta ett företag tvingar en att lära sig riktigt, riktigt snabbt. Det kräver en viss typ av person. Att hitta de människorna har varit riktigt svårt." (Projektledare)

5.2.3 Förseningar under projektgenomförandet

Flera projekt uppger att den relativt korta projekttiden har varit en utmaning. Ett flertal projekt drabbades av kraftiga förseningar i början till följd av svårigheter att rekrytera projektdeltagare. Den förlorade tiden var i många fall svår att ta igen, vilket påverkade deras möjligheter att fullfölja projektet enligt plan. Som en konsekvens av detta hade flera projekt svårt att nå sina målsättningar, till exempel avseende deltagarantal.

Några har även uttryckt att de behöver mer tid för att sprida resultat och förankra de metoder som utarbetats under projekttiden. Detta gäller bland annat de projekt som har handlat om att samordna andra projekt som genomförs i flera regioner parallellt, såsom *Pilotprojekt för nyanländas start av företag* som drevs av NyföretagarCentrum Sverige. I dessa fall kommer arbetet med att sprida resultat och förankra metoder att fortsätta när projektet avslutats.

5.2.4 Strukturella hinder som minskar målgruppens möjligheter att starta och driva företag

Strukturella hinder för nyanländas (och asylsökandes) företagande har varit en återkommande utmaning för projekten. Dessa hinder består bland annat av lagar och regler som på ett eller annat sätt gör det svårt för målgruppen att starta och driva företag i Sverige. Flera intervjuade projektledare pekar särskilt på att tillfälliga uppehållstillstånd försämrar nyanländas förutsättningar att starta företag. Ett tillfälligt uppehållstillstånd innebär att framtiden i Sverige är ovisst, vilket skapar en otrygghet och osäkerhet hos nyanlända. Därför är målgruppen mindre benägen att planera långsiktigt eller ta ekonomiska risker, vilket oftast krävs för att starta och driva företag. Andra hinder är att de nyanlända har begränsade möjligheter att få banklån eller annan finansiering till sitt företagande.

Projektledarna lyfter även fram regelverket kring ersättningsberättigade aktiviteter för nyanlända. Projektens aktiviteter har varit ersättningsberättigade om deltagarna har förmedlats via Arbetsförmedlingen. I flera fall har det därför varit svårt för projekten att rekrytera deltagare på egen hand eller via andra kanaler. Några projektledare menar dock att det varit en fördel att aktiviteterna inte har varit ersättningsberättigade. De menar att projektet har fått mer motiverade deltagare eftersom det inte funnits någon möjlighet till ersättning.

6 Projektens förutsättningar för långsiktighet

I följande avsnitt redovisas projektens förutsättningar att leva vidare när de har avslutats. Uppgifterna baseras på projektens slutrapporter och intervjuer med projektledarna.

6.1 Drygt hälften av projekten kommer att leva vidare

Av projektens slutrapporter framgår att minst 13 av de 22 projekten kommer att leva vidare, antingen i projektform eller genom att de integreras i ordinarie verksamhet. Bland dessa finns till exempel *Företagsaccelerator för nyanlända entreprenörer i Sörmland* (Almi Företagspartner Stockholm Sörmland) som avser att skala upp projektet till att omfatta Stockholms län och en längre projektperiod. Ett annat exempel är *Program för nyanlända nyföretagare* (Västervik Framåt AB) som fortsätter i tre år med målet att verksamheten sedan ska integreras i den ordinarie verksamheten. För resterande 9 projekt tycks det inte finnas någon tydligt utstakad väg framåt. Enligt intervjuade projektledare är det dock troligt att arbetet fortsätter på ett eller annat sätt och att de kunskaper som projekten genererat tas vidare.

7 Rekommendationer

Utifrån vad som framkommit i studien vill Ramböll ge Tillväxtverket följande rekommendationer:

7.1 Främja individanpassade och nätverksskapande insatser riktade mot nyanlända som vill starta företag

Olika typer av projekt har uppnått goda resultat och i allt väsentligt nått sina målsättningar. Enskilda projekt, snarare än kategorier av projekt, har varit framgångsrika utifrån en rad olika aspekter. De 22 projekten har framför allt gjort att målgruppen fått mer kunskaper om företagande, ökad motivation och inspiration till att starta företag. Under den förhållandevis korta projekttiden startades ca 55 företag. Dessutom finns det ytterligare projektdeltagare som är på väg att starta företag.

Resultaten visar tydligt att individanpassade insatser, i form av till exempel personlig rådgivning och information, är en viktig väg till framgång. Studien visar även att kontakter med etablerade företag och tillgång till nätverk har varit en framgångsfaktor i många projekt. Mot bakgrund av detta rekommenderar Ramböll att Tillväxtverket även fortsättningsvis främjar framför allt individanpassade och nätverksskapande insatser till nyanlända som vill starta företag i Sverige.

I studien framkommer även att många nyanlända ännu inte är redo för att starta företag och att det finns strukturella hinder som försvårar för dem. Därför är det särskilt viktigt att kommande insatser har långsiktiga målsättningar och att kortsiktiga målsättningar om antalet startade företag är realistiska.

7.2 Ställ krav på kunskaper om målgruppen och erfarenheter av liknande insatser

Projektägarnas förkunskaper och erfarenheter av att arbeta med målgruppen har varit en viktig framgångsfaktor för flera projekt. Projektägarna har anpassat innehållet och

inriktningen utifrån sina kunskaper om målgruppens behov, vilket skapat goda förutsättningar för nå resultat. Inför kommande utlysningar rekommenderar Ramböll att Tillväxtverket fortsätter att ge stöd till de projektägare som kan visa att de har kunskaper om målgruppen och erfarenheter av liknande insatser.

7.3 Ställ krav på beprövade metoder och arbetssätt

Att utgå från beprövade metoder och arbetssätt har varit en viktig framgångsfaktor i flera projekt. Projekten har använt metoder som de har hämtat från sin ordinarie verksamhet och vidareutvecklat dem för att passa målgruppen. Detta tillvägagångssätt har skapat en bra grund för projektgenomförandet och förkortat projektens startsträcka. Ramböll rekommenderar att Tillväxtverket även fortsättningsvis ställer krav på projektägare att utgå från beprövade metoder och arbetssätt i liknande insatser.

7.4 Fortsätt förankra och involvera berörda myndigheter i det fortsatta arbetet

Merparten av projekten har haft betydande utmaningar när det gäller samarbetet med Arbetsförmedlingen, särskilt när det gäller att hitta lämpliga deltagare till projekten. Dessa utmaningar ledde i flertalet fall till kraftiga förseningar som i sin tur påverkade projektens resultat. Sådana utmaningar visar hur viktigt det är att berörda myndigheter, såsom Arbetsförmedlingen, involveras tidigt i den här typen av satsningar. Tillväxtverket tillsammans med Arbetsförmedlingen behöver på ett tidigt stadium analysera satsningen ur projektägarnas och målgruppens perspektiv samt identifiera hinder som behöver hanteras på förhand. Ramböll rekommenderar att Tillväxtverket fortsätter att arbeta aktivt med att förankra och involvera berörda myndigheter i arbetet med att underlätta för nyanländas företagande.

7.5 Ställ krav på analys inför rekrytering av deltagare, särskilt kvinnor

Många projekt har haft stora svårigheter att rekrytera deltagare, främst kvinnor som vill starta företag. Studien visar dock att det finns goda exempel på hur projekt har gått utanför de traditionella kanalerna, såsom Arbetsförmedlingen, för att hitta lämpliga deltagare. Det är oftast genom att använda alternativa vägar, till exempel föreningar och projektägarens egna nätverk, som projekten har lyckats nå ut till målgruppen. Inför kommande utlysningar rekommenderar Ramböll att Tillväxtverket uppmanar projektägare att analysera och planera för hur de ska nå ut till målgruppen och hitta projektdeltagare, särskilt kvinnor. Det finns även anledning för kommande projektägare att analysera hur innehållet i projektet kan utformas för att locka kvinnor.

7.6 Förbättra förutsättningarna för resultatuppföljning

Det är viktigt att kunna följa upp de resultat och lärdomar som projekt av den här typen genererar. Ramböll menar att Tillväxtverket inför liknande satsningar bör ta fram standardiserade indikatorer för uppföljning och låta projekten välja bland ett antal definierade indikatorer. Vi ser att det skulle underlätta både projektägarnas egna uppföljningar och Tillväxtverkets samlade utvärdering av projekten.

Vi rekommenderar även att Tillväxtverket arbetar aktivt med att stötta projektägare i deras arbete med att sätta upp realistiska, relevanta och mätbara målsättningar för projekten. I den här satsningen har projekten i varierande utsträckning lyckats nå sina

egna målsättningar (särskilt när det gäller antalet startade företag) och i vissa fall beror det på att målsättningarna var alltför högt satta från början. Genom att stötta projektägarna är det möjligt att sätta upp mer realistiska mål.

7.7 Ställ krav på långsiktighet hos projektägarna

Studien visar att drygt hälften av projekten kommer att leva vidare, antingen genom integrering i ordinarie verksamhet eller i projektform. För resterande projekt finns ingen tydligt utstakad väg framåt, men enligt projektledarna är det troligt att arbetet kommer att fortsätta på något vis. För att säkerställa långsiktighet i den här typen av insatser rekommenderar Ramböll att Tillväxtverket även fortsättningsvis ställer krav på projektägare att arbeta aktivt med långsiktighet. I detta ingår att redan från projektstart ha en plan för hur projektet eller dess lärdomar ska vävas in i projektägarens ordinarie verksamhet.

8 Bilaga 1 – Projektbeskrivningar

| | |
|--|-----------|
| Modell: Utbildning och rådgivning | 28 |
| Snabbspår Norr | 28 |
| Företagsaccelerator för nyanlända entreprenörer i Sörmland..... | 28 |
| Underlätta nyanländas företagssamhet..... | 29 |
| SweCom, The Swedish Compass for Companies..... | 30 |
| Entreprenörshub | 30 |
| Pilotprojekt för nyanländas start av företag | 31 |
| Modell: Utbildning, rådgivning och mentorskap | 31 |
| Framtidens företagande..... | 31 |
| Snabbspåret | 32 |
| Snabbspår för företagare NF – Nyanlänt Företagande | 33 |
| NF – Nyanlänt Företagande RIKS..... | 33 |
| NF – Nyanlänt Företagande | 34 |
| Business navigation in Sweden | 34 |
| Bazar – entreprenörshub för nyanlända i Eskilstuna | 35 |
| Start-Up International | 35 |
| Program för nyanlända företagare | 36 |
| Modell: Utbildning, rådgivning och praktik..... | 36 |
| Etableringskurs för företagare | 36 |
| Enklaste vägen..... | 37 |
| Arbetsskaparna | 38 |
| Grön språngbräda | 38 |
| Modell: Matchning mellan nyanlända och etablerade företagare..... | 39 |
| Vinnande Matchning..... | 39 |
| Mentorprogram för att starta företag för nyanlända | 39 |
| DoubleCupPlus | 40 |

Modell: Utbildning och rådgivning

Snabbspår Norr

Almi Företagspartner Nord AB drev projektet *Snabbspår Norr* i Norrbottens och Västerbottens län. Syftet med projektet var att bättre och snabbare ta tillvara nyanländas kompetens och erfarenhet av företagande. Projektet riktades till nyanlända som vill starta företag i Norrbotten och Västerbotten.

Inom ramen för projektet genomfördes tre huvudaktiviteter: företagarskola på lätt svenska, onlinerådgivning och filminspelningar av företagarskolan som tillgängliggjordes för målgruppen. Företagsskolan bestod av fysiska träffar i Luleå respektive Umeå och omfattade fem träffar per utbildningsomgång. Företagarskolan fokuserade på affärsidé, företagsutveckling, marknad, ekonomi, juridik och internationalisering. I projektet genomfördes onlinerådgivning i grupp och individuellt. Företagarskolan filmades och lades ut på Almis hemsida för att ge projektdeltagarna möjlighet till repetition och för att nå ut till en bredare målgrupp.

Totalt deltog drygt 80 personer i projektets företagarskolor, vilket är något fler än projektets målsättning. Nio företag startades av projektdeltagare under eller direkt efter projektet. Vissa deltagare hade redan startat företag när företagarskolan började och enligt projektägaren är det stor sannolikhet att fler kommer att starta företag. Flera deltagare har bland annat gått vidare till Almis individuella rådgivning. Projektet resulterade även i förfrågningar från flera andra kommuner som vill genomföra likande insatser tillsammans med Almi.

En viktig framgångsfaktor för projektet var Almis befintliga metoder och kompetens. Företagarskolan utformades med utgångspunkt i Almis ordinarie tjänster som utökades och anpassades för att passa målgruppen. Projektet har därmed haft stor nytta av Almis grundverksamhet och tidigare erfarenhet av liknande insatser, vilket bland annat har skapat stabilitet i projektet.

Projektets främsta utmaning var att nå ut till målgruppen och hitta deltagare. Enligt projektet var det svårare än väntat att hitta rätt kanaler för att nå målgruppen med information. Som en del i detta har projektet haft svårt att etablera ett samarbete med Arbetsförmedlingen.

Projektägare: Almi Företagspartner Nord AB

Projektfinansiering från Tillväxtverket: 544 248 kr

Projektperiod: okt 2016–mars 2017

Företagsaccelerator för nyanlända entreprenörer i Sörmland

Projektet *Företagsaccelerator för nyanlända entreprenörer i Sörmland* drevs av Almi Företagspartner Stockholm Sörmland AB. Syftet med projektet var att skapa en företagsaccelerator för nyanlända entreprenörer i Sörmland där deltagarna får möjlighet att accelerera sina idéer och efter projekttiden lansera dem på marknaden. Målet var att skapa fler framgångsrika företag som drivs av nyanlända.

För att uppnå projektets syfte utformades ett utbildningsprogram som varvades med studiebesök. Utbildningen var en samhällsintroduktion med inriktning på innovation och entreprenörskap. Studiebesöken genomfördes på bland annat Almi och Vinnova med syftet att deltagarna skulle förstå det företagsfrämjande systemet. Därtill arrangerades en nätverksträff för att skapa kontaktytor mellan deltagarna och det lokala näringslivet.

Antalet deltagare i projektet motsvarade målsättningarna, men projektet lyckades inte helt och hållet nå ut till kvinnor i den utsträckning som planerats. När projektet avslutades var 3 av projektets 14 deltagare på väg att starta företag och resten uppgav att de kommer att starta företag i framtiden.

Projektets viktigaste framgångsfaktorer var engagerad projektledning och gott samarbete med olika samarbetspartner, vilket bidrog till flexibilitet. Projektet hade dock svårt att hitta deltagare som levde upp till kriterierna, särskilt bland kvinnor. Liksom flera andra projekt hade man också svårt att etablera ett samarbete med Arbetsförmedlingen. Ytterligare en utmaning var att tiden för planering och genomförande uppfattades som alltför kort.

Projektägare: Almi Företagspartner Stockholm Sörmland AB

Projektfinansiering från Tillväxtverket: 536 000 kr

Projektperiod: okt 2016–feb 2017

Underlätta nyanländas företagsamhet

Projektet *Underlätta nyanländas företagsamhet* drevs av Coompanion Skåne. Syftet var att förbättra processer i det företagsfrämjande systemet med relevans för det regionala tillväxtarbetet i Skåne. Detta skedde med fokus på nyanländas och utrikesföddas företagande och därmed även på integrationen av nyanlända.

Inom ramen för projektet genomfördes en funktionsanalys av det företagsfrämjande systemet för att undersöka hur det befintliga regionala systemet hanterar stöd till nyanlända. Utifrån analysresultaten genomfördes insatser för att stärka och utveckla befintliga nätverk. Därtill startades två försöksverksamheter som var riktade till nyanlända. Den första genomfördes i samarbete med Nyföretagarcenter Syd och fokuserade på hantverks- och serviceverksamhet. I verksamheten ingick bland annat strategisk affärsutveckling och coachning för nyanlända. Den andra försöksverksamheten genomfördes av Coompanion Skåne och fokuserade på social ekonomi. Verksamheten bestod av individuell rådgivning och utbildning om bland annat föreningar, samarbetsavtal och styrelsearbete.

Projektet mynnade bland annat ut i kunskaper om hur det företagsfrämjande systemet kan utvecklas för att bättre stötta nyanlända samt i närmare relationer till andra organisationer som deltagit i projektet. I försöksverksamheterna deltog 35 personer, vilket svarade väl upp mot projektets målsättningar. Vid projektets slut hade 3 deltagare startat företag och 2 var på väg att starta sitt företag. Några har även fått praktik hos företag som de kommit i kontakt med via projektet.

Projektet hade svårt att hitta lämpliga deltagare och inflödet av deltagare från Arbetsförmedlingen motsvarade inte projektets förväntningar. Genom att byta inriktning i projektet och använda fler kanaler lyckades projektet hitta alternativa vägar till målgruppen. Med tanke på utmaningarna var flexibilitet och nytänkande hos både projektägare och samarbetspartner en viktig framgångsfaktor.

Projektägare: Coompanion Skåne

Projektfinansiering från Tillväxtverket: 911 724 kr

Projektperiod: okt 2016–apr 2017

SweCom, The Swedish Compass for Companies

Projektet *The Swedish Compass for Companies (SweCom)* drevs av Insamlingsstiftelsen IFS Rådgivningscentrum i flera län i södra Sverige. Syftet var att utveckla och snabbare ta tillvara entreprenörsandan bland nyanlända genom att dra nytta av IFS erfarenheter och kompetens.

Projektet genomfördes i tre moduler. I den första genomfördes en selektering med pitchtävlingar för att identifiera personer som vill och har förutsättningar att starta företag. Den andra modulen bestod av en företagareutbildning (benämnd uppstartsseminarium) under fyra dagar. I den tredje modulen fick deltagarna personlig coaching och fördjupad information om bland annat registrering av företag.

Utöver de tre modulerna upprättade projektet även en digital informationsplattform som erbjuder information om företagande i Sverige. Att bygga upp den digitala informationsplattformen var en utmaning för projektet, eftersom det var mer tids- och resurskrävande än förväntat.

När det gäller antalet deltagare lyckades projektet inte helt och hållet nå upp till sina målsättningar. Totalt 90 personer deltog i den första modulen, 20 personer i den andra och 9 personer i den tredje. Vid projektets slut hade 6 deltagare gått vidare till att starta företag.

En viktig framgångsfaktor för projektet var att projektägaren förstår och har kunskaper om målgruppen. Utifrån dessa kunskaper anpassades projektets innehåll utifrån målgruppens behov. Ytterligare en framgångsfaktor var projektets nära samarbete med lokala företag som drivs av personer med utländsk bakgrund. Dessa företagare har fungerat som goda exempel och bidragit med inspiration till deltagarna.

Projektägare: Insamlingsstiftelsen IFS Rådgivningscentrum

Projektfinansiering från Tillväxtverket: 853 000 kr

Projektperiod: okt 2016–apr 2017

Entreprenörshub

Pilotprojektet *Entreprenörshub* drevs av Nacka kommun. Projektet syftade till att skapa en plats där nyanlända med intresse för egenföretagande ska kunna utvecklas och få stöd för sin idé samt få en chans att komma igång med verksamhet alternativt få en anställning. Därtill syftade projektet till att bidra till en hållbar och inkluderande tillväxt genom att ta vara på de nyanländas potential, kunskap och kompetens.

Inom ramen för projektet arrangerades ett flertal aktiviteter för nyanlända med intresse för företagande. Deltagare i Entreprenörshubben erbjöds att delta i bland annat seminarier om egenföretagande, workshoppar, studiebesök och grupparbeten. I samarbete med Startup Stockholm erbjöd projektet även affärsrådgivning till deltagarna, både individuellt och i grupp.

Totalt 60 personer deltog i Entreprenörshubben under projektperioden, vilket är något färre än projektets målsättning. Ytterligare cirka 100 personer fick vägledning eller samtal om företagande, men valde att inte delta i Entreprenörshubben. Vid projektets slut hade deltagarna startat knappt tio företag.

En viktig framgångsfaktor var flexibel och lösningsorienterad projektledning. Projektledningen identifierade löpande utvecklingsmöjligheter och anpassade genomförandet till dem. Ett exempel på detta är projektets utmaningar när det gäller att

hitta lämpliga deltagare till Entreprenörshubben. För att hantera utmaningarna rekryterades deltagare via en mängd kanaler, bland annat informationsträffar, sociala medier, Arbetsförmedlingen, SFI och andra kommunala verksamheter.

Projektägare: Nacka kommun

Projektfinansiering från Tillväxtverket: 1 000 000 kr

Projektperiod: aug 2016–maj 2017

Pilotprojekt för nyanländas start av företag

Projektet *Pilotprojekt för nyanländas start av företag* drevs av Stiftelsen Svenska Jobs and Society/NyföretagarCentrum Sverige, vilken är moderorganisation för landets NyföretagarCentrum som erbjuder information, rådgivning, utbildning och mentorskap till personer som vill starta företag. Syftet var att genom information och rådgivning ta tillvara nyanländas kompetens så att fler nya hållbara företag startas.

Regionala NyföretagarCentrum i nio län deltog i projektet genom att erbjuda information och rådgivning till nyanlända som vill starta företag. Det arbete som genomfördes av regionala NyföretagarCentrum samordnades av projektägaren. NyföretagarCentrum Sverige hade en central roll i styrning av projektet, materialproduktion, marknadsföring, information och uppföljning samt genom nära kontakter med deltagande NyföretagarCentrum. I projektet har NyföretagarCentrum Sverige samlat kunskap från deltagande NyföretagarCentrum i syfte att skapa en gemensam modell för rådgivning och information till nyanlända.

Totalt 300 nyanlända fick rådgivning och information under projekttiden, vilket översteg målsättningen. Vid projektets slut hade ca 50 företag startats av personer som fått rådgivning i projektet. Projektet bidrog även med metodutveckling inom NyföretagarCentrum som resulterade i viktiga slutsatser för att kunna utarbeta en gemensam modell.

Engagemanget från deltagande regionala NyföretagarCentrum var en viktig framgångsfaktor eftersom det gav förutsättningar för resultat och erfarenhetsutbyte inom projektet. Erfarenhetsöverföring och nära kommunikation var även en viktig faktor för att skapa en enhetlig modell.

Den förhållandevisa korta projekttiden uppfattades som en utmaning. Man hade även svårt att hitta deltagare; inflödet från Arbetsförmedlingen var inte så stort som planerat och projektet valde därför att rekrytera deltagare via andra kanaler.

Projektägare: Stiftelsen Svenska Jobs and Society

Projektfinansiering från Tillväxtverket: 1 000 000 kr

Projektperiod: sep 2016–apr 2017

Modell: Utbildning, rådgivning och mentorskap

Framtidens företagande

Projektet *Framtidens företagande* drevs av AB Samarkand2015, ett utvecklingsbolag med verksamhet i Ludvika och Smedjebackens kommuner i Dalarna som arbetar för att attrahera och behålla kvalificerad arbetskraft i regionen. Syftet med projektet var att

skapa nya möjligheter för arbete eller sysselsättning för nyanlända som i dag står utanför eller har svårt att etablera sig på arbetsmarknaden.

Inom projektet genomfördes flera olika typer av aktiviteter. En central del var att erbjuda nyanlända aktiv språkträning och kurser inom till exempel hantverk, entreprenörskap och programmering, för att göra dem mer aktiva och anställningsbara. Detta kompletterades med ett mentorsprogram med individuell coachning för att främja egenföretagande. Projektet arbetade även löpande med att finna praktik- och arbetsträningsplatser för de nyanlända. I projektet togs även initiativ till att validera de nyanländas kompetenser och kartlägga företagare i regionen som söker någon som kan ta över företaget.

Merparten av deltagarna var nyanlända kvinnor. Vid projektets slut hade sju personer gått vidare till en starta eget-kurs. Ingen hade ännu startat företag.

En viktig framgångsfaktor för projektet var att utgå från identifierade regionala behov. Därigenom kunde innehållet utformas och anpassas utifrån behov hos bland annat det regionala näringslivet.

En av de främsta utmaningarna var att hitta mentorer till deltagarna. Projektägaren skickade ut förfrågningar till ett 30-tal företag, men fick ett litet gensvar. Arbetet med att hitta mentorer fortsätter efter projektperiodens slut.

Projektägare: AB Samarkand2015

Projektfinansiering från Tillväxtverket: 402 400 kr

Projektperiod: okt 2016–apr 2017

Snabbspåret

Projektet *Snabbspåret* drevs av Coompanion Gotland. Syftet var att utveckla det gotländska näringslivet och underlätta för nyanlända att starta och driva företag.

Projektet har genomfört aktiviteter i flera faser. Inledningsvis genomfördes större informationsmöten för att informera om företagande och identifiera nyanlända med intresse för företagande. Därefter genomfördes möten där projektdeltagare träffades i mindre grupper. Vid dessa möten diskuterades bland annat förutsättningarna för att kunna starta företag, särskilt kooperativa företag. Dessutom anordnades studiebesök för projektdeltagarna. Inom ramen för projektet upprättades även ett mentorsnätverk som ska aktiveras när företagandet har kommit igång.

Projektet lyckades nå sina egna målsättningar vad gäller antalet deltagare, men man hade svårt att hitta lämpliga personer. När projektet avslutades hade nyanlända deltagare startat 8 kooperativa företag.

En viktig framgångsfaktor var projektgruppens språkkunskaper. Vid möten med målgruppen översattes informationen till flera språk, vilket bidrog till att skapa förtroende för projektet.

Projektägare: Coompanion Gotland

Projektfinansiering från Tillväxtverket: 509 000 kr

Projektperiod: sep 2016–mar 2017

Snabbspår för företagare NF – Nyanlänt Företagande

Nyanlänt Företagande AB drev projektet *Snabbspår för företagare NF – Nyanlänt Företagande*. Syftet var att skapa en modell för att ta tillvara utlandsföddas idéer och erfarenheter och ge dem förutsättningar att bli framgångsrika företagare i Sverige.

Projektet genomförde aktiviteter för både nyanlända och asylsökande i Södermanland. Nyanlända med intresse för att starta företag erbjöds en starta eget-kurs med tillhörande individuell rådgivning och mentorskap. För asylsökande genomfördes ett kortare orienteringsprogram där deltagarna fick en introduktion till svenskt företagande.

Totalt deltog 60 personer, vilket motsvarar projektets målsättningar. Hälften var kvinnor, vilket var något fler än målsättningen. Enligt slutrapporten var alla deltagare nöjda med sitt deltagande och uppgav att de kommer att starta företag. Ingen deltagare hade dock ännu startat företag, vilket enligt slutrapporten kan förklaras av att projektet kom igång sent.

En utmaning var att hålla tidplanen för genomförandet. Det tog längre tid än planerat att sätta projektet och att etablera kontakter med samarbetspartner, vilket bidrog till förseningar som minskade möjligheterna att nå projektets resultatmål.

En viktig framgångsfaktor var samarbetet med det lokala föreningslivet. Projektet använde alternativa vägar, till exempel föreningar, för att nå ut till målgruppens nätverk och hitta motiverade projektdeltagare.

Projektägare: NF – Nyanlänt Företagande AB

Projektfinansiering från Tillväxtverket: 746 137 kr

Projektperiod: sep 2016–april 2017

NF – Nyanlänt Företagande RIKS

Företagarna Sverige Service AB drev projektet *NF – Nyanlänt Företagande RIKS*. Det övergripande syftet var att skapa en modell för Nyanlänt Företagande som kan implementeras i ordinarie verksamheter för integrationsinsatser.

I projektet genomfördes två huvudsakliga aktiviteter. Den ena handlade om att samordna de regionala Nyanlänt Företagande-projekt som genomfördes av Företagarna på regional nivå. Samordningen syftade till att dela erfarenheter och lärdomar och att utveckla en gemensam modell för Nyanlänt Företagande. Den andra aktiviteten var att ta fram stödmaterial för Nyanlänt Företagande, såsom utbildningsmaterial, handledarstöd, mentorshandsbok och annat informationsmaterial.

Projektet resulterade i en modell för Nyanlänt Företagande som kan implementeras i olika verksamheter. På regional nivå har projekten inom Nyanlänt Företagande nått målen för antalet deltagare, bland både män och kvinnor. På grund av tidsbrist var det inte möjligt att till fullo genomföra de mentorskapsprogram som man planerat i de regionala projekten. I stället riktades fokus mot nätverk och kontakter som är viktiga för fortsatt företagande.

Projektet hade svårt att etablera ett samarbete med Arbetsförmedlingen. Därför lyckades man inte uppnå målet att tillsammans med Arbetsförmedlingen starta ett arbetsmarknadspolitiskt program för företagande inom etableringsinsatser.

Eftersom antalet deltagare från Arbetsförmedlingen blev lägre än förväntat valde projektet att gå genom kommunerna för att komma i kontakt med målgruppen och hitta

lämpliga deltagare. Flexibilitet, nya lösningar och väletablerade samarbeten med bland annat kommuner blev därför viktiga framgångsfaktorer.

Projektägare: Företagarna Sverige Service AB

Projektfinansiering från Tillväxtverket: 650 400 kr

Projektperiod: sep 2016–apr 2017

NF – Nyanlänt Företagande

Projektet *Nyanlänt företagande* drevs av Företagsamma Dalarna Service AB i fyra kommuner i Dalarnas län. Syftet var att nyanlända som är, eller vill bli, företagare ska få stöd i att starta företag i Sverige genom riktade insatser såsom studiecirklar, företagsbesök och mentorskap.

Inom ramen för projektet genomfördes en grundutbildning i svenskt företagande, med bland annat studiebesök och schemalagda träffar med handledare och inspiratörer. Alla deltagare erbjöds coachning av affärscoacher i slutet av utbildningen. Under projektiden utvecklades och testades elva företagsidéer genom individuell coachning och affärsmodellering, samt egenanställning i två fall. Totalt deltog 19 personer i projektet, vilket motsvarade projektets målsättningar. När projektet avslutades hade alla 14 personer som slutförde utbildningen någon form av sysselsättning.

En framgångsfaktor var projektägarens och projektledningens tidigare erfarenheter av att arbeta med en liknande målgrupp. Projektet fick inte så många deltagare från Arbetsförmedlingen som förväntat, vilket inledningsvis skapade förseningar. Med anledning av detta valde projektet att rekrytera deltagare på egen hand.

Projektägare: Företagsamma Dalarna Service AB

Projektfinansiering från Tillväxtverket: 1 000 000 kr

Projektperiod: sep 2016–apr 2017

Business navigation in Sweden

Projektet *Business navigation in Sweden* drevs av Internationella Kvinnoföreningen i Malmö. Syftet var att skapa en sektorsövergripande samverkansmodell mellan företagsfrämjande aktörer, den idéburna sektorn och i förlängningen den offentliga sektorn där kvinnan är i fokus.

I projektet genomfördes träffar med bland annat föreläsningar, workshoppar och studiebesök på temat företagande. Deltagarna erbjöds individuell rådgivning i anslutning till träffarna. Dessutom erbjöds de en personlig mentor.

Totalt 470 kvinnor kom i kontakt med projektet, varav 30 deltog i fördjupade insatser. Vid slutrapporteringen hade två företag startats av projektdeltagare och ytterligare tre deltagare var på gång att starta företag. Antalet startade företag var något högre än förväntat. Ytterligare 14 deltagare gick vidare till arbetsmarknadsinsatser efter projektet.

Den främsta utmaningen var att hitta deltagare, vilket innebar att projektet inledningsvis blev försenat. Rekryteringsproblemen hanterades dock framgångsrikt genom att informera via en rad olika kanaler, såsom SFI, etniska föreningar och föreningar för kvinnor.

Projektägare: Internationella Kvinnoföreningen i Malmö

Projektfinansiering från Tillväxtverket: 824 997 kr

Projektperiod: sep 2016–apr 2017

Bazar – entreprenörshub för nyanlända i Eskilstuna

Sisters in Business Ideella förening drev projektet *Bazar – entreprenörshub för nyanlända i Eskilstuna*. Syftet var att knyta ihop framgångsrika metoder, kompetens och företagarmiljöer till en fysisk entreprenörshubb som drivs av privata företag och ideella krafter i samverkan med offentliga organisationer och företagsfrämjare.

Projektets verksamhet inkluderade aktiviteter såsom idélotsutbildning, informationsträffar och idécaféer. Därtill genomfördes affärsskolor för ungdomar respektive vuxna. Inom ramen för dessa affärsskolor arrangerades workshoppar och föreläsningar för att inspirera och informera om praktiska aspekter kring företagande. Tanken var att deltagarna skulle kunna gå vidare och starta företag med stöd av affärsmentorer, men det hanns inte med under projektiden.

Enligt slutrapporten resulterade projektet i en struktur och förutsättningar för en långsiktigt hållbar entreprenörshubb i Eskilstuna. Projektet nådde 470 deltagare, varav 21 genomförde hela affärsskolan. Resultatet innebar att projekts målsättningar överträffades. Dessutom har deltagare bland annat fått anställning, sommarjobb och kontakter med andra företag, föreningar och nätverk.

Inledningsvis hade projektet svårt att nå målgruppen och hitta deltagare. Man kartlade därför möjliga vägar för att nå målgruppen och därefter rekryterades deltagare via till exempel språkcaféer, kyrkor och ideella föreningar.

En viktig framgångsfaktor var att varje deltagare fick individuellt anpassat stöd. Ytterligare en framgångsfaktor var att projektet knöt till sig personer och företag som både inspirerade och stöttade deltagarna.

Projektägare: Sisters in Business Ideella förening

Projektfinansiering från Tillväxtverket: 697 600 kr

Projektperiod: sep 2016–apr 2017

Start-Up International

Start-Up International drevs av Stiftelsen Stockholms NyföretagarCentrum i ett antal kommuner i Stockholms län. Projektet syftade till att förbättra nyanländas möjligheter att få tillgång till affärsrådgivning och andra typer av stöd som finns i de system som ska främja företagande.

Projektet innehöll fyra faser:

- informera
- engagera
- supporta
- följa upp och utvärdera.

I informationsfasen arbetade projektet med en Start-Up-buss som turnerade för att sprida information om projektet till målgruppen. I den andra fasen startades ett mentorskapsprogram för nyanlända företagare. Supportfasen innebar att deltagarna fick tillgång till en affärsrådgivare eller coach som hjälpte till att utveckla deras affärsidéer. I den avslutande fasen följde man upp och utvärderade projektet.

Projektet nådde med sina informationsinsatser cirka 750 personer. Av dem deltog 129 personer i ett seminarium eller en grupprådgivning, och 40 personer deltog i rådgivning, vilket var något lägre än målsättningarna. Projektet resulterade även i ett fördjupat samarbete mellan olika aktörer, till exempel Arbetsförmedlingen och Centrum för samhällsorientering.

Samarbetet med såväl civilsamhället som Arbetsförmedlingen var en viktig framgångsfaktor för projektet. En utmaning var den relativt korta projekttiden, så vissa moment fick anpassas och förändras för att man skulle hinna genomföra hela projektet.

Projektägare: Stiftelsen Stockholms NyföretagarCentrum

Projektfinansiering från Tillväxtverket: 1 000 000 kr

Projektperiod: sep 2016–mars 2017

Program för nyanlända företagare

Västervik Framåt AB drev projektet *Program för nyanlända företagare* i tre kommuner i Kalmar län. Syftet var att skapa en modell som ska få entreprenörer att stanna på orterna och underlätta deras process att bli företagare i Sverige.

Projektet bestod av fyra delar: urval, teori, coachning och företagande. I den första delen valdes deltagare till projektet. I urvalet betonades vikten av att deltagarna hade företagarambition och/eller företagarerfarenhet. Den teoretiska delen behandlade svenskt företagande och kulturskillnader. Därefter följde coachning där varje deltagare fick en individuell plan. I projektet arrangerades även studiebesök. Den avslutande delen handlade om att starta och driva företag.

I projektet deltog totalt 22 personer, vilket var färre än målet. Enligt slutrapporten är det ännu inte möjligt att fastställa hur många deltagare som kommer att starta företag eller gå vidare till utbildning eller anställning eftersom projektet fortfarande pågår. Man skriver dock att deltagarna fått en ökad livskvalitet och förbättrad svenska.

Projektet hade inledningsvis svårt att få deltagare via Arbetsförmedlingen, vilket orsakade förseningar. En viktig framgångsfaktor var flexibiliteten som innebar att utbildningen kunde anpassas helt och hållet efter deltagarnas behov.

Projektägare: Västervik Framåt AB

Projektfinansiering från Tillväxtverket: 1 000 000 kr

Projektperiod: okt 2016–apr 2017

Modell: Utbildning, rådgivning och praktik

Etableringskurs för företagare

Coompanion Roslagen och Norrort ekonomisk förening drev projektet *Etableringskurs för företagare* i Stockholms län. Syftet var att metodutveckla folkhögskolornas nuvarande etableringskurs för att ta fram en etableringskurs med företagarinriktning på lätt svenska som innehåller både teoretiska och praktiska moment.

I projektet utarbetades en kursplan och lärarhandledning för en folkhögskolekurs om nyföretagande för nyanlända. Dessutom utvecklades en modell för att kursdeltagare ska kunna testa sina affärsidéer praktiskt. Modellen bygger på en start- och driftsguide av ett

så kallat gemenskapsföretag som ägs och drivs av bland annat folkhögskolan, Coompanion och det lokala näringslivet. Anpassat informationsmaterial utarbetades för att folkhögskolorna snabbare ska kunna starta etableringskurser för företagare, och för att nyanlända ska kunna få information på sitt hemspråk eller lätt svenska. Informationsinsatser genomfördes även gentemot Arbetsförmedlingen, folkhögskolor runt om i Sverige och Coompanions regionala organisationer för att få hjälp med att sprida projektresultat och material.

Enligt slutrapporten ledde projektet till att folkhögskolor fick upp ögonen för möjligheten att erbjuda nyanlända etableringsinsatser med fokus på nyföretagande. När projektet avslutades var fem folkhögskolor intresserade av att inom kort erbjuda sådana etableringskurser. Genom projektet etablerades även värdefulla kontakter med Arbetsförmedlingen.

Projektets främsta utmaning var den förhållandevis korta projekttiden. Enligt slutrapporten hade man behövt längre tid för att förankra och sprida den utarbetade etableringskursen. En viktig framgångsfaktor var folkhögskolornas engagemang och intresse för projektet.

Projektägare: Coompanion Roslagen och Norrort Ek för

Projektfinansiering från Tillväxtverket: 798 000 kr

Projektperiod: okt 2016–mar 2017

Enklaste vägen

Egenanställningsföretaget Convoy drev projektet *Enklaste vägen* i Västerbotten. Syftet var att informera om entreprenörskap i Sverige, att utnyttja befintliga aktörer och arenor för samverkan och nätverkande och att ge nyanlända möjlighet att omedelbart komma igång med ett förenklat entreprenörskap.

Inom ramen för projektet genomfördes en kortare föreläsningsserie för nyanlända om att driva företag. Under den fick deltagarna även information om förenklat entreprenörskap i form av egenanställning. Projektdeltagarna fick möjlighet att prova egenanställning, vilket innebär anställning hos Convoy och fakturering till kund via Convoy. Egenanställningen gav deltagarna möjlighet att prova på företagandet innan de eventuellt går vidare och startar företag på traditionellt sätt. Deltagarna erbjöds även individuell rådgivning och information om att starta företag.

I projektets föreläsningsserie deltog 24 nyanlända i Skellefteå, vilket var färre än projektets målsättning. När projektet avslutades hade 1 person gått vidare till egenanställning. Åtminstone 5 personer förväntas inleda verksamhet som egenanställda eller inleda processen att starta företag.

Projektets främsta utmaning var att nå målgruppen och hitta deltagare. På grund av rekryteringssvårigheterna var det endast möjligt att genomföra projektet i en av tre planerade kommuner i Västerbotten. En framgångsfaktor var att genomföra informationsinsatser som var direkt riktade mot målgruppen.

Projektet ledde till att deltagarna fick ökade kunskaper om framför allt egenanställning. En person har valt att fortsätta sin verksamhet i form av egenanställning efter projektet. Ytterligare fem eller sex nyanlända förväntas gå vidare till egenanställning eller starta företag under våren 2017.

Projektägare: Egenanställningsföretaget norr ek för

Projektfinansiering från Tillväxtverket: 437 419 kr

Projektperiod: okt 2016–apr 2017

Arbetsskaparna

Projektet *Arbetskaparna* drevs av Ekshärligt i Hagfors. Syftet var att nyanlända och asylsökande lättare ska kunna delta i integrationen och hitta en meningsfull sysselsättning och tillvaro i det svenska samhället.

Projektet kombinerade lärande med praktiskt arbete för att skapa egenförsörjning och öka deltagarnas chanser att få ett arbete efter praktik eller provanställning. I projektet genomfördes informationsmöten och intervjuer med nyanlända och asylsökande som var intresserade av att starta företag eller få praktik. Projektet erbjöd starta eget-utbildning där deltagarna fick hjälp med att konkretisera sin affärsidé. Dessutom förmedlade projektet praktikplatser hos lokala företag. Inför praktiken genomfördes introduktionsutbildningar med bland annat språkträning.

Enligt slutrapporten bidrog projektet till ett ökat intresse för företagande hos målgruppen. Drygt 20 personer deltog i starta eget-utbildningen, vilket var något färre än målet. När projektet avslutades arbetade samtliga deltagare vidare med sin företagsidé för att på sikt starta företag.

Projektledningens kunskaper om målgruppen, inklusive språkkunskaper, var en viktig framgångsfaktor. Dessa kunskaper var viktiga för att kunna knyta nära band med deltagarna och anpassa projektet till målgruppens behov. Ett välutvecklat nätverk var också viktigt för att komma i kontakt med målgruppen och hitta lämpliga deltagare.

Projektet påverkades även av externa faktorer, såsom att lokala asylboenden lades ner under projektperioden. Dessa förändringar skapade oro bland deltagarna och minskade deras motivation för att starta företag.

Projektägare: Ekshärligt i Hagfors

Projektfinansiering från Tillväxtverket: 364 000 kr

Projektperiod: okt 2016–apr 2017

Grön språngbräda

Skaraborgs läns Hushållningssällskap drev projektet *Grön Språngbräda* i fyra kommuner i Västra Götalands län. Syftet var att vidareutveckla och testa en modell för en språngbräda till eget företagande inom de gröna näringarna för nyanlända. I modellen ingår en grundkurs i företagande, rådgivning och praktik.

Projektet hade stora problem att hitta deltagare, vilket hängde ihop med att det saknades ett inflöde från Arbetsförmedlingen. På grund av rekryteringssvårigheterna avslutades projektet i förtid i januari 2017. Då hade verksamheten ännu inte kommit igång och projektet lyckades därför inte nå sina förväntade resultat. Det genererade dock värdefulla kontakter mellan bland annat Arbetsförmedlingen och aktörer inom de gröna näringarna. Dessa kontakter kan användas och utvecklas vidare i framtida insatser.

Projektägare: Hushållningssällskapet Skaraborg

Projektfinansiering från Tillväxtverket: 656 643 kr

Projektperiod: okt 2016–apr 2017 (avslutades i januari 2017)

Modell: Matchning mellan nyanlända och etablerade företagare

Vinnande Matchning

Insamlingsstiftelsen IFS Rådgivningscentrum drev projektet *Vinnande Matchning*. Syftet var att matcha ihop nyanlända som vill starta företag med framgångsrika entreprenörer med utländsk bakgrund, för att därigenom skapa ett snabbspår för nyanlända att bli entreprenörer i Sverige.

Inom ramen för projektet upprättades en databas med nyanlända som har företagsambitioner och entreprenörer med utländsk bakgrund i Sverige. De medverkande använde databasen för att söka och boka in möten med varandra vid projektets företagsmässor. Under projektperioden anordnades tre företagsmässor i Eskilstuna, Stockholm och Örebro.

Projektet resulterade i 414 affärsmöten, varav cirka 300 ledde till någon form av fortsatt samarbete. Projektet lyckades inte helt och hållet nå upp till sina egna mål, bland annat på grund av förseningar.

Att skapa en databas för matchning tog längre tid än förväntat och var därför en utmaning för projektet. Detta orsakade förseningar och försämrade projektets möjligheter att nå sina mål.

Projektets främsta framgångsfaktor var engagemanget hos de entreprenörer som deltog. Samtliga hade tidigare mottagit pris från IFS för sitt entreprenörskap och ingick därmed i projektägarens nätverk.

Projektägare: Insamlingsstiftelsen IFS Rådgivningscentrum

Projektfinansiering från Tillväxtverket: 800 000 kr

Projektperiod: sep 2016–apr 2017

Mentorprogram för att starta företag för nyanlända

Projektet *Mentorprogram för att starta företag för nyanlända* drevs av NyföretagarCentrum Service AB i Göteborg och Borås. Syftet var att ge nyanlända bättre ekonomiska möjligheter och korta tiden till egenförsörjning. I syftet ingick även att stärka deltagarnas ställning på arbetsmarknaden, utöka deras nätverk och stärka deras självförtroende och beslutsförmåga.

Inom ramen för projektet genomfördes ett mentorsprogram där studenter i företagsekonomi agerade mentorer för nyanlända som var intresserade av att starta företag. Inledningsvis intervjuades både projektdeltagare och studenter som var intresserade av att delta, och därefter matchades projektdeltagare ihop med mentorer. Mentorsparen träffades sedan såväl individuellt som i grupp genom nätverksträffar. Efter projektets avslut fortsätter mentorsträffarna under 2017.

Vid tidpunkten för projektets slutrapportering hade en deltagare startat företag. Enligt slutrapporten är det troligt att fler företag kommer startas under året.

Den främsta utmaningen var att hitta nyanlända som ville delta, särskilt nyanlända kvinnor. Projektet resulterade i 34 matchade mentorspar, vilket var 4 fler än projektets mål. En framgångsfaktor var att använda flera kanaler för att nå ut till målgruppen,

däribland projektägarens eget nätverk, Arbetsförmedlingen och samarbeten med andra projekt.

Projektägare: NyföretagarCentrum Service AB

Projektfinansiering från Tillväxtverket: 550 000 kr

Projektperiod: okt 2016–mar 2017

DoubleCupPlus

Projektet *DoubleCupPlus* drevs av Trollhättans stad. Syftet var att vidareutveckla ett befintligt koncept för matchning mellan nyanlända och företagare genom att lägga till insatser som bättre tar tillvara nyanländas erfarenheter av och intresse för företagande.

Utgångspunkten var *DoubleCup* som genomförts i Trollhättan sedan januari 2016 och som innebär att en person på en arbetsplats bjuder in en nyanländ person till ett personligt möte över en kopp kaffe. I *DoubleCupPlus* användes detta grundkoncept med tillägget att deltagarna hade ett företagarentresse och att urvalet av företag som bjuder in till kaffe anpassades efter de nyanländas företagarentresse. Dessutom arrangerades nätverksmöten för nyanlända, företagsstödjande organisationer och företag.

Totalt 14 nyanlända deltog i kaffemöten, vilket var något färre än projektets målsättning. Vid projektets nätverksmöten deltog 36 nyanlända, vilket i stället var fler än målet. Enligt slutrapporten ledde projektet till nya kontakter mellan deltagande nyanlända och företag. Den långsiktiga effekten av dessa kontakter går i dagsläget inte att uppskatta. För projektägaren ledde projektet till ett fördjupat samarbete med olika samarbetspartner som kommer att fortsätta även efter att projektet avslutats.

En viktig framgångsfaktor var att projektet utgick från ett befintligt koncept och en redan etablerad verksamhet. Därmed fanns det en tydlig grund att utgå ifrån och en långsiktighet som alla samarbetspartner delade.

En utmaning var att nå ut till nyanlända kvinnor. Därför genomfördes riktade insatser mot kvinnor, vilket inte ingick i den ursprungliga projektplanen.

Projektägare: Trollhättans stad

Projektfinansiering från Tillväxtverket: 868 000 kr

Projektperiod: sep 2016–apr 2017