

Främja nyanländas företagande

Utvärdering av projekten – slutrapport



Rapport 0319

Vi stärker Sverige genom att stärka företagens konkurrenskraft

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

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

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

© Tillväxtverket

Stockholm, mars 2020

Digital: ISBN 978-91-88961-48-8

Rapport 0319

Har du frågor om denna publikation, kontakta:

Anna Dahlén Eckermann

Telefon, växel 08-681 91 00

Förord

Tillväxtverkets undersökningar visar att företag som drivs av utrikes födda både vill och kan växa i högre grad än andra företag. Det är också en anledning till att vi i många år arbetat med att skapa förutsättningar för just utrikes födda att etablera sig som företagare i Sverige. I uppdraget att främja nyanländas företagande har vi specifikt riktat insatser mot att främja företagande bland nyanlända och andra personer med utländsk bakgrund utan erfarenhet av svenskt arbetsliv eller med begränsad sådan erfarenhet. Ett uppdrag som under drygt två år engagerat 13 projekt med 4 310 deltagare och hittills gett upphov till 935 nya företag.

Genom Rambolls löpande uppföljning och utvärdering ser vi att den här typen av företagsfrämjande insatser inte bara ger positiva effekter genom nya företag. Vi ser stärkta samarbeten med olika aktörer som SFI, banker, kommuner och företagsfrämjande aktörer. Vi ser att rådgivare och andra företagsfrämjande aktörer lärt sig mer om målgruppens förutsättningar och anpassat sina arbetssätt därefter. Vi ser att insatserna gör skillnad i enskilda individers och familjers liv i Sverige.

Samtidigt blottlägger utvärderingen de många hinder som nyanlända brottas med. Framförallt strukturella hinder i lagar och regler som minskar chanserna för nyanlända att lyckas med sitt företagande. Vi vet också att utrikes födda inte tar del av statliga stöd i samma utsträckning som andra företagare.

Det finns alltså en stor outnyttjad potential bland utrikes födda som vill starta och driva företag i Sverige. En potential som vi kan missa om vi inte har förmågan att öppna upp för nya företag. Tillväxtverket arbetar för hållbar tillväxt och konkurrenskraftiga företag i hela landet. Att arbeta med att främja företagande bland utrikes födda tar oss några steg närmare det målet.

Ramboll har fokuserat på att studera de metoder och modeller som projekten har använt sig av för att se vilka som är de mest framgångsrika. Studien är ett gediget kunskapsunderlag för alla som vill främja företagande bland nyanlända och utrikes födda.

Gunilla Nordlöf

Generaldirektör

Tillväxtverket

Innehåll

1	Sammanfattning	6
2	Inledning	7
2.1	Regeringsuppdrag att främja nyanländas företagande	7
2.2	Nytt steg i Tillväxtverkets tidigare arbete.....	7
2.3	Ramboll utvärderar löpande	8
2.4	Tidigare delrapporter.....	9
2.5	Slutrapporten summerar	9
2.6	Utvärdering med kvalitativa och kvantitativa data.....	10
2.7	Rapportens disposition	11
3	Beskrivning av projekten	12
3.1	Tre projektmodeller	12
3.2	Olika längd och omfattning.....	13
3.3	Offentliga och ideella organisationer	13
3.4	Projekt i hela landet	13
3.5	Beprövade metoder och tidigare erfarenheter	14
3.6	Deltagarna.....	14
4	Projektens genomförande	16
4.1	Tidsplanen.....	16
4.2	Utvecklade metoder och modeller	16
4.3	Breddning av målgrupp.....	17
4.3.1	Breddningen av målgrupp har underlättat för projekten	17
4.4	Samarbete mellan projekt	18
4.5	Fyra centrala utmaningar.....	18
4.5.1	Rekrytering av deltagare - en utmaning	18
4.5.2	Heterogen målgrupp	20
4.5.3	Strukturella hinder försvårar	20
4.5.4	Bristande koordinering av insatser	21
4.6	Fem framgångsfaktorer	21
4.6.1	Använd flera olika kanaler för att rekrytera deltagare.....	22
4.6.2	Utgå från individens behov av stöd	22
4.6.3	Använd förebilder som inspirerar.....	23
4.6.4	Erbjud nätverk och kontakter	23
4.6.5	Säkerställ fortsatt stöd.....	24

5	Projektens resultat.....	25
5.1	Resultat på individnivå.....	25
5.1.1	Programmet har haft 4 310 deltagare i fördjupade insatser.....	26
5.1.2	Programmet har bidragit till att 935 antal företag har startats	27
5.1.3	Ökad kunskap om företagande i Sverige	28
5.1.4	Fler är redo att starta företag på sikt	28
5.1.5	Anställning eller praktik.....	29
5.2	Två projekt har resultat som sticker ut.....	29
5.3	Resultat på organisationsnivå	30
5.4	Resultat på systemnivå	31
6	Projektens förutsättningar framåt	32
6.1.1	Flera projektägare kommer att arbeta vidare med målgruppen	32
6.1.2	Extern finansiering är avgörande för att fortsätta på liknande sätt.....	33
6.1.3	Projekten har arbetat med att sprida resultat och lärdomar i olika utsträckning .	33
7	Slutsatser och rekommendationer	34
7.1	Sprid de utvecklade metoderna och arbetssätten	34
7.2	Projekten nådde inte målet för antal startade företag	34
7.3	Det finns förutsättningar för resultat på längre sikt.....	35
7.4	Projekten har synliggjort strukturella hinder.....	35
7.5	Framtida satsningar bör fokusera på utrikes födda.....	35
7.6	Att lyckas nå ut är viktigt!	36
8	Referenser	37
	Bilaga 2: Projektkategorisering.....	3
	Bilaga 3: Resultat per projekt	3

1 Sammanfattning

Tillväxtverket har fått regeringens uppdrag att främja nyanländas företagande i Sverige. Syftet med regeringsuppdraget är att ta tillvara kompetensen hos nyanlända kvinnor och män med intresse för och erfarenhet av företagande.¹ Under genomförandet av uppdraget har målgruppen breddats till att även omfatta utrikes födda män och kvinnor.² Inom ramen för regeringsuppdraget har Tillväxtverket finansierat 13 projekt runt om i landet. Projekten har genomfört insatser som ska underlätta för nyanlända och utrikes födda att starta företag i Sverige. Tillväxtverkets projektfinansiering uppgår till totalt cirka 42,3 miljoner kronor under perioden maj 2017 till december 2019.

Ramboll Management Consulting (Ramboll) har genomfört en löpande utvärdering av de 13 projekt som Tillväxtverket finansierat. I denna slutrapport utvärderar Ramboll projekten i termer av effektivitet, måluppfyllelse och hållbarhet.

Projekten har drivits av olika typer av offentliga och ideella organisationer. Flera av projektägarna är företagsfrämjande organisationer. Nästintill alla projekt har genomfört informationsträffar och grupputbildningar om företagande för nyanlända och utrikes födda. De flesta projekt har även erbjudit individuell rådgivning av affärsrådgivare. Projektens metoder och modeller har utvecklats av projektägarna i tidigare projekt eller inom projektägarens ordinarie verksamhet, det vill säga företags- och affärsrådgivning.

Ramboll bedömer att projekten har bidragit till Tillväxtverkets övergripande mål för programmet på individ-, organisations- och systemnivå. Totalt 4 310 deltagare har påbörjat fördjupade insatser i projekten och totalt 935 företag har startats av projektdeltagare under programperioden. Projekten har även gett resultat för de deltagare som valt att inte starta företag under programperioden. De flesta deltagare som Ramboll har intervjuat menar att de har fått ökad kunskap om företagande i Sverige, vilket gjort dem mer redo att starta företag på sikt.

Projekten har bidragit till resultat på organisationsnivå i form av ökad kunskap om målgruppens förutsättningar att starta företag och därmed utvecklat och anpassat sina metoder och arbetssätt till målgruppen. Projekten har även bidragit till stärkta samarbeten med olika aktörer så som SFI, banker, kommuner och företagsfrämjande aktörer. På systemnivå har projekten bidragit till att synliggöra strukturella hinder, exempelvis lagar och regler, som försvårar för nyanlända att starta företag.

Flera projekt kommer att leva vidare efter projektavslut, främst genom den kunskap och de arbetssätt som implementeras i projektägarnas ordinarie verksamhet. Några projekt kommer att leva kvar i sin helhet med finansiering från externa aktörer. I de fall som projektens insatser inte kommer fortsätta efter projektavslut är den främsta orsaken att det saknas fortsatt extern finansiering.

Enligt Rambolls bedömning är det angeläget att Tillväxtverket fortsätter att sprida resultat, framgångsrika metoder och lärdomar från projekten inom det företagsfrämjande systemet. Utrikes födda är en prioriterad målgrupp inom systemet men tar inte del av det företagsfrämjande stödet på lika villkor som inrikes födda. Erfarenheterna från projekten visar också att framtida satsningar bör fokusera på att underlätta för utrikes födda, snarare än nyanlända eftersom nyanlända personer oftast inte är redo att starta företag.

¹ N2016/07794/FF, Uppdrag att främja nyanländas företagande i Sverige, regeringsbeslut 2016-12-14.

² N2018/04583/FF, Ändring av uppdrag att främja nyanländas företagande i Sverige, regeringsbeslut 2018-08-30.

2 Inledning

2.1 Regeringsuppdrag att främja nyanländas företagande

I december 2016 fick Tillväxtverket ett regeringsuppdrag om att främja nyanländas företagande i Sverige. Syftet med regeringsuppdraget var att ta tillvara kompetensen hos nyanlända kvinnor och män med intresse för och erfarenhet av företagande. Målgrupp för uppdraget var nyanlända, det vill säga nyanlända flyktingar som har beviljats uppehållstillstånd, permanent eller tillfälligt, på grund av flykting- eller andra skyddsskäl. Insatserna i uppdraget skulle bland annat kunna komma nyanlända i Arbetsförmedlingens etableringsuppdrag till del.³ Med detta avsågs nyanlända som ingår i Arbetsförmedlingens etableringsprogram under två till tre år, enligt lagen (2017:584) om ansvar för etableringsinsatser för vissa nyanlända invandrare.

Hösten 2018 breddades målgruppen för Tillväxtverkets uppdrag genom ett ändringsbeslut från regeringen. Detta innebar att målgruppen breddades till att även inkludera "annan person med utländsk bakgrund utan erfarenhet av svenskt arbetsliv eller med begränsad sådan erfarenhet"⁴. Målgruppen för insatserna var därmed både nyanlända och utrikes födda som inte längre är nyanlända, det vill säga de som har varit i Sverige längre än tre år (se vidare avsnitt 4.3).

I regeringsuppdraget ingick att genomföra insatser som bidrar till att underlätta för nyanlända att etablera sig som företagare i Sverige. Insatserna skulle baseras på beprövade modeller och kunskap om målgruppens behov. I uppdraget ingick också att samråda med Arbetsförmedlingen och föra dialog med andra relevanta offentliga och privata aktörer.⁵

Som ett led i arbetet med att genomföra insatser som bidrar till att underlätta för nyanlända att etablera sig som företagare i Sverige finansierade Tillväxtverket 13 projekt runt om i landet. Projekten har genomfört insatser som ska underlätta för nyanlända och utrikes födda att starta företag i Sverige. Tillväxtverkets projektfinansiering har uppgått till totalt cirka 42,3 miljoner kronor under perioden maj 2017 till december 2019.⁶

2.2 Nytt steg i Tillväxtverkets tidigare arbete

Regeringsuppdraget att främja nyanländas företagande är en del av Tillväxtverkets iterativa och breda arbete för att underlätta utrikes föddas företagande. När tillströmningen av flyktingar var som störst under hösten 2015 initierade Tillväxtverket en satsning på 28 förstudier och pilotprojekt för snabbare integration genom företagande och sysselsättning.⁷ Myndigheten ville testa olika projektmetoder och arbetssätt för att sälla ut de bästa och sprida vidare dessa till fler aktörer och regioner.

Regeringen gav Tillväxtverket flera särskilda regeringsuppdrag under 2016–2017 för att myndigheten skulle kunna bygga vidare på resultat och kunskaper från den egeninitierade satsningen. Ett av dessa var uppdraget att underlätta för nyanlända att snabbt starta

³ N2016/07794/FF, Uppdrag att främja nyanländas företagande i Sverige, regeringsbeslut 2016-12-14.

⁴ N2018/04583/FF, Ändring av uppdrag att främja nyanländas företagande i Sverige, regeringsbeslut 2018-08-30.

⁵ N2016/07794/FF, Uppdrag att främja nyanländas företagande i Sverige, regeringsbeslut 2016-12-14.

⁶ Projekten genomförs under delvis olika tidsperioder. De första två projekten startade redan i maj 2017, medan de sista två projekten startade i oktober 2017. Samtliga projekt avslutades under hösten 2019.

⁷ Läs mer om satsningen i rapporten Snabbare Integration genom företagande och sysselsättning: <https://tillvaxtverket.se/vara-tjanster/publikationer/publikationer-2017/2017-06-07-snabbare-integration-genom-foretagande-och-sysselsattning.html>

företag i Sverige. Inom ramen för uppdraget finansierade Tillväxtverket 22 projekt, som utvecklade befintliga metoder eller modeller i syfte att bidra till att nyanlända med företagarbakgrund enkelt ska kunna ta del av företagsförberedande insatser. Satsningen benämndes *Snabbspår för nyanlända företagare*.⁸

Satsningen på snabbspår för nyanlända företagare följdes av uppdraget att främja nyanländas företagande i Sverige. Metoder och lärdomar från de projekt som Tillväxtverket hade finansierat i föregående satsningar var en viktig utgångspunkt för det nya uppdraget. Insatserna för att främja nyanländas företagande skulle baseras på beprövade modeller och kunskap om målgruppens behov.⁹ Detta resulterade bland annat i att åtta av de projekt som ingår i programmet *Främja nyanländas företagande* har varit fortsättningar på projekt som ingick i Tillväxtverkets tidigare satsning *Snabbspår för nyanlända företagare*.

Tillväxtverkets regeringsuppdrag och egeninitierade satsningar har uppmärksammat att nyanlända kvinnor startar företag i lägre utsträckning än nyanlända män, samt att det finns ytterligare svårigheter att nå ut med företagsfrämjande insatser till både utrikes födda och nyanlända kvinnor. Tillväxtverket fortsätter därför sitt arbete med att skapa bättre förutsättningar för nyanlända och utrikes födda kvinnor att etablera sig som företagare i Sverige, inom ramen för regeringsuppdraget att främja utrikes födda kvinnors företagande.¹⁰

2.3 Ramboll utvärderar löpande

Ramboll har genomfört en löpande utvärdering av de 13 projekt som har fått medel för att främja företagande bland nyanlända. I Rambolls uppdrag ingår *inte* att utvärdera övriga insatser som Tillväxtverket har genomfört inom ramen för regeringsuppdraget, så som strategiskt påverkansarbete på systemnivå, kunskapspridning och processtöd till projekten.

Rambolls utvärdering av projekten har fokuserat på projektens genomförande och resultat. Utvärderingen har syftat till att studera de metoder och modeller som projekten har använt, med utgångspunkt i följande tre fokusområden:

- **Projektens modeller och arbetssätt:** Utvärderingen ska utifrån projektens befintliga modeller och arbetssätt lyfta fram framgångsfaktorer och utmaningar som gäller möjligheten att nå regeringsuppdragets syfte och mål på projektnivå. Utvärderingen ska även värdera projektens resultat och förutsättningar att leva vidare. Utvärderingen ska dessutom visa hur Sverige står sig i jämförelse med andra länder som har genomfört liknande satsningar.
- **Nytta på tre nivåer:** Utvärderingen ska följa upp samt redogöra för vilken nytta som insatserna har lett till på individ-, samhälls- och näringslivsnivå. Uppföljningen av nytta på individnivå ska ske med hänsyn till Tillväxtverkets kriterier om uppföljning av projektens insatser i förhållande till målgruppen.
- **Mål och lämpliga indikatorer för programmet:** Utvärderingen ska analysera samt redogöra för hur projektens mål och indikatorer kan bidra till att nå programmets och regeringsuppdragets övergripande mål.

⁸ N2016/04637/FF, Uppdrag att underlätta för nyanlända att snabbt starta företag i Sverige, regeringsbeslut 2016-06-30

⁹ N2016/07794/FF, Uppdrag att främja nyanländas företagande i Sverige, regeringsbeslut 2016-12-14.

¹⁰ N2018/00213/FF, Uppdrag att främja utrikes födda kvinnors företagande, regeringsbeslut 2018-01-11.

Inom ramen för utvärderingen har Ramboll genomfört tre delrapporteringar: våren 2018, hösten 2018 respektive våren 2019. Den här rapporten är slutrapporteringen i Rambolls utvärdering. Slutrapporten summerar hela programperioden, vilket innebär att Ramboll gör en samlad analys av projektens genomförande och resultat samt projektens förutsättningar att bidra till hållbara resultat efter att de har avslutats.

2.4 Tidigare delrapporter

Rambolls första delrapportering (april 2018) fokuserar på att kartlägga och analysera utformningen av projekten utifrån vilka metoder och modeller som de har valt. Ramboll redogjorde då även för framgångsfaktorer och utmaningar under uppstarten av projekten, samt tidiga resultat och projektens förutsättningar att nå uppsatta mål. Ramboll konstaterade att projekten hade kommit igång, men senare än planerat. Det var osäkert om projekten skulle kunna nå de uppsatta målen. Det berodde på att det hade varit svårt att rekrytera deltagare till projekten samt även på strukturella hinder. Dessa hinder är till exempel lagar och regler som försvårar för nyanlända att starta företag i Sverige.

Den andra delrapporteringen (oktober 2018) fokuserar på projektens resultat i halvtid och förutsättningarna för att uppfylla projektens mål. Ramboll konstaterade att projekten hade tagit igen förseningarna från uppstarten. Sedan Rambolls första rapportering hade det tillkommit knappt 1 000 nya deltagare i projekten, vilket var en markant ökning på relativt kort tid. Sammanlagt 426 företag hade startats av deltagare i projekten. Förutsättningarna för att nå projektmålen var bättre än vid den första delrapporteringen, men det var fortsatt osäkert om projekten skulle kunna nå sina mål under projektiden.

I samband med den andra delrapporteringen gjorde Ramboll också en internationell utblick för att hämta lärdomar och inspiration från liknande satsningar i Danmark, Norge, Finland och Tyskland. Den internationella utblicken visar att Tillväxtverkets program för att främja företagande bland nyanlända är ensamt i sitt slag när det gäller insatser i gränssnittet mellan näringspolitik och arbetsmarknadspolitik, nationell räckvidd, samt fokus på nyanlända och metodutveckling.

Den tredje delrapporteringen (juni 2019) fokuserar på projektens resultat och förutsättningar för hållbarhet och långsiktiga resultat. Uppgifter från projekten visade att totalt 4 100 deltagare hade påbörjat en fördjupad insats inom ramen för programmet. Sammanlagt 643 företag hade startats av deltagare i projektet. Merparten (80 procent) av företagen hade startats av deltagare i de två största projekten *Underlätta för Nyanlända att starta företag i Sverige II* (Nyföretagarcentrum Sverige – Stiftelsen Svenska Jobs and Society) och *Gemensamt snabbspår för företagande* (Almi Företagspartner). Delrapporteringen visar även att ungefär hälften av projekten som ingick i programmet skulle fortsätta efter projektavslut, antingen genom att vissa delar eller hela arbets sättet införs i ordinarie verksamhet eller drivs vidare i projektform.

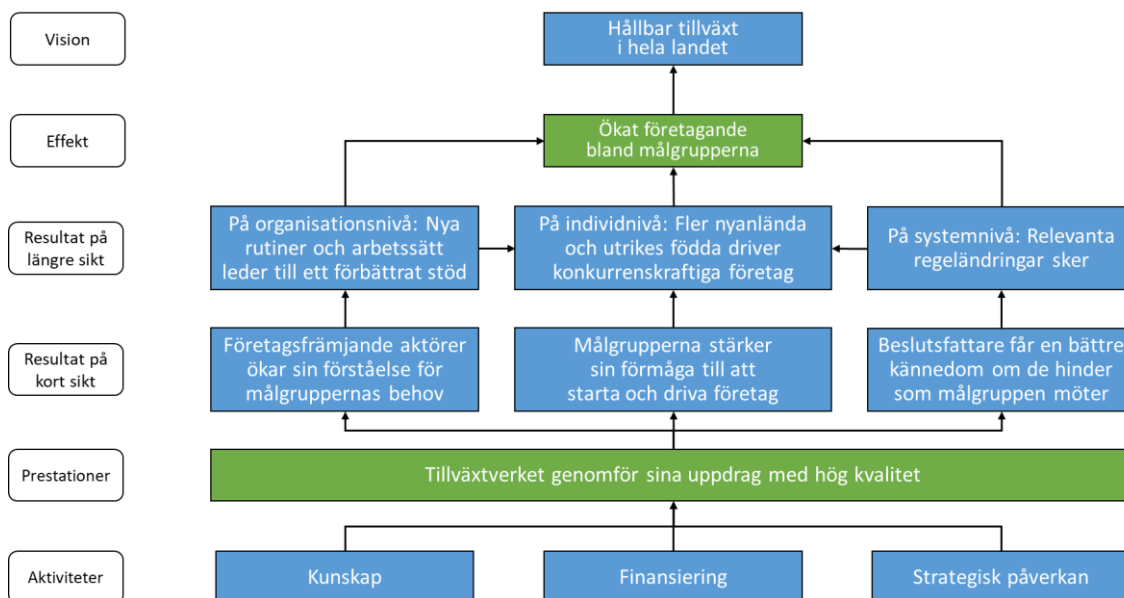
2.5 Slutrapporten summerar

I denna slutrapport utvärderar Ramboll projekten i termer av effektivitet, måluppfyllelse och hållbarhet. Rapporten har både ett summerande och framåtblickande syfte, eftersom slutsatser och lärdomar från projekten ska bidra till Tillväxtverket fortsatta arbete för att främja utrikes föddas företagande. Slutrapporten ska besvara de utvärderingsfrågor som presenteras i tabell 1. Projektens samlade måluppfyllelse bedöms utifrån målen i Tillväxtverkets effektlogik för regeringsuppdraget. Effektlogik är framtagen av Tillväxtverket och presenteras i figur 1.

Tabell 1. Utvärderingsfrågor vid slutrapporteringen

Tema	Utvärderingsfråga
Effektivitet	<ul style="list-style-type: none"> Vad har fungerat bra respektive dåligt i projekten? Vilka arbetsätt eller modeller har fungerat särskilt bra? Varför? I vilken utsträckning har projekten nått målgruppen? (särskilt kvinnor) Vilka lärdomar kan dras från genomförandet?
Måluppfyllelse	<ul style="list-style-type: none"> Vilka nyttor har projekten genererat? (individ, näringsliv och samhälle) Har projekten nått sina uppsatta resultatmål? Vilka projekt har varit särskilt framgångsrika i termer av måluppfyllelse? Varför? I vilken utsträckning har projekten bidragit till Tillväxtverkets mål för regeringsuppdraget Främja nyanländas företagande?
Hållbarhet	<ul style="list-style-type: none"> Kommer arbetsätten eller modellerna att implementeras i ordinarie verksamhet efter projektet? Finns det förutsättningar att implementera arbetsätten och modellerna i närings- respektive arbetsmarknadspolitiken?

Figur 1. Effektlogik för Främja nyanländas företagande, framtagen av Tillväxtverket



2.6 Utvärdering med kvalitativa och kvantitativa data

Ramboll har använt följande metoder för att besvara utvärderingsfrågorna:

- **Dokumentstudier och analys av projektdata**

Ramboll har studerat projektens lägesrapporter och slutrapporter, analyserat inrapporterade projektdata (antal deltagare, antal startade företag, osv.) samt projektens egna utvärderingar och resultat från deltagarenkäter.

- **Semistrukturerade intervjuer med alla projektledare**
Ramboll har intervjuat alla projektledare i december 2019, totalt 13 intervjuer. Projektledarna har även intervjuats vid Rambolls tidigare delrapporteringar våren 2018, hösten 2018 respektive våren 2019.
- **Semistrukturerade intervjuer med projektdeltagare**
Inför slutrapporten har 31 projektdeltagare intervjuats av Ramboll, vilket motsvarar 1–5 deltagare från varje projekt. Ytterligare 26 projektdeltagare har avböjt eller inte besvarat förfrågan om att delta i en intervju. Urvalet av intervjuade har gjorts i samråd med projektledarna. Utöver dessa intervjuer har totalt 40 projektdeltagare intervjuats vid Rambolls tidigare delrapporteringar våren 2018, hösten 2018 respektive våren 2019.
- **Semistrukturerade intervjuer med programansvariga hos Tillväxtverket och representanter för Arbetsförmedlingen**
Ramboll har intervjuat programansvarig tjänsteman och ansvarig chef hos Tillväxtverket, samt representanter för Arbetsförmedlingen som har varit involverade i programmet. Dessa intervjuer genomfördes i februari 2020 i samband med slutrapporteringen av utvärderingen. Ramboll har även haft löpande dialog med Tillväxtverket kring projektens framdrift och programmets genomförande under hela utvärderingen.
- **Deltagande vid Tillväxtverkets erfarenhetsträffar**
Ramboll har deltagit vid Tillväxtverkets erfarenhetsträffar för projekt som har finansierats inom ramen för regeringsuppdraget. Vid dessa träffar har Ramboll presenterat preliminära resultat och lärdomar från utvärderingen, samt lett erfarenhetsutbyten mellan projektledarna. Ramboll har deltagit vid fem erfarenhetsträffar under arbetet med utvärderingen.

2.7 Rapportens disposition

Rapportens tredje kapitel presenterar de 13 projekt som ingår i programmet. Projekten beskrivs med utgångspunkt i deras metoder och modeller, projektägare, geografisk spridning och målgrupp. Det fjärde kapitlet beskriver projektens genomförande samt identifierade utmaningar och framgångsfaktorer. Kapitel fem presenterar projektens resultat på individ-, organisations- och systemnivå. Det sjätte kapitlet presenterar vår analys av projektens förutsättningar att leva vidare efter avslutat projekt. I det sjunde kapitlet presenteras Rambolls slutsatser.

3 Beskrivning av projekten

I detta kapitel presenteras de 13 projekt som Tillväxtverket finansierar för att främja företagande bland nyanlända och utrikes födda. Projekten beskrivs med utgångspunkt i deras metoder och modeller, projektägare, geografisk spridning och målgrupp. Ramboll har baserat beskrivningen på projektansökningar, lägesrapporter och intervjuer med samtliga projektledare.

Sammanfattning av projektbeskrivningen

Tillväxtverket har beviljat medel till 13 projekt för att främja företagande bland nyanlända och utrikes födda. Projekten har utvecklat unika modeller genom att kombinera olika insatser för målgruppen. Nästintill alla projekt har genomfört informationsträffar och grupputbildningar om företagande för nyanlända. De flesta projekt har även erbjudit individuell rådgivning av affärsrådgivare.

Projektens insatser utgår från beprövade metoder och modeller för att främja företagande. Dessa metoder och modeller har utvecklats av projektägarna i tidigare projekt eller inom ordinarie verksamhet, det vill säga företags- och affärsrådgivning. De flesta projekt har genomfört utbildningar (5–10 veckor) för flera grupper av projektdeltagare under projekttiden. Några projekt har följt och stöttat en grupp deltagare under en längre period (upp till 18 månader).

Projekten har drivits av olika typer av offentliga och ideella organisationer runt om i Sverige. Tio projekt har genomförts regionalt, det vill säga i flera kommuner i ett eller flera angränsande län. Två projekt har varit rikstäckande och genomfört insatser i flera regioner. Ett projekt har genomförts lokalt (i Göteborg).

Enligt projektansökningarna har projekten vänt sig till nyanlända med intresse för eller erfarenhet av företagande. De flesta projekt har inte krävt någon tidigare erfarenhet av företagande för att få delta i projekten.

3.1 Tre projektmodeller

Rambolls projektportföljanalys visar att varje projekt har utvecklat sin egen unika modell genom att kombinera olika insatser för målgruppen. 12 av 13 projekt har hållit informationsträffar och grupputbildningar om företagande för nyanlända. 10 av 13 projekt har även erbjudit individuell rådgivning av affärsrådgivare. Knappt hälften av projekten har erbjudit mentorer som ger stöd och fungerar som förebilder för målgruppen. Flera projekt har också haft nätverksträffar eller språkundervisning, samt erbjudit finansieringslösningar för projektdeltagare som är på väg att starta företag.

Ramboll har delat in projekten i tre kategorier för att belysa deras skillnader och likheter (tabell 3). Kategoriseringen utgår från de insatser som ingår i projektens modeller, det vill säga de huvudsakliga projektaktiviteterna. En sammanfattning av projektkategoriseringen finns i bilaga 2. Vidare information om projektens arbetsätt och metoder finns i Rambolls första delrapport i utvärderingen.

Tabell 3. Tre projektkategorier

Modell	Exempel på insatser
Utbildning i företagande	<ul style="list-style-type: none"> • Information och/eller utbildning i företagande • Individuell rådgivning • Nätverksträffar och studiebesök
Utbildning i företagande och individuell rådgivning i kombination med mentorsprogram	<ul style="list-style-type: none"> • Information och/eller utbildning i företagande • Individuell rådgivning • Nätverksträffar och studiebesök • Mentor
Utbildning i företagande, individuell rådgivning, mentorsprogram i kombination med finansieringslösning	<ul style="list-style-type: none"> • Information och/eller utbildning i företagande • Individuell rådgivning • Nätverksträffar och studiebesök • Finansieringslösningar för deltagare som startar företag

3.2 Olika längd och omfattning

Det finns stora skillnader mellan projekten när det gäller insatsernas längd och omfattning. De flesta projekt har genomfört utbildningar för flera grupper av projektdeltagare under projekttiden. Några projekt har i stället valt att följa och stötta en grupp deltagare under en längre period (upp till 18 månader).

Kärnan i de flesta projekt har varit grupputbildningar, som har hållits under en halv- eller heldag under fem till tio veckor. Under eller efter grupputbildningen har projektdeltagarna erbjudits individuell rådgivning eller andra typer av aktiviteter, till exempel nätverksträffar. I enstaka projekt har utbildningen och rådgivningen varit helt anpassad till varje individ.

3.3 Offentliga och ideella organisationer

Projekten har drivits av olika typer av offentliga och ideella organisationer. Fem projekt har drivits av företagandefrämjande organisationer som erbjuder företags- och affärsrådgivning, som Almi Företagspartner och Nyföretagarcentrum Sverige. Ideella organisationer som Coompanion och Stiftelsen Ester har drivit fem projekt. Två projekt har drivits i kommunal regi, medan ett projekt har drivits av företagargenerationen Företagarna.

3.4 Projekt i hela landet

Projekten har genomförts över hela landet utifrån olika regionala och lokala förutsättningar. Tio projekt har genomförts regionalt, det vill säga i flera kommuner i ett eller flera angränsande län. Två projekt har varit rikstäckande med insatser i flera regioner, medan ett projekt har genomförts lokalt (i Göteborg). Den geografiska

spridningen medför att projekten täcker både storstadsregioner, större städer och mindre orter på landsbygden. De flesta projekt har genomförts i storstadsområdena Stockholm, Malmö och Göteborg, men det finns också exempel på projekt som genomförts i mindre landsbygdskommuner, som Hudiksvall, Nordanstig och Söderhamn.

Målgruppen har till viss del kunnat ta del av projektens insatser på distans, oavsett var projektet hör hemma geografiskt. Sex projekt har erbjudit information, utbildning eller rådgivning digitalt via webbaserade plattformar. Projekten har genomfört bland annat online-rådgivning via egna plattformar eller lagt ut filmer med utbildningar i företagande på exempelvis Youtube.

3.5 Beprövade metoder och tidigare erfarenheter

Samtliga projektägare arbetar med företags- och affärsrådgivning inom antingen ordinarie verksamhet eller projektverksamhet. De modeller som projekten har använt utgår från beprövade metoder och modeller som har utvecklats inom ordinarie verksamhet eller i tidigare projekt. Åtta av projekten har även deltagit i Tillväxtverkets tidigare satsning *Snabbspår för nyanlända företagare*.¹¹

Samtliga projektägare säger att de har tidigare erfarenheter av att arbeta med utrikes födda. De flesta har även erfarenhet av att arbeta med nyanlända. Projektägarna har till exempel tidigare erfarenheter av att genomföra informations- och utbildningsinsatser i företagande för utrikes födda. De har då använt de tidigare erfarenheterna som utgångspunkt för att utforma de insatser som ingår i projekten som ingår i den här utvärderingen, till exempel innehållet i utbildningarna och hur de praktiskt har genomfört dem.

3.6 Deltagarna

Enligt regeringsuppdraget och Tillväxtverkets utlysning ska projektens målgrupp vara nyanlända män och kvinnor med intresse för och erfarenhet av att driva företag. Målgruppen nyanlända åsyftar nyanlända flyktingar som har beviljats uppehållstillstånd, permanent eller tillfälligt, på grund av flykting- eller andra skyddsskäl. Insatserna skulle bland annat kunna komma nyanlända i Arbetsförmedlingens etableringsuppdrag till del. En nyanländ är en person som har fått uppehållstillstånd för att bo i Sverige på grund av flyktingskäl eller andra skyddsskäl. En person är nyanländ under tiden som han eller hon omfattas av lagen om etableringsinsatser, det vill säga under två till tre år.

I projektansökningarna framgår att nyanlända också har utgjort den primära målgruppen för projekten. Tre projekt har angett i ansökan att de till viss del även vänder sig till personer som har kommit till Sverige av andra skäl än flyktingskäl eller till utrikes födda som har varit i Sverige under en längre tid.¹²

Enligt projektansökningarna vänder sig projekten till nyanlända med intresse för eller erfarenhet av företagande. De flesta projekt har inte krävt någon tidigare erfarenhet av

¹¹ Följande projekt ingick även i Tillväxtverkets tidigare satsning Snabbspår för nyanlända företagare: Gemensamt snabbspår för företagande (Almi Företagspartner), Företagsaccelerator för nyanlända entreprenörer i Stockholm (Almi Företagspartner Stockholm Sörmland), SweCom 0,2 (Insamlingsstiftelsen IFS), Underlätta för Nyanlända att starta företag i Sverige II (Nyföretagarcentrum Sverige), Snabbspår Nyanlänt Företagande 2.0 (Företagarna/Nyanlänt Företagande AB), Business Navigation in Sweden 2.0 (Internationella kvinnoföreningen i Malmö), Mentorprogram för att starta företag för nyanlända (NFC Service AB – Nyföretagarcentrum).

¹² Detta gäller *Företagande på lika villkor* (Söderhamns kommun), *Business Navigation 2.0* (Internationella kvinnoföreningen i Malmö), och *Care of Business* (Impact Invest Scandinavia). I projektansökan för *Care of Business* anges att vissa projektaktiviteter, såsom inledande workshops, även vänder sig till asylsökande, men att de inte kommer att ta del av vidare insatser, dvs. utbildning och rådgivning.

företagande för att få delta i projekten. Men tre projekt har krävt att deltagarna har en konkret affärsidé för att få ta del av insatserna. I intervjuer med projektledare och deltagare framkommer att deltagarna oftast har haft erfarenhet av företagande från sitt hemland, om än i varierande omfattning.

Projektansökningarna visar också att nästintill samtliga projekt genomför insatser som riktar sig till både nyanlända kvinnor och män. Två projekt (*Projekt Ester* och *Business Navigation in Sweden 2.0*) vänder sig till enbart kvinnor.

4 Projektens genomförande

Detta kapitel beskriver hur projekten har genomförts samt de utmaningar och framgångsfaktorer som Ramboll har identifierat när det gäller att genomföra projekten. i projektgenomförandet. Beskrivningen baseras på projektens läges- och slutrapporter samt på intervjuer med samtliga projektledare vid tre tillfällen under projekttiden.

Sammanfattning av projektens genomförande

Programmet för att främja företagande bland nyanlända och utrikes födda har pågått mellan 2017–2019. Projekten hade i början utmaningar med att rekrytera deltagare, vilket försenade några av projekteten. I övrigt har projekten i stora drag följt sin tidplan. Projekten har under projekttiden utvecklat och anpassat sina arbetssätt utifrån målgruppens behov och förutsättningar.

I augusti 2018 breddades målgruppen till att även vända sig till ”annan person med utländsk bakgrund utan erfarenhet av svenskt arbetsliv eller med begränsad sådan erfarenhet”. Tidigare riktade sig satsningen endast till nyanlända personer, men breddningen gjorde det lättare att rekrytera deltagare till projekten. Breddningen stärkte också projektens insatser och därmed deras förutsättningar för att uppfylla sina mål.

Projektgenomförandet har påverkats av fyra utmaningar: 1) att det har varit svårt att rekrytera deltagare, 2) att målgruppen är heterogen med olika erfarenheter, behov och förutsättningar, 3) att strukturella hinder gör det svårt för målgruppen att starta företag 4) att koordineringen av insatser brister, framför allt när det gäller insatser som riktar sig till nyanlända.

Ramboll har identifierat fem framgångsfaktorer för att genomföra projekten: 1) att använda flera olika kanaler för rekrytering, 2) att genomföra insatser med individfokus, 3) att arbeta med förebilder som deltagare kan identifiera sig med och inspireras av, 4) att ge tillgång till nätverk och kontakt med etablerade företag, 5) att ge möjlighet till fortsatt stöd efter insatsen.

4.1 Tidsplanen

De flesta projekt har legat i fas med tidsplanen under merparten av projekttiden.¹³ Detta gäller med undantag för under uppstartsfasen, då flera projekt uppgav att de brottades med förseningar. Det berodde framför allt på att det var svårt att rekrytera projektdeltagare (se vidare avsnitt 4.6.1). Vid Rambolls tredje delrapportering våren 2019 hade de projekt som tidigare hade brottats med förseningar kommit ikapp. Enstaka projekt hade ännu inte helt kommit ikapp och släpade därför efter när det gäller genomförda insatser. Dessa enstaka projekt lyckades inte genomföra alla planerade insatser under projekttiden. Enligt projektledarna berodde förseningarna främst på att rekrytering av projektdeltagare varit mer tidskrävande än förväntat.

4.2 Utvecklade metoder och modeller

Projekten har fortsatt att utveckla sina metoder och modeller under projekttiden. Intervjuerna med projektledarna visar att projekten löpande har anpassat insatserna för

¹³ Projektet *SweCom 0,2* avslutades i förtid i oktober 2018.

att bättre passa målgruppens förutsättningar och behov. Flera projekt har exempelvis gjort insatserna tillgängliga på fler språk eller hanterat språkutmaningar hos målgruppen. Ett annat exempel är projektet *Uppväxlat Fast Track* som har anpassat innehållet i sin utbildning utifrån synpunkter och önskemål från kvinnor som har genomgått utbildningen. Anpassningarna ledde till att fler kvinnor deltog i projektet.

4.3 Breddning av målgrupp

I augusti 2018 fattade regeringen beslut om att bredda programmets målgrupp för att skapa bättre förutsättningar för att nå målen på både projekt- och programnivå. Enligt regeringsuppdraget från hösten 2016 var programmets målgrupp "nyanlända kvinnor och män med intresse för och erfarenhet av företagande". Efter regeringens beslut hösten 2018 skulle projektens insatser i stället vända sig till nyanlända eller "annan person med utländsk bakgrund utan erfarenhet av svenskt arbetsliv eller med begränsad sådan erfarenhet".¹⁴

Ändringen innebär att projekten kunde öppna upp sina insatser för både nyanlända och utrikes födda som inte längre är nyanlända, det vill säga de som har varit i Sverige längre än tre år. Målgruppen breddades för att projekten hade svårt att rekrytera nyanlända till sina insatser. Erfarenheterna från projekten visade också att insatserna i flera fall var mer relevanta för utrikes födda som inte längre är nyanlända. Detta berodde bland annat på att det finns flera hinder på systemnivå som gör det svårt för nyanlända att starta företag i Sverige. Hindren innebär att nyanlända har starka incitament att söka anställning, snarare än starta företag under sina första år i Sverige (se vidare avsnitt 4.6.3).

4.3.1 Breddningen av målgrupp har underlättat för projekten

Breddningen av programmets målgrupp har till viss del gjort det lättare att rekrytera deltagare till projekten. Projekten har fått en större rekryteringsbas eftersom de kan vända sig till både nyanlända och utrikes födda. Det finns också tecken på att breddningen har bidragit till att projekten har nått fler kvinnor.

Breddningen har i vissa fall också stärkt projektens insatser. Flera projektledare vittnar om att grupper med både nyanlända och utrikes födda ger deltagarna bättre möjligheter att lära och inspireras av varandra. Utrikes födda som inte längre är nyanlända kan bidra med viktiga kunskaper och kontakter som nyanlända behöver för att kunna starta och driva företag i Sverige. De kan även exempelvis hjälpa nyanlända att hitta kontakter och vidga sitt professionella nätverk i Sverige.

"Vi har haft en blandning av nyanlända och de som varit i Sverige något längre. Det har varit en viktig mix för att de som kommit som nyanlända i samtliga fall haft en lång startsträcka och drar nytta av dem i gruppen som varit i Sverige längre."
(Projektledare)

Projekten har också fått bättre förutsättningar att nå sina mål när det gäller antalet startade företag. Erfarenheterna från projekten visar att utrikes födda som varit i Sverige några år är mer redo för att starta företag än nyanlända som nyligen kommit till Sverige. Därför anser projektledarna att projektens insatser generellt sett är mer relevanta för utrikesfödda än för de som inte längre är nyanlända.

¹⁴ N2018/04583/FF, Ändring av uppdrag att främja nyanländas företagande i Sverige, regeringsbeslut 2018-08-30.

4.4 Samarbete mellan projekt

Det finns flera exempel på konkreta samarbeten där projekt inom programmet har hjälpts åt att rekrytera deltagare och lotsa deltagare mellan varandras projekt. Detta gäller främst de projekt som har genomförts i Göteborg respektive Malmö. Samarbetet har framför allt handlat om att slussa projektdeltagare mellan projekten utifrån deras behov och önskemål.¹⁵ Enligt projektledarna har samarbetet gett synergieffekter, eftersom projekten tillsammans har kunnat erbjuda en större palett av stöd till målgruppen. Dessutom har det blivit tydligare för Arbetsförmedlingen och andra samarbetspartner vad varje projekt erbjuder och hur projekten knyter an till varandra.

Det finns också flera exempel på mer informella samarbeten där projektledare kontakter varandra för att exempelvis diskutera problem och få information om varandras projekt. Några projektledare uppger att de även har fört samtal med andra projekt om att fortsätta samarbetet efter projekten. Detta gäller till exempel projekten *Underlätta för Nyanlända att starta företag i Sverige II* (Nyföretagarcentrum Sverige) och *Projekt Ester* (Stiftelsen Ester).

Samtliga intervjuade projektledare betonar vikten av att projekten har lärt av varandra och att de har utbytt erfarenheter. Projektledarna anser att projekten ofta har haft mycket att lära av varandra, bland annat för att de har brottats med liknande utmaningar och arbetat med samma målgrupp. Därför har projektledarna satt stort värde på de erfarenhetsträffar som Tillväxtverkets har arrangerat för projektledare inom programmet.¹⁶ Projektledarna har särskilt uppskattat de träffar där de har fått gott om tid att dela erfarenheter, utmaningar och goda exempel.

4.5 Fyra centrala utmaningar

Projekten har stött på olika typer av utmaningar under projekttiden. I detta avsnitt presenteras fyra utmaningar som har återkommit i projektens lägesrapporter och Rambolls intervjuer med projektledare.

4.5.1 Rekrytering av deltagare - en utmaning

Flera projekt har haft återkommande utmaningar när det gäller att rekrytera projektdeltagare. Enligt regeringsuppdraget och Tillväxtverkets utlysning skulle projekten samarbeta med Arbetsförmedlingen och andra relevanta aktörer för att identifiera potentiella deltagare. De flesta projekt riggades därför utifrån förutsättningen att merparten av deltagarna skulle komma via Arbetsförmedlingen. Projekten uppfattade att Arbetsförmedlingen skulle vara en naturlig kanal för att förmedla deltagare, eftersom målgruppen för insatserna var nyanlända som ingår i Arbetsförmedlingens etableringsprogram.

Flera projektledare har vittnat om att de hade en positiv dialog med Arbetsförmedlingen på regional och lokal nivå inför projektstarten. Flera projekt upplevde dock att inflödet av deltagare från Arbetsförmedlingen blev mycket lägre än förväntat, vilket bland annat ledde till förseningar projekten. Enligt Rambolls bedömning finns det flera anledningar till att inflödet av deltagare blev lägre än förväntat, exempelvis:

¹⁵ Malmöprojektet *Business Navigation 2.0* (Internationella kvinnoföreningen i Malmö) och *Easy Business genom egenanställning* (Coompanion Skåne) har samarbetat genom att hänvisa och slussa deltagare mellan projekten, samt ytterligare ett projekt som finansierats av Malmö stad.

¹⁶ Tillväxtverket har arrangerat fem erfarenhetsträffar för projektledare som driver projekt för att främja företagande bland nyanlända under perioden 2017–2019.

- **Otillräckligt informationsflöde inom Arbetsförmedlingen:** Tillväxtverket och Arbetsförmedlingen har på central nivå haft löpande dialog under programmets gång. Representanter för Arbetsförmedlingen på central nivå var med vid utformningen av utlysningen och i bedömningen av inkomna ansökningar tillsammans med Tillväxtverket. Efter att projekten startats involverades också Arbetsförmedlingens regionkontor för att om möjligt lösa utmaningarna kring rekrytering av deltagare. Flera projektledare upplever dock att kommunikationen mellan myndigheterna inte gav tillräcklig effekt på regional och lokal nivå inom Arbetsförmedlingen och hos de handläggare som har kontakt med nyanlända. Arbetsförmedlingens regionkontor upplevde att de inte fått tillräcklig information om programmet och projekten inför projektstart. Regionkontoren hade även önskat mer dialog med Tillväxtverket vid utformningen av programmet för att säkerställa att projektens insatser kompletterar Arbetsförmedlingens insatser.
- **Överlapp med Arbetsförmedlingens starta eget-kurs:** Arbetsförmedlingen bedömde att några av projektens insatser till viss del överlappade Arbetsförmedlingens upphandlade starta eget-kurser. Arbetsförmedlingen kunde därför inte anvisa nyanlända till dessa projekt av upphandlingskäl.
- **Omorganisering av Arbetsförmedlingen:** Utmaningarna kopplat till inflöde av deltagare från Arbetsförmedlingen var framför allt en utmaning under projektens uppstartsfas. Flera projekt upplevde dock att samarbetet med Arbetsförmedlingen försvårades i samband med omorganiseringen av Arbetsförmedlingen. Omorganiseringen skapade osäkerhet kring bland annat kontaktpersoner för projekten.

Projekten har arbetat på olika sätt för att förbättra samarbetet med Arbetsförmedlingen under projekttiden. De har informerat Arbetsförmedlingen om projektets insatser samt upparbetat personliga kontakter inom Arbetsförmedlingen på regional och lokal nivå. Flera projekt har etablerat ett samarbete med Arbetsförmedlingen som fungerar väl, medan andra upplever att de inte har lyckats lika väl. Hur samarbetet har sett ut skiljer sig också mellan Arbetsförmedlingens regionala och lokala kontor.

Projekten har rekryterat sina deltagare på egen hand, eftersom inflödet från Arbetsförmedlingen var lägre än förväntat. De har då rekryterat deltagare via till exempel sociala medier och personliga kontakter. Detta har inneburit att projekten har lagt mer resurser, i form av tid och personal, på att rekrytera deltagare än vad de hade budgeterat för från början. Projekten har använt resurser som egentligen var budgeterade för metodutveckling och direkta insatser för deltagarna. Rekryteringen har också krävt allt mer tid i takt med att antalet nyanlända i Sverige har minskat under programperioden. Dessutom har projektets insatser till viss del konkurrerat med de många andra riktade insatser för nyanlända som finns (framför allt arbetsmarknadsinsatser).

4.5.2 Heterogen målgrupp

Erfarenheterna från projekten visar att målgruppen nyanlända och utrikes födda är mycket heterogen. Deltagarnas utbildningsbakgrund, erfarenhet av företagande och kunskaper i svenska har varierat kraftigt. Projektet har därför ibland haft svårt att tillgodose deltagarnas olika behov. Intervjuade projektledare anser att de har försökt att anpassa insatserna så att de ska passa så många som möjligt, men att de samtidigt har haft svårt att möta alla behov. Detta bekräftas också i Rambolls intervjuer med projektdeltagare. Några deltagare lyfter fram att de hade önskat ett snabbare tempo vid utbildningstillfällena. Andra tycker att det gick för fort fram.

“People in the course, they are not on the same level or same interests. Någon kom bara för att vara där och hänga typ. Någon kom för att de ville göra något nytt. Alla har ju rätt att få veta informationen. Men istället kanske det ska ske på individnivå (...) Det tar tid, försvinner 20 minuter för att förklara något som för mig är enkelt. Borde hellre dela in i grupper.”

(Deltagare)

Projektet har på olika sätt försökt överbrygga det faktum att kunskaperna i svenska varierar inom målgruppen. Vissa projekt har krävt att deltagarna kan tala enkel svenska. Fem projekt har genomfört sina insatser på lätt svenska. Dessa projekt betonar särskilt vikten av att kunna svenska för att kunna driva företag i Sverige och att deltagarna lär sig svenska som en del av insatsen. Två projekt uppger att de har arbetat med en kombination av lätt svenska och engelska. Resten av projekten har hållit utbildning i projektet på engelska eller på deltagarnas hemspråk. Dessa projekt betonar i stället vikten av att deltagarna förstår och tar till sig all information.

Projektdeltagarna har haft varierande erfarenhet av att starta och driva företag. Många deltagare har drivit företag i sina hemländer, både stora och små företag. Andra har varit intresserade av att starta företag men saknar tidigare egen erfarenhet av företagande. Deltagarna skiljer sig också när det gäller intresse och personlig motivation. Flera deltagare visste från början att de ville driva eget företag i Sverige och hade en affärsidé redan innan de kom med i projektet. Andra deltog för att de hade svårt att få en anställning och att de genom projektet kunde undersöka andra vägar till att försörja sig. En tredje grupp deltagare fick upp ögonen för att driva eget företag under projekttiden.

4.5.3 Strukturella hinder försvårar

Det finns strukturella hinder som påverkar nyanländas möjlighet att starta företag under sin tid som nyanländ, det vill säga under sina tre första år i Sverige. Dessa hinder ger skäl för nyanlända att inte välja företagande för att försörja sig. Det har i sin tur försämrat projektens möjligheter att rekrytera nyanlända projektdeltagare och att nå sina mål om antal startade företag. Ramboll bedömer att följande hinder är de mest avgörande för nyanländas möjligheter att starta företag i Sverige under tiden som nyanländ.

- **Tillfälliga uppehållstillstånd (TUT):** För nyanlända deltagare med tillfälliga uppehållstillstånd är framtiden i Sverige oviss. Målgruppen nyanlända har därför ofta svårt att planera långsiktigt eller ta ekonomiska risker. De som driver eget företag riskerar också att missgynnas när de ansöker om permanent uppehållstillstånd. Det beror på att det finns stor risk att företaget inte kan ge en stabil försörjning under de första åren.
- **Ersättningsystemet:** Enligt intervjuade projektledare drar Försäkringskassan in etableringsersättningen till nyanlända om de registrerar ett eget företag. Detta kan innebära otrygghet och ekonomisk risk för målgruppen, eftersom företaget genast

måste kunna bidra till försörjningen. Det förutsätter också att företagaren har ett startkapital.

- **Små möjligheter att få finansiering till att starta företag:** Målgruppen nyanlända har begränsade möjligheter att öppna företagskonto och få banklån eller annan finansiering. Både projektledare och deltagare beskriver att den bristande tillgången till kapital är det största hindret för att starta företag, även för målgruppen utrikes födda personer.
- **Fokus på anställning snarare än företagande:** Arbetsförmedlingen fokuserar tydligt på arbetsmarknadsinsatser för målgruppen nyanlända. Myndigheten behöver sannolikt även fokusera på insatser som syftar till företagande för att anvisningen av deltagare till den här typen av insatser ska öka.

De strukturella hindren har legat utanför projektens kontroll. Några projekt har försökt komma runt hindren genom att exempelvis hitta alternativa finansieringsmöjligheter för projektdeltagarna eller genom att kontakta lokala bankkontor för att förbättra projektdeltagarnas möjligheter att kunna öppna företagskonton och få lån.

4.5.4 Bristande koordinering av insatser

Sedan flyktingkrisen år 2015 har insatserna för nyanlända i Sverige vuxit kraftigt i takt med att gruppen nyanlända har ökat. Myndigheter, kommuner, ideella föreningar och andra samhällsaktörer har genomfört en mängd olika insatser för nyanlända. Erfarenheterna från projekten visar att dessa aktörers insatser sällan är samordnade, vilket leder till att nyanlända kan ha svårt att navigera mellan dem. Flera projektledare beskriver att deltagare ibland har hoppat av projektet eftersom de till exempel har anvisats av Arbetsförmedlingen till andra projekt eller insatser under tiden som de deltar i projektet. Det finns också exempel där deltagaren är med i många olika insatser och väljer att hoppa av projektet på grund av tidsbrist.

“Jag tycker att man har lagt ut för mycket resurser på nyanlända där man inte har koordinerat resurserna. Jag menar svenska staten, inte bara TVV. jag träffar personer som är med i fem program samtidigt, som går samtidigt pga. de är nyanlända. [...] Kanske bör man dela upp och ha stegvis, eller koordinera mellan de olika organisationerna.”

(Projektledare)

Flera projektledare upplever att stödet till nyanlända kan bli mer effektivt genom bättre koordinering av olika insatser på framför allt operativ nivå. Det gäller koordinering av både projekt och övriga insatser som genomförs av offentliga, ideella och privata aktörer. Genom förbättrad koordinering kan aktörerna utnyttja varandras kompetenser och hitta gemensamma lösningar på utmaningar. En projektledare anser dessutom att bättre koordinering kan skapa en kedja av

insatser, som kommer i en tydlig ordning. Rimligen bör Arbetsförmedlingen vara den aktör som koordinerar insatserna för nyanlända eftersom Arbetsförmedlingen ansvarar för etableringsprogrammet enligt lagen (2017:584) om ansvar för etableringsinsatser för vissa nyanlända invandrare.

4.6 Fem framgångsfaktorer

Projektet har genomfört delvis olika insatser med olika metoder och arbetssätt. Därför har deras framgångsfaktorer också varit olika. Men det finns vissa framgångsfaktorer som återkommer i flera projekt och som Ramboll bedömer har varit särskilt viktiga för programmet som helhet. Dessa gemensamma framgångsfaktorer presenteras i följande avsnitt.

4.6.1 Använd flera olika kanaler för att rekrytera deltagare

Projektet har använt flera olika sätt för att rekrytera deltagare till sina insatser.

Erfarenheterna från projektet visar att det krävs proaktiv rekrytering genom flera parallella kanaler för att nå ut till målgruppen och hitta deltagare till projektet. Det personliga mötet har i många fall varit avgörande. Men det tycks inte finnas ett enskilt tillvägagångssätt som fungerar för alla projekt och vid alla tidpunkter. Rambolls intervjuer med projektledare visar att de har kombinerat olika metoder och kanaler för att hitta projektdeltagare. Rekryteringen har krävt ständig lyhördhet och flexibilitet, eftersom de rekryteringskanaler som en gång fungerat bra kan fungera sämre nästa gång. Projektledarna pekar också på vikten av goda lokala samarbetspartners och personliga nätverk för att nå ut till målgruppen.

”När jag rekryterar på SFI-lektioner har lärarna gjort en kartläggning av vilka jag kan informera, från alla olika klasser och nivåer. Alla som är någorlunda intresserade av att starta företag eller vill veta hur företag funkar här i Sverige. SFI har koll på deltagarna - väldigt effektivt.
(Projektledare)

De intervjuade projektledarna lyfter fram följande exempel på framgångsrika sätt att rekrytera deltagare till den här typen av insatser:

- tidigare deltagare som fungerar som ambassadörer och berättar om projektet för nya potentiella deltagare
- samarbete med SFI, till exempel besök hos SFI för att informera om projektet
- informationsträffar som projektet eller andra aktörer arrangerar
- rekryteringsmässor som arrangeras av till exempel Arbetsförmedlingen
- rekrytera på plats i Arbetsförmedlingens lokaler
- kulturföreningar och etniska föreningar
- vänner och privata nätverk
- sociala medier, till exempel Facebook eller LinkedIn

”Man måste vara oerhört operativ. Inget kan göras bakom ett skrivbord. Man måste ut från bakom skrivbordet.”
(Projektledare)

Några av projektet har genomfört särskilda insatser för att rekrytera kvinnor, till exempel via etniska organisationer och personliga kontakter inom målgruppen. Projektledarna bedömer att detta har varit framgångsrikt. Ett exempel är projektet *Care of Business* som har valt att hålla vissa utbildningsomgångar för bara kvinnor. Det beror på att det har varit svårt att rekrytera kvinnor till projektet.

4.6.2 Utgå från individens behov av stöd

De intervjuade projektledarna bedömer att utbildningsinsatserna måste möta deltagarnas behov och förväntningar för att projektet ska kunna genomföras på ett framgångsrikt sätt. Det beror på att projektets målgrupp är mycket heterogen (se avsnitt 4.6.2). Det finns flera exempel på projekt som har arbetat aktivt för att anpassa sitt stöd efter projektdeltagarnas individuella behov. Ett exempel är *Snabbspår Nyanlänt Företagande 2.0* som upplevde att de tappade många deltagare i början av sina utbildningsinsatser. Projektet började därför genomföra intervjuer med varje deltagare före projektstart. Intervjuerna användes för att bland annat kartlägga deltagarnas tidigare erfarenheter och kompetens, så att insatserna kunde anpassas till individens behov.

Flera projektledare framhåller att det är viktigt att kunna erbjuda individanpassat stöd i form av till exempel utbildningsinsatser på olika språk. Några projektledare pekar också på att det är viktigt att kräva att deltagarna deltar aktivt i insatsen, för att skapa bästa möjliga förutsättningar för ett lyckat genomförande. Detta tudelade förhållningssätt innebär både att erbjuda ett behovsanpassat stöd och att ställa krav. Flera projektledare beskriver att detta är en framgångsfaktor för deltagarnas utveckling.

Intervjuade projektdeltagare berättar att de har fått individuell rådgivning i form av samtal och stöd från en mentor eller projektmedarbetare. Dessa individanpassade inslag har varit ett uppskattat komplement till exempelvis grupputbildningar, eftersom deltagarna då har kunnat diskutera sin affärsidé och sitt stöd utifrån sina önskemål.

4.6.3 Använd förebilder som inspirerar

Både projektledare och deltagare anser att det är viktigt med förebilder som kan inspirera målgruppen. Det har därför varit värdefullt att projekten haft tillgång till affärsrådgivare, mentorer eller föreläsare som har fungerat som inspiratörer för projektdeltagarna. Deltagare i projekten har uppskattat att lyssna till och lära av någon som de kan identifiera sig med i termer av etnisk bakgrund, erfarenheter, språk eller kön. När deltagarna identifierar sig med rådgivaren är det också enklare att skapa motivation och förtroende. I flera fall handlar det om förebilder som själva är utrikes födda, talar samma språk som deltagarna och har egen erfarenhet av att driva företag i Sverige. I intervjuer med deltagarna framkommer att deltagarna uppskattar presentationer av personer med erfarenhet av att driva företag, och att de både inspireras och lär av dessa personer.

”[Projektmedarbetaren] kan sätta sig in i deras situation. De kan identifierat sig med henne, möter dem utifrån en förståelse och det sociala kapitalet att skratta åt samma sak när svenskar är konstiga. Det tror jag är en enkel anledning till att det funkade bra i vårt program”
(Projektledare)

Sju av projekten har haft formaliserade mentorsprogram där deltagarna får varsin mentor. I de flesta fall har mentorerna varit företagare med utländsk bakgrund. Mentorerna har fungerat som inspirerande ambassadörer och i vissa fall som bollplank för projektdeltagarna när de ska starta företag.

Flera projekt har bjudit in personer till projektet som kan inspirera deltagarna. Ett exempel på detta är projektet *Business Navigation 2.0* (Internationella kvinnoföreningen i Malmö) som har arbetat utifrån en så kallad ”ambassadörsmodell”. Detta har bland annat inneburit att kvinnor med utländsk bakgrund som driver företag har kommit och berättat hur och varför de har nått framgång i sitt företagande.

”Rådgivarna måste ha kulturkompetens – har man bara bott i en svensk by så funkar det inte. Vi vill ha en bred kompetensbild hos rådgivare med olika bakgrund, antingen har de utländsk bakgrund eller har bott och jobbat utomlands. Så att de har samma bakgrund som målgruppen. Man visar att man har ett intresse för kunden.”
(Projektledare)

4.6.4 Erbjud nätverk och kontakter

Tidigare studier inom entreprenörskapsforskningen pekar på betydelsen av kontakter och nätverk för att utrikes födda personer enklare ska kunna starta och driva företag.

Nätverket kan ge företagaren värdefulla kontakter, inspiration och stöd, samt möjlighet till affärssamarbeten.¹⁷

Intervjuade projektledare uppger att nätverksträffar och studiebesök har varit en framgångsfaktor i flera projekt, eftersom det skapar förutsättningar för målgruppen att utöka sitt nätverk och komma i kontakt med både företag och stödsystemet. Projektdeltagarna efterfrågar särskilt kontakter med etablerade företagare i Sverige. Deltagarna söker kontakt med andra företagare i Sverige för att bland annat få hjälp att utveckla sina affärsidéer, förstå den svenska marknaden, och etablera affärssamarbeten. Ett exempel på detta är företagargruppen Företagarna. Via sitt projekt *Snabbspår Nyanlänt Företagande 2.0* har de erbjudit sina projektdeltagare medlemskap i Företagarna under en period. Projektdeltagarna har bjudits in till den lokala Företagarföreningens aktiviteter, till exempel frukostmöten.

4.6.5 Säkerställ fortsatt stöd

Flera projektledare betonar vikten av att fortsätta att stödja projektdeltagarna efter att de har lämnat projektet. De anser att fortsatt stöd är en viktig framgångsfaktor för att nå hållbara resultat på individnivå och att det sällan räcker med att deltagare tar del av en insats under en begränsad tidsperiod. Detta gäller både de projektdeltagare som startar företag under projekttiden och de som ännu inte är redo att starta företag, utan fortsätter att utveckla sin affärsidé.

I intervjuer med projektledarna framkommer att projektägarna fortsätter att ge individuell rådgivning till deltagarna, erbjuda mentorer och nätverk eller lotsa vidare till andra aktörer i stödsystemet efter avslutad insats. Ett exempel är projektet *Uppväxlat Fast Track* som har arbetat med att bygga och därefter stärka långsiktiga relationer med sina deltagare. Ytterligare ett exempel är *Snabbspår Norr* som under projektets slutskede valde att följa upp och erbjuda fortsatt stöd till tidigare deltagare. Det finns även flera exempel på projektdeltagare som fortsätter att stötta varandra efter att de har deltagit i projekt tillsammans. Deltagare i projektet *Business Navigation in Sweden 2.0* håller till exempel kontakten utanför projektet och är varandras stödsystem utan att projektägaren är involverad.

¹⁷ Light, 1984, "Immigrant and Ethnic Enterprise in North America", *Ethnic and Racial Studies*, Vol. 7, s. 195-216.

5 Projektens resultat

Detta kapitel presenterar projektens resultat på individ-, organisations- och systemnivå.¹⁸ Resultaten har följts upp utifrån projektens mål samt Tillväxtverket övergripande mål för programmet. Uppgifterna om projektens resultat är hämtade från projektens återrapporering till Tillväxtverket och intervjuer med samtliga projektledare.¹⁹

Sammanfattning av projektens resultat

Utvärderingen konstaterar att totalt 4 310 deltagare har påbörjat fördjupade insatser i projekten. Totalt 935 företag har startats av deltagare under programperioden. Ungefär en tredjedel av de 935 företagen har startats av kvinnor och två tredjedelar har startats av män. Det bör nämnas att två av projekten står för majoriteten av programmets totala antal deltagare och ca 84 procent av det totala antalet startade företag.

Endast ett fåtal av projekten har nått sina mål på individnivå vad gäller antalet deltagare respektive antalet startade företag. Resultaten bör ses i ljuset av att vissa projekt har högt satta mål. Projekten har dessutom haft stora utmaningar med bland annat rekrytering av deltagare och strukturella hinder som försvårar för målgruppen att starta företag i Sverige. Det finns också indikationer på att några projekt inte har rapporterat in alla sina deltagare.

Projekten har även gett resultat för deltagare som inte har startat företag under projekttiden. De flesta deltagare som Ramboll har intervjuat beskriver att de har fått ökad kunskap om företagande i Sverige, vilket gjort dem mer redo att starta företag på sikt.

Projekten har bidragit till resultat på organisationsnivå i form av ökad kunskap om målgruppens förutsättningar att starta företag och därmed utvecklat och anpassat sina metoder och arbetssätt till målgruppen. På systemnivå har projekten bidragit till att synliggöra strukturella hinder för målgruppen samt stärkta samarbeten med olika aktörer så som SFI, fackförbund, banker, kommuner och företagsfrämjande aktörer.

Sammanfattningsvis bedömer Ramboll att projekten har bidragit till Tillväxtverkets övergripande mål för programmet på individ-, organisationsnivå.

5.1 Resultat på individnivå

Enligt Tillväxtverkets övergripande mål för programmet ska projekten bidra till att nyanlända och utrikes födda stärker sin förmåga att starta och driva företag. Det ska på längre sikt leda till att fler nyanlända och utrikes födda driver konkurrenskraftiga företag. Ramboll bedömer att projekten tillsammans har bidragit till programmets övergripande

¹⁸ Nivåerna individ, organisation och system återfinns i effektlogiken för programmet. De tre nivåerna fångar också de tre perspektiven individ, näringsliv och samhälle, i enlighet med Tillväxtverkets uppdragsbeskrivning för utvärderingen.

¹⁹ Resultat från projektet Mentorprogram för att starta företag för nyanlända som drivs av NFC Service AB – Nyföretagarcentrum ingår inte i resultatsammanställningen.

mål på individnivå. I följande avsnitt beskrivs de resultat som projekten har genererat på individnivå.

5.1.1 Programmet har haft 4 310 deltagare i fördjupade insatser

Enligt projektens rapportering till Tillväxtverket har totalt 4 310 personer deltagit i projektens fördjupade insatser. En fördjupad insats är till exempel utbildning i företagande, individuell rådgivning och mentorsprogram. En informationsträff utan fortsatt deltagande i projektet räknas inte som en fördjupad insats. Resultatet innebär att projekten inte har lyckats nå det samlade målet om totalt 8 350 deltagare. Endast tre av projekten har nått sina mål om antal deltagare.²⁰ Projektmålen sattes av projektägarna i samband med ansökan om projektfinansiering. Målen baseras därmed på projektägarnas initiala ambitioner och bedömningar utifrån projektets förutsättningar. Två projekt har sänkt sina mål avseende antal deltagare under projektets gång i enlighet med ändringsbeslut från Tillväxtverket.²¹ Se sammanställning av antalet startade företag per projekt i bilaga 3.

Rambolls sammanställning av antalet deltagare i fördjupade insatser baseras på de deltagarlistor som projekten har skickat in till Tillväxtverket i samband med projektens slutrapportering. Uppgifterna bör dock tolkas med viss försiktighet eftersom det finns indikationer på att några projekt inte har rapporterat in alla sina deltagare. Det finns också brister i den data som projekten har rapporterat till Tillväxtverket. Projektens uppgifter om deltagarantal har i vissa fall varit högre än antalet namn eller personnummer som rapporterats till Tillväxtverket i form av deltagarlistor.²²

Det finns två projekt i programmet som tillsammans står för 72 procent av deltagarna i de fördjupade insatserna. Dessa två projekt är *Gemensamt snabbspår för företagande*²³ (Almi Moderbolaget), som har rapporterat in totalt 1 368 deltagare, och *Underlätta för Nyanlända att starta företag i Sverige II*²⁴ (Nyföretagarcentrum – Sverige), som har rapporterat in totalt 1 751 deltagare. Båda projekten har genomförts i flera regioner och med stora upptagningsområden (se även avsnitt 5.2 för närmare analys). Merparten av deltagarna i de två projekten är män, vilket också påverkar fördelningen mellan män och kvinnor i programmet som helhet.

För 86 procent av deltagarna finns inrapporterade uppgifter om huruvida de är män eller kvinnor. Bland dessa är knappt två tredjedelar (64 procent) av deltagarna män. För 80 procent av deltagarna finns även inrapporterade uppgifter om huruvida de är nyanlända eller inte. Bland dessa är ungefär 80 procent nyanlända. Resterande 20 procent är utrikes födda som inte längre är nyanlända. I de två projekten med flest deltagare är merparten deltagare nyanlända. Det finns också exempel på projekt som uteslutande haft nyanlända deltagare.

²⁰ Underlätta för Nyanlända att starta företag i Sverige II (Nyföretagarcentrum Sverige). Företagsaccelerator (Almi Företagspartner Stockholm Sörmland) och Business Navigation in Sweden 2.0 (Internationella kvinnoföreningen i Malmö)

²¹ *Projekt Ester – dynamiskt företagande bland nyanlända kvinnor* samt *Gemensamt snabbspår för företagande* har reviderat sitt mål enligt ändringsbeslut från Tillväxtverket.

²² I projektens deltagarlistor finns uppgifter om namn, personnummer, e-post och/eller telefonnummer. I de fall där fullständiga uppgifter om deltagarna saknats har Ramboll ändå inkluderat dem i sammanställning av antalet deltagare. Varje deltagare har endast räknats en gång även om de har deltagit i flera projekt under programperioden.

²³ *Gemensamt snabbspår för företagande* drivs av Almi Moderbolaget. Projektet är rikstäckande och genomför insatser hos 14 av Almis dotterbolag. Projektet har rapporterat 1 368 deltagare i fördjupade insatser.

²⁴ *Underlätta för Nyanlända att starta företag i Sverige II* drivs av Nyföretagarcentrum Sverige. Projektet genomförs hos 36 Nyföretagarcentrum i Sverige. Hittills har projektet haft 1 751 deltagare i fördjupade insatser.

5.1.2 Programmet har bidragit till att 935 antal företag har startats

Enligt projektens rapportering till Tillväxtverket har totalt 935 unika företag startats av projektdeltagare under programperioden. Tio av dessa företag är så kallade egenanställningsföretag. Resultatet innebär att projekten inte har lyckats nå det samlade målet om totalt 2 169 startade företag²⁵. Endast ett av projekten har nått sin målsättning om antal startade företag.²⁶ I likhet med övriga projektmål satte projektägarna målen för antal startade företag i samband med ansökan om projektfinansiering. Målen baseras därmed på projektägarnas initiala ambitioner och bedömningar utifrån projektets förutsättningar. Två av projekten har sänkt sina mål avseende startade företag under projektets gång enligt ändringsbeslut från Tillväxtverket. Se sammanställning av antalet startade företag per projekt i bilaga 3.

Rambolls sammanställning av antalet startade företag baseras på företagslistor som projekten har skickat in till Tillväxtverket i samband med projektens slutrapportering. Även uppgifterna om antal startade företag bör tolkas med viss försiktighet eftersom enstaka projekt inte har rapporterat in organisationsnummer för alla de företag som enligt projektägaren har startats av deltagarna. Projektens uppgifter om antalet startade företag har i vissa fall inte stämt överens med de företagsnamn och organisationsnummer som rapporterats till Tillväxtverket i form av företagslistor.²⁷

Sammanställningen av de startade företagen visar att merparten (84 procent) av företagen har startats av deltagare i de två projekten *Underlätta för Nyanlända att starta företag i Sverige II* (Nyföretagarcentrum – Sverige)²⁸ och *Gemensamt snabbspår för företagande* (Almi Moderbolaget)²⁹. Fördelningen av startade företag mellan projekten redovisas i bilaga 3.

För 88 procent av företagen är det möjligt att med hjälp av företagsdata ta reda på om högsta befattningshavaren³⁰ är en man eller kvinna. Analysen av dessa företag visar att ungefär två tredjedelar av företagen leds av en man på högsta befattningen.

Rambolls analys av företagsdata visar att företagen finns inom flera olika branscher. Det tre vanligaste branscherna är detaljhandel (17 procent), restaurang, catering och barverksamhet (12 procent) samt andra konsumenttjänster (11 procent).³¹ De företag som startats inom detaljhandel sysslar framför allt med försäljning av livsmedel och mat. Inom kategorin andra konsumenttjänster finns till exempel frisörsalonger, friskvårdsföretag och skönhetsalonger.

Uppföljningen av de startade företagen visar att ungefär 15 procent av företagen har avregistrerats per den 31 december 2019. För 7 procent av de inrapporterade företagen saknas dock fullständigt organisationsnummer, vilket innebär att det utifrån företagsdata inte går att avgöra om företaget har avregistrerats eller inte.

²⁵ *Projekt Ester – dynamiskt företagande bland nyanlända kvinnor* samt *Gemensamt snabbspår för företagande* har reviderat sitt mål enligt ändringsbeslut från Tillväxtverket.

²⁶ *Underlätta för Nyanlända att starta företag i Sverige II* (Nyföretagarcentrum Sverige), Företagsaccelerator (Almi Företagspartner Stockholm Sörmland) samt Business Navigation 2.0 (Internationella kvinnoföreningen i Malmö).

²⁷ Ramboll har inkluderat företag som har haft ofullständiga organisationsnummer (69 företag). Ramboll har rensat för dubletter samt räknat bort företag som startats innan projekten startade.

²⁸ 571 företag har rapporterats in från projektet *Underlätta för nyanlända att starta företag i Sverige II*.

²⁹ 214 företag har rapporterats in från projektet *Gemensamt snabbspår för företagande*.

³⁰ För aktiebolag avses företagets vd eller extern vd.

³¹ Branschindelningen utgår från tvåsiffrig SNI-kod.

5.1.3 Ökad kunskap om företagande i Sverige

Projektet har gett resultat för deltagare som inte har startat företag under projekttiden. De flesta deltagare som Ramboll har intervjuat beskriver att de har fått ökad kunskap om företagande i Sverige. Kunskapen handlar till exempel om olika företagsformer, hur en affärsplan bör utformas, regler kring skatt och vart egenföretagare kan vända sig för att få information och stöd. Mycket av kunskapen har varit generell, vilket innebär att den har varit värdefull oavsett inom vilken bransch som deltagaren vill starta företag.

Flera deltagare beskriver att kunskap om företagande i just Sverige var anledningen till att de ville vara med i projektet från början. Dessa deltagare har till exempel erfarenhet av att driva företag i sitt hemland men har uppfattat svenska regler som mycket annorlunda. Därför har de velat lära sig mer om den nya kontexten.

I många projekt har deltagarna också fått mer specifik kunskap och återkoppling, om till exempel sin affärsidé eller den bransch de vill starta företag inom. Några deltagare har avrått från att starta företag, vilket både projektledare och deltagare bedömer har varit värdefullt.

”Men det har resulterat i att fler än beräknat skjuter företagsstarter framåt något/några år för att utveckla språk, branschkunskaper ytterligare samt att genom anställning spara ihop till ett startkapital.”

(Projektledare)

5.1.4 Fler är redo att starta företag på sikt

Projektmedtagare har fått värdefulla kunskaper och förutsättningar som gör dem mer redo att starta företag – även om de inte har gjort det under projekttiden. Projektet har genererat följande resultat på individnivå som kan komma att leda till att deltagarna startar företag i framtiden:

- **Kunskap om företagande i Sverige:** Deltagarna i projektet lär sig hur det fungerar att starta och driva företag i Sverige. De får kunskap om till exempel lagar och regler om bokföring, finansieringslösningar, marknadsföring och regler kring anställning.
- **Inspiration och motivation till att starta företag:** Projektet har bidragit med inspiration till att starta företag och därmed gjort deltagarna mer motiverade att starta företag. Ökade kunskaper och större nätverk har gett deltagarna ett bättre självförtroende och större motivation att bli företagare i Sverige.
- **Nätverk och kontakter med etablerade företagare:** I flera projekt får deltagarna kontakt med etablerade företagare genom till exempel nätverksträffar och studiebesök hos företag. Deltagarna lyfter att det är värdefullt att ha ett nätverk för att till exempel etablera företagssamarbeten och hitta en mentor. Det lyfts även som värdefullt eftersom den svenska arbetsmarknaden är mycket nätverksberoende, det vill säga att kontakter spelar stor roll för att få ett jobb.
- **Förbättrade kunskaper i svenska:** Flera deltagare har förbättrat sina kunskaper i svenska genom projektet. Det finns även exempel på deltagare som uppger att deras språkutveckling har gått snabbare i projektet än på SFI-undervisningen.
- **Insikt kring vilka möjligheter som finns i Sverige:** Deltagare har genom programmet ökat sin kunskap om vilka möjligheter som finns i Sverige och de har blivit säkrare på vad de vill arbeta med.

Intervjuade projektledare betonar att många nyanlända och utrikes födda inte är redo att starta företag just nu. Framför allt nyanlända personer har oftast andra viktiga saker att hantera som gör dem mindre villiga att starta företag under projektperioden. Det gäller till exempel att ordna boende och försörjning, återföras med sin familj, lära sig svenska och säkra finansieringen för att starta företag. Det är därför rimligt att förvänta sig att resultat i form av startade företag uppstår på längre sikt.

”Förhoppningsvis är dessa insatser en långsiktig investering. Jag tror att om några år kan vi se effekterna av detta.”
(Projektledare)

5.1.5 Anställning eller praktik

Projektledare uppger att det finns en mängd exempel på deltagare som genom att delta i projekten har fått kontakt med arbetsgivare och därigenom fått anställning eller praktik. Det finns också exempel på deltagare som genom projektet har blivit mer anställningsbara. De har blivit stärkta av projektet och har sökt arbete själva. Men det finns ingen systematisk uppföljning av den här typen av resultat och det är därför inte möjligt att säga hur många deltagare som fått anställning eller praktik via projektet.

Det kan också vara svårt att fastställa vilken betydelse projektet hade för att individerna i fråga fick anställning eller praktik. Det är ett positivt resultat från projekten att deltagarna får anställning eller praktik, men samtidigt är det inte formulerat som ett mål för programmet. Många deltagare har själva uttryckt att deras ambition är att bli anställda under en tid innan de tar steget att starta ett företag. Flera projektledare bedömer att projektets långsiktiga bidrag är att det ger möjlighet att ta tillvara kompetensen hos nyanlända och utrikes födda personer, oavsett om det resulterar i ett startat företag eller en anställning. Därmed är programmet en viktig integrationsinsats, enligt dessa projektledare.

5.2 Två projekt har resultat som sticker ut

Uppföljningen av projektresultaten visar att de två projekten *Underlätta för nyanlända att starta företag i Sverige II* (Nyföretagarcentrum – Sverige) och *Gemensamt snabbspår för företagande* (Almi Moderbolaget) är de mest framgångsrika projekten sett till antal deltagare och antal startade företag. De står för 73 procent av deltagarna i programmet. Deltagarna i dessa projekt har dessutom startat 84 procent av företagen som har startats i programmet. Jämfört med övriga projekt i programmet är dessa två projekt mest kostnadseffektiva sett till antal deltagare och antal startade företag i relation till projektbudgeten.

Ramboll bedömer att det finns stora likheter mellan de modeller och metoder som de två projekten har använt. Båda projekten har genomfört utbildningar i företagande och erbjudit individuell rådgivning.³² Insatserna har genomförts i flera omgångar och på liknande sätt i flera regioner i Sverige.

Metoderna är framgångsrika eftersom de tycks motsvara målgruppens behov och leder till resultat på individnivå i termer av både ökad kunskap och nya företag. Enligt Rambolls bedömning finns det dock stora likheter mellan de här två projekten och de metoder och modeller som har använts i andra projekt. Ramboll bedömer därför att det inte enbart är

³² Projektet *Gemensamt snabbspår för företagande* (Almi Företagspartner) har erbjudit företagarskola på enkel svenska, online-rådgivning individuellt och i grupp samt med digitala verktyg och filmer på webben. Projektet *Underlätta för nyanlända att starta företag i Sverige II* (Nyföretagarcentrum – Sverige) har genomfört utbildning i företagande (på engelska) och individuell rådgivning i kombination med mentorsprogram.

metoderna i sig som varit avgörande för de båda projektens goda resultat (när det gäller antal deltagare och startade företag).

Ramboll bedömer att det varit avgörande för projekten att de drivits av stora, etablerade organisationer med erfarenhet av och kapacitet att driva den här typen av insatser i stor skala. I det här programmet har projektägarna Almi Företagspartner och Nyföretagar-Centrum Sverige drivit landsomfattande projekt där organisationernas regionala kontor har genomfört insatserna. I praktiken har båda projekten bestått av flera delprojekt som har genomförts på liknande sätt i olika regioner. Projekten har haft stora upptagningsområden, samtidigt som de har kunnat dra nytta av projektägarens storlek och fått skalfördelar jämfört med mindre organisationer.

Enligt Rambolls bedömning finns det ett antal faktorer som förklarar att Almi Företagspartner och Nyföretagarcentrums projekt har lyckats rekrytera flest deltagare och bidragit till flest startade företag. Dessa faktorer är:

- **Fokus på genomförande av insatser snarare än på administration:** Båda projekten drivs av stora organisationer där administration, ekonomi och marknadsföring finns centralt i organisationerna. Detta innebär att det varit möjligt för projektpersonalen att fokusera på genomförande av insatser för målgruppen.
- **Har kunnat flytta resurser dit de behövs:** Båda projekten har genomförts på flera orter. Projektägaren har flyttat kompetens och resurser till de orter där det har funnits behov och för att insatserna ska skapa störst nytta. Projekten har därmed haft en viss flexibilitet vilket också har gjort det lättare att flytta resurser för att rekrytera deltagare.
- **Har haft resurser för marknadsföring:** Båda projektägarna har använt sig av sina etablerade kanaler för att nå ut med information om sina projekt till den specifika målgruppen. Två exempel är företagsmässor och mötesplatser. I det här programmet har den kapaciteten visat sig vara särskilt viktig eftersom projekten i stor utsträckning har behövt rekrytera sina deltagare på egen hand.
- **Har haft goda möjligheter till lärande:** Projekten har drivits av regionala kontor i stora organisationer. Det har därför funnits goda möjligheter att lära av varandra och dela erfarenheter internt inom organisationen. Almi har bland annat haft regelbundna träffar för regionala delprojektledare en gång i månaden. På träffarna har delprojektledarna delat erfarenheter, framgångs-faktorer och utmaningar med varandra. Almi Företagspartner har även använt Stockholmsregionen som en pilotregion för att utveckla arbetssätt, som de sedan har skalat upp till andra regioner.
- **Har drivits av etablerade organisationer med stort kontaktnät:** Projektägarna är etablerade aktörer med stort kontaktnät inom näringslivet, kommuner och andra företagsfrämjare. Projekten har kunnat dra nytta av projektägarnas starka position och kontaktnät i framför allt rekryteringen av deltagare.

5.3 Resultat på organisationsnivå

Enligt Tillväxtverkets övergripande mål för programmet ska projekten bidra till att företagsfrämjande aktörer ökar sin förståelse för målgruppernas behov. Detta ska leda till att nya rutiner och arbetssätt hos organisationerna. Ramboll bedömer att projekten har

bidragit till att projektägarna har ökat sin förståelse för målgruppernas behov. Projekten har också utvecklat arbetssätt och rutiner utifrån ökad kunskap om målgruppen. Ramboll bedömer att projekten har bidragit till Tillväxtverkets övergripande mål på organisationsnivå, genom följande resultat:

- **Ökad kunskap om målgruppen:** Samtliga projekt som har fått finansiering av Tillväxtverket uppger att de under projekttiden har lärt sig mycket om den sociala och ekonomiska betydelsen av att arbeta med målgruppen nyanlända och målgruppen utrikes födda. De har lärt sig om vilka förutsättningar målgrupperna har och vad de behöver för stöd för att starta företag i Sverige. Projekten har även dragit lärdomar om hur man bör arbeta för att nå ut till de här målgrupperna.
- **Utvecklade metoder som anpassas efter målgruppen:** I takt med att projektägarna har fått mer kunskap om målgruppens behov och förutsättningar har projekten utvecklat och anpassat sina metoder och arbetssätt. Det har bland annat handlat om att vidareutveckla utbildningsmaterial, fokusera mer på individuell anpassning, individuell rådgivning, uppföljning av tidigare deltagare samt att utöka språkstödet till deltagarna. Flera av projektledarna uppger att den kunskap och de arbetssätt som utvecklats kommer att leva vidare i ordinarie strukturer efter projektperioden (se vidare i kapitel 6).
- **Stärkta samarbeten mellan aktörer:** Projektägare har genom projektet etablerat nya eller stärkt redan befintliga samarbeten med offentliga, ideella och privata aktörer. Det gäller till exempel SFI, fackförbund, banker, kommuner, Rotary, inkubatorer och företagsfrämjande aktörer. Projekten uppger samtidigt att de har haft svårt att systematisera samverkan med centrala aktörer.

5.4 Resultat på systemnivå

Enligt Tillväxtverkets övergripande mål för programmet ska projekten bidra till att beslutsfattare får bättre kännedom om de hinder som målgruppen möter för att starta företag i Sverige. Detta ska leda till att relevanta regeländringar sker på systemnivå. Ramboll bedömer att projekten har bidragit till Tillväxtverkets övergripande mål på systemnivå, genom följande resultat:

- **Synliggörande av strukturella hinder:** Projekten har bidragit till att synliggöra strukturella hinder som målgrupper möter när de vill starta företag i Sverige. Projekten har arbetat för att hitta vägar att komma runt hindren, exempelvis genom att hitta alternativa finansieringslösningar för de projektdeltagare som vill starta företag men inte får banklån. Men projekten kan inte på egen hand förändra systemet och helt undanröja de hinder som de nyanlända möter. Det är däremot för tidigt att bedöma huruvida relevanta regeländringar kommer att ske.

6 Projektens förutsättningar framåt

I detta kapitel presenterar Ramboll en analys av projektens förutsättningar att leva vidare efter projektavslut. Analysen baseras på projektens läges- och slutrapporter samt intervjuer med samtliga projektledare.

Sammanfattning av projektens förutsättningar att leva vidare efter avslut

Flera projekt kommer att leva vidare, främst genom den kunskap och de arbetsätt som implementeras i ordinarie verksamhet. Några projekt kommer att leva kvar mer i sin helhet med finansiering från externa aktörer. Projektorganisationerna ser utrikes födda som en prioriterad målgrupp, som de kommer att fortsätta arbeta med inom ramen för sin ordinarie verksamhet.

Den främsta orsaken till att vissa projekt inte kommer att kunna leva kvar i sin helhet är att de inte har någon fortsatt finansiering. Flera projektägare arbetar aktivt för att hitta fortsatt finansiering så att arbetet kan fortsätta efter avslutat projekt.

Projektorganisationerna har arbetat i olika utsträckning med att sprida lärdomar från projekten. Några har använt sig av sociala medier, medan andra har riktat sig särskilt mot andra aktörer som arbetar med målgruppen.

6.1.1 Flera projektägare kommer att arbeta vidare med målgruppen

Av Tillväxtverkets utlysning framgår att myndigheten förväntar sig att de modeller och metoder som projekten utvecklar integreras i ordinarie strukturer efter programmets slut.³³ I intervjuer med projektledarna framkommer att flera projekt kommer att leva vidare efter avslut, framför allt genom den kunskap och de arbetsätt som implementeras i ordinarie verksamhet. Coompanion kommer exempelvis att ta vara på kunskap från projektet *Easy Business* i sin ordinarie rådgivning för målgruppen utrikes födda. Projektet har till exempel ökat deras kunskap om vikten av att arbeta med att bygga nätverk samt om de anställningsformer som för vissa personer kan vara ett bra alternativ till att starta företag. Projektet *Snabbspår Nyanlänt Företagande 2.0* har bidragit med en metod för att hjälpa utrikes födda att försörja sig själva. Projektägaren Företagarna kommer att vidareutveckla metoden i sin ordinarie verksamhet.

Impact Invest, Hudiksvalls Näringslivs AB, Nyföretagarcentrum Sverige och Almi Företagspartner Nord har fått fortsatt finansiering från Tillväxtverkets program för att främja företagande bland utrikes födda kvinnor. Projektledarna uppger att de använder lärdomar från projekten inom det utvärderade programmet i de nya projekten, även om målgruppen är delvis en annan. Det handlar till exempel om strategier för att nå målgruppen, som de kan använda när de rekryterar deltagare.

³³ N2016/07794/FF, Uppdrag att främja nyanländas företagande i Sverige, regeringsbeslut 2016-12-14.

Enligt intervjuade projektledare är utrikes födda en prioriterad målgrupp hos projektägarna, även efter att projekten avslutats. Projektledarna bedömer därför att organisationen kommer fortsätta erbjuda stöd till utrikes födda inom sin ordinarie verksamhet, men inte i den omfattning som skett i projektet. De bedömer att de även kommer att erbjuda stöd till nyanlända om de efterfrågar det.

"Grunden när vi gick in i projektet var att detta skulle vara långsiktigt. Vi måste jobba med målgruppen! Det finns ett glapp i Sverige där ingen [företagsfrämjare] jobbar med stöd till den här målgruppen."

(Projektledare)

Det är särskilt intressant att se vad som kommer hända med de två största och mest framgångsrika projekten som drivs av Almi Moderbolag respektive Nyföretagarcentrum Sverige. Enligt projektledaren på Almi Moderbolag kommer Almi arbeta vidare med stöd till utrikes födda personer som driver företag i Sverige. Enligt projektledaren kommer Almi troligen inte att fortsätta med starta-eget-skolor, men målgruppen kommer att kunna ta del av redan framtaget material. Det gäller till exempel information om nyföretagande, på flera språk. Enligt projektledaren på Nyföretagarcentrum Sverige kommer Nyföretagarcentrum fortsätta med utbildningar i företagande (på engelska) och individuell rådgivning för utrikes födda och nyanlända. I dagsläget finns finansiering för fortsatta insatser men hur länge och i vilken omfattning insatserna kommer fortsätta beror på extern finansiering.

6.1.2 Extern finansiering är avgörande för att fortsätta på liknande sätt

Trots att kunskap lever vidare i ordinarie verksamhet uppger flera projektägare att de har små möjligheter att på egen hand arbeta vidare med de metoder och modeller som de har utvecklat och använt i projekten. Den främsta orsaken till att insatserna troligtvis inte kommer att fortsätta i samma omfattning efter avslutat projekt är brist på finansiering eller att den finansieringen är osäker. Flera projektägare påpekar att de i hög grad är projektfinansierade organisationer med relativt små egna finansiella och personella resurser. Det ger dem små möjligheter att driva arbetet vidare utan extern finansiering.

Enligt projektledarna behövs finansieringen både för att proaktivt rekrytera deltagare och för att genomföra insatser. De uppfattar särskilt att rekryteringen kräver mycket resurser, eftersom det handlar om proaktiva insatser. Projektledarna bedömer att det kommer krävas extra finansiering (utöver ordinarie verksamhet) om rekryteringen ska kunna fortsätta på samma eller liknande sätt som i projekten. Flera projektägare uppger att de arbetar aktivt för att hitta fortsatt finansiering.

6.1.3 Projekten har arbetat med att sprida resultat och lärdomar i olika utsträckning

Projekten har i olika utsträckning spridit lärdomar och resultat från projekten. Flera av projekten använder sociala medier för att sprida information om projektens resultat, bland annat genom artiklar eller filmer med deltagare som berättar om sina erfarenheter från projektet. Några av projekten presenterar sina resultat och lärdomar för andra aktörer som arbetar med målgruppen. Det gäller till exempel kommuner eller andra företagsfrämjare, eller i olika typer nätverk. Ett av projekten har anlitat en kommunikationsbyrå som ska hjälpa projektet med att sprida resultat och erfarenheter. Ramboll bedömer dock att det finns ett fortsatt behov av att sprida insikter och lärdomar om målgruppen till andra företagsfrämjande aktörer.

7 Slutsatser och rekommendationer

I detta kapitel presenteras Rambolls slutsatser i utvärderingen. Slutsatserna fokuserar på projektens genomförande och resultat. Flera av slutsatserna om projekten har även bäring på programmet som helhet.

7.1 Sprid de utvecklade metoderna och arbetssätten

Utvärderingen visar att projekten har vidareutvecklat metoder och arbetssätt för att underlätta för nyanlända och utrikes födda att etablera sig som företagare i Sverige. Under projekttiden har såväl projektägarna som Tillväxtverket lärt sig mer om vad nyanlända respektive utrikes födda behöver och vilka förutsättningar de har för att starta företag. Enskilda projekt eller komponenter av projekt har också visat sig vara mer framgångsrika än andra. Enligt Rambolls bedömning är det därför angeläget att dessa framgångsrika metoder fortsätter att spridas vidare inom det företagsfrämjande systemet. Det handlar om metoder för att dels nå ut till nyanlända och utrikes födda, dels ge relevanta insatser som motsvarar målgruppens behov.

Ramboll föreslår att Tillväxtverket sprider kunskap från programmet både internt inom myndigheten och externt till övriga delar av det företagsfrämjande systemet. Det är angeläget att lärdomarna från programmet tas tillvara i exempelvis utformningen Tillväxtverkets företagsstöd och fortsatta satsningar för att främja företagande på lika villkor. Detsamma gäller för myndighetens arbete med informationsspridning till företag.

Ramboll föreslår också att Tillväxtverket sprider metoder och lärdomar från programmet till det företagsfrämjande systemet. I ett första steg behövs en analys av lämpliga spridningsvägar och därefter en plan för hur ett sådant spridningsarbetet ska se ut. Spridningsarbetet bör rimligen fortsätta även efter att programmet är avslutat för att nå största effekt. Regionalt utvecklingsansvariga är sannolikt en mycket viktig kanal för att nå ut till berörda regionala och lokala organisationer. Det fortsatta spridningsarbetet bör därför utformas i samarbete med regionalt utvecklingsansvariga.

7.2 Projekten nådde inte målet för antal startade företag

Utvärderingen visar att totalt 935 företag har startats av nyanlända och utrikes födda som deltagit i projekten. Av de 935 företag som startats har ungefär en tredjedel startats av kvinnor och två tredjedelar har startats av män. Merparten (84 procent) av företagen har startats av deltagare i två projekt, *Underlätta för Nyanlända att starta företag i Sverige II* (Nyföretagarcentrum Sverige) och *Gemensamt snabbspår för företagande* (Almi Företagspartner AB), som också har stått för majoriteten av deltagarna i programmet.

Resultatet kan jämföras med projektens samlade mål om att tillsammans bidra till att starta cirka 1 700 företag. Programmet som helhet har inte lyckats nå det samlade målet, även om enstaka projekt har nått eller till och med överträffat sina mål. Ramboll bedömer att projektens mål i flera fall har varit för höga, vilket troligen beror på att projektägarna från början underskattade både projektens och målgruppens utmaningar.

Erfarenheterna från Rambolls projektutvärdering visar också att det krävs tydligare och mer systematisk uppföljning av projektens resultat. Det är viktigt att inrapporterad projektdata är tillförlitlig för att det ska vara möjligt att följa upp projektens resultat och identifiera framgångsrika projekt. Ramboll rekommenderar att Tillväxtverket fortsätter arbetet med att utveckla strukturer och rutiner för uppföljning av de projekt och insatser som myndigheten finansierar.

7.3 Det finns förutsättningar för resultat på längre sikt

Erfarenheterna från projekten visar att det oftast tar tid innan resultaten från den här typen av insatser syns fullt ut. Enligt både deltagare och projektledare är många nyanlända inte redo att starta företag under sina första år i Sverige. Projektets insatser har dock förbättrat deltagarnas förutsättningar att starta företag på några års sikt. Detta beror på att deltagarna har fått kunskap om att driva företag i Sverige samt skapat nätverk och kontakter som kommer bli viktiga den dag de väljer att starta företag. En fortsatt uppföljning av deltagarna genomförs av Ramboll under 2019–2021 inom ramen för en samlad utvärdering av Tillväxtverkets insatser för att främja företagande hos målgruppen nyanlända och utrikes födda.

Programmet har även bidragit till att målgruppen nyanlända och utrikes födda har integrerats i det svenska samhället och hittat både privata och professionella sammanhang. Programmet har bidragit till att deltagarna har förbättrat sin svenska och fått bättre förståelse för vilka möjligheter som finns i Sverige. Dessa resultat ger förbättrade förutsättningar för att ta steget att starta företag på längre sikt.

7.4 Projekten har synliggjort strukturella hinder

I utvärderingen har det framkommit att det finns flera strukturella hinder, exempelvis lagar och regler, som påverkar nyanländas möjlighet att starta företag i Sverige. Dessa hinder ger skäl för nyanlända att *inte* starta eget företag under tiden som nyanländ. De strukturella hindren har försvårat för projekten att rekrytera nyanlända projektdeltagare och nå målen om antal startade företag.

Utvärderingen visar också att nyanlända oftast är mindre redo att starta företag än utrikes födda som varit i Sverige en längre tid. Detta beror i första hand på att nyanlända befinner sig i ett tidigt stadiet i sin etableringsprocess i Sverige. De vill lära sig mer svenska, etablera sig i det svenska samhället, hitta bostad och försörja sig och sin familj före de är redo att starta företag. Det finns förstås undantag men generella bilden är ändå tydlig.

Ramboll bedömer att Tillväxtverket och andra berörda myndigheter bör arbeta för att undanröja strukturella hinder i de fall som gällande regler uppenbart missgynnar utrikes föddas etablering genom företagande. Det är samtidigt viktigt att nyanlända får information om riskerna med att starta företag och ges bästa möjliga förutsättningar att driva hållbara företag.

7.5 Framtida satsningar bör fokusera på utrikes födda

Utvärderingen visar att projektets insatser har varit mest ändamålsenliga för utrikes födda som inte längre är nyanlända. Personer som varit i Sverige längre än tre år har bättre förutsättningar att starta företag och möter färre strukturella hinder än nyanlända. Breddningen av programmet till att även innefatta personer som varit i Sverige under en längre tid var därför viktig för att programmet skulle kunna nå sitt övergripande syfte och mål. Därför har projekten kunnat rekrytera deltagare med bättre förutsättningar att starta företag och därmed kunnat nå projektmålen på individnivå.

Ramboll bedömer därför att framtida satsningar inom området bör fokusera på utrikes födda personer som inte längre är nyanlända, eftersom det är särskilt svårt för nyanlända personer att starta företag i Sverige. Men samtidigt bör framtida satsningar inte exkludera nyanlända personer som är redo att starta företag och behöver stöd från företagsfrämjare.

7.6 Att lyckas nå ut är viktigt!

Utvärderingen visar att företagsfrämjande organisationer behöver stärka sin förmåga att nå ut till och arbeta med målgruppen utrikes födda. I utvärderingen framkommer att det finns ett fortsatt behov av att främja utrikes föddas företagande. Flera projektägare i programmet ser utrikes födda som en prioriterad målgrupp som är viktig för Sveriges näringsliv. Trots detta tar utrikes födda personer inte del av stödsystemet i lika stor utsträckning som inrikes födda. Det gäller särskilt utrikes födda kvinnor.

Projekten har bidragit med värdefulla metoder och arbetssätt vilket är en förutsättning för att utrikes och inrikes födda ska kunna ta del av det företagsfrämjande systemet på lika villkor. Utifrån vad som framkommit i utvärderingen är det tydligt att det också behövs en attityd- och kulturförändring inom det företagsfrämjande systemet. Det är behovs för att traditionella arbetssätt och förhållningssätt ska kunna förändras.

8 Referenser

Litteratur- och dokumentstudier

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

Regeringskansliet. 2018. Regeringsbeslut N2018/04583/FF. *Ändring av uppdrag att främja nyanländas företagande i Sverige*.

Regeringskansliet. 2018. Regeringsbeslut N2018/00213/FF. *Uppdrag att främja utrikes födda kvinnors företagande*.

Regeringskansliet. 2016. Regeringsuppdrag N2016/07794/FF. *Uppdrag att främja nyanländas företagande i Sverige*.

Regeringskansliet. 2016. Regeringsbeslut N2016/04637/FF. *Uppdrag att underlätta för nyanlända att snabbt starta företag i Sverige*.

Tillväxtverket. 2017. *Snabbare Integration genom företagande och sysselsättning – en studie av Tillväxtverkets satsning på förstudier och pilotprojekt för snabbare integration*. Rapport 0213. <https://tillvaxtverket.se/vara-tjanster/publikationer/publikationer-2017/2017-06-07-snabbare-integration-genom-foretagande-och-sysselsattning.html>

Övriga skriftliga underlag

Projektansökningar och beslut om stöd för samtliga projekt inom regeringsuppdraget.

Läges- och slutrapporter för samtliga projekt inom regeringsuppdraget.

Projektens egna sammanställningar över deltagarunderlag samt rapportering om antal startade företag.

Intervjuer med projektledare, november–december 2019

Ann Sandström, projektledare, Business Navigation 2.0, Internationella kvinnoföreningen i Malmö

Deborah Sundell, projektledare, Snabbspår Nyanlänt Företagande 2.0, Företagarna/Nyanlänt Företagande AB

Fredrik Lundström, projektledare, Underlätta för Nyanlända att starta företag i Sverige II, Nyföretagarcentrum Sverige

Helen Andersson och Yamen Al Khalili, projektledare, Företagsaccelerator för nyanlända entreprenörer i Stockholm, Almi Företagspartner Stockholm Sörmland

Linn Ney, projektledare, Projekt Ester, Stiftelsen Ester

Maroun Aoun, projektledare, Gemensamt Snabbspår för företagande, Almi Företagspartner

Mitalee Kotak, delprojektledare, Företagande på lika villkor, Hudiksvalls kommun

Ruth Brännvall, projektledare, Care of Business, Impact Invest Scandinavia.

Samira Savarani, delprojektledare, Uppväxlat Fast Track, Göteborgs Stad Västra Hisingen

Steven Petersson, delprojektledare, Företagande på lika villkor, Söderhamns kommun

Torbjörn Edvall, projektledare, Snabbspår Norr för entreprenörer, Almi Företagspartner Nord

Åsa Ohlsson, projektledare, Easy Business genom egenanställning, Coompanion Skåne

Intervjuer med 31 projektdeltagare, november–december 2019

Samtliga projektdeltagare som har intervjuats inom ramen för utvärderingen är anonyma.

Intervjuer med representanter för Tillväxtverket och Arbetsförmedlingen, februari 2020

Arbetsförmedlingen:

Ana Maria Sánchez Nieto, verksamhetssamordnare, Arbetsförmedlingen Väst.

Kristina Palo, verksamhetssamordnare, Arbetsförmedlingen Norr Luleå.

Leif Clase, verksamhetssamordnare, Arbetsförmedlingen Östersund.

Thomas Wengholm, utredare, Arbetsförmedlingen HK.

Tillväxtverket:

Helena Nyberg Brehnfors, enhetschef, Entreprenörskap, Tillväxtverket.

Lejla Babajic Löfgren, programansvarig för Främja nyanländas företagande, Entreprenörskap, Tillväxtverket.

Bilaga 2: Projektkategorisering

Modell	Projektname	Komponenter						
		Grupput- bildning om företagande	Individuell rådgivning	Information och utbildning digitalt	Mentor	Nätverks- träffar	Finansierings- lösningar	Språk- undervisning
Utbildning och individuell rådgivning	Snabbspår Norr för entreprenörer	x	x	x		x		
	Uppväxlat Fast Track	x	x					
	Företagande på lika villkor	x	x					
	Gemensamt snabbspår för företagande	x	x	x				x
	Företagsaccelerator för nyanlända entreprenörer i Stockholm	x	x			x		
	Easy Business genom egenanställning	x	x			x		
Utbildning och individuell rådgivning i kombination med mentor	SweCom (avslutat i förtid)							
	Underlätta för Nyanlända att starta företag i Sverige II	x	x	x	x			
	Snabbspår Nyanlänt Företagande 2.0	x	x	x	x	x		x
	Business Navigation in Sweden 2.0	x	x		x			x
Utbildning, individuell rådgivning, mentor i kombination med finansieringslösning	Care of Business	x	x	x	x		x	
	Projekt Ester	x	x		x		x	

Bilaga 3: Resultat per projekt

Projektname	Antal deltagare som har påbörjat fördjupade insatser	
	Projektets mål	Resultat, dec 2019
Snabbspår Norr för entreprenörer (Almi Företagspartner Nord)	280 (160 män; 120 kvinnor) ³⁴	254 (170 män, 82 kvinnor)
Uppväxlat Fast Track (Göteborgs Stad Västra Hisingen)	200	75 (43 män, 32 kvinnor)
Företagande på lika villkor (Söderhamns kommun och Hudiksvalls kommun)	300 (225 män; 75 kvinnor)	228 (88 män; 40 kvinnor)
Gemensamt snabbspår för företagande (Almi Företagspartner)	4 500 (64 % män; 36 % kvinnor) ³⁵	1 368 (661 män; 439 kvinnor)
Företagsaccelerator (Almi Företagspartner Stockholm Sörmland)	160 (112 män; 48 kvinnor)	341 (259 män; 81 kvinnor)
Easy Business genom egenanställning (Coompanion Skåne)	60	53
Underlätta för Nyanlända att starta företag i Sverige II (Nyföretagarcentrum Sverige)	500	1 751 (1117 män, 551 kvinnor)
Snabbspår Nyanlänt Företagande 2.0 (Företagarna/Nyanlänt Företagande AB)	150–225 (70 % män; 30 % kvinnor)	120
Business Navigation in Sweden 2.0 (Internationella kvinno föreningen i Malmö)	75 (0 män; 75 kvinnor)	77
Care of Business – uppskalning (Impact Invest Scandinavia)	ca 50	22
Projekt Ester (Stiftelsen Ester)	40 (0 män; 40 kvinnor)	21
SweCom 0,2 (Insamlingsstiftelsen IFS)	2 000 (800 kvinnor; 1 200 män) ³⁶	Uppgift saknas
Totalt	ca 8 350³⁷	ca 4 310

³⁴ Avser antal deltagare i Företagarskola.

³⁵ Projektet *Gemensamt snabbspår för företagande* har reviderat målsättningen från 9000 deltagare till 4500 deltagare enligt ändringsbeslut från Tillväxtverket. Siffran avser samtliga insatser som genomförs i projektet, inkl. informationsträffar. Projektet har inte specificerat målvärde för fördjupade insatser. Måluppfyllelsen 1 907 avser deltagare som varit med minst en gång i företagarskolan och räknas därför som att ha påbörjat en fördjupad insats.

³⁶ Avser antal registrerade individer på plattformen.

³⁷ Justerat från 12 800 till 8500 till följd av reviderade målsättningar för projektet *Gemensamt snabbspår för företagande*.

Projektnamn	Antal startade företag	
	Projektets mål	Resultat, dec 2019
Snabbspår Norr för entreprenörer (Almi Företagspartner Nord)	Uppgift saknas	32
Uppväxlat Fast Track (Göteborgs Stad Västra Hisingen)	35	1
Företagande på lika villkor (Söderhamns kommun och Hudiksvalls kommun)	40	18
Gemensamt snabbspår för företagande (Almi Företagspartner AB)	1 125 ³⁸	214
Företagsaccelerator Almi Företagspartner Stockholm Sörmland)	64	42
Easy Business genom egenanställning (Coompanion Skåne)	25	10
Underlätta för Nyanlända att starta företag i Sverige II (Nyföretagarcentrum Sverige)	300	571
Snabbspår Nyanlänt Företagande 2.0 (Företagarna/ Nyanlänt Företagande AB)	ca 35 (20 % av deltagarna)	7
Business Navigation in Sweden 2.0 (Internationella kvinno föreningen i Malmö)	25	10
Care of Business – uppskalning (Impact Invest Scandinavia)	ca 15 (1/3 av deltagarna)	12
Projekt Ester (Stiftelsen Ester)	5	0
SweCom 0,2 (Insamlingsstiftelsen IFS)	500	18
Totalt	Ca 2 169³⁹	935

Källa: Projektens inrapporterade deltagarlistor och samt listor över organisationsnummer för startade företag.

³⁸ Projektet *Gemensamt snabbspår för företagande* har reviderat målsättningen från 4 500 till 1 125 enligt ändringsbeslut från Tillväxtverket.

³⁹ Projektens aggregerade målsättning skiljer sig från tidigare delrapporteringar med anledning av att *Projekt Ester – dynamiskt företagande bland nyanlända kvinnor* samt *Gemensamt snabbspår för företagande* har reviderat ner sin målsättning enligt ändringsbeslut från Tillväxtverket.

Tillväxtverket

Swedish Agency for Economic
and Regional Growth

Tel 08-681 91 00
tillvaxtverket.se

Tillväxtverket arbetar för hållbar tillväxt och konkurrenskraftiga företag i alla delar av Sverige.

Det gör vi genom att stärka företag och regioner. Vi erbjuder kunskap, nätverk och finansiering. Det ger direkt nytta till företag, och också förutsättningar för företag och regioner att möta framtidens utmaningar. Tillväxtverket är nationell myndighet med regional närvaro på nio orter. Ett Sverige med fler företag som vill, kan och vågar är vår vision.