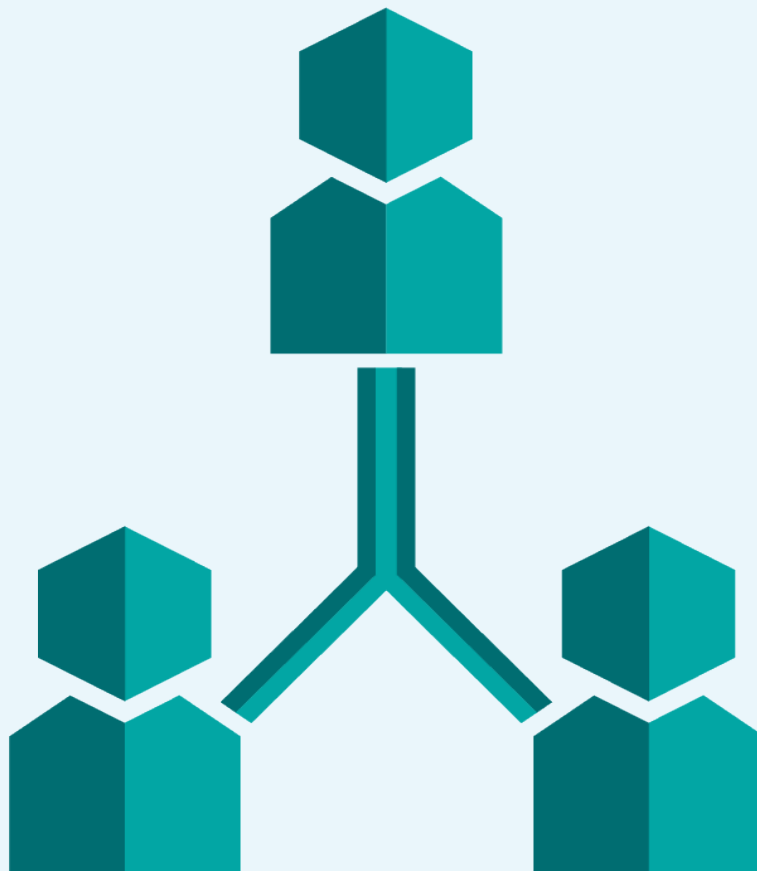


Sex röster om att starta och driva företag

– en kvalitativ behovskartläggning om
utrikes födda kvinnors företagande



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.

© Tillväxtverket

Stockholm, Augusti 2019

Digital: ISBN 978-91-88961-16-7

Rapport 0289

Har du frågor om denna publikation, kontakta:

Nina Dahlman

Telefon, växel 08-681 91 00

Förord

Tillväxtverket arbetar för hållbar tillväxt och konkurrenskraftiga företag bland annat genom att bidra till bättre förutsättningar att starta och driva företag. Bland insatserna finns både affärsutvecklingsstöd direkt till företag och indirekt via projektmedel till andra företagsfrämjande aktörer. Trots att olika former av stöd ofta har som ambition att nå en bredd av företag och företagare ser vi att utrikes födda kvinnor tar del av insatser i mycket lägre utsträckning än andra företagare. Samtidigt vet vi att det här är en grupp med stor potential och att hela samhället har att vinna på att få konkurrenskraftiga företag.

Utrikes födda kvinnor är en prioriterad målgrupp för Tillväxtverket. Genom våra insatser bygger och sprider vi kunskap, möjliggör nätverk och finansierar projekt med syfte att främja utrikes födda kvinnors företagande och arbetsmarknadsetablering. Arbetet bidrar till utveckling på individ-, organisations- och systemnivå.

Tillgång till kapital, långsiktigheten i stödet och balans mellan företagande och privatliv är tre exempel på upplevda hinder i företagandet för utrikes födda kvinnor. Samtidigt är utrikes födda kvinnor som driver företag generellt sett en grupp med stora resurser, både drivkraft, utbildning och tillgång till informellt stöd.

Den här rapporten är en av tre som tillsammans syftar till att ge en bild av utrikes födda kvinnors situation på arbetsmarknaden idag och visa på behov och olika vägar till egen försörjning via företagande eller arbete. Rapporterna är skrivna av Oxford Research på uppdrag av Tillväxtverket. Denna rapport bygger på två delar, dels en forskningsöversikt och dels intervjuer med sex företagare, om tillgång till stöd och upplevda behov. Vi hoppas att rapporterna kommer vara till nytta för aktörer som vill genomföra insatser för utrikes födda kvinnor

De andra två rapporterna är:

Fem vägar till arbete och företagande för utrikes födda kvinnor - en kvalitativ kartläggning av verksamheter som stärker nätverk och kontakt med arbetsmarknaden

Anställning eller företagande? - en kvantitativ kartläggning av utrikes födda kvinnors arbetsmarknadsetablering och företagande

Alla tre rapporterna finns på Tillväxtverkets webbplats, tillvaxtverket.se.

Tim Brooks

Avdelningschef
Tillväxtverket

Nina Dahlman

Handläggare
Tillväxtverket

Innehåll

1	Inledning	6
2	Stöd till utrikes födda kvinnor som driver företag	7
3	Utrikes födda kvinnors barriärer för affärsutveckling – vad säger forskningen?	9
3.1	Om forskningsfältet	9
3.2	Vem blir företagare?	10
3.2.1	Utgångslägen	10
3.2.2	Tillgång till nätverk.....	11
3.3	Tillgång till kapital	12
3.4	Drift och utveckling av företag.....	14
3.4.1	Tillväxt.....	14
3.4.2	Upplevda hinder och förutsättningar	15
3.5	Inkomst- och arbetsmarknadsutfall från företagande.....	15
3.6	Diskriminering.....	17
3.7	Att lämna företagandet	17
3.8	Framtidstro	18
4	Sex utrikes födda kvinnor om sina förutsättningar för företagande och behov av stöd	19
4.1	Företagarna.....	19
4.2	Användning och behov av stöd.....	21
4.2.1	För Asho var hjälpen från Företagslotsarna vid uppstarten avgörande.....	21
4.2.2	Nagla tog hjälp av Almi för att få sitt företag att växa	21
4.2.3	Farahnaz har använt sig av både formella och informella nätverk för att marknadsföra sitt företag.....	22
4.2.4	Hjälpen från Ester öppnade många dörrar för Ela	22
4.2.5	Att testa flera olika stöd har varit en hjälp för Svetlana.....	23
4.2.6	Valbona har omgivit sig av personer som stöttat henne.....	24
4.2.7	Diskussion om behovet och betydelsen av stöd.....	25
4.3	Upplevelse av barriärer.....	25
4.3.1	Tillgången till kapital ett problem för många	26
4.3.2	Lång tid innan det går att leva på företagandet	26
4.3.3	Bristande tillgång till kontakter och nätverk	26
4.3.4	Språket ett hinder men få har upplevt sig diskriminerade.....	27
4.3.5	Företagarrollen kan innebära otrygghet	27
4.4	Medskick till andra företagare	28

5	Slutsatser och rekommendationer	28
5.1	Större användning av informellt stöd	28
5.2	Olika behov av stöd i olika faser av företagande och etablering	29
5.3	Långsiktighet i stöden	29
5.4	Företagarnas arbetsvillkor	30
6	Referenser	30
	Bilaga 1: Metodbeskrivning.....	33
	Intervjuer.....	33
	Respondenter.....	33
	Genomförande och dokumentation	33
	Kunskapsöversikt.....	33
	Automatiserade litteratursökningar	33
	Kompletterande manuella sökningar	34
	Avgränsningar	34
	Valideringsprocess	34
	Sammanställning och analys.....	35

Bilagor

Bilaga 1 Metodbeskrivning

1 Inledning

Tillväxtverket genomför ett flertal regeringsuppdrag med syfte att skapa mer lika villkor för företagande och en mer inkluderande arbetsmarknad genom att förenkla vägen till arbete. Ett av dessa uppdrag är att främja utrikes födda kvinnors företagande genom insatser som bidrar till att underlätta för målgruppen att etablera sig som företagare i Sverige. Insatserna ska vara baserade på beprövade modeller och kunskap om målgruppens behov. Mot bakgrund av detta har Tillväxtverket efterfrågat en bättre kunskapsbild över vilka behov av stöd som målgruppen har för sitt företagande.

Denna rapport är den andra av tre rapporter på temat. I den första rapporten kartläggs gruppen utrikes födda kvinnor och delgruppen nyanlända kvinnor ur perspektiven företagande och arbetsmarknadsetablering. I den tredje rapporten kartläggs nätverk som finns i Sverige för att stötta utrikes födda kvinnor till självförsörjning. I denna rapport presenteras en kvalitativ behovskartläggning med fokus på utrikes födda kvinnliga företagare. Kartläggningen består av en kort översikt över stöd som i dagsläget finns tillgängligt för målgruppen (kapitel 2), en genomgång av forskning om de särskilda barriärer som målgruppen möter i sitt företagande (kapitel 3) samt en sammanställning av upplevda hinder och behov av stöd i målgruppen baserat på intervjuer gjorda med sex utrikes födda kvinnor som driver företag (kapitel 4). Rapporten avslutas med en diskussion och rekommendationer för fortsatt arbete för att främja företagande i målgruppen.

Genom kartläggningen framkommer att utrikes födda kvinnor som driver företag nyttjar informella stödkanaler för sitt företagande i större utsträckning än andra grupper – både när det gäller finansiering och rådgivning. Offentliga stödformer är dock uppskattade och används som komplement till privata alternativ. Sedan tidigare vet vi att de flesta insatser som riktar sig till målgruppen inom ramen för det företagsfrämjande systemet fokuserar på företagets uppstartsfas. I intervjuerna framkommer också att det är just i den fasan företagarna upplevt störst behov av stöd. Däremot ser behoven av stöd i uppstartsfasen mycket olika ut beroende på individens tidigare erfarenheter. Vad gäller stödets utformning uppskattades särskilt de stöd som innebär tillgång till långsiktiga och kontinuerliga kontakter med en person med relevant kompetens och som kan fungera som bollplank. Slutligen lyftes problem med att som företagare hitta en god balans mellan arbetsliv och fritid. Det förekommer dock inte mycket forskning om hur arbetsvillkoren ser ut för utrikes födda kvinnor som driver företag.

Baserat på vår datainsamling och analys är våra rekommendationer att:

- I en mer storskalig studie undersöka utrikes födda kvinnors tillgång till olika former av kapital i allmänhet och utreda förekomsten av diskriminering på lånemarknaden i synnerhet.
- Utreda i vilken utsträckning arbetsvillkor utgör en barriär för företagande i allmänhet och för utrikes födda kvinnor i synnerhet.
- Fortsatt fokusera på stöd i uppstartsfasen, då behoven tycks vara störst där, men också utforma stöd efter olika stadier av etablering på arbetsmarknaden.
- Särskilt satsa på stödformer för målgruppen som präglas av långsiktighet och personlig kontakt.

2 Stöd till utrikes födda kvinnor som driver företag

Utrikes födda kvinnor är berättigade till stöd inom ramen för det reguljära företagsfrämjande systemet. Detta kan innebära stöd för utveckling av en affärsidé eller innovation, start av företag eller utveckling av befintliga företag. Exempel på aktiviteter är rådgivning, förmedling av kontakter och olika typer av kapitaltillskott såsom lån, riskkapital, garantier eller bidrag.¹

Det företagsfrämjande systemet är sammansatt av aktörer på statlig, regional och lokal nivå. På det statliga området är flera myndigheter centrala för näringslivsutvecklingen, däribland Tillväxtverket, Tillväxtanalys och Vinnova. Till detta tillkommer en rad statliga bolag såsom Almi och offentliga riskkapitalbolag. Flera universitet och högskolor erbjuder dessutom särskilda entreprenörskapsinriktade utbildningar och information om att starta och driva företag, samt innovationskontor som hjälper forskare och studenter med rådgivning kopplat till affärsutveckling, patent, juridik, licensiering och bolagsbildning.²

På regional och lokal nivå erbjuds också en rad olika typer av företagsfrämjande insatser, ofta med fokus på affärsrådgivning och finansiering. I varje region finns en organisation som har ett regionalt utvecklingsansvar, vilket bland annat innebär en skyldighet att ta fram regionala utvecklingsstrategier och samordna genomförandet av dem, följa utvecklingen i länet i förhållande till regionala och nationella mål, samt följa upp, utvärdera och redovisa resultaten av det regionala tillväxtarbetet varje år till regeringen. En stor del av insatserna på regional nivå finansieras genom EU:s regionala strukturfondsprogram. På kommunal nivå bedrivs bland annat nätverksbyggande verksamhet, initiering och drift av utvecklingsprojekt i samarbete med näringslivet, rådgivningsverksamhet och arbete med företagslotsar.

Företagsstöd kan se olika ut i olika delar av landet, bland annat eftersom utformningen av stöden helst ska göras i linje med de regionala utvecklingsstrategierna. Även tillgången till offentligt riskkapital varierar och rådgivningsfunktioner med nationell täckning såsom Almi, Nyföretagarcentrum, Coompanion, Business Sweden och regionala resurscentra kan ha olika erbjudanden.

Rent formellt finns inga hinder för utrikes födda kvinnor som vill driva eller som redan driver företag att få stöd inom det reguljära systemet. Information om företagande, rådgivning för affärsutveckling och offentlig finansiering genom ägarkapital, bidrag eller lån finns tillgängligt för både befintliga och blivande företagare i Sveriges samtliga län. Men en kartläggning som Tillväxtverket gjort pekar på att stödsystemet ofta upplevs som komplext och svåröverskådligt och i slutändan inte når kvinnors och mäns företagande i samma utsträckning. Bland annat finns skillnader i kännedom om vart företagare kan vända sig för stöd. Den faktiska fördelningen av företagsstöd och deltagande i företagsprogram skiljer sig också mellan, där män beviljas medel i betydligt större utsträckning än kvinnor.³

För att stärka förutsättningarna för företagande i vissa grupper sker en rad riktade insatser. Fram tills nyligen har dock få satsningar varit specifikt riktade till utrikes födda kvinnor, men bland annat har kvinnor i allmänhet och personer med utländsk bakgrund

¹ Tillväxtverket (2015) Öppna upp! Nationell strategi för ett företagsfrämjande på likvärdiga villkor 2015-2020, Info 0600.

² Ibid.

³ Tillväxtverket (2015) Kartläggning av det företagsfrämjande systemet i Sverige, Info 0601.

(det vill säga både utrikes födda personer och personer födda i Sverige men med utrikes födda föräldrar) samt nyanlända utgjort särskilda målgrupper.⁴ Exempelvis driver Almi verksamhet som specifikt vänder sig till utrikes födda eller personer med utländsk bakgrund inom ramen för särskilda satsningar. IFS Rådgivning är ett exempel på en sådan rikstäckande insats.⁵ IFS är ett affärsområde inom Almi som särskilt riktar sig till entreprenörer med utländsk bakgrund och bland annat ger kostnadsfri rådgivning på olika språk.

På regional och lokal nivå finns en rad insatser för utrikes födda kvinnor som vill driva eller redan driver företag. I en kartläggning som Länsstyrelsen i Stockholm genomförde 2014 identifierades 29 entreprenörskapsfrämjande insatser runt om i landet som riktade sig specifikt mot utrikes födda kvinnor och kvinnor med utländsk bakgrund.⁶ I rapporten konstaterades att tyngdpunkten i insatserna låg på uppstart av företag. Av de 29 insatserna syftade hela 26 av dem till att stödja etablering och uppstart av företag, medan betydligt färre är fokuserade på innovationsutveckling (12 insatser) respektive drift eller utveckling av företag (7 insatser). Vidare visade kartläggningen att det var mycket ovanligt med insatser som endast syftade till att främja innovation eller utveckling av företag.

I kartläggningen konstateras även att de entreprenörskapsfrämjande insatser som primärt fokuserar på att stötta enskilda individer att förverkliga sina affärsidéer och som samtidigt riktar sig till målgruppen ofta gavs i samarbete med etablerade företagsfrämjande aktörer såsom Almi och Nyföretagarcentrum. Det som skilde dessa insatser från den ordinarie verksamheten var dock sällan själva innehållet i insatsen utan vilka kanaler som användes för att nå ut till målgruppen. Anledningen till detta var att ordinarie insatser inte ansågs nå utrikes födda i tillräcklig utsträckning.⁷

En vanlig typ av insats var att förenkla kontakter med ordinarie stödfunktioner som Almi och Nyföretagarcentrum. Dessutom förekom också ett antal insatser som syftade till att bistå utrikes födda som vill starta företag med kunskap och rådgivning, exempelvis kring skatte- och regelfrågor. Några insatser i kartläggningen inriktade sig mot att underlätta för utrikes födda att få tillgång till kapital för företagsstart, exempelvis genom mikrolån.⁸

Den vanligaste insatsen som identifierades i Länsstyrelsens kartläggning var olika former av nätverk, såsom att utrikes födda personer som ville starta företag kopplades ihop med varandra och med svenskfödda entreprenörer.⁹ I en rapport nyligen publicerad av Tillväxtverket kartläggs också just nätverk och andra former av verksamheter riktade till målgruppen för att stödja individer på deras väg till självförsörjning. De flesta av dessa hade dock fokus på arbete genom anställning snarare än genom företagande.¹⁰

⁴ Se exempelvis Tillväxtverkets nuvarande särskilda uppdrag att förbättra nätverk och kontakter på arbetsmarknaden för utrikesfödda kvinnor och att främja utrikes födda kvinnors företagande. Denna rapport tas fram inom ramen för det senare av dessa två uppdrag. Dessutom finansierar myndigheten 13 projekt som särskilt ska främja företagande bland nyanlända.

⁵ Internationella företagare i Sverige (IFS). Mer information om IFS finns tillgänglig på organisationens hemsida: <https://www.ifs.a.se/>

⁶ Länsstyrelsen Stockholm (2014) Välkommen in? – Utrikes födda kvinnor på den svenska arbetsmarknaden och som företagare, Länsstyrelsen Stockholm, Rapport 2014:4.

⁷ Ibid.

⁸ Ibid.

⁹ Ibid.

¹⁰ Tillväxtverket (2019b) Verksamheter som stöttar utrikes födda kvinnor till arbete – en kvalitativ kartläggning.

Sammanfattningsvis har utrikes födda kvinnor formell tillgång till en lång rad insatser som kan stödja dem i deras företagande. Vi vet dock att dessa ofta inte når ut till målgruppen och att de målgruppsanpassade insatser som görs i regel fokuserar på företagande i uppstartsfasen.

3 Utrikes födda kvinnors barriärer för affärsutveckling – vad säger forskningen?

I det här kapitlet presenteras forskning och annan kunskap om hur förutsättningarna ser ut för utrikes födda kvinnor i Sverige som vill driva företag. Översikten har tagits fram med hjälp av automatiserade sökningar i en forskningsdatabas och genom så kallade ”snöbollssökningar”, där referenser i redan identifierad litteratur undersöks. En fullständig beskrivning av metoden för att ta fram forskningsöversikten finns i Bilaga 1.

3.1 Om forskningsfältet

Det finns förhållandevis gott om forskning där utrikes födda kvinnors företagande berörs. Ett renodlat fokus på just utrikes födda kvinnor är dock sällsynt och gruppen ingår oftast i forskning som undersöker förutsättningar och behov bland antingen ”invandrarföretagare” eller ”kvinnoföretagare”.

Internationellt sett kan man se att forskningsfälten kring migration och företagande vuxit fram under 1900-talet, särskilt i länder där utrikes födda är överrepresenterade som företagare.¹¹ I slutet av århundradet började forskningen fokusera allt mindre på särskilda kulturella särdrag som man trodde var antingen gynnande eller missgynnande för entreprenörskap, och istället alltmer på olika gruppers förutsättningar för företagande, såsom social och kulturell kontext samt tillgång till nätverk och kunskap. Ett engelskt begrepp som inkapslar detta och som etablerades under 1990-talet var *mixed embeddedness*, alltså en blandning av faktorer som påverkar företagande, med fokus på såväl hinder som möjligheter.

I Sverige tog forskning om utrikes födda personers företagande fart framförallt under tidigt 2000-tal. Fokus låg då särskilt på gruppens potential i form av bidrag till samhällsekonomin – dels på hur gruppen skulle integreras i samhället, dels på hur den skulle etableras på arbetsmarknaden.¹² Under 2000-talet blev det även allt vanligare att belysa företagandet ur fler perspektiv och betydelsen av kön förekom oftare som tema i forskningen.

Idag fokuserar det internationella forskningsfältet i stor utsträckning på strukturella aspekter, såsom den dubbla utmaningen som det innebär att vara både invandrare och kvinna. I Sverige är detta perspektiv i forskningen ännu inte särskilt vanligt. I avsnitten nedan redogör vi för den forskning vi kunnat identifiera som undersöker just denna tematiska skärningspunkt.

Särskilt prominenta svenska forskare på området är bland andra Saeid Abbasian, idag verksam vid Södertörns Högskola, som med sin avhandling om utrikes födda kvinnors företagande blev en av föregångarna inom fältet under tidigt 2000-tal. Även Lina Aldén

¹¹ Klinthäll, Martin; Mitchell, Craig; Schölin, Tobias; Slavnić, Zoran & Urban, Susanne (2016) Invandring och företagande, Delmi, Kunskapsöversikt 2016:7.

¹² Ibid.

och Mats Hammarstedt vid Linnéuniversitetet har under det senaste decenniet stått för ett betydande bidrag till fältet genom sina studier om ekonomiska skillnader utifrån etnicitet, sexuell läggning och kön.

3.2 Vem blir företagare?

En stor del av forskningen om utrikes födda kvinnors företagande fokuserar på steget till att bli företagare och vem som väljer att ta det. Liksom för fältet i övrigt har denna fråga primärt undersökts ur antingen ett genusperspektiv eller med fokus på migrationsstatus. Ett exempel på det förstnämnda är Stina Eklund och Altin Vejsius analys av drivkrafter att starta företag ur ett genusperspektiv från 2009.¹³¹⁴

Några teorier som lyfts fram till kvinnors lägre företagande är att kvinnor i regel tar ett större ansvar för familj och barn och att tillgången till investeringskapital skiljer sig mellan män och kvinnor. Men förutom könsaspekten påverkar även statusen som utrikes född sannolikheten att bli företagare. På samma sätt som för etablering på arbetsmarknaden generellt är tid i landet är en viktig faktor för möjligheten att starta företag. Detta eftersom det i regel tar tid att erhålla de resurser som krävs, såsom kapital och kunskap om marknaden.

Under 2000-talet har även ett antal studier genomförts med fokus på effekten av att vara både kvinna och att vara utrikesfödd. Bland annat finner Mats Hammarstedt i studie från 2006 att utrikes födda kvinnor är egenföretagare i lägre utsträckning än utrikes födda män.¹⁵ Företagandet bland utrikes födda tycks alltså följa samma mönster efter kön som i hela populationen.

3.2.1 Utgångslägen

Vilket utgångsläge man befinner sig i när man startar ett företag kan ha stor betydelse för utfallet för ens företagande. I forskningen framkommer att anledningarna till att vilja starta företag skiljer sig åt mellan olika grupper. Medan vissa drivs av vad som finns att vinna på att utveckla en affärsidé tycks andra drivas av svårigheter att försörja sig genom lönearbete. Den senare gruppen kallas ibland för nödvändighetsföretagare. Från enkätstudier som gjorts på ämnet vet vi att nödvändighetsföretagandet är lågt i Sverige i jämförelse med andra länder.¹⁶ När Arbetsmarknadsekonomiska Rådet undersökte nödvändighetsmotiverat nyföretagande fann man dock att utrikes födda i betydligt större utsträckning än inrikes födda var nödvändighetsföretagare. Av de inrikes födda företagare som i november 2015 räknades som nya företagare kom 62 procent från en tidigare anställning, medan motsvarande siffra för utrikes födda var 44 procent. Endast drygt 19 procent av de inrikes födda nya företagarna 2015 var tidigare arbetslösa, medan så var fallet för nästan 30 procent av de utrikes födda företagarna.¹⁷ Liknande resultat har bland annat presenterats av Lina Aldén och Mats Hammarstedt som dessutom fann att

¹³ Eklund, Stina & Vejsiu, Altin (2009) Drivkrafter att starta företag: ett genusperspektiv, *Ekonomisk Debatt*, Vol. 37, nr 3, s. 65-74.

¹⁴ Se även Tillväxtanalys (2015) Forskning om kvinnors företagande 2007-2015, Bilaga till PM 2015:13 2013/001.

¹⁵ Hammarstedt, Mats (2006) The predicted earnings differential and immigrant self-employment in Sweden, *Applied Economics*, Vol. 38, nr 6, s. 619-630.

¹⁶ Arbetsmarknadsekonomiska rådet (2018) Arbetsmarknadsekonomisk rapport – Olika vägar till jobb, Arbetsmarknadsekonomisk rådet, Stockholm.

¹⁷ Ibid.

nödvändighetsföretagandet var särskilt stort bland personer med utomeuropeisk bakgrund.¹⁸ Vad som däremot är oklart är vilken roll kön spelar i nödvändighetsmotiverat företagande och huruvida något av könen är särskilt utsatt.

Sett till hela populationen kan vi alltså konstatera att nödvändighetsföretagande är överrepresenterat bland utrikes födda, men skillnaderna kan vara stora mellan olika branscher. Charlotta Hedberg och Katarina Pettersson har studerat utrikes födda kvinnors företagande i vård- och omsorgssektorn.¹⁹ Baserat på djupintervjuer med entreprenörer i branschen fann de att kvinnornas motivering till att bli företagare ofta var mångfacetterad. Bland annat fanns en önskan om att erbjuda bättre vård och bättre villkor för sina anställda. Däremot, och i motsats till Aldén och Hammarstedts samt Arbetsmarknadsekonomiska rådets resultat, fann de inget stöd för att kvinnorna motiverats att bli entreprenörer för att undkomma arbetslöshet.

Saeid Abbasian har undersökt vilka utrikes födda kvinnor som blir företagare. I sin avhandling från 2003 konstaterade han att de utrikes födda kvinnor som startat företag i första hand förlitade sig på sina egna resurser och förmågor. Studiens resultat pekade också på att de i regel hade särskilda resurser såsom högre utbildningar, tidigare arbetslivserfarenhet, språkförmågor och ekonomiska besparingar, alternativt var unga kvinnor med gymnasie- eller universitetsutbildning.²⁰ Ett antal år senare undersökte han tillsammans med Carina Bildt även frågan om i vilken utsträckning egenföretagande kunde bidra till integration av utrikes födda kvinnor och stärka deras egenmakt.²¹ Utifrån 16 djupintervjuer med företagare drog de slutsatsen att ett antal förutsättningar bör finnas på plats för att företagande ska kunna leda till integration. Dessa inkluderade bland annat kreditinstitut och välfungerande sociala nätverk.

3.2.2 Tillgång till nätverk

Betydelsen av nätverk för sannolikheten att bli företagare förekommer som ett särskilt tema i forskningen om utrikes föddas företagande, om än sällan ur ett genusperspektiv. De studier som kunnat identifieras inom ramen för denna rapport fokuserar i första hand på informella nätverk och ger en otydlig bild av det faktiska sambandet mellan tillgången till nätverk och företagande. Vissa av forskarna finner stöd för en positiv påverkan, men andra gör det inte.

Lina Aldén och Mats Hammarstedt har exempelvis undersökt betydelsen av etniska nätverk och "enklaver". I sin studie från 2015 fann de att förekomsten av enklaver ökade benägenhet att driva företag bland personer som invandrat till Sverige från Mellanöstern.²² Etniska nätverk å andra sidan framträdde snarare som ett hinder för utrikes föddas företagande. En förklaring till detta troddes vara att större nätverk också innebar ökad konkurrens om kunder inom nätverket. Ingen analys gjordes dock på

¹⁸ Aldén, Lina & Hammarstedt, Mats (2015)...

¹⁹ Pettersson, Katarina & Hedberg, Charlotta (2013) Moving out of 'their places?': Immigrant women care entrepreneurs in Sweden, *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, InderScience Publishers 2013, Vol. 19, nr 3. s. 345-361.

²⁰ Abbasian, Saeid (2003) Integration på egen hand. En studie av invandrade kvinnoföretagare i Sverige. Institution för Ekonomisk Geografi, Uppsala universitet.

²¹ Abbasian, Saied & Bildt, Carina (2009) Empowerment through entrepreneurship – a tool for integration among immigrant women? Jönköping International Business School, CISEG working paper series nr 6.

²² Aldén, Lina & Hammarstedt, Mats (2015) Ethnic enclaves, networks and self-employment among Middle Eastern immigrants in Sweden, *International migration* (Genève, tryck), Vol. 53, nr 6, s. 27-40.

variabeln kön, så det är inte möjligt att säga om effekten var större eller mindre för kvinnor.

Liknande slutsatser drogs i Henrik Anderssons studie, i vilken han undersökte om nyanlända som under åren 1990 och 1991 placerades i svenska kommuner med fler personer från samma födelseland startade företag i större uträkning de nästkommande åren.²³ Han fann att så inte var fallet. Nästan 90 procent av företagarna i urvalet var dock män och slutsatsen gäller därför i första hand för den gruppen.

I en nyligen publicerad studie baserad på svensk registerdata fann Sam Tavassoli och Michaela Trippl att utrikes föddas entreprenörskap i påverkades positivt av att de var bosatta i en region med en hög andel personer från samma etniska grupp som de själva och som dessutom arbetade eller drev företag i samma bransch.²⁴ Detta kunde enligt Tavassoli och Trippl sannolikt förklaras av att utrikes födda då dels kunde förlita sig på socialt kapital och potentiella kunder från sin egen etniska grupp i regionen, dels att de kunde tillvarata gruppens kunskaper och erfarenheter av att starta företag i det nya landet. Enligt forskarna spelade det också troligen roll att man som företagare hade en förebild. Effekterna på entreprenörskapet visade sig allra starkast bland personer födda i övriga Norden, andra europeiska länder och i Sydamerika.

Andra studier pekar dessutom på att företagande kan gå i arv. I en studie av Aldén och Hammarstedt från 2011 studerades hur entreprenörskap gick i arv från utrikes födda till deras barn.²⁵ Resultaten pekade på att andra generationens invandrare var överrepresenterade vad gällde egenföretagande. I studien framkom också att kvinnor i regel använde båda sina föräldrar som förebilder i sitt beslut om entreprenörskap medan män primärt utgick från fadern som förebild. Och medan männen oftare etablerade sig i samma bransch som sina företagande fäder var kvinnorna mer branschmässigt utspridda.

3.3 Tillgång till kapital

Skillnader i tillgång till kapital är en av de aspekter av företagande som varit föremål för flest antal studier när det gäller skillnader mellan kvinnors och mäns företagande respektive inrikes och utrikes föddas företagande. Flera studier, däribland en rapport från Tillväxtverket från 2014 om tillgång till kapital för olika grupper, pekar på att utrikes födda kvinnor ansöker om lån och krediter i lägre utsträckning än andra grupper. En möjlig förklaring till detta kan enligt rapportförfattarna vara att kvinnor tenderar att starta mindre företag och att små lån är mindre intressanta för bankerna då de förknippas med högre risker.²⁶

Saied Abbaisian och Darush Yazdanfar har publicerat ett flertal studier om just utrikes födda företagare och finansiering ur ett jämställdhetsperspektiv. I en studie från 2013 där de analyserade data över mikroföretag konstaterade de att det fanns signifikanta

²³ Andersson, Henrik (2018) Bidrar etnisk segregation till mer egenföretagande? SNS Analys nr 52.

²⁴ Tavassoli, Sam & Trippl, Michaela (2019) The impact of ethnic communities on immigrant entrepreneurship: evidence from Sweden, *Regional Studies*, Vol. 53, nr 1, s. 67-79.

²⁵ Aldén, Lina & Hammarstedt, Mats (2011) Transmission of self-employment across immigrant generations: The importance of ethnic background and gender, *Review of Economics of the Household*, Vol. 9, nr 4, s. 555-577.

²⁶ Tillväxtverket (2014) Tillgång till kapital - En studie om samhälls-/sociala företag och företagare med utländsk bakgrund.

skillnader mellan utrikes födda kvinnors och utrikes födda mäns företag.²⁷ Kvinnornas företag, i synnerhet de unga kvinnornas, tenderade att vila mer på lån från familjemedlemmar och mindre på banklån. Författarna påpekade att detta kunde vara ett sätt att minimera risken att utsättas för den dubbla diskriminering som utrikes födda kvinnor ofta möter. Faktorer som ökade sannolikheten för kvinnorna att beviljas banklån var bland annat att de hade ett jobb vid sidan om företaget, summan av ägarens personliga kapital som fanns tillgängligt vid uppstart samt den planerade storleken på företaget.

Tittar man på hela gruppen utrikes födda, alltså inte uppdelat på kön, kan dock bilden vara en annan. Lina Aldén och Mats Hammarstedt genomförde en enkätstudie där de undersökte förekomsten av diskriminering på kreditmarknaden.²⁸ I studien konstaterades att utrikes födda företagare överlag ansöker om banklån i större utsträckning än inrikes födda företagare. Detta bedömde författarna kunde ha att göra med att företagen som drivs av utrikes födda i genomsnitt är yngre än företagen som drivs av inrikes födda, och att yngre företag i högre grad behöver lånefinansieras för att verksamheten ska kunna komma igång. Studien fokuserade dock endast på bolagsformen enskild näringsverksamhet, vilket i sig kan ha påverkat utfallet då det är möjligt att inrikes födda personer i behov av kapital oftare driver sina företag som aktiebolag.

Resultaten från studien pekade också på att utrikes födda företagare löpte större risk att få avslag på låneansökningar i banker jämfört med inrikes födda företagare. När de beviljas lån betalar de dessutom i snitt högre ränta än inrikes födda. Aldén och Hammarstedt resonerade i artikeln att detta, åtminstone delvis, skulle kunna bero på diskriminering på låne marknaden. Dock analyserades inte heller här effekten av kön.

I Tillväxtverkets undersökning Företagens villkor och verklighet från 2018 framkom att när stöd väl söks så söker kvinnor och män olika typer av stöd.²⁹ Kvinnor sökte oftare offentligt stöd, medan män oftare sökte lån och krediter. I undersökningen ombads företagarna även uppge om de sökt lån eller krediter men fått avslag. Resultaten visade, också denna gång i likhet med tidigare studier, att en större andel av de företag som ansökt om lån och krediter som drivs av personer med utländsk bakgrund inte hade beviljats detta, något som gällde såväl kvinnor som män, men unga i synnerhet. I studien kontrollerades för företagets tidigare rörelseresultat, bransch, storlek och företagets ålder, men trots det bestod skillnaderna mellan inrikes och utrikes födda.

I studien framkom även skillnader i hur ofta olika företagargrupper beviljades offentligt stöd. Till skillnad mot resultaten för lån och krediter var beviljandegraden högre när det gällde offentligt stöd för företag som leddes av personer med utländsk bakgrund och av kvinnor, jämfört med de företag som leddes av personer med svensk bakgrund och av män. Här försvann dock effekten av företagsledarens bakgrund när kontrollvariabler lades till. Däremot kvarstod effekten av kön och ålder. Kvinnor och yngre företagsledare hade alltså större chans att få sina ansökningar om offentliga stöd och bidrag beviljade.³⁰

Betydelsen av att ha tillgång till kapital vid uppstart och utveckling av en verksamhet upplevs olika beroende på bakgrund, kön, ålder och flera andra faktorer. Rapporter som

²⁷ Abbasian, Saeid & Yazdanfar, Darush (2013) Exploring the financing gap between native born women- and immigrant women-owned firms at the start-up stage : Empirical evidence from Swedish data, *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, Vol. 5, nr 2, s. 157-173.

²⁸ Aldén, Lina & Hammarstedt, Mats (2014) Diskriminering på kreditmarknaden? En enkätundersökning bland utrikes födda egenföretagare, *Ekonomisk debatt*, Vol. 44, s. 44-52.

²⁹ Tillväxtverket (2018) Företagens villkor och verklighet 2017.

³⁰ Ibid.

Tillväxtverket tagit fram pekar exempelvis på att det är vanligare att unga företagsledare med utländsk bakgrund ser tillgång till lån och krediter som ett stort tillväxthinder.³¹ Medan endast 12 procent av hela gruppen unga företagare upplevde lån och krediter samt tillgång till externt ägarkapital som ett stort tillväxthinder, var motsvarande siffra för unga företagare med utländsk bakgrund hela 22 procent. Kvinnor som driver företag upplevde i lägre utsträckning än män att tillgång till lån och krediter var ett stort tillväxthinder. Dock fanns det även här en skillnad beroende på vilken bakgrund företagaren hade. En större andel av kvinnliga företagare med utländsk bakgrund upplevde detta som ett stort tillväxthinder, jämfört med företag som drivs av kvinnor med svensk bakgrund.³²

3.4 Drift och utveckling av företag

Det finns förhållandevis gott om forskning om hur väl utrikes föddas företag utvecklas i jämförelse med inrikes föddas. Dessa studier, som i regel är av kvantitativ natur, saknar dock oftast en analys utifrån kön. Desto mindre forskning finns att tillgå vad gäller företagarnas egna upplevelser kring drift och utveckling av företag. Här har istället Tillväxtverket kunnat belysa skillnader och likheter utifrån kön och bakgrund genom sina omfattande företagarenkäter.

3.4.1 Tillväxt

I en studie från 2016 undersökte Emma Neuman framgången för företag inom detaljhandeln och i tjänstesektorn.³³ Resultaten visade att inrikes födda mäns företag hade högre vinstnivåer i jämförelse med utrikes födda mäns företag. De utrikes födda männen närmade sig de inrikes födda männens nivåer ju mer erfarenhet av företagande de fick, men nådde aldrig ända fram. Bland kvinnorna hade utrikes födda kvinnors företag lägre vinstnivåer än inrikes födda kvinnors. De utrikes födda kvinnorna kom däremot ikapp de inrikes födda kvinnornas omsättnings- och vinstnivåer efter 3 till 5 års verksamhet. Neuman kunde också konstatera att fler jobb skapades i företag ägda av utrikes födda, i synnerhet utomeuropeiskt födda personers företag. Med mer företagarerfarenhet anställde också utrikes födda fler personer.

Även Aldén och Hammarstedt har undersökt betydelsen av bakgrund för företags anställningsmönster.³⁴ Resultaten från en studie från 2017 pekade på att företag som ägdes och drevs av män i hög grad anställde andra män, medan företag som ägdes och drevs av kvinnor i hög grad anställde andra kvinnor. I de inrikes födda männens företag var 83 procent av de anställda personerna män i jämförelse med 86 procent i företagen drivna av män födda i Mellanöstern eller i Afrika. Kvinnliga företagare anställde i hög grad kvinnor, dock särskilt de svenskfödda företagarna. Bland företag drivna av svenskfödda kvinnor var 76 procent av de anställda kvinnor medan andelen anställda män var relativt hög bland företag drivna av utrikes födda kvinnor från Mellanöstern, ungefär 43 procent.

Det finns även studier som undersöker *viljan* att växa, snarare än det faktiska tillväxtutfallet. I Tillväxtverkets enkätundersökning Företagens villkor och verklighet får ett stort antal små och medelstora företag svara på frågor om vilka möjligheter och

³¹ Ibid.

³² Ibid.

³³ Neuman, Emma (2016) Performance and job creation among self-employed immigrants and natives in Sweden, Working paper 2016:11, Linnaeus University Centre for Labour Market and Discrimination Studies.

³⁴ Aldén, Lina & Hammarstedt, Mats (2017) Egenföretagande bland utrikes födda: en översikt av utvecklingen under 2000-talet, Arbetsmarknadsekonomiska rådet – underlagsrapport 1/2017.

svårigheter de upplever i sin vardag och vad de tror om sin framtid.³⁵ Av samtliga företag som ingick i undersökningen uppgav cirka 70 procent att de ville växa, antingen genom att öka omsättningen eller genom att öka både omsättningen och antalet anställda.

Tillväxtviljan visade sig dock vara olika stark i olika grupper. Det var vanligare att företagare med utländsk bakgrund uppgav att de ville växa än företagare med svensk bakgrund. Dessutom hade yngre personer, i synnerhet unga kvinnor, en högre tillväxtvilja för sina företag än äldre personer.

Det sätt som man ville att företaget skulle växa på skiljde sig åt mellan grupper. Yngre kvinnor ville framförallt att företaget skulle växa endast genom ökad omsättning. Kvinnor med utländsk bakgrund ville växa genom att också anställa fler personer i större utsträckning än kvinnor med svensk bakgrund.

3.4.2 Upplevda hinder och förutsättningar

I undersökningen Företagens villkor och verklighet ombeds företagare också ange vilka hinder de upplever för sitt företags tillväxt.³⁶ Kvinnor med utländsk bakgrund tyckte i lägre utsträckning än andra kvinnor att tillgång till lämplig arbetskraft utgjorde ett tillväxthinder. Ett annat hinder för tillväxt kan vara brist på tid för företagets kärnverksamhet och strategiska frågor. Även här stack kvinnor med utländsk bakgrund ut som den grupp där lägst andel ansåg att tidsbrist utgjorde ett hinder.

I undersökningen får de tillväxtvilliga företagarna också ange vilka åtgärder de ser som mycket viktiga för att önskan om tillväxt ska bli verklighet. Andelen som såg åtgärder överlag som mycket viktiga var större bland företag ledda av kvinnor, i synnerhet kvinnor med utländsk bakgrund, jämfört med företag som leddes av män. De åtgärder som kvinnor med utländsk bakgrund ansåg vara viktigast var att öka företagets marknadsföring (63%), att etablera nya försäljningskanaler (61%), att utveckla nya varor och tjänster (58%), att satsa på intern kompetensutveckling (57%) och att anställa personal (47%). Framförallt betoningen på att öka företagets marknadsföring skiljde sig från den totala populationen där den åtgärden rankades som fjärde viktigast (48%).³⁷

3.5 Inkomst- och arbetsmarknadsutfall från företagande

Flera svenska forskare har undersökt hur företagande påverkar olika gruppers inkomster och senare framgång på arbetsmarknaden. Exempelvis undersökte Lina Aldén (då Andersson) år 2011 effekten av tillfälligt företagande på inkomster och möjligheter på arbetsmarknaden, i syfte att bättre förstå den faktiska avkastningen på företagande bland utrikes födda.³⁸ Aldéns analys var att det inte fanns mycket som tydde på att erfarenheter av företagande stärkte utfallet på arbetsmarknaden för lönearbetare jämfört med erfarenhet från just lönearbete. Resultaten var särskilt nedslående för gruppen kvinnor, där en period av företagande var kopplat till sämre arbetsmarknadsutsikter. Detta troddes bero på att arbetsgivare betraktar egenföretagande som en signal om individuell på arbetsmarknadsinstabilitet för kvinnor, men inte för män, i och med att kvinnors företagarperioder i regel är kortare. Dessutom blev inkomsterna högre av

³⁵ Tillväxtverket (2018) Företagens villkor och verklighet 2017.

³⁶ Tillväxtverket (2018) Företagens villkor och verklighet 2017.

³⁷ Ibid.

³⁸ Andersson, Lina (2011) Occupational choice and returns to self-employment among immigrants, *International journal of manpower*, Vol. 32, nr 8, s. 900-922.

egenföretagande för män från Sydeuropa och Mellanöstern, medan sambandet var det motsatta för kvinnor från icke-europeiska länder.

Pernilla Andersson Joona har också undersökt hur egenföretagande påverkar inkomster.³⁹ Genom att analysera registerdata över individer som var registrerade som företagare under perioden 1998 till 2002 kunde hon konstatera att utrikes födda egenföretagare hade signifikant lägre inkomster än inrikes födda, även när man kontrollerade för individuella karaktäristika, bransch och uppstartsår. Inkomstgapet var större för icke-västerländska invandrare än västerländska. Andersson Joona resonerade att möjliga förklaringar till skillnaden mellan inrikes och utrikes födda kunde vara att utrikes födda hade en lägre reservationslön, det vill säga den lönenivå som företagaren bedömer vara den lägsta möjliga innan hen måste lämna företagandet. Inkomstskillnaderna skulle enligt författaren också kunna bero på diskriminering mot utrikes födda, såväl av kunder som av banker eller fastighetsägare.

Utrikes födda kvinnors lägre inkomster från företagande finns även dokumenterade i Charlotta Hedbergs studie från 2009.⁴⁰ År 2004 hade 36 procent av utrikes födda kvinnor med anställning en inkomst under 143 000 kronor per år, medan hela 63 procent av utrikes födda kvinnor som drev företag hade inkomster under den nivån. Hedberg konstaterade utrikes födda kvinnliga företagares lägre inkomstnivåer troligen hängde samman med att de oftare drev företag inom traditionella låglöneyrken, exempelvis i restaurangbranschen. Men de lägre inkomsterna för gruppen återfanns också i kunskapsintensiva branscher där jobben i regel kräver högre utbildning och bransch kunde alltså inte förklara hela skillnaden. Liknande resultat har också uppvisats i fler studier.⁴¹

Aldén och Hammarstedt har undersökt betydelsen av bolagsform.⁴² I deras studie från 2011 framkom att företag drivna av utrikes födda i bolagsformen enskild firma i många fall hade högre omsättning och bättre rörelseresultat än företag i samma bolagsform drivna av personer födda i Sverige. Författarna gjorde dock bedömningen att detta troligtvis berodde på att de mest framgångsrika svenskfödda företagarna oftare driver sina bolag som aktiebolag.

När det gäller att kunna leva på sitt företagande, i synnerhet när man går från att vara arbetslös till att bli företagare, kan vissa problem uppstå längs vägen. Tillväxtverket har i en rapport från 2016 konstaterades att det i de flesta fall tar ett par år innan det går att försörja sig helt på ett nystartat företag.⁴³ Därför kan det vara svårt att avsluta det kommunala försörjningsstödet samma dag som man registrerar sin F-skattsedel. Ett problem är dock att många kommuner har grundregeln att den som står registrerad som företagare aldrig kan få försörjningsstöd, vilket avskräcker många från att starta företag.

³⁹ Andersson Joona, Pernilla (2011) The native-immigrant income gap among the self-employed in Sweden, *International Migration*, Vol. 49, nr 4, s. 118-143.

⁴⁰ Hedberg, Charlotta (2009), Intersections of immigrant status and gender in the Swedish Entrepreneurial landscape, Working Paper 2009:8, SULCIS.

⁴¹ Se exempelvis Neuman (2016).

⁴² Andersson, Lina & Hammarstedt, Mats (2011), Invandrades egenföretagande – trender, branscher, storlek och resultat, *Ekonomisk Debatt*, Vol. 39, nr 2, s. 31-39.

⁴³ Tillväxtverket (2016) Starta företag utan pengar.

3.6 Diskriminering

Förekomst av diskriminering mot utrikes födda på arbetsmarknaden är väldokumenterad, i synnerhet när det gäller rekrytering. Diskriminering av företagare tycks dock vara ett mindre utforskat ämne.

Genom en enkätundersökning riktad till utrikes födda företagare kunde Aldén och Hammarstedt konstatera att utomeuropeiskt födda företagare upplevde sig diskriminerade av kunder, leverantörer och banker i högre grad än andra företagare.⁴⁴ Analyser av registerdata visade också att gruppen löpte större risk att få avslag på sina låneansökningar hos banker. Under perioden 2011 till 2013 var andelen företag som fått avslag på en låneansökan hos en bank dubbelt så hög bland företagare från utomeuropeiska länder jämfört företagare födda i Sverige. Utrikes födda betalade dessutom högre ränta på beviljade banklån. Författarna drog slutsatsen att diskriminering, om än inte enbart, låg till grund för resultaten.

Ahmed, Aldén och Hammarstedt har undersökt förekomsten av diskriminering mot personer med arabisk klingande namn när det gäller företagsöverlåtelser.⁴⁵ I studien lät forskarna två fiktiva köpare, en med ett traditionellt arabiskt namn och en med ett traditionellt svenskt namn, svara på annonser om överlåtelser av småföretag på svenska internetsajter. Resultaten visade att säljarna oftare valde bort köparen med det arabisk klingande namnet. Det bör dock understrykas att de namn som valdes var traditionella mansnamn och det är därför inte möjligt att säga vilken effekten kön hade haft.

Diskriminering kan också uppstå i relationen mellan företagare och kund. En experimentstudie från 2018 undersökte Ahmed och Hammarstedt hur inställningen till etablering av matvagnar, så kallade "food-trucks", på ett campusområde varierade beroende på ägarens härkomst.⁴⁶ Deltagarna i experimentet visade sig vara mer positiva till etablering av en food-truck ägd av en person med ett arabisk klingande namn än av en person med ett traditionellt svenskt namn. Författarna gjorde tolkningen att resultaten tydde på att egenföretagare – såväl kvinnor som män – med ursprung i Mellanöstern inte diskrimineras i en bransch där de ofta är verksamma.

3.7 Att lämna företagandet

För vissa utgör företagandet bara en period av hela arbetslivet. Flera svenska forskare har undersökt i vilken utsträckning och varför vissa lämnar företagandet, och vad man sysslar med därefter.

Aldén och Hammarstedt har undersökt i vilken utsträckning utrikes födda personer som driver företag väljer att lämna företagandet.⁴⁷ Resultaten från enkätundersökningen visade på en lägre utträdesgrad bland utrikes födda än inrikes födda. Författarna tror detta beror på att de inrikes födda oftare lämnade företagandet till förmån för anställning.

⁴⁴ Aldén, Lina & Hammarstedt, Mats (2014) Diskriminering på kreditmarknaden? En enkätundersökning bland utrikes födda egenföretagare, *Ekonomisk debatt*, Vol. 44, s. 44-52.

⁴⁵ Ahmed, Ali; Aldén, Lina & Hammarstedt, Mats (2009) Ethnic discrimination in the market place of small business transfers, *Economics Bulletin*, Vol. 29, nr 4, s. 3050-3058.

⁴⁶ Ahmed, Ali & Hammarstedt, Mats (2018) Diskriminerar kunder utrikes födda företagare? Resultat från ett webb-baserat experiment, *Ekonomisk Debatt*, Vol. 46, nr 7, s. 25-32.

⁴⁷ Aldén, Lina & Hammarstedt, Mats (2015) Exits from immigrant self-employment: when, why and where to? Working paper series: Linnaeus University Centre for Labour Market and Discrimination Studies; 2015:14.

Utrikes födda, å andra sidan, lämnade oftare företagandet för arbetslöshet, särskilt gruppen utomeuropeiskt födda. Skillnaden mellan inrikes och utrikes födda troddes bero på tidigare erfarenheter av anställning och egenföretagande. I studien framkom även att en särskilt viktig faktor för att minska risken att lämna företagandet för arbetslöshet var tillgång till finansiellt kapital (mätt som nettoförmögenhet och mottagande av uppstartsstöd).

Några år tidigare undersökte även Pernilla Andersson Joona sannolikheten att lämna företagandet.⁴⁸ Med hjälp av paneldata för perioden 1998-2002 fann hon att utträdesgraden var runt sju procentenheter högre bland icke-västliga invandrare än bland inrikes födda. Sannolikheten att gå ut i arbetslöshet i samband med att man lämnade företagandet var hela 14 procentenheter högre bland icke-västerländska invandrare. Liksom Aldén och Hammarstedt pekar även Andersson Joona på vikten av tidigare arbetsmarknadserfarenheter. Men hon lyfte även skillnaderna i bransch som en förklarande faktor och att utrikes födda oftare driver företag i branscher där utträdesgraden är högre. Ålder visade sig också viktigt, då högre ålder ökade risken för att gå ut i arbetslöshet. Andersson Joona lyfte också att tidigare internationell forskning visat att kvinnor både löper högre risk att lämna företagande, och dessutom högre risk att i samband med utträdet gå ut i arbetslöshet.

I en undersökning från Tillväxtverket (då NUTEK) från 2007 fann man att företag som startats av kvinnliga företagare från Sverige, Latinamerika, Europa (Norden undantaget) och Afrika uppvisade en lägre överlevnadsgrad än företag startade av män från samma länder.⁴⁹ För företagare från Asien, Oceanien, Norden (Sverige undantaget) samt Nordamerika var dock förhållandet det omvända.

I avsnitt 3.2 presenterades forskning om betydelsen av familj och andra nätverk för sannolikheten att bli företagare. Miriam Bird och Karl Wennberg har studerat effekten av geografisk närhet till sin familj på utrikes föddas sannolikhet att *stanna kvar* i företagandet.⁵⁰ I sin studie från 2016 finner de en positiv effekt av närhet till familjen, som de kopplar till att man då har tillgång till familjens resurser, såsom råd, stöd och obetalt arbete med hem och familj. Särskilt viktigt är dock familjens finansiella kapital. I studien konstaterar de även att om den utrikes födda företagaren har en make eller maka från Sverige kan denna utgöra ett stöd i att lära känna kulturen och lokala sedvänjor. En inrikes född partner kan dessutom hjälpa företagaren att skapa kontakter med andra inrikes födda personer. Forskarna menar att detta sammantaget kan utgöra viktiga resurser som kan hjälpa den utrikes födda företagaren att stanna kvar längre i företagandet alternativt kunna börja försörja sig genom lönearbete.

3.8 Framtidstro

I Tillväxtverkets återkommande enkätundersökning Företagens villkor och verklighet ombeds företagare uppge vad de tror om sin framtid.⁵¹ I undersökningen från 2017 framkom att personer med utländsk bakgrund hade en starkare framtidstro än personer med svensk bakgrund. Kvinnor, i synnerhet yngre kvinnor, trodde mer än män på ökad

⁴⁸ Andersson Joona, Pernilla (2010) Exits from Self-Employment: Is There a Native-Immigrant Difference in Sweden? *The International Migration Review*, Vol. 44, nr 3, s. 539-559.

⁴⁹ SOU 2012:69 Med rätt att delta: nyanlända kvinnor och anhängiginvandrare på arbetsmarknaden: slutbetänkande, Stockholm: Fritzes, 2012.

⁵⁰ Bird, Miriam & Wennberg, Karl (2016) Why family matters: the impact of family resources on immigrant entrepreneurs' exit from entrepreneurship, *Journal of Business Venturing*, Vol. 31, nr 6, s. 687-704.

⁵¹ Tillväxtverket (2018) *Företagens villkor och verklighet 2017*.

lönsamhet. Den grupp som stack ut med särskilt stark tro på att deras företag skulle växa i antalet anställda var unga företagare med utländsk bakgrund.

4 Sex utrikes födda kvinnor om sina förutsättningar för företagande och behov av stöd

I detta kapitel presenteras sex utrikes födda kvinnors berättelser om sina upplevelser av barriärer och behov av stöd i sitt företagande. De sex företagarna har olika bakgrunder och erfarenheter och befinner sig i olika stadier av sin affärsutveckling. Utrikes födda kvinnor är en mycket heterogen grupp och de intervjuade kvinnorna ska inte ses som representanter för vare sig sin etnicitet eller för utrikes födda kvinnor överlag. Syftet med berättelserna är att belysa hur barriärer som identifierats i forskningen kan ta sig uttryck på individuell nivå och vilken betydelse särskilda företagsstöd kan ha för den enskilda företagaren. En fullständig metodbeskrivning finns i Bilaga 1.

4.1 Företagarna

De kvinnliga företagare som intervjuats inom ramen för den här studien har olika bakgrunder avseende utbildning, tidigare erfarenheter av lönearbete och företagande samt tid i Sverige. Nedan följer en introduktion av de intervjuade företagarna.

Asho Gutale driver sedan 2013 matbutiken Bakaaro Halal i Östersund. Hon kom till Sverige från Somalia i augusti 2009 och fick efter tre månader i Sverige anställning som modersmåls lärare och arbetade då parallellt med att hon deltog i kommunal vuxenutbildning i svenska för invandrare (SFI). Tre år senare påbörjade hon en utbildning till undersköterska och arbetade på ett äldreboende under och en tid efter studierna. Tanken på att öppna en butik hade hon haft ända sedan hon flyttade till Östersund, då hon snabbt såg behovet av en matbutik som sålde mat från andra delar av världen. Några månader efter att hon avslutat undersköterskeutbildningen bestämde hon sig för att starta butiken.

I Somalia drev Asho en egen grönsakshandel, men hon upplever att skillnaderna är mycket stora mellan att driva en butik i hemlandet och att göra det i Sverige. Till en början arbetade hon parallellt inom vården och i butiken, eftersom all vinst från butiken behövde gå tillbaka in i företaget. Idag går det bättre och Asho har två anställda i butiken, även om hon själv fortsatt arbeta parallellt inom hemtjänsten. År 2016 tilldelades Asho priset Årets Nybyggare i Jämtland. Dessutom har hon vid ett flertal tillfällen bjudits in för att föreläsa om sitt företagande, bland annat på SFI, Innanförkapsakademin (Östersundshem) och på Almi.

Nagla Negm El Din driver sedan 2006 assistansbolaget Shamsen Assistans AB i Dalarna. Hon växte upp i Kairo och flyttade till Sverige som 22-åring tillsammans med sin man. I Egypten utbildade hon sig inom ekonomi och juridik men hann bara arbeta en kort period som ekonom på en redovisningsbyrå innan flytten till Sverige. Den första tiden i Sverige ägnade hon åt att lära sig svenska och hon hjälpte även till på makens privata sjukgymnastikmottagning. Efter en tid fick Nagla anställning som tolk och därefter som socialsekreterare på Gagnef kommun.

Assistansbolaget startade hon 2006, efter att maken fått en stroke och då blev beroende av att ha tillgång till assistenter dygnet runt. Hon startade eget bolag så att maken skulle kunna åka till Egypten med assistenter för att träffa släkt och vänner. Konceptet med

individuellt anpassad assistans är hennes huvudsakliga affärsidé och har sedan start utgjort kärnan i verksamheten. Vid uppstarten hade hon ingen tidigare erfarenhet av att driva företag, men hade lärt sig mycket om vad företagande innebar genom arbetet på makens mottagning. År 2017 tilldelades Nagla utmärkelsen Årets Nybyggare i Dalarna.

Farahnaz Noori driver sedan 2014 företaget Chic by Farnaz i Karlskrona. Företaget är specialiserat på skönhetsbehandlingar inom nagelvård och kosmetika. Hon kom till Sverige från Iran i juni 2011 när hon flyttade efter sin make som redan bodde i Sverige. I Iran utbildade sig Farahnaz till systemutvecklare och hon har även arbetat inom turismsektorn. Hennes stora passion var dock att arbeta med skönhet och de sista åren i Iran arbetade hon som konsult på ett kosmetikaföretag. Även efter flytten till Sverige ville Farahnaz fortsätta arbeta inom skönhet och nagelvård. Hon såg därför till att snabbt lära sig svenska och lyckades efter ett halvår i Sverige hitta en praktikplats på en salong i Linköping som erbjöd de specifika nagelbehandlingar hon ville arbeta med. Praktiken pågick under en månad och väl tillbaka i Karlskrona lyckades Farahnaz på kort tid få anställning på en salong. Under åren har hon fortsatt utbilda sig inom fältet och sett till att bli certifierad för en rad olika typer av behandlingar.

När hennes arbetsgivare meddelade att hen inte längre skulle fortsätta i yrket tog Farahnaz över stolen som arbetsgivaren hade hyrt på salongen. Vid den tidpunkten hade hon inga tidigare erfarenheter av att driva företag. På grund av problem med nacken har hon dock under det senaste året behövt gå ner i tid på salongen, och har då istället arbetat deltid på ett företag som systemutvecklare. På grund av de fysiska problemen planerar hon att helt sluta med företaget till sommaren. År 2017 tilldelades Farahnaz priset Årets Nybyggare i Blekinge. Dessutom har hon vid flera tillfällen blivit inbjuden av Almi och Arbetsförmedlingen att föreläsa om sin resa.

Ela Güler driver sedan 2015 det Helsingborgsbaserade företaget Lilla Svampkorgen som odlar och säljer svamp till matbutiker runt om i Skåne. Ela är uppvuxen i södra Turkiet där familjen hade en bondgård och stora odlingar. På 90-talet, när Ela var 13 år, flyttade hon och familjen till Sverige. Efter att ha avklarat grundskolan började hon arbeta för att försörja sig, först som servitris och senare med odling hos en stor kryddproducent. Sitt företag startade hon efter en tid som föräldraledig och arbetslös, och hade då aldrig drivit företag innan. Men idag driver hon, förutom Lilla Svampkorgen, även två andra nystartade företag – en taktvättarfirma och ett bemanningsföretag som matchar arbetare till industriföretag.

Svetlana Leuchuk driver sedan 2014 Lanagraphic, ett företag som erbjuder tjänster inom visuell kommunikation och grafisk design. Svetlana kom till Sverige från Vitryssland 2010 när hon flyttade till sin make i Karlskrona. Från Vitryssland har hon en konstnärlig utbildning och har varit verksam som konstnär, lärare på konstskola och grafisk designer på reklambyrå. I Sverige ville hon fortsätta att arbeta som grafisk designer men hade svårt att hitta arbete i Karlskrona. Bristen på företag inom grafisk design i regionen som kunde anställa henne ledde till att hon år 2014 själv tog steget att starta företag. År 2016 tilldelades Svetlana priset Årets Nybyggare i Blekinge.

Valbona Shala driver sedan 2016 företaget Feen AB i Borlänge. Företaget tillhandahåller konsulttjänster inom integration och stödjer företag och offentlig sektor i deras mångfaldsarbete. Valbona kom till Sverige som flykting från nuvarande Kosovo 1992 och flyttade till Borlänge 1998 när hon fick uppehållstillstånd. Till en början arbetade hon som undersköterska men fick snart ett jobb på Borlänge kommun som tolk. Arbetet som tolk ledde till en anställning på kommunens integrationsenhet och därifrån gjorde hon karriär som tjänsteman inom kommunen. Feen är Valbonas första företag, men när hon startade det hade hon arbetat med integration- och arbetsmarknadsfrågor inom kommunen i 13 år

och hade därmed god kännedom om frågorna och vilka kunskapsbehov som fanns. År 2018 blev Valbona utsedd till Årets Nyttänkare av Dalarna Business.

4.2 Användning och behov av stöd

De sex företagarna har alla använt sig av någon typ av stöd i sitt företagande. I detta avsnitt redogörs för vilka stöd de använde och vilken nytta de har bidragit med.

4.2.1 För Asho var hjälpen från Företagslotsarna vid uppstarten avgörande

Asho tog framförallt hjälp vid uppstarten av företaget. Hennes största svårigheter var då dels att hitta en lämplig lokal till sin butik, dels att erhålla det startkapital som krävdes. Efter att ha hittat en ledig lokal som hon ville hyra och utan framgång kontaktat ägaren vände hon sig till Företagslotsen på Östersunds kommun. Företagslotsar erbjuder företagare kostnadsfri hjälp med alltifrån frågor om tillstånd, lokaler och vilka andra stöd som finns att söka, till att agera bollplank för företagarens tankar och idéer. Företagslotsen hjälpte Asho i kontakten med både lokalägaren och med kommunens miljönämnd för att få tillstånd att sälja livsmedel. Företagslotsen samordnade bland annat möten då samtliga berörda parter kunde träffas. Asho beskriver hjälpen som avgörande och att hon inte hade klarat det utan dem. Idag deltar Asho ibland på de frukostmöten som Företagslotsen anordnar. Frukostarna syftar till att företagare ska få ett forum att träffas och diskutera näringslivsfrågor och Asho uppskattar mötena, särskilt nätverket det givit henne. På träffarna finns också möjlighet att presentera sitt eget företag och få tips av de andra företagarna på hur man kan utvecklas.

För att starta upp butiken krävdes ett startkapital, framför allt till lokalhyran. Drömmen om att öppna en egen butik i Östersund hade Asho vid det laget haft i flera år och hon hade därför hunnit spara ihop en del pengar, något som underlättats av att hon fick sitt första arbete i Sverige relativt snabbt. Hon tog även ett banklån, och lånade dessutom pengar från både sin bror och en vän. För att ha råd att driva butiken har hon alltid arbetat vid sidan om, till en början på ett äldreboende och nu inom hemtjänsten. Att ha ett annat arbete med en regelbunden lön varje månad upplever hon som en trygghet, speciellt eftersom inkomsterna från butiken kan variera.

Den ekonomiska osäkerheten är något hon upplever som en utmaning, och hon är ofta orolig över alla de fakturor och avgifter som ska betalas varje månad. Hennes bror kan ibland bistå ekonomiskt när det behövs, vilket är en stor trygghet. Asho har idag också ett stort kontaktnät och känner många inrikes födda personer som hon kan ringa om hon undrar något eller om det är något hon inte förstår. Om hon behöver hjälp ringer hon oftast vänner eller Företagslotsen, och upplever inte i dagsläget att hon saknar någon typ av stöd.

4.2.2 Nagla tog hjälp av Almi för att få sitt företag att växa

Nagla hade vid uppstarten av sitt företag kontakt med kommunens näringslivsansvariga, men använde utöver det inte något rådgivningsstöd. Hon hade heller inget behov av finansiellt stöd då hon i början hade mycket låga kostnader. I jämförelse med många andra typer av verksamheter kräver uppstart av assistansbolag inte något betydande startkapital eftersom assistenternas löner finansieras med offentliga medel. Till en början hade Nagla inte heller något kontor, vilket drog ned kostnaderna ytterligare. Vid uppstarten arbetade hon fortfarande som socialsekreterare. Under den tiden tog hon i princip inte ut någon lön från företaget, då arbetet som socialsekreterare bidrog till en ekonomisk trygghet i form av en lön från kommunen som kom in varje månad. Stegvis gick Nagla ner i tid tills att hon slutade helt på socialtjänsten 2016.

Det är framförallt under de senaste åren som företaget har växt – speciellt sedan hon 2012 gick över från enskild firma till aktiebolag och sedan hon började arbeta heltid i företaget och kunde börja investera i det mer helhjärtat. För att utveckla företaget vände hon sig till Almis tillväxtprogram, genom vilket företagare erbjuds både individuell rådgivning och gruppträffar. Under gruppträffarna kunde Nagla möta andra företagare att bolla idéer med. För tillfället deltar hon även i Almis mentorskapsprogram, och har en mentor som är VD på ett stort företag i Dalarna. Att ha en erfaren och kunnig mentor är något som Nagla upplever att hon har haft stor nytta av och mentorn har fungerat som ett viktigt bollplank inom de specifika områden som Nagla velat ha hjälp med, såsom utveckling och ekonomi.

För att lära sig mer inom ledarskap, juridik och arbetsrätt har hon gått privata kurser, men har också lärt sig ”den hårda vägen”, som hon själv uttrycker det. Kunskaperna inom ekonomi och juridik från studierna i Egypten samt erfarenheterna av att ha hjälpt till på makens klinik tror hon också har varit till nytta eftersom de har gett henne en viss grund att stå på. En viktig förebild för Nagla har varit hennes mamma som drev företag inom frukt- och grönsaksodling under uppväxten i Egypten, vilket hon tror har bidragit till att hon vågat satsa. ”Det har gått bra för mamma så varför skulle det gå sämre för mig”, har hon tänkt.

4.2.3 Farahnaz har använt sig av både formella och informella nätverk för att marknadsföra sitt företag

När Farahnaz startade sitt företag fick hon ett lån från Almi på 30 000 SEK som utgjorde ett viktigt startkapital. För pengarna kunde hon köpa in material och utbildning i form av kurser inom specifika skönhetsbehandlingar. Utöver lånet från Almi tog hon inga andra lån, och eftersom hon ofta var fullbokad kunde redan från början ta ut lön ur företaget. Farahnaz make är också företagare och genom honom hade hon redan från början en viss kunskap om vad det innebar att driva ett företag. Dessutom har han kunnat bistå med hjälp och råd och har varit ett viktigt stöd för henne.

Farahnaz har deltagit på ett flertal olika nätverksträffar, exempelvis via Business Network International (BNI). Hon beskriver den typen av träffar som betydelsefulla, dels eftersom hon då fått träffa andra företagare, dels eftersom träffarna också inneburit en möjlighet att sprida kännedom om företaget. Denna indirekta form av marknadsföring tycker Farahnaz har varit viktig. Hon beskriver även sina kunder som ett viktigt stöd, då de ofta visat uppskattning genom skriftlig feedback som hon sedan har haft synlig på företagets hemsida. I och med att kunderna talat gott om behandlingarna i sina bekantskapskretsar har också fler kunder hittat till salongen. Av sina kunder har Farahnaz blivit nominerad till priset Årets Nybyggare i Blekinge och Karlskrona, vilket hon upplevde som uppmuntrande. Just marknadsföring är något som Farahnaz återkommer till flera gånger under intervjun och betonar vikten av. Hon har även tagit emot individuell rådgivning av en reklambyrå via Almi för att få hjälp med just marknadsföring.

4.2.4 Hjälpen från Ester öppnade många dörrar för Ela

Ela fick idén att börja odla och sälja svamp när hon insåg att det i Sverige nästan bara såldes champinjoner från Polen. Hon såg då en lucka i marknaden och beslutade sig för att starta ett svampodlingsföretag. Företaget startade hon med stöd från Stiftelsen Ester. Den ideella stiftelsen syftar till att bryta utrikes födda kvinnors utanförskap genom entreprenörskap och erbjuder kvinnor med invandrarbakgrund en väg till

egenförsörjning, till exempel genom utbildning, coachning och vägledning.⁵² Ester hjälpte Ela med lån och kontakter vilket enligt henne själv "öppnade många dörrar". Genom stiftelsen fick hon dessutom mycket medial uppmärksamhet och fick möjlighet att berätta om sitt företag i ett flertal intervjuer. Stödet pågick formellt i sex månader, men Ela har kunnat be hjälp eller råd av stiftelsen även långt senare. De kvinnor som driver stiftelsen är mycket framgångsrika företagare själva och Ela menar att hon har fått ett gott rykte genom att förknippas med dem. Kontakten med dem har varit betydelsefull eftersom hon från början inte hade ett så stort kontaktnät själv. Förutom från stiftelsen har Ela även fått hjälp med företaget från sin familj.

Företaget Lilla Svampkorgen har hon nu drivit ett par år och hon beskriver hur det under åren har gått lite upp och ner. De största utmaningarna upplevde Ela i början av sitt företagande när allt kändes nytt, men idag känner hon att det går desto lättare. De största orosmolnen handlar idag om att det ibland kan kännas övermäktigt att göra allt jobb på egen hand, såsom att se till att alla fakturor betalas i tid, och samtidigt ta hand om barn och hem. För en tid sedan sålde hon svamp till en grossist och då gick det så pass bra att hon kunde ha flera anställda. Idag, när hon framförallt säljer till ett antal matbutiker, omsätter hon mindre och är ensam i företaget. Ela tycker det är svårt att vara ensam eftersom hon då aldrig kan vara borta, exempelvis om hon blir sjuk. Hon har dock förhoppningar om att inom en snar framtid kunna anställa fler till företaget.

Idag upplever inte Ela att hon saknar något särskilt stöd för att utveckla företaget – nu känner hon att hon klarar av det mesta. Men utan hjälpen från Ester tror hon att det hade varit mycket svårare att starta upp. Ela startade för mindre än ett år sedan dessutom två andra företagen. Dessa är fortfarande under utveckling, men hon ser positivt på deras framtid.

4.2.5 Att testa flera olika stöd har varit en hjälp för Svetlana

Svetlana har använt sig av stöd från flera olika aktörer under olika faser av företagandet, däribland Nyföretagarcentrum, Almi och Arbetsförmedlingen. Vid uppstarten deltog hon på en dagskurs på Arbetsförmedlingen och gick senare en utbildning för kvinnliga företagare hos Almi. Programmet bestod av föreläsningar med olika teman såsom sälj och marknadsföring. Hon fick även individuell rådgivning av en av kvinnorna som föreläste på programmet och som även kunde förmedla kontakt till en potentiell kund.

Svårigheten vid uppstart var just att hitta kunder, menar Svetlana. Hon beskriver att den största utmaningen för henne som kommer från ett annat land är att hon har ett så litet nätverk här. När hon arbetade som grafisk designer på en reklambyrå i Minsk behövde hon aldrig oroa sig för att skaffa kunder, men med eget företag var det nu helt upp till henne själv. Efter ett år med företaget vände hon sig till Almis mentorskapsprogram men upplevde inte att det gav henne så mycket då hon blev tilldelad en mentor som arbetade på bank. Svetlana tror att det hade varit med givande med en mentor som arbetade i hennes egen bransch. För att utöka sitt kontaktnät har Svetlana genom åren gått på en hel del olika nätverksträffar. Dessa tillfällen har gett henne möjligheter att träffa människor och sprida kännedom om företaget. I vissa fall har det resulterat i nya kunder.

En ideell förening med målet att stötta unga kreativa entreprenörer – Klaura Pop-Up Market – har varit ett annat viktigt stöd för Svetlana. Föreningen består av kvinnor som alla arbetar i den kreativa branschen, och är ett sammanhang där Svetlana har kunnat

⁵² Mer information om Ester och deras nuvarande erbjudanden finns på stiftelsens hemsida: <http://stiftelsenester.se/>

träffa och utbyta idéer med andra företagare med likande erfarenheter. Dessutom hyr föreningen en lokal som medlemmarna har kunnat använda som arbetsplats.

Svetlana har även fått mycket stöd av sin svenska make som också är företagare. När hon till en början inte kunde ta ut lön från företaget hade han möjlighet att försörja dem båda och dessutom bidra med tips och råd. Till skillnad från flera av de andra använde hon varken sparkapital eller lån innan hon startade företaget utan beskriver det som att hon "bara hoppade i vattnet", utan att riktigt förbereda sig. Samtidigt har hon flitigt använt de stöd som funnits tillgängliga, och säger själv att hon inte upplever någon brist på vare sig information eller stöd. "Om man vill, så får man hjälp", säger hon.

4.2.6 Valbona har omgivit sig av personer som stöttat henne

Efter en 13 år lång karriär på kommunens integrationsenhet bestämde sig Valbona för att starta eget för att få större frihet och möjlighet till påverkan i integrationsfrågor. För Valbona är det framförallt personer i hennes omgivning som utgjort ett viktigt stöd. En av dessa personer träffade hon i företagets uppstartsfas när hon var på ett föredrag på Borlänge Rotaryklubb, där Valbona var medlem. Kvinnan höll ett föredrag om sin konst, och efter föredraget tog Valbona kontakt med henne. Det visade sig att kvinnan också var företagare och på Valbonas initiativ kom kvinnan att bli hennes mentor. Kvinnan var även ordförande i Almi Dalarna/Gävleborg och tillsammans gick de med i Almis Mentorskapsprogram och fick därmed ett mervärde genom nätverkandet med de andra adepterna och mentorerna. Mentorn kunde bistå med tips och råd som Valbona upplevde som värdefulla i uppstartsfasen när allt kändes nytt och tog lång tid. Mentorn kunde exempelvis tipsa om relevanta personer för Valbona att ta kontakt med. Valbona berättar att relationen dem emellan kännetecknades av ett ömsesidigt utbyte, eftersom Valbona i sin tur kunde lära sin mentor mer om integrationsfrågor. Idag är Valbona och mentorn samarbetspartners. Valbona själv tror att matchningen är avgörande för att ett mentorskapsprogram och en relation mellan mentor och adept ska vara lyckad, och att även mentorn kan få ut någonting av mötet. Men även om mentorn har fungerat som ett bollplank har de inte setts särskilt ofta, och Valbona har saknat någon att bolla idéer med på en mer kontinuerlig basis i verksamheten, exempelvis en delägare. Även om hon har haft upp till sex anställda så upplever hon att det varit ganska ensamt.

Vid uppstarten tog inte Valbona något lån, utan kunde använda sparpengar. Senare har hon tagit ett investeringslån på 200 000 SEK. Hon har också tagit emot individuell rådgivning genom Almi för att få hjälp i utvecklandet av nya innovationer. Idag går hon ofta på träffar via olika affärsnätverk, såsom Biznet i Borlänge, och deltar i företagarkostnader som Näringslivskontoret i Borlänge anordnar. Den typen av träffar är viktiga för att möta folk och skapa nya kontakter, något hon tror är viktigt i synnerhet för utrikes födda utan nätverk. "Utan kontakt, utan ett nätverk, kommer du ingenvart", menar hon. På uppdrag av Almi har Valbona startat en nätverksgrupp för kvinnor med utländsk bakgrund med vilka hon har regelbundna träffar. Syftet är bland annat att stärka kvinnornas självkänsla samt att erbjuda stöd och kunskap i specifika områden, exempelvis hur man stärker sitt personliga varumärke.

En svårighet som Valbona har upplevt är att sälja in och marknadsföra företaget eftersom hon upplever sig ha svårt att prata sig själv och sina kompetenser. Själv tror hon detta kan ha att göra med hennes uppväxt i Kosovo och att utbildningen där var annorlunda. Till skillnad från i Sverige, där hon menar att barn från tidig ålder får öva sig på att presentera och argumentera, fick hon under uppväxten snarare lära sig att respektera auktoriteter. Hon tror att detta stämmer in på många kvinnor som växt upp i andra länder där traditioner kring uppfostran och utbildningssystemen ser annorlunda ut. Andra svårigheter som Valbona upplevde i uppstartsfasen var att sätta priser och att paketera tjänster. Detta

resulterade i att hon till en början skrev avtal med mycket låga arvode, så att nästan hälften av arbetet fick genomföras gratis.

Valbona själv tror att hennes främsta framgångsfaktor har varit att hon har omgivit sig med folk som har givit henne en skjuts framåt. ”Jag har haft några nyckelpersoner som jag själv utnämnt till företagets ambassadörer, och som sagt till mig att ’Det här klarar du!’”, berättar hon.

4.2.7 Diskussion om behovet och betydelsen av stöd

Sammanfattningsvis har samtliga av de intervjuade företagarna använt sig av stöd i någon fas av sitt företagande, och stödet har för flera av dem varit betydande för företagets uppstart, överlevnad eller utveckling. Det formella stöd som använts har i första hand varit de tjänster som tillhandahålls av aktörer som kommunen, Almi, Nyföretagarcentrum och Arbetsförmedlingen. Framförallt Almis olika tjänster är välanvända, både för lån, individuell rådgivning samt deras tjänster inom affärsutveckling (Tillväxtprogrammet och Mentorskapsprogrammet).

Informellt stöd från familj och vänner har också visat sig spela stor roll, både vad gäller finansiellt stöd och att bidra med råd och kunskap. Samtliga respondenter har en närstående som är eller varit företagare och som har kunnat hjälpa till på olika sätt.

Behovet av stöd är ofta relaterat till vilken fas företaget befinner sig i. Detta är inte förvånande eftersom företagaren ställs inför olika utmaningar i olika skeden av företagets utveckling. I kapitel 2 konstaterades att de flesta former av stöd som finns tillgängliga för gruppen utrikes födda kvinnor riktar in sig på uppstartsfasen. Flera av de intervjuade upplevde också att det var särskilt svårt just vid uppstarten av företaget, varför också tonvikten på uppstartsstöd kan tänkas vara en rimlig prioritering.

De olika utformningarna på stöden, exempelvis individuell rådgivning jämfört med gruppaktiviteter upplevs positiva på olika sätt. Särskilt betonas vikten av att ha ett bollplank, vare sig det handlar om en mentor på Almi, en företagarkollega eller släkt och vänner. Även långsiktighet i stöden efterfrågas. Flera av företagarna har idag, flera år efter den inledande kontakten, fortfarande löpande rådgivningsstöd som de upplever mycket nyttigt. I synnerhet tycks det hjälpa att det är samma personer man får stöd av och att man på så vis lyckas etablera en mer personlig kontakt.

Förutom att gemensamma träffar inom ett program eller ett nätverk är ett uppskattat tillfälle för att utbyta kunskap och erfarenheter med andra företagare har dessa också lyfts fram som viktiga ur ett marknadsföringsperspektiv. Flera respondenter nämner att de utnyttjar dessa träffar för att sprida kunskap om företaget och de tjänster man tillhandahåller och på så sätt synliggöra företaget. Detta kan tänkas vara särskilt viktigt när ett nytt företag ska etableras på marknaden, vilket kan vara särskilt svårt för personer med ett begränsat personligt nätverk. Även synlighet genom medial uppmärksamhet, exempelvis genom de priser flera av respondenterna erhållit, har tagits upp som något som bidragit positivt. Detta är särskilt intressant då det bekräftar bilden från Tillväxtverkets undersökning Företagens villkors och verklighet att den grupp som upplever marknadsföring som den viktigaste åtgärden för att deras företag ska växa är just kvinnor med utländsk bakgrund (se avsnitt 3.4).

4.3 Upplevelse av barriärer

Samtliga respondenter har i olika utsträckning upplevt svårigheter av olika slag under sina år som företagare. Strategier för att överkomma dessa barriärer, i synnerhet vad gäller användning och behov av stöd, har till stor del beskrivits ovan. Nedan följer ett

diskuterande avsnitt om de hinder och svårigheter som de intervjuade personerna har upplevt under sin tid som företagare.

4.3.1 Tillgången till kapital ett problem för många

Bristen på start- och investeringskapital är något som flera av de intervjuade någon gång har upplevt som ett hinder. Samtliga av dem har dock på ett eller annat sätt lyckats överkomma denna barriär, vissa genom lån från Almi, andra från bank, och flera genom finansiellt stöd från släkt och vänner. Hur stort startkapital som behövts har delvis berott på vilka branscher företagarna varit verksamma i. I vissa sektorer är inträdeskostnaderna högre för exempelvis lokalhyra (som för Asho), material och utrustning (som för Farahnaz), medan vissa branscher förknippas med mycket låga uppstartskostnader (som i Naglas fall).

Samtidigt som utmaningar kopplade till kapital är gemensamma för många nya företagare – oberoende av härkomst eller kön – speglar de sex företagarnas berättelser i stor utsträckning den bild som framkommer i forskningen om just utrikes födda kvinnors situation. I avsnitt 3.3, där det redogörs för forskning om denna grupps tillgång till kapital, framkommer att utrikes födda kvinnor ansöker om lån och krediter i lägre utsträckning än andra grupper och att deras företag oftare vilar på lån från familj och vänner. Dessutom vet vi att utrikes födda företagare löper större risk att få avslag på låneansökningar i banker och att kvinnor oftare söker offentligt stöd i jämförelse med män som oftare sök lån och krediter.

4.3.2 Lång tid innan det går att leva på företagandet

Förutom de finansieringsfrågor som företaget ska drivas med går det också att konstatera att inkomster som kan plockas ut ur företagen ofta är begränsade. Detta är fallet för de flesta nya företagare och det tar i regel ett antal år innan det går att helt och hållet försörja sig på sitt företag. De flesta av de intervjuade kvinnorna beskriver just försörjningen som en särskild svårighet i början och ekonomiskt stöd från familj i allmänhet, och från makar i synnerhet, har varit avgörande för flera av dem för att kunna fortsätta med sitt företagande. Vissa har även haft annan anställning parallellt med företaget för att få ihop till en inkomst som går att leva på. Även här pekar forskningen, närmare beskriven i avsnitt 3.5, på att utrikes födda kvinnor är särskilt utsatta då deras inkomster från företagandet utmärker sig som extra låga.

På frågan om de någonsin funderat på att lämna företagandet svarar en av respondenterna – Ela – att hon funderat på det, men att det framför allt var i början när mycket kändes nytt och svårt. Idag är hon betydligt mer hoppfull om sin framtid som företagare. En annan av företagarna – Farahnaz – har fattat beslutet att lämna sitt företag. Beslutet grundar sig dock inte i inkomstfrågan utan främst i att hon fått problem med sin nacke av arbetet i salongen, vilket gör det mycket svårt att fortsätta som nagelтерапевт. I avsnitt 3.7 presenteras svensk forskning om olika gruppers beslut att lämna företagandet. Mönstret för utrikes födda kvinnor är dock inte särskilt tydligt.

4.3.3 Bristande tillgång till kontakter och nätverk

Flera av de intervjuade företagarna upplevde att de till följd av sin status som utrikes född hade begränsade kontaktnätverk som de kunde nyttja i sitt företagande. Detta har tagit sig uttryck dels i svårigheter att hitta kunder till verksamheterna och att lyckas marknadsföra företaget, dels i brist på lämpliga personer att ställa frågor om företaget till eller bolla idéer med. De flesta av företagarna har varit beroende av familj och vänner, inte bara när

det gäller tillgången till kapital som beskrivits ovan, utan även för rådgivning. I flera fall har företagarnas makar spelat en särskilt stor roll.

I avsnitt 3.2 presenterades forskning om betydelsen av familj och andra nätverk för sannolikheten att bli företagare. Svensk forskning om betydelsen av nätverk i senare faser av företagandet är dock mindre vanligt förekommande, men bland annat framkommer att närhet till familj har en positiv påverkan på utrikes föddas sannolikhet att stanna i företagandet. Detta eftersom man då får tillgång till familjens resurser, såsom finansiellt kapital men också råd, stöd och obetalt arbete med hem och familj. Inom ramen för denna rapport har ingen forskning om effekterna av mer formella nätverk eller likande stödformer för utrikes födda kvinnors företagande kunnat identifieras. Det är dock rimligt att anta att behovet av sådana stöd är större för utrikes födda än för inrikes födda, i synnerhet i uppstartsfasen.

4.3.4 Språket ett hinder men få har upplevt sig diskriminerade

Som ny i ett land är bristande språkkunskaper en given barriär, vare sig det gäller att etablera sig på arbetsmarknaden eller starta företag.⁵³ Två respondenter har särskilt uttryckt att språket var något som de satsade extra mycket på i början och som de tror har varit en framgångsfaktor för deras etablering. ”Om jag ska verkligen komma in i samhället, börja jobba, hitta mina kompisar och börja leva helt enkelt – som jag hade gjort i mitt hemland – så måste jag verkligen lära mig språket”, berättar Farahnaz att hon tänkte under sin första tid i Sverige. Nagla upplever fortfarande att språket är en svårighet för henne som utlandsfödd trots att många år gått sedan flytten, exempelvis när hon läser dokument och att hon alltid måste dubbelkolla grammatiken när hon skriver. Svetlana tror i sin tur att det ibland kan påverka henne negativt att hennes svenska inte är perfekt, till exempel när hon skriver mejl.

I forskningen framkommer att diskriminering av utrikes födda företagare förekommer i kontakt med banker och myndigheter (se avsnitt 3.6). Av de intervjuade är det dock bara Nagla som upplever sig ha blivit diskriminerad någon gång. Situationen rörde en företagarförening som nekade hennes företag att listas trots att det var verksamt i kommunen och redan var uppmärksammat eftersom hon tidigare tilldelats priset Årets Nybyggare. Hon upplevde hela situationen som kränkande både mot sig själv och sin medarbetare. Även Ela, även om hon inte vill kalla det diskriminering, har upplevt att hon vid ett flertal tillfällen blivit underligt behandlad i kontakt med myndigheter. Hon beskriver situationer där både hon och hennes svenskfödde man ställt samma fråga till samma myndighet men getts olika besked.

4.3.5 Företagarrollen kan innebära otrygghet

Många av de svårigheter som de intervjuade företagarna beskriver att de har upplevt relaterar på olika sätt till rollen som företagare. Tre av dem – de tre soloföretagarna – berättar att de ofta upplevt det stressigt att vara ensam i företaget, exempelvis när de blir sjuka och inte kan arbeta som vanligt. Ofta blir arbetsdagarna långa och det kan vara svårt att balansera arbete och privatliv. Dessa utmaningar är sannolikt gemensamma för de flesta som driver små företag. Det finns dock förhållandevis lite forskning på området och det går i dagsläget inte att säga om utrikes födda kvinnor drabbas i högre eller lägre utsträckning än andra grupper. Det är däremot känt att kvinnor överlag tar ett större

⁵³ Se exempelvis Statskontoret (2018) Sammanställning av kunskap om utomeuropeiskt födda kvinnor som står utanför arbetskraften, 2018:3.

ansvar för det obetald hem- och familjearbetet och skulle därmed kunna uppleva större svårigheter än män att hitta en god balans mellan arbetsliv och fritid.

4.4 Medskick till andra företagare

I intervjuerna ombads företagarna att reflektera kring lärdomar från sina år som företagare och vad de skulle ge för tips till andra i liknande situationer. Flera av företagarna framhöll språket som ett viktigt första steg för utrikes födda personer som vill lyckas med sitt företagande. ”Om man inte är härifrån är det bäst att man kan språket bra från början, och vet om regler och hur det fungerar. Det kan vara lätt att driva företag, men samtidigt tufft om man inte har den hela bilden framför sig”, säger Farahnaz. Å andra sidan påpekar hon att man inte lär sig allt i skolan, utan ute i arbete. Därför ska man inte vara rädd om man till en början inte kan prata så bra svenska, så länge man förstår och kan göra sig förstådd.

Företagarna delar bilden av att det finns en mängd olika stöd för den som vill starta eller utveckla sitt företag, och uppmanar andra blivande företagare att nyttja dessa till fullo. ”Det är helt gratis, helt underbart, [...] det finns en massa stöd så det är bara att välja”, menar Svetlana, som också ger rådet att läsa på innan.

Bristen på kontakter är ett problem som särskilt drabbar utrikes födda. För att motverka detta är råden från företagarna att våga nätverka. ”Jag säger till alla som funderar på att starta företag att de ska komma ut i samhället – prata med folk! Då får man nätverket”, berättar Asho, som idag har ett stort kontaktnät i Östersund. Även Valbona menar att nätverk är väldigt viktigt och uppmanar nya företagare att gå på nätverksträffar för att träffa folk och, framför allt, att våga ta kontakt med personer man tror kan tillföra något till ens verksamhet. Ett annat tips är att ta del av mentorskapsprogram, men att man också måste våga byta mentor om man upplever att det inte fungerar. Flera av företagarna menar att just matchningen är väldigt viktig för att det ska vara givande.

Nagla tipsar också blivande företagare att fundera på att etablera sig i någon mindre ort. Hon tror att drömmen om att flytta till större städer för att bygga upp sina företag är svår att uppfylla, och uppmanar istället till att satsa på den lilla orten eftersom man då syns mer och får betydligt mer hjälp. Även Farahnaz upplever att hon gynnats av att vara i en mindre stad som Karlskrona, där de behandlingar hon erbjuder har varit unika. Flera av företagarna lyfter även att det är viktigt att man som företagare tror på sig själv, jobbar hårt och inte ger upp.

5 Slutsatser och rekommendationer

I den här rapporten har vi presenterat en kvalitativ kartläggning av utrikes födda kvinnors upplevelser av barriärer och behov av stöd i sitt företagande. Nedan följer rapportens sammanfattande slutsatser och rekommendationer.

5.1 Större användning av informellt stöd

Både forskningen och intervjuerna pekar på att målgruppen i större utsträckning än andra grupper använder sig av stöd från familj och vänner – både när det gäller rådgivning och kapital. Möjliga orsaker till detta som lyfts i forskningen är dels det faktum att kvinnors företag ofta är mindre och att små lån inte är lika lukrativa för långivare, dels att det kan vara ett sätt att inte behöva möta den dubbla diskriminering som det kan innebära att vara både kvinna och utrikes född. I och med att det tycks vara så att målgruppen söker

finansiering i lägre utsträckning än andra grupper är dock dess faktiska tillgång och behovet av kapital svåra att kartlägga. Om det är så att utrikes födda kvinnor har samma behov av formellt stöd men beviljas det i lägre utsträckning och därför i högre grad behöver förlita sig på informella stödkanaler föreligger ett demokratiskt problem. Att en grupp har ett större beroende av familj och vänner riskerar också att gå ut över individernas egenmakt.

Det offentliga stödet, till exempel via Almi, används dock av målgruppen, och utgör därmed ett bra komplement. Men det viktigt att det inte ersätter de privata alternativen och att helt separata stödkanaler etableras utifrån kön eller bakgrund.

Mot bakgrund av detta rekommenderar vi att:

- I en mer storskalig studie undersöka utrikes födda kvinnors tillgång till olika former av kapital i allmänhet och utreda förekomsten av diskriminering på kreditmarknaden i synnerhet.

5.2 Olika behov av stöd i olika faser av företagande och etablering

Vi vet sedan tidigare att de flesta insatser för målgruppen inom ramen för det företagsfrämjande systemet fokuserar på företagets uppstartsfas. Men drift- och utvecklingsfaserna innebär helt nya frågor och utmaningar. Samtidigt tyder intervjuerna i denna studie på att de största utmaningarna uppkommer just i uppstartsfasen. För utrikes födda är det också rimligt att anta att man med tiden kan överkomma flera centrala barriärer – såsom språksvårigheter och bristande tillgång till kontakter då både språk och nätverk tenderar att stärkas och byggas upp över tid.

För nya eller blivande företagare skiljer sig dessutom stödbehoven beroende på individens utgångsläge. Erfarenheter från tidigare företagande och erfarenhet av anställning i relevant bransch är exempel på sådant som har betydelse för företagarens möjligheter att lyckas med företagandet. Dessutom pekar forskningen på att erfarenheter av arbete generellt är viktigt. I synnerhet motiverar målgruppens överrepresentation i nödvändighetsmotiverat företagande utformning av stöd efter fas i etableringen. En långtidsarbetslös person har sannolikt helt andra stödbehov än en person som redan är väletablerad på arbetsmarknaden.

En specifik form av stöd som i intervjuerna framhållits som särskilt givande är hjälp med marknadsföring och att få medial uppmärksamhet, i synnerhet då avsaknaden av nätverk i Sverige kan göra att det tar mycket lång tid att bygga upp en kundkrets. Här har priser som Årets Nybyggare eller Årets Pionjär spelat roll, men också hjälp via etablerade företagare i nätverksform. Även i Tillväxtverkets undersökning Företagens villkor och verklighet ansåg målgruppen att just marknadsföring var det som framförallt behövdes för att deras företag skulle kunna växa.

Vi rekommenderar därför att:

- Fortsatt fokusera på stöd i uppstartsfasen då behoven tycks vara störst där, men också utforma stöd efter olika stadier i etablering på arbetsmarknaden generellt.

5.3 Långsiktighet i stöden

De intervjuade företagarna uttryckte särskilt stor uppskattning kring de typer av stöd som innebar tillgång till långsiktiga och kontinuerliga kontakter med en person som kunde fungera som bollplank för företagaren. Långsiktigheten och den personliga kontakten gör också att stödet kan förbli relevant i företagandets samtliga faser. Mentorskapsprogram tycks vara särskilt uppskattade, men det kräver att matchningen fungerar. För att kontakt

med en mentor ska vara givande för företagaren bör mentorn själv vara företagare och helst verka i samma bransch.

Mot bakgrund av detta rekommenderar vi att:

- Särskilt satsa på stödformer för målgruppen som präglas av långsiktighet och personlig kontakt.

5.4 Företagarnas arbetsvillkor

Många företagare upplever problem med att hitta en god balans mellan arbetsliv och fritid. Vi vet att kvinnor idag tar ett större ansvar för det obetalda hem- och familjearbetet. Svensk forskning saknas dock om hur detta påverkar entreprenörskap i olika grupper. Ur ett arbetsmiljöperspektiv vet vi också att det är svårt för en egenföretagare att ha möjligheter att investera i en god arbetsmiljö. Det är dessutom känt utrikes födda kvinnor är överrepresenterade som företagare i fysiskt tunga yrken inom sektorer såsom vård, omsorg och hotell- och restaurang.

Vi rekommenderar därför att:

- Utredda i vilken utsträckning arbetsvillkor utgör en barriär för företagande i allmänhet (genom att avskräcka eller orsaka avslut) och för utrikes födda kvinnor i synnerhet. Vi rekommenderar att en kvantitativ studie genomförs ur ett intersektionellt perspektiv så att arbetsförhållandena för utrikes födda kvinnor som driver företag i Sverige kan kartläggas grundligt.

6 Referenser

- Abbasian, Saeid (2003) Integration på egen hand. En studie av invandrade kvinnoföretagare i Sverige. Institution för Ekonomisk Geografi, Uppsala universitet.
- Abbasian, Saied & Bildt, Carina (2009) Empowerment through entrepreneurship – a tool for integration among immigrant women? Jönköping International Business School, CISEG working paper series nr 6.
- Abbasian, Saeid & Yazdanfar, Darush (2013) Exploring the financing gap between native born women- and immigrant women-owned firms at the start-up stage: Empirical evidence from Swedish data, *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, Vol. 5, nr 2, s. 157-173.
- Ahmed, Ali & Hammarstedt, Mats (2018) Diskriminerar kunder utrikes födda företagare? Resultat från ett webb-baserat experiment, *Ekonomisk Debatt*, Vol. 46, nr 7, s. 25-32.
- Ahmed, Ali; Aldén, Lina & Hammarstedt, Mats (2009) Ethnic discrimination in the market place of small business transfers, *Economics Bulletin*, Vol. 29, nr 4, s. 3050-3058.
- Aldén, Lina & Hammarstedt, Mats (2017) Egenföretagande bland utrikes födda: en översikt av utvecklingen under 2000-talet, Arbetsmarknadsekonomiska rådet – underlagsrapport 1/2017.
- Aldén, Lina & Hammarstedt, Mats (2016) Discrimination in the credit market? Access to financial capital among self-employed immigrants, *Kyklos*, Vol. 67, nr 1, s. 3-31.
- Aldén, Lina & Hammarstedt, Mats (2015) Ethnic enclaves, networks and self-employment among Middle Eastern immigrants in Sweden, *International migration* (Genève, tryck), Vol. 53, nr 6, s. 27-40.

- Aldén, Lina & Hammarstedt, Mats (2015) Exits from immigrant self-employment: when, why and where to? Working paper series: Linnaeus University Centre for Labour Market and Discrimination Studies; 2015:14.
- Aldén, Lina & Hammarstedt, Mats (2014) Diskriminering på kreditmarknaden? En enkätundersökning bland utrikes födda egenföretagare, *Ekonomisk debatt*, Vol. 44, s. 44-52.
- Aldén, Lina & Hammarstedt, Mats (2011) Transmission of self-employment across immigrant generations: The importance of ethnic background and gender, *Review of Economics of the Household*, Vol. 9, nr 4, s. 555-577.
- Andersson, Henrik (2018) Bidrar etnisk segregation till mer egenföretagande? SNS Analys nr 52.
- Andersson, Lina (2011) Occupational choice and returns to self-employment among immigrants, *International journal of manpower*, Vol. 32, nr 8, s. 900-922.
- Andersson, Lina & Hammarstedt, Mats (2011), Invandrares egenföretagande – trender, branscher, storlek och resultat, *Ekonomisk Debatt*, Vol. 39, nr 2, s. 31-39.
- Andersson Joona, Pernilla (2011) The native-immigrant income gap among the self-employed in Sweden, *International Migration*, Vol. 49, nr 4, s. 118-143.
- Andersson Joona, Pernilla (2010) Exits from Self-Employment: Is There a Native-Immigrant Difference in Sweden? *The International Migration Review*, Vol. 44, nr 3, s. 539-559.
- Arbetsmarknadsekonomiska rådet (2018) Arbetsmarknadsekonomisk rapport – Olika vägar till jobb, Arbetsmarknadsekonomisk rådet, Stockholm.
- Arksey, Hillary & O'Malley, Lisa (2005) Scoping studies: towards a methodological framework. *International Journal of Social Research Methodology*, Vol. 8, nr 1, s. 19-32.
- Bird, Miriam & Wennberg, Karl (2016) Why family matters: the impact of family resources on immigrant entrepreneurs' exit from entrepreneurship, *Journal of Business Venturing*, Vol. 31, nr 6, s. 687-704.
- Du Rietz, Anita & Henrekson, Magnus (2000) Testing the Female Underperformance Hypothesis, *Small Business Economics*, Vol. 14, nr 1, s. 1-10.
- Efendic, Nedim; Andersson, Fredrik W. & Wennberg, Karl (2016) Growth in first- and second-generation immigrant firms in Sweden, *International Small Business Journal*, Vol. 34, nr 8, s. 1028-1052.
- Eklund, Stina & Vejsiu, Altin (2009) Drivkrafter att starta företag: ett genusperspektiv, *Ekonomisk Debatt*, Vol. 37, nr 3, s. 65-74.
- Hammarstedt, Mats (2006) The predicted earnings differential and immigrant self-employment in Sweden, *Applied Economics*, Vol. 38, nr 6, s. 619-630.
- Hammarstedt, Mats (2004) Self-employment among immigrants in Sweden – an analysis of intragroup differences, *Small Business Economics*, Vol. 23, nr 2, s. 115-126.
- Hedberg, Charlotta (2009), Intersections of immigrant status and gender in the Swedish Entrepreneurial landscape, Working Paper 2009:8, SULCIS.
- Klinthäll, Martin; Mitchell, Craig; Schölin, Tobias; Slavnić, Zoran & Urban, Susanne (2016) Invandring och företagande, Delmi, Kunskapsöversikt 2016:7.

- Länsstyrelsen Stockholm (2014) *Välkommen in? – Utrikes födda kvinnor på den svenska arbetsmarknaden och som företagare*, Länsstyrelsen Stockholm, Rapport 2014:4.
- Neuman, Emma (2016) Performance and job creation among self-employed immigrants and natives in Sweden, Working paper 2016:11, Linnaeus University Centre for Labour Market and Discrimination Studies.
- Pettersson, Katarina & Hedberg, Charlotta (2013) Moving out of 'their places'?: Immigrant women care entrepreneurs in Sweden, *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, InderScience Publishers 2013, Vol. 19, nr 3. s. 345-361.
- SOU 2012:69 Med rätt att delta: nyanlända kvinnor och anhöriginvandrare på arbetsmarknaden: slutbetänkande, Stockholm: Fritzes, 2012.
- Statskontoret (2018) Sammanställning av kunskap om utomeuropeiskt födda kvinnor som står utanför arbetskraften, Rapport 2018:3.
- Tavassoli, Sam & Trippel, Michaela (2019) The impact of ethnic communities on immigrant entrepreneurship: evidence from Sweden, *Regional Studies*, Vol. 53, nr 1, s. 67-79.
- Tillväxtverket (2019a) Utrikes födda kvinnors arbetsmarknadsetablering och företagande – en kvantitativ kartläggning.
- Tillväxtverket (2019b) Verksamheter som stöttar utrikes födda kvinnor till arbete – en kvalitativ kartläggning.
- Tillväxtverket (2018) Företagens villkor och verklighet 2017.
- Tillväxtverket (2016) Starta företag utan pengar.
- Tillväxtverket (2015) Kartläggning av det företagsfrämjande systemet i Sverige.
- Tillväxtverket (2015) Öppna upp! Nationell strategi för ett företagsfrämjande på likvärdiga villkor 2015-2020.
- Tillväxtverket (2014) Tillgång till kapital - En studie om samhälls-/sociala företag och företagare med utländsk bakgrund.

Bilaga 1: Metodbeskrivning

Intervjuer

För denna rapport genomfördes sex semistrukturerade intervjuer med utrikes födda kvinnliga företagare.

Respondenter

Urvalet av företagare att intervjua gjordes från en bruttolista över tips på företagare som erhållits från olika nätverk för målgruppen.⁵⁴ I urvalsprocessen säkerställdes spridning i företagarnas ålder, tid i Sverige, bransch och region.

Genomförande och dokumentation

Intervjuerna genomfördes under mars-april 2019. Inför genomförandet togs en intervjuguide fram. Denna användes som utgångspunkt i intervjuerna. Guiden var formulerad på ett sådant sätt att den gav utrymme för resonerande svar och följdfrågor. Intervjuerna genomfördes över telefon. Samtalen spelades in för att kunna säkerställa korrekthet i citat. Varje intervju sammanställdes även i referat.

Kunskapsöversikt

Genomgången av forskning och annan kunskap på området gjordes genom en så kallad "scoping review" – en typ av kartläggande kunskapsöversikt.⁵⁵ Arbetet kan delas in i sex faser: 1) identifiering av forskningsfrågor, 2) systematiserat sökande efter relevant forskning, 3) urval av relevant litteratur, 4) kartläggning av kunskapsfältet med hjälp av information från de valda studierna, 5) konsultering av intressenter/experters för att få information om ytterligare referenser och för insikt om vad översikten inte täcker, samt 6) diskussion av slutsatser och implikationer av vad forskningen visar.

De sex faserna utgör inte en linjär process. Nya insikter under studiens gång har gjort det nödvändigt att löpande återvända till tidigare steg, såsom när experter tipsat om ytterligare relevant forskning.

Automatiserade litteratursökningar

Databas

Litteratursökningar gjordes i Digitala Vetenskapliga Arkivet (DiVA), för att med säkerhet täcka forskning från svenska lärosäten och som därför är relevanta för att beskriva den svenska kontexten.

Sökord

Automatiserade sökningar i forskningsdatabaser görs genom att kombinera ett antal nyckelord som bör återfinnas i den litteratur man söker. I tabell 2 och 3 nedan presenteras de sökord som använts för översikten, uppdelade i två olika filter. Filter 1 användes för att

⁵⁴ Tillväxtverket (2019b) Verksamheter som stöttar utrikes födda kvinnor till arbete – en kvalitativ kartläggning.

⁵⁵ Arksey, Hillary & O'Malley, Lisa (2005) Scoping studies: towards a methodological framework. *International Journal of Social Research Methodology*, Vol. 8, nr 1, s. 19-32.

fånga texter som handlar om företagande. När Filter 2 lades på med hjälp av villkoret *AND* fångades forskning upp som handlade om företagande i kombination grupperna kvinnor och utrikes födda.

Tabell 1: Filter 1 – Sökord för att fånga forskning om företagande

Tema	Term på svenska	Svenskt sökord	Term på engelska	Engelskt sökord
Företagande	företagande	Företagande, egenföretagande	Entrepreneurship, self-employment	entrepreneur*, self-employ*

Citationstecken (") används för att fånga upp en hel mening eller fras istället för att söka på varje ord individuellt.

Tabell 2: Filter 2 - Sökord för att fånga forskning om kön och bakgrund

Tema	Term på svenska	Svenskt sökord	Term på engelska	Engelskt sökord
Kön/bakgrund	Kön Kvinna Utrikes född	kön kvinn* "utrikes född", "utrikesfödd"	sex, gender woman foreign-born, immigrant, migrant	sex, gender* wom* "foreign-born", immigrant*, migrant*

Kompletterande manuella sökningar

De automatiserade sökningarna kompletterades med manuella sökningar enligt en så kallad "snöbollsmetod". Metoden innebär att referenslistorna i den litteratur som identifierats med hjälp av de automatiserade sökningarna granskas för att hitta ytterligare relevant forskning. Även här används den ovan beskrivna trestegsmetoden för att bedöma huruvida ett visst bidrag bör inkluderas eller ej. Syftet med metoden är att komplettera de automatiserade sökningarnas kvantitativa angreppssätt med en mer kvalitativ identifieringsmetod. På så sätt blir det också lättare att upptäcka särskilt banbrytande och inflytelserik forskning som av olika skäl inte fångats upp av de tidigare sökningarna.

Avgränsningar

De automatiserade sökningarna gjordes med en tidsmässig avgränsning på tio år. Forskningsartiklar eller andra kunskapskällor publicerad innan 2008 inkluderades alltså inte i sökningarna. Tidsavgränsningen gör att fokus ligger på de mest aktuella forskningsresultaten. Däremot har särskilt relevanta eller i sammanhanget banbrytande studier inkluderats genom de manuella sökningarna. Därtill har endast forskning som rör Sverige inkluderats.

Valideringsprocess

I syfte att få ytterligare inspel gällande specifika forskare och forskningsbidrag som är relevanta för studien har en intervju genomförts med en expert på området. Experten ombads reflektera över forskningsfältet och på vilka områden det tycks saknas forskning.

Experten är forskare vid ett svenskt lärosäte vilket också gjort att vi kunnat få rekommendationer om relevant forskning som berör Sverige och svenska aktörer.

Sammanställning och analys

Sammanställningen av forskningen gjordes utifrån den tematik som framträdde i materialet. I många fall var tematiken förhållandevis otydlig och vissa avvägningar och bedömningar har behövt göras för att på ett stringent sätt kunna presentera forskningsresultaten.

Tillväxtverket

Swedish Agency for Economic
and Regional Growth

Tel 08-681 91 00
tillvaxtverket.se

Tillväxtverket stärker Sverige genom att stärka företagens konkurrenskraft

Vi skapar bättre förutsättningar för företagande och bidrar till attraktiva regionala miljöer där företag utvecklas. Våra verktyg är kunskap, nätverk och finansiering: Kunskap om företag och regioner. Nätverk för effektiv samverkan. Och finansiering som stärker näringslivet. Tillväxtverket är en myndighet under Näringsdepartementet med 450 anställda och med kontor på nio orter.