

VIDGADE CIRKLAR

En förstudie om ökad inkludering av entreprenörer med utländsk bakgrund i företagsfrämjande verksamheter i Dalarna.

Marcus Lind & Patrik Andersson

2015-03-04

En investering för framtiden



Stiftelsen Teknikdalen
Box 760 · 781 27 Borlänge
0243-246400 · www.teknikdalen.se

**IDEAS INTO
BUSINESS**

Innehåll

Inledning	1
Ringar på vattnet efter Somalia Bandy?	1
Syfte och mål	2
Nyckelbegrepp	3
Datakällor: tidigare studier, intervjuer och dialogmöte.....	4
En bild av nuläget	4
Intervjuer	8
Analysmetod: bidragsanalys.....	8
Utmaningar på strukturell nivå	9
Konkreta behov på strukturell nivå	11
Utmaningar på institutionell nivå	12
Konkreta behov på institutionell nivå	14
Utmaningar på interpersonell nivå	15
Konkreta behov på interpersonell nivå	17
Utmaningar på individuell nivå	18
Konkreta behov – individuell nivå	18
Pågående verksamheter och projekt	19
Mentorprogram – Almi IFS.....	19
Korta Vägen – Högskolan Dalarna	19
Dala Unga	19
Scandinavian Heartland.....	20
Tunabyggen öppnar för lokala entreprenörer	20
Kommande verksamheter och projekt	21
Almi IFS – Starta eget med integrationsstöd	21
Driv Eget – The Hub of Entrepreneurship.....	21
Länsstyrelsen – Flerkulturellt värdeskapande	22
Noteringar från dialogmötet.....	23
Slutsatser och förslag till åtgärder.....	25

Inledning

Denna förstudie behandlar frågan om hur Stiftelsen Teknikdalen och andra företagsfrämjande aktörer i Dalarna ska kunna inkludera fler entreprenörer med utländsk bakgrund i sin verksamhet. Att ta tillvara på alla företagsidéer som finns i vår region är ytterst sett en tillväxt- och välfärdsfråga. Uppdraget som Stiftelsen Teknikdalen och övriga offentliga aktörer i stödsystemet har gäller samtliga invånare i hela länet. Trots detta är en överväldigande majoritet av de som söker stöd för affärsrådgivning eller finansiering medelålders män med svensk bakgrund. Kvinnor, unga vuxna och personer med internationell bakgrund lyser tyvärr oftast med sin frånvaro i offentliga stödkorridor.

Det finns dock ett antal aktörer i Dalarna som arbetar med inkludering av fler typer av företagare på ett engagerat och framgångsrikt sätt. Det tydligaste exemplet är Almi IFS, som har jobbat med dessa frågor sedan 2007, då Insamlingsstiftelsen IFS Rådgivningscentrum integrerades i Almi Företagspartner. Almi har ett nationellt uppdrag att erbjuda små och medelstora företag affärsrådgivning och finansiering. IFS-rådgivningen är en affärsrådgivning som riktar sig till personer med utländsk bakgrund som vill starta eller redan driver ett företag. Rådgivningen är behovsstyrd och syftar till att ge stöd i processen där utmaningar kan vara att man inte har språket eller känner till affärskultur, lagar och regler. Den erbjuder också kontakter med resurser och nätverk utanför den egna livssituationen. Det finns också möjlighet att koppla på finansiering eller mentorskap till företagandet, beroende på hur behoven ser ut. På Almi Företagspartner GävleDala AB finns tre IFS-rådgivare som har cirka 400 kontakter per år med personer med utländsk bakgrund som har ett företag eller är intresserade av att starta. Almi har ett nationellt kontaktnät av IFS-rådgivare som tillsammans pratar 30 olika språk.

Trots att Almi och andra offentliga aktörer har inkludering som en del i sitt uppdrag saknas forum för samverkan och idéutbyte på området i vår region. En del av denna förstudie ägnas därför åt att diskutera vad som kan göras för att samla de goda krafter som finns och hur vi tillsammans kan skapa synergieffekter.

Ringar på vattnet efter Somalia Bandy?

Idén till att genomföra denna förstudie kom från Patrik Andersson, initiativtagaren till Somalia Bandy. Patrik tog sig sommaren 2013 an den smått otroliga uppgiften att skapa Somalias första bandylandslag i Borlänge. Efter bara sju månaders förberedelser deltog ett somaliskt landslag för första gången någonsin i bandy-VM, som ägde rum i Sibirien i månadsskiftet jan/feb 2014. Gruppen bestod av 25 spelare i åldern 15-29 år och spelarna tränade fyra dagar i veckan för att nå det mål som många på förhand menade var omöjligt.

De somaliska spelarna arbetade mot en tuff målsättning där disciplin, målmedvetenhet och hårt jobb var ett krav för att nå hela vägen fram. Detta skapade också en härlig gruppkänsla eftersom stora delar av omgivningen uppfattade projektet som omöjligt och tyckte att

bandy som sport var rent av löjlig. När träningen påbörjades var Patrik orolig att spelarna skulle hamna efter i skolarbetet som en följd av det tuffa träningsprogrammet. Resultatet blev istället det rakt motsatta. Spelarna tog med sig disciplinen, målmedvetenheten och det hårda jobbet in i skolarbetet och betygen formligen skenade i höjden. Spelarnas självkänsla stärktes av framgångarna och av hur omgivningen såg på deras lyckade resultat.

Synen på somalier i allmänhet började förändras på ett positivt sätt i Borlänge. Spelarnas självkänsla och förmåga har sedan utvecklats ytterligare då de har varit med på föreläsningar och kundbesök och intervjuats i TV-soffor inför hundratusentals TV-tittare. Flera av spelarna har också fått sommarjobb eller permanenta jobb via de företag som på olika sätt har stöttat landslaget. Den här framgången har inte bara varit positiv för de inblandade spelarna utan också i lika hög grad för deras landsmän. Många somalier har fått en stark känsla av att ”det går att göra det omöjliga möjligt”.

Nu har ett gäng kurdiska tjejer börjat träna bandy kontinuerligt och en grupp kvinnor med invandrarbakgrund tränar längdskidor regelbundet och deltog i företagsstafetten under Skid-VM i Falun.

Den här förstudien tar sin utgångspunkt i hur berättelsen om Somalia Bandy kan ge ringar på vattnet i andra sammanhang – framför allt inom det företagsfrämjande arbetet i Dalarna.

Syfte och mål

Syfte

- Att leverera en bild av nuläget. Hur ser företagandet ut bland personer med utländsk bakgrund i Dalarna?
- Att identifiera upplevda hinder bland entreprenörer med utländsk bakgrund i processen att starta eget företag i Dalarna.

Mål

- Att ta fram rekommendationer för konkreta insatser utifrån studiens resultat.
- Att initiera en dialog kring ökad regional samverkan utifrån de behov som målgruppen upplever.

Nyckelbegrepp

Grundtanken är att undvika exkludering i själva språket. Vi bör alltid ge människor möjlighet att bestämma definitionen av sig själva. Hur vi ställer frågor om deras liv kommer att påverka både resultatet i sig och vår tolkning av resultatet. Det finns antaganden inbyggda i de begrepp vi använder – ibland medvetet men oftast omedvetet.

Inkludering istället för integration

Begreppet inkludering passar bättre än integration i det här sammanhanget, eftersom offentliga företagsfrämjande aktörer ska finnas till för alla företagare – oavsett bakgrund. Utmaningen ligger i *hur cirkeln kan vidgas* för att inkludera fler företagare med utländsk bakgrund i befintlig verksamhet.

Företagare med utländsk bakgrund

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

Invandrare – invandrade

I den här rapporten undviks begreppet invandrare då det förknippas med så mycket negativt. Det omfattar heller inte alla etniska grupper i det dagliga språkbruket, t.ex. finnar, danskar och norrmän. Här använder vi hellre begreppet *invandrad*. Invandrat har man ju bara gjort en gång.

Grupper av invandrade

När vi pratar om att nå ut till nyföretagare med utländsk bakgrund i hela Dalarna kan det underlätta att uttrycka sig i termer av hur vår representation ser ut i olika bostadsområden, eller kanske inom vissa postnummerområden? Vilka postnummer är mest representerade bland våra inkubatorföretag t.ex.?

Företagsfrämjande aktörer

Med företagsfrämjande aktörer menas i denna rapport helt eller delvis offentligt finansierade organisationer som erbjuder olika tjänster så som exempelvis rådgivning, finansiering eller inkubatorplats för kvinnor och män som vill utveckla sina företag eller starta företag.

Datakällor: tidigare studier, intervjuer och dialogmöte

Förstudien bygger på tre huvudsakliga källor:

- Tidigare studier – Slutsatser från ett tiotal rapporter från bl.a. Tillväxtverket, Riksrevisionen och Entreprenörskapsforum, som behandlar villkoren för företagare med utländsk bakgrund i Sverige och Dalarna, har använts för att teckna en bild av nuläget. En av rapporterna behandlar villkor för kvinnors företagande, och det är slående hur väl många av slutsatserna stämmer överens mellan hur kvinnor respektive personer med utländsk bakgrund kan inkluderas på ett bättre sätt.
- Totalt 16 intervjuer med företagare med utländsk bakgrund samt företrädare för det offentliga företagsfrämjande systemet i Dalarna.
- Noteringar från det dialogmöte som arrangerades den 27 januari 2015 i Borlänge då ett trettio-tal företagare med utländsk bakgrund och företrädare för i stort sett alla regionala aktörer från det företagsfrämjande systemet deltog.

En bild av nuläget

Företagare med utländsk bakgrund vill växa

Företagare med utländsk bakgrund är ofta mer positiva till att låta företaget växa och anställa personal än vad företagare med svensk bakgrund är.¹ I Sverige drivs 16 procent av företagen av personer som har utländsk bakgrund (Dalarna: 10,6 procent)

Hela 51 procent av de småföretag som leds av en person med utländsk bakgrund vill växa både vad gäller omsättning och antal anställda. Motsvarande siffra bland företag som leds av en person med svensk bakgrund är 35 procent. Rent allmänt är attityderna till företagande mer positiva bland personer med utländsk bakgrund. I denna grupp är det hela 39 procent som hellre vill vara företagare än anställd, jämfört med 31 procent bland personer med svensk bakgrund.²

Företag i Dalarna där de operativa företagsledarna har utländsk bakgrund

Totalt finns 1244 företagare med utländsk bakgrund i länet. Det motsvarar 10,6 % av företagen i Dalarna.³

¹ <http://www.tillvaxtverket.se/huvudmeny/faktaochstatistik/foretagande/utlandskbakgrund.4.2fb8c83014597db7ce977f3a.html> (150122)

² Tillväxtverket (dec 2014) Företagens villkor och verklighet

³ Tillväxtverket (dec 2014) Företagens villkor och verklighet – Dalarna

Företagarnas födelseregion (i fallande skala):

- Norden utom Sverige: 23,3 %
- EU utom Norden: 18,8 %
- Sverige: 16,3 %
- Övriga Europa: 15,7 %
- Syd + Sydostasien: 10,1 %
- Nordafrika & Västasien: 8,6 %
- Latinamerika & Karibien: 2,3 %
- Central- & Östasien: 2,0 %
- Nordamerika & Oceanien: 1,8 %
- Afrika utom Nordafrika: 1,1 %

Antal företagare uppdelat på kön:

- Män: 14,6 % (14,3 % i riket)
- Kvinnor: 6,4 % (7,3 % i riket)

Uppdelning mellan varor/tjänster i Dalarna totalt:

- Varor: 43,6 % (33 % i riket)
- Tjänster: 56,4 % (67 % i riket)

Fördelning endast bland företagare med utländsk bakgrund:

- Varor: 21,8 % (17,6 % i riket)
- Tjänster: 78,2 % (82,4 % i riket)

Grupperna födda utomlands och kvinnor har ännu högre andel tjänster jämfört med snittet för hela Dalarna (81,5 % resp. 88,6 %).

De fem högst representerade branscherna i Dalarna är:

- Hotell och Restaurang
- Handel; reparation av motorfordon och motorcyklar
- Byggverksamhet
- Annan serviceverksamhet
- Verksamhet inom juridik, ekonomi, vetenskap och teknik

Storlek på företag i Dalarna med utländsk företagsledare (antal anställda):

- 0 anställda: 47,7 %
- 1-4: 39 %
- 5-9: 7,6 %
- 10-19: 3,4 %
- 20-49: 1,9 %
- 50-249: 0,4 %
- 250+: 0,0 %

Utländska företagare omsätter 2 752 miljoner kr i Dalarna, varav männen står för 2 292 miljoner kr och kvinnorna 460 miljoner kr.

Slutsatser från Entreprenörskapsbarometern 2012⁴

- Viljan att bli företagare är större hos personer med utländsk bakgrund.
- Personer med utländsk bakgrund ser fler fördelar med att vara företagare.
- Personer med utländsk bakgrund ser fler hinder till att bli företagare.
- Kunskapen om företagande har generellt sett ökat mellan år 2004 och 2012 bland personer med utländsk bakgrund.

En rapport från Entreprenörskapsforum presenterar tre huvudsakliga slutsatser:

1. Företag som anställer utlandsfödda exporterar mer än andra företag.
2. Utlandsföddas handelshöjande förmåga kan förstärkas genom utbildning samt genom att underlätta att nätverk och kontakter i ursprungsländerna bibehålls. Att anställa en utlandsfödd person med eftergymnasial utbildning som bott i Sverige kortare tid än fyra år är sammankopplat med en ökning av tjänsteexporten till ursprungslandet med i genomsnitt 18 procent.
3. Mindre exporterfarna svenska företag har mest att vinna på att anställa utlandsfödda, särskilt vad gäller mer komplexa tjänster.

Rekommendationer från samma rapport:

- Öka kännedomen om utlandsföddas internationaliseringsfrämjande potential i näringslivet.
- Ta tillvara utlandsföddas kompetens, utbildning och kontakter.
- Uppmuntra och underlätta för utlandsfödda entreprenörer att satsa på och utveckla internationaliseringsinriktade verksamheter.

⁴ Tillväxtverkets rapport Entreprenörskapsbarometern 2012.

Utlandsföddas handelsfrämjande potential ligger enligt rapporten i marknadsspecifik kunskap och tillgång till nätverk i tidigare hemländer. Däremot kan det råda brist på generell kompetens om internationalisering bland utlandsfödda som vill starta företag i Sverige. Beslutsfattare bör överväga att erbjuda utlandsfödda entreprenörer utbildning i internationalisering. Vidare bör informationen om finansiering från marknads- kompletterande aktörer såsom ALMI förbättras. Sådana insatser kan med fördel utformas på andra språk än svenska.⁵

⁵ Entreprenörskapsforum (sep 2014) Utlandsfödda och företagens internationalisering

Intervjuer

Totalt har 16 personer intervjuats. Sju av dem är företagare med utländsk bakgrund, sju är företrädare för det offentliga företagsfrämjande systemet i Dalarna. En företagare med svensk bakgrund har också deltagit. Se bifogad intervjuguide och förteckning över intervjuade personer för detaljer om frågeställningarna och informanterna som deltagit i förstudien.

Analysmetod: bidragsanalys

För att kunna identifiera upplevda hinder bland entreprenörer med utländsk bakgrund i processen att starta eget företag har utvärderingsmetoden *Contribution Analysis* (bidragsanalys) använts. Denna metod används också i Tillväxtverkets rapporter. Eventuella hinder och utmaningar för att alla entreprenörer oavsett bakgrund ska kunna ta del av det företagsfrämjande systemet på lika villkor kan enligt utvärderingsmetoden kategoriseras utifrån utmaningar på följande nivåer⁶:

- **Utmaningar på strukturell nivå** – handlar om normer och värderingar som genomsyrar samhället och som påverkar vilka föreställningar som finns om invandrade och företagare och som individer och samhälle anpassar sig till. Detta begränsar förutsättningarna för invandrade att starta och driva företag. För att hantera dessa utmaningar krävs ett brett samhälleligt grepp kring utbildningsfrågor, utformningen av välfärdssystemet, lagar och regler samt ekonomiska incitament som stimulerar företagande och entreprenörskap i samhället i stort.
- **Utmaningar på institutionell nivå** – handlar främst om föreställningar om invandrade i allmänhet och som företagare i synnerhet, samt föreställningar om branscher. För att bemöta dessa utmaningar krävs bland annat spridning av goda exempel, fakta och kunskap om företagande i olika branscher samt strategisk kommunikation av invandrades företagande som en tillväxtfråga.
- **Utmaningar på interpersonell nivå** (inom och mellan organisationer) – handlar om det företagsfrämjande systemets utformning, organisation och samverkan mellan dess olika aktörer. För att bemöta utmaningarna krävs regionalt ledarskap för samordning av aktörerna inom det företagsfrämjande systemet, bland annat genom uppföljning, samverkan och kompetenshöjande insatser.
- **Utmaningar på individuell nivå** – handlar om individers attityder, förmågor och egenskaper både hos enskilda företagare och tjänstemän inom det företagsfrämjande systemet.

⁶ Tillväxtverket (sep 2013) Vision hållbar tillväxt

Utmaningar på strukturell nivå

Det finns ett antal tydliga strukturella hinder för ett ökat företagande bland entreprenörer med utländsk bakgrund. Det allra mest uppenbara är det faktum att man tappar sitt försörjningsstöd samma dag som man registrerar ett företag hos Bolagsverket. Detta berör inte bara den person som registrerar företaget, utan alla vuxna i familjen förlorar också sitt stöd. Mycket få nystartade företag är så lönsamma från dag ett att någon vågar sig på detta. Flera informanter pekar på just det här problemet och vädjar till att de aktörer som kan påverka detta tänker lösningsinriktat kring detta framöver. Andra hinder handlar om bristande tillit till statliga aktörer och den jämförelsevis komplexa byråkrati som kan omgärda företagande i vissa branscher i Sverige.

Här kommer ett antal citat från informanterna följt av en sammanfattning av de viktigaste behoven som pekats ut.

Försörjningsstöd och företagande

– Många invandrarfamiljer har enbart en arbetande man och de skulle tappa sin försörjning och det skyddsnet de byggt upp om mannen skulle starta eget företag.

(Åsa Nylén, Borlänge kommun)

– Många som deltog i Borlänge kommuns projekt *Väx ihop* uttryckte att de inte kunde starta eget pga att de gick på försörjningsstöd. Det tas bort dag ett då någon registrerar ett företag hos Bolagsverket. Inte bara den personen utan hela familjen påverkas. Jag anställde Ilhan, Said och Muhammed i projektet, och på så sätt kunde alla gå från försörjningsstöd till egenföretagare via sin anställning. De växte och fick ett självförtroende och lyftes. I rapporten från *Väx ihop* finns en rad förslag kring hur kommunerna bör göra för att komma runt det här med försörjningsstöduproblematiken. Jag skulle involvera de personer vi vill nå i allt som händer efter den här förstudien. Anställ några på deltid, ge dem utbildning, inspiration och en roll att bli nyckelpersoner som kan hjälpa till att coacha fler från sina nätverk. *(Sohrab Fadai, Företagarna)*

– Jag har lämnat väldigt många förslag kring det här med att starta eget när man går på försörjningsstöd. Det är *inte* lag, utan praxis, så det där går att förändra om man vill. Detta har rötter ända bak till 1920 och arbetarrörelsen. Problemet med starta-eget-bidrag är att det tar slut när det verkliga behovet av extra pengar blir akut – en av tio företagare klarar sig kvar efter tre års drift. Jag brukar uppmuntra till att köpa befintliga företag istället, då finns det redan en kundkrets och man behöver inte börja från noll. *(Maria Ines, Almi IFS)*

– Det här med att försörjningsstödet försvinner har vi inte mäktat med att rodna i, det blir för tungt för oss. Det behöver någon annan ta tag i. Det blir komplicerat med många inblandade parter, mycket regler att ta hänsyn till. Därför blir det väldigt viktigt att få till ett bra samarbete mellan alla inblandade aktörer. *(Bengt Sundgren, Coompanion)*

Bristande förtroende för staten

– Stödsystemet vi har bygger ju på att du inte ska behöva fråga familj och vänner, men i många kulturer är det så det funkar – man går till familjen och man hjälps åt. Det finns också ofta en misstro mot det offentliga. Man kanske inte vågar berätta om sin idé eller tänker att ”jag ska ju ändå göra allt själv”, vilket till viss del kan vara sant. Almi IFS är nog en part som många ändå vänder sig till i Dalarna. De har funnits länge och byggt upp ett förtroende under lång tid. Frågan är vad det är som skapar *känslan* av att det är positivt att ta hjälp från någon aktör i stödsystemet? Personligt förtroende, behov av stöd, bra matchning, information på sitt språk. Det måste kännas rätt för att man ska agera och ta kontakt. Människor tar beslut på känslan. (*Sohrab Fadaei, Företagarna*)

– Jag gillar inte att prata om att integrationen inte fungerar. Förståelse och tillit till samhället saknas hos många, även om det finns positiva krafter. De positiva krafterna hittar tyvärr inte varandra så ofta – det tycker jag är ett bättre sätt att uttrycka situationen. (*Hassan Prince, Dala Unga*)

– Språkbarriären är svår att hantera men också Somaliernas misstro mot myndigheter och beslutsfattande personer. I Somalia är det mer regel än undantag med korruption och att man försöker sko sig själv ekonomiskt. (*Ahmed Shil Mohammed, Borlänge kommun*)

Komplex byråkrati

– Jag hade inte så stor koll på att det fanns stöd för att starta företag, utan det var familj och vänner som stöttade mig mest i uppstarten. För att kunna förstå Sverige och det svenska systemet så måste man lära sig språket. För mig var det kanske lite lättare som hade en bra utbildning från Thailand och som skaffat många svenska vänner. Det finns ju mycket byråkrati här i Sverige, och det kan upplevas olika beroende på vilket håll man ser det ifrån. Idag tycker jag att det är bra att det finns tydliga regler för skatter och annat. Det hjälper mig att hålla ordning och reda på verksamheten. Rutiner, regler och system hjälper också till att forma personalen och arbetsmiljön på ett bra sätt. (*Sawanee, Restaurang Sawanee*)

– Väldigt få med invandrarbakgrund hör sig för om möjligheten att starta eget företag till Arbetsförmedlingen. De fall som har varit aktuella är i princip när någon sökt ”Starta Eget-bidrag” för att ta över en redan befintlig verksamhet, då vanligtvis inom restaurangnäringen. Detta har vid ytterst få tillfällen accepterats av Arbetsförmedlingen och då enbart när det funnits speciella skäl för detta. Arbetsförmedlingens problem är dels att de helt enkelt inte får några förfrågningar från invandrargrupper om att starta eget. Dels handlar det om kvinnornas situation; Många kvinnor har varit egna företagare i sitt andra hemland och ofta sätter regelsystemet i Sverige stopp för detta. I hemlandet krävs nästan ingenting för att öppna en liten butik som säljer hembakat bröd. I Sverige är det väldigt komplicerat och det ställs, förutom krav på språkkunskaper, också krav på lokal, tillstånd, utbildning osv. Det är en otrolig kontrast mellan exempelvis Somalia och Sverige. En lösning kan vara att man gör som i Manchester, där man har öppnat basarer och tillhandahåller små lokaler. Just lokalfrågan är vanligtvis ett stort problem i Sverige.

Entreprenörerna får sedan hyra lokalerna mycket billigt och får hjälp och stöd för att klara av regelverket. I nästa steg när företagaren är mogen erbjuds möjligheten att klara sig helt på egen hand. (*Antonis Kassitas, Arbetsförmedlingen*)

– Hemma i Somalia är många kvinnor småföretagare. De driver sina små företag inom exempelvis handeln utan en massa regler och krångel. De betalar ingen kontinuerlig skatt, istället kommer skatteindrivaren på besök ibland och gör ett snabbt överslag över hur mycket skatt som bör betalas. Reglerna för att driva företag i Sverige är med andra ord betydligt krångligare än i Somalia. (*Ahmed Shil Mohammed, Borlänge kommun*)

– Det behövs stöd från tjänstemän/vägledare för att förklara samhälls- och företagsregler. Det är i dagsläget nästan bara svenskar som arbetar med sådana ärenden och de saknar ibland egen erfarenhet av företagande. Enklare regler eller utökad hjälp att förklara skatteregler, moms, årsredovisningar etc. behövs. (*Anonym företagare*)

– Egentligen handlar reglerna om att skydda den anställda men det blir väldigt mycket regler och lagar att följa om man startar eget. Miljölagar, arbetsskyddslag osv. Här är det viktigt att få en god samhällsorientering. (*Åsa Nylén, Borlänge kommun*)

En företagare håller dock inte riktigt med:

– Det är enkelt att starta företag i Sverige! Jag tog över en befintlig firma, men om man har ett stort mål för framtiden behövs ett aktiebolag, och det hjälpte min revisor mig med. Han fixade allt. Om man får lite hjälp och följer regler och lagar är ingenting krångligt! (*Ahmet Bahceci, Grön Äpple AB*)

Konkreta behov på strukturell nivå

- Kreativitet och lösningsfokus kring frågan om övergång från försörjningsstöd till egenföretagande.
- Entreprenörernas förtroende för offentliga institutioner behöver stärkas.
- Lättillgänglig information och utbildning kring det svenska systemet, om skatter, regler och tillstånd m.m. behöver erbjudas i högre grad.
- Praktisk hjälp att komma igenom den svenska byråkratin.

Utmaningar på institutionell nivå

Språkkunskaper och förståelse för kulturella skillnader är två avgörande aspekter för att lyckas som företagare i Sverige enligt flera informanter. Här behöver ansträngningar göras från båda hållen – entreprenörerna behöver lära sig svenska och sätta sig in i det svenska systemet så snabbt som möjligt, samtidigt som de företagsfrämjande aktörerna behöver en ökad interkulturell kunskap och förmåga att se individens potential oavsett bakgrund.

– Information och förebilder är viktiga att plocka fram! Migrationsverket och Arbetsförmedlingen borde kunna visa på möjligheten att bli företagare så tidigt som möjligt. Jag tror att vi behöver motivera och ställa tydliga krav på folk att klara av språket, byråkratin osv. Språket leder till integration, självkänsla och självförtroende. De måste kunna bemöta myndigheterna på ett vettigt sätt. De som jobbar med detta hos företagsfrämjande aktörer måste samtidigt ha kunskap, kreativitet och resurser. Detta saknas verkligen idag! Två personer hos Almi IFS räcker inte långt. Fler aktörer behöver hjälpa till! Viktigt att få med bankerna och Skatteverket också. Interkulturell kompetens behövs hos fler aktörer. Var mer nyfikna på personen och idén de kommer med. Se resurserna i varje person! *(Mara Maric, konsult & föreläsare)*

– De som kommer från andra länder måste försöka lära sig svenska språket och kulturen. Har man lärt sig det så går allt! Jag är gift med en svensk tjej så jag fick hjälp att lära mig kulturen. Man måste försöka smälta in så gott man kan. Det svenska systemet har byggts upp under lång tid och det tar lång tid att förstå hur allt hänger ihop. *(Emad Bayoumy, VD Pyramidbageriet)*

– Språket, vårt sätt att gå tillväga, hur man betalar skatt och hur man skaffar finansiering kan skilja sig väsentligt. Det är vanligt i flera kulturer att man går ihop mellan familjer och även företag och gör investeringar tillsammans. Det finns en stark kultur att betala tillbaka något man lånar. Men det händer ofta att någon vill ha tillbaka sin investering tidigare än ursprungligt avtal och det kan många gånger ställa till problem för en som är företagare och har lånat startkapital från vänner, bekanta och/eller familjen. *(Maria Ines, Almi IFS)*

– Nej, jag tycker inte att det är så farligt att ha utländsk bakgrund. Ni gör det bra som öppnar dörren för alla, ni gör ingen skillnad på folk. Jag har bara positiva erfarenheter av Stiftelsen Teknikdalen och Almi faktiskt. Ni gör ett bra jobb! *(Ahmet Bahceci, Grön Äpple AB)*

– Har man en idé så kör man på den tills man upptäcker att man måste utveckla verksamheten. Då måste man ha likviditet och kredit för att kunna ta nästa steg. Där kan det ofta ta lite stopp, en käpp i hjulet. Då är det viktigt att företagaren kan få hjälp att hitta vägar framåt. Jag fick hjälp av banken i första skedet, men sedan kan man behöva ytterligare investerare för att ta steg tre. Men för många tar det stopp redan i första fasen. *(Sawanee, Restaurang Sawanee)*

- Fånga upp och kartlägg entreprenörsämnen och viljan att starta företag bland invandrade. Många länders företagsstrukturer är helt uppbyggda på egna små- och familjeföretag så här finns en enorm ”talangfabrik” som få tänker på. (*Anonym företagare*)
- En möjlig väg framåt vore att bygga ett paraplynätverk där nya företagare får den stöttning och hjälp de behöver pro bono från banker, försäkringsbolag osv. Viktigt är också att få in kvinnorna i verksamheten. Det finns ett antal olika områden där möjligheterna är stora, exempelvis halalslakteri, import av frukt o grönt och assistans till egna anhöriga. (*Åsa Nylén, Borlänge kommun*)
- I det pågående projektet ”Gemensamma krafter” i området Jakobsgårdarna i Borlänge ser vi att vi behöver få in fler aktörer som kan bidra med sin kompetens på det här området. Almi IFS och vi räcker inte till. (*Bengt Sundgren, Coompanion*)

Stora skillnader beroende på härkomst

- Flyktingar kommer till Sverige utan att ha större kunskap om var de hamnar. Anknytningsinvandrare har någon form av bild av Sverige och förkunskap jämfört med flyktingarna. Dessutom finns det en partner med i bilden som kan hjälpa till med information och kunskap. Holländare har kunnat åka hit på semester osv. De stöter på andra problem än flyktingarna. S1-blanketten från skatteverket kan betyda problem om man redan har flyttat ut från sitt gamla system. Jacob Ebners projekt (se sidan 19) visar att denna grupp också hade svårt att komma in i det sociala sammanhanget lokalt. (*Maria Ines, Almi IFS*)

Somalier

- Somalier kan inte låna pengar för att de inte får betala ränta – det anses vara stor *haram* på grund av religiösa skäl. Det finns många bra idéer men man använder olika bakvägar. Familjer går ihop för att köpa en bil t.ex. De kan skicka pengar hem till Somalia, trots att det finns en avgift där också. Almi har instiftat möjlighet till att låna mot avgift men imamerna säger också att det är en dold ränta. Det finns många andra hinder när man inte har utbildningen, det ekonomiska tänket och alla regler. Så somalierna har det väldigt motigt. Klantraditionen gör att de förlitar sig på vad de äldre säger. Speciellt om de har bott i Sverige länge. Säger de att man inte kommer att få ett jobb i Sverige och ska nöja sig med socialbidrag så gör man det. (*Maria Ines, Almi IFS*)
- Många somalier drömmer om att kunna starta eget inom restaurang, kultur eller kanske import och export. Det har gjorts försök att starta somaliska restauranger i Borlänge och cateringfirmor men det har inte gett något långsiktigt resultat. Jag tror att det bästa är att skapa möjligheten att starta företag i ett kooperativ eller i ett paraplynätverk där företagaren får hjälp med uppstart, regler, ekonomi, marknadsföring osv. under starten. Det bör väldigt få högutbildade somalier i Borlänge och få med akademisk utbildning, vilket försvårar det hela ytterligare. (*Ahmed Shil Mohammed, Borlänge kommun*)

Syrier

– De är drivna, har inga problem att låna mot ränta. De flesta har pengar, eller kan skaffa fram pengar, ca 30-40% har varit företagare i hemlandet. Kvinnorna är utbildade, drivna, egna idéer och jag är imponerad av deras drivkraft – både män och kvinnor. Det här är en grupp som kan bli kanonbra entreprenörer om de får lite tid. (*Maria Ines, Almi IFS*)

Konkreta behov på institutionell nivå

- Mer kunskap i stödsystemet om olika kulturer – väldigt stora skillnader inom gruppen ”utländsk bakgrund”!
- Förstå alternativa finansieringsvägar i olika kulturer (t.ex. familjekassa), förbud mot att betala ränta osv.
- Kreativitet kring företagsformer och lokaler osv. Skapa paraplyorganisationer eller kooperativ som ger en grupp företagare trygghet och utrymme att testa sina idéer tillsammans.

Idag finns denna förståelse framför allt hos Almi IFS, men kunskapen behöver finnas hos alla aktörer i stödsystemet. Principen ”Alla vägar in” bör eftersträvas här, vilket kräver att alla aktörer i stödsystemet känner till varandras verksamheter bättre än i dagsläget.

Utmaningar på interpersonell nivå

Att lyckas som företagare – oavsett bakgrund – kräver goda relationer till familj, vänner och en mängd aktörer i det företagsfrämjande systemet. Här är det självklart att de som har ett stort nätverk också har stora fördelar när det gäller att bygga det förtroende som är nödvändigt för att exempelvis lösa finansieringsbehov i uppstartsskedet.

– Familj och vänner har betytt oerhört mycket och gett mig massor av stöd. Hela styrelsen på Orsa Lamellträ gav mig också ett stort förtroende. Swedbank i Mora har också varit bra. De trodde på mig och gav mig det kapital jag behövde. Det är lätt att lära känna personerna bakom disken på en mindre ort. Det är faktiskt en fördel att börja bo och utveckla din idé på en mindre ort. Det är lättare att visa vem du är och skapa förtroende hos olika aktörer. Förtroendet från banken saknas ofta. Byråkratin kring företagsstart och tillstånd osv. upplevs som krångligt och jobbigt av många med utländsk bakgrund som jag pratat med. Det behövs fler coacher för detta! Hade jag behövt rådgivning hade jag gått till Maria Ines på Almi IFS, men hon kan ju inte ta hand om alla med utländsk bakgrund själv! Om fler aktörer blir delaktiga är det jätteviktigt att de marknadsför det tydligt. Jag blir jätteglad att höra om detta och kan mycket väl tänka mig att komma tillbaka till Dalarna för att jobba med det här. *(Mara Maric, konsult & föreläsare)*

– Jag blev upptäckt av Almi och andra när jag började visa vad jag går för och vad jag är duktig på. Ingen hade hittat mig om jag inte hade tagit initiativet själv. Jag tycker att alla som kommer hit ska arbeta och svettas och bidra till samhället. Sedan finns det bidrag för dem som verkligen behöver, men man måste ställa högre krav på folk tycker jag. Idag får jag hjälp genom möjligheten att anställa nysvenskar genom nystartsjobb, så det ser jag som ett bra sätt att hjälpa människor att växa. Jag ser också att om min personal har en bra hemsituation så funkar de också bra hos mig på jobbet. Har de ingen hemma som kan hjälpa till att introducera dem i det svenska systemet så är det svårare för mig också att förklara hur det fungerar. *(Sawanee, Restaurang Sawanee)*

– Språket var ett stort hinder för mig. Folk hade svårt att förstå mig i början, men när de väl förstod vad jag ville så var det inga problem. Jag kunde inte läsa eller skriva på den tiden, och jag har inte haft tid att lära mig så mycket mer under åren, jag har bara jobbat! Jag måste sova också ☺ Allt funkar bra nu, mina barn i 20-årsåldern hjälper till nu. Allt går om man vill och kämpar. *(Emad Bayoumy, VD Pyramidbageriet)*

– Att så få invandrare startar egna företag utanför egna nätverket är inte så konstigt då det ofta saknas stöd, kunskap, hjälp och framförallt trygghet, samt svårigheter med finansieringen. En svensk har fler naturliga nätverk och trovärdiga (!) referenser som underlag till banker, Almi, Arbetsförmedlingen som kan vara helt avgörande i uppstartfasen. Lyft fram förebilder, andra invandrades erfarenheter och tips, som kan visa och förklara på ”deras språk”. Det kan bygga självförtroende, kunskap och kompetens. *(Anonym företagare)*

– Jag har inte kommit i kontakt med några ”nyckelpersoner” inom olika grupper, men jag kan tänka mig att det finns inom familjer/klaner, där man har gemensamma kassor/bank där man turas om att få ta del av det cashflow som finns. Den här typen av informella banker finns på många håll i Mellanöstern och Sydamerika osv. Detta var vanligt i Sverige också för länge sedan – kooperativa banker med ganska lös organisering. Det finns säkert de som har kunnat få startkapital för att starta eget utifrån detta.

(Sohrab Fadai, Företagarna)

Information & kommunikation

– Kommunikationen kring detta är jätteviktig! Människor måste få höra att de har möjlighet att starta eget utifrån de erfarenheter de har med sig. Det är viktigt att kompetenta personer jobbar med detta, som kan identifiera bra personer och idéer. Det behövs också mer resurser. Jag har sett hur Maria Ines telefon ringer hela tiden...

(Mara Maric, konsult & föreläsare)

– Jag tycker att det behövs mer information om er verksamhet på platser där invandrarna finns. Men de måste också förstå språket och systemet för att de ska förstå er information. Generellt tycker jag att jantelagen bör ignoreras mer i Sverige, låt dem visa vad de går för! Uppmuntra deras kreativa sida. Ni kanske skulle försöka locka fram det på olika sätt. Börja med de som finns här och ta tillvara på dem! Det finns hur mycket som helst att göra, så börja i det lilla! Utgå ifrån det de kan och låt dem växa tillsammans. Lär dem vad som gäller och få dem att förstå att om man följer alla regler så kommer man aldrig att ha någon huvudvärk. *(Sawanee, Restaurang Sawanee)*

– Prata gärna om inkludering ur ett brett perspektiv, inte bara etnifierat. Det är vägen framåt. Vilka informationsstrukturer finns det för att nå ut till dem man vill nå? Vilka behöver etableras? Hur ofta upprepas informationen? I vilka mediekanaler? Vilken kännedom finns i målgruppen? Jag tror att det här ytterst är en kommunikationsfråga. Hur skulle vi tänka om vi var en reklambyrå? Vi vill inte bekräfta människors fördomar. HUR ger vi information? Vad blev upplevelsen? Vi kan inte nöja oss med att bara ha gett ut information och sen hoppas att folk ska börja agera. Det behövs mer face-to-face-kommunikation och hitta ambassadörer som kan göra detta i olika grupper. Ilhan och Said knackade dörr i Jakobsgårdarna och Tjärna Ängar, det var enda anledningen till att Väx ihop hade folk från hela Borlänge på sina träffar. Människa-till-människa är enda vägen framåt. Allt framtaget material på olika språk, det är bara en hygienfaktor.

(Sohrab Fadai, Företagarna)

– Information behövs på deras språk – och på enklare svenska. Det finns andra kommunikationsmönster, den personliga kommunikationen är mycket viktigare än information i andra kanaler. Det tar 4-5 möten att skapa en relation och det är då du kan nå fram till kommunikation och dialog. Man litar ofta inte på något som man inte ser öga mot öga. *(Maria Ines, Almi IFS)*

– Något annat som är mycket viktigt är kommunikationen. Det måste skapas en bättre plattform för kommunikation via sociala medier eller på annat sätt. Kommunikationen måste gå ut kontinuerligt och informera om de möjligheter och krav som finns och ställs.
(Antonis Kassitas, AF)

– En viktig sak är att tänka på – vad vill entreprenörerna själva? Vad fattas för att de ska lyckas? Vad kan jag hjälpa till med som skulle kunna underlätta på något sätt? Lite bättre servicekänsla skulle behövas från de företagsfrämjande aktörerna. Ha kunden i fokus! Om entreprenörerna vill och får förtroendet så kan de göra vad som helst.
(Emad Bayoumy, VD Pyramidbageriet)

– Ta vara på berättelserna! Hur många svenskar vet varför somalierna har kommit hit? Vad har de varit med om? Hur ser bakgrunden ut? Hur kan vi skapa större förståelse för somaliernas situation? Skapa empati, samtalsämnen, mötesplatser och relationer.
(Hassan Prince, Dala Unga)

Konkreta behov på interpersonell nivå

- Tydligare kund/användarcentrerat servicetänk bland de företagsfrämjande aktörerna.
- Fler mötesplatser och nätverk.
- Mer lättillgänglig information om det stöd som finns att få – på flera språk och på enklare svenska.
- Mer personliga kontakter – face-to-face-kommunikation.
- Fler bakgrundsberättelser och personporträtt som kan öka förståelsen för individers erfarenheter.

Almis nya telefonbaserade tjänst erbjuder nu företagsrådgivning på 28 språk! Denna information bör finnas hos och spridas av alla aktörer i stödsystemet.

Utmaningar på individuell nivå

Att starta företag kräver personligt mod, uthållighet och målmedvetenhet oavsett bakgrund. Att starta företag i ett nytt land, på ett nytt språk och i ett system som ibland verkar onödigt krångligt kräver ännu mer av individen. Speciellt när ens härkomst ger upphov till misstänksamhet bland de aktörer en är beroende av för att kunna sjösätta sin idé. Ibland finns också ett motstånd i form av attityder mot företagande i allmänhet inifrån den egna familjen, vilket förstås inte underlättar valet att satsa på ett eget företag.

– I Sverige är det lite svårare att satsa på en idé, det krävs mer pappersarbete med tillstånd osv, så de som inte har utbildning vågar helt enkelt inte satsa, de känner att det är för svårt. De saknar kanske också modet, men jag är en modig person som såg ett behov på marknaden. De som har högre utbildning har det mycket lättare förstås. Man kan inte ha för höga förväntningar på de grupper som kommer från svårare förhållanden. Vi har haft svårt att få finansiering, och i början trodde jag att det berodde på min utländska bakgrund, men sedan har jag förstått att det handlar mer om att banken måste vara realistisk och göra sin riskanalys. (*Ahmet Bahceci, Grön Äpple AB*)

– Ingen motiverade mig att starta något eget, det saknades engagemang i mig som person, min bakgrund, vad jag kunde och hade gjort förut. Alla människor har ju en inneboende potential, och det behöver alla aktörer bli bättre på att se och uppmuntra. Jag är där jag är för att min chef trodde på mig. Jag vågade vara mig själv och stod på mig. Det jag föreläser om nu är att det är viktigt att kunna språket – det är nyckeln! Man måste lära känna det samhälle där man ska starta företag. För vissa tar det två år och för andra upp till fyra år. (*Mara Maric, konsult & föreläsare*)

– Det är få kurder som vill och vågar starta eget företag i Sverige, och kvinnornas möjligheter är få. Trycket från de kurdiska föräldrarna är tufft med en önskan om att deras döttrar ska bli högutbildade och arbeta som läkare, advokater osv. Att driva eget företag är inte speciellt respekterat. De som inte klarar av det tuffa trycket hamnar tyvärr ofta på fel sida om lagen. Unga kurdiska kvinnor har ofta drivet och självförtroendet att starta eget företag men det saknas förebilder från den egna gruppen och det saknas nätverk som inte är kopplade till restaurangverksamheten. Eftersom ekonomin ofta är ett påtagligt problem får många unga kurder betalningsanmärkningar vilket i sin tur leder till att de inte får stöd från exempelvis Almi. (*Leyla Celik, politiker och egenföretagare*)

Konkreta behov – individuell nivå

- Se individens potential! Stöd och uppmuntran är särskilt viktigt för dem som stöter på fler hinder på vägen mot att bli egenföretagare.
- Förtroende hos banker och andra finansiärer. Större krav ställs på personer med utländsk bakgrund.
- Coach/mentor under uppstartsfasen (1-4 år). Gärna någon med stort nätverk, generell branschkunskap eller ledarskapskompetens.

Pågående verksamheter och projekt

Mentorprogram – Almi IFS

Vi har ett mentorprogram kring import-export för dem som vill jobba mot sin gamla hemmamarknad. Det går ut på att man får lära sig hur reglerna kring detta ser ut här i Sverige. Adepterna får en mentor med erfarenhet och med nätverk på den marknaden man vill in på. Vi har kört det i ett år och fått väldigt bra feedback. Uppdraget kom från näringsdepartementet.

Korta Vägen – Högskolan Dalarna

Högskolan Dalarnas verksamhet Korta Vägen jobbar med att få nyanlända flyktingar med högre utbildning att få sina studier vidimerade och kompletterade här i Sverige så att vägen in på arbetsmarknaden ska bli så kort som möjligt. En av handläggarna berättar att Almi har varit här och berättat om hur det går till att starta eget, men det är inte många av deltagarna som har visat intresse. En av deltagarna berättar att han ägde en trafikskola i Syrien och har tänkt på att starta det här också, men det lutar åt att han studerar en masterutbildning först. Det är också vanligt bland högutbildade att man vill börja jobba först i ett svenskt företag innan man startar eget.

Dala Unga

På Dala Unga försöker man lotsa nyanlända till olika former av sysselsättning, och många somaliska kvinnor är intresserade av att starta företag. De fyra unga tjejerna Nabiha, Asmo, Ayan och Fartun vill starta en skönhetsalong där de erbjuder traditionell hennatatuering, flätning av hår m.m. och de är inte rädda för att ta betalt. Här finns också en tjej som skriver barnböcker på somaliska. Det är i stort sett tomt på den globala marknaden så där finns en stor potential. Safia är en sjubarnsmor i 40-årsåldern som vill testa på catering i liten skala hemifrån. Det finns inga östafrikanska restauranger i Borlänge. Hon vill också nå över gränserna till fler grupper än bara östafrikaner. Reglerna kring matlagning gör att utkörning är enklare tillståndsmässigt. Safia säger att många av de somaliska kvinnorna i Borlänge har mycket att ge, de är kämpar! De har fött upp många barn, men vill också testa på att göra sin egen grej när det inte är tal om att skaffa fler barn längre. Känslan hos kvinnorna är tyvärr att de hela tiden bollas runt i systemet, mellan Arbetsförmedlingen och kommunen, vilket gör att engagemanget stannar upp och hopplösheten sätter in. Ingen verkar vilja lyssna på dem och lotsa dem till nästa steg, trots att de alla har företagsidéer som skulle kunna leda till egen inkomst och sysselsättning.

– Man borde få testa ett par månader för att visa vad man kan, säger Safia. Allt vi vill är att få en rimlig chans.

Scandinavian Heartland

Länsstyrelsen Dalarna har just slutfört projektet Scandinavian Heartland, som handlar om destinationsutveckling. Framför allt har de jobbat med livsstilsföretagare från Holland som har flyttat till Sverige för att de uppskattar den svenska naturen. Denna grupp har ofta eget kapital och har valt vår miljö själva. Vilka hinder har denna grupp utländska företagare stött på som ändå har haft bättre förutsättningar än t.ex. flyktingar? Länsstyrelsens rapport ”Livsstilsföretag med utländsk bakgrund i Dalarna” visar följande resultat angående denna grupp:

- Hög medelålder (47 år)
- Högutbildade
- 75 % driver företag för första gången i livet
- Fokus på hälsa och natur
- Flyttat till Dalarna utifrån lust och vilja – ej flykt
- Kommunernas näringslivskontor samt släkt och vänner är viktigast innan och efter flytt samt vid uppstart.
- Efterfrågar mer information på engelska, hjälp att förklara regelverk och lagar, att få koll på den lokala marknaden, samt finansieringsmöjligheter.
- Språket ett hinder i kontakt med byråkrati och registreringar samt i den sociala utvecklingen. Anpassad utbildning i svenska med fokus på företagande efterfrågas.
- Brist på mötesplatser, svårighet att få översikt över tjänster och aktiviteter, tillbakadragna människor (grannar) lyfts fram som problem för inkludering.
- Internet ett mycket viktigt verktyg.
- Minska antalet instanser i kontakten med kommun och stödsystem
- Viktigt med relevanta nätverk!

Tunabyggen öppnar för lokala entreprenörer

– Tunabyggen jobbar med integration i olika former och berörs påtagligt av de nya regler som gäller vid upphandlingar, då en social- och integrationsaspekt ofta tillkommer i de krav som ställs. Tunabyggen kommer under 2015 att förändra sitt arbetssätt enligt följande: Istället för att exempelvis anlita ett större företag för att sköta all städning åt Tunabyggen, kommer denna verksamhet att styckas upp till mindre områden. En tanke är då att kunna erbjuda små företag att vara med vid varje enskild upphandling och en drivkraft är också att få lokala företagare som ansvarar för sitt eget område. Det betyder att en somalisk kvinna skulle kunna bli tilldelad ansvaret att som företagare ansvara för vissa bostadsområden på exempelvis Tjärna Ängar. Ensam eller med anställda.

(Förger Olsson, Tunabyggen)

Kommande verksamheter och projekt

Just nu sitter många av de företagsfrämjande aktörerna och formulerar olika projektansökningar och det finns därför en bra möjlighet att synka de olika initiativ som är på gång. Här är några korta beskrivningar av olika initiativ som är under utveckling och som möjligen skulle kunna skapa synergieffekter genom att samverka med varandra.

Almi IFS – Starta eget med integrationsstöd

Almi IFS har ett projekt på gång som ska ge flyktingar möjligheter att testa sina idéer. Under tiden som de har integrationsstöd är det nämligen tillåtet att prova på att starta eget. Maria Ines och Bengt Sundgren på Coompanion har haft ett första möte med den här gruppen kvinnor i området Jakobsgårdarna i Borlänge. Målet är att fler ska öppna ögonen för möjligheten att starta eget företag.

– Vi vill visa att det är möjligt, även om det är tufft!

(Maria Ines, Almi IFS)

Driv Eget – The Hub of Entrepreneurship

Falun-Borlängeregionen skriver nu på en projektansökan för *The Hub of Entrepreneurship* som syftar till att stimulera entreprenörskap och att öka antalet företag med tillväxtpotential i regionen. De vill att fler med utomnordisk bakgrund ska känna till och använda sig av Dalarnas företagsfrämjande system och att fånga upp de som idag inte nås av insatserna, däribland kvinnor och ungdomar. Projektmålet är att utveckla och sprida ett arbetssätt och modell för hur man genom att använda sig av kreativa processer och människors olikheter skapar nya innovativa idéer och tillväxtföretag. Målgruppen är bl.a. ungdomar och personer med utländsk bakgrund som är nyfikna på att starta företag. Tanken är att skapa en inspirerande miljö där man kan ta sina första steg mot att göra verklighet av sin företagsidé.

The Hub of Entrepreneurship ska bli en plats där unga och personer med utomnordisk bakgrund, alla kvinnor och män ska få möjlighet att mötas och genom kreativa processer utveckla sina affärsidéer. En idégenerator där vi kommer fånga upp nya idéer och utveckla dessa vidare. Att ta vara på redan uppbyggda strukturer och nätverk är något vi genom samarbete med övriga inom ”främjandesystemet” kommer att prioritera. Tanken är också att förfina och anpassa verksamheten till den digitala utvecklingen. The Hub of Entrepreneurship kommer att söka samarbete med inkubatorer, högskolor, universitet och nätverk som arbetar med idéutveckling, samt med FoU inom området. Det gäller både regionalt, nationellt och internationellt.⁷

⁷ Projektbeskrivning Driv Eget – The Hub of Entrepreneurship

Länsstyrelsen – Flerkulturellt värdeskapande

I den planerade fortsättningen av projektet *Scandinavian Heartland*, som beskrivits ovan, har Länsstyrelsen budgeterat för en *flerkulturmanager* i det nya Interregprojektet *Flerkulturellt värdeskapande*. Denna mångfaldsmanager tänker de sig kunna vara baserad i Borlänge Science Park och fungera som en koordinator för det fortsatta gemensamma arbetet på detta område. Detta kan bli en mycket viktig funktion som bl.a. kan få ansvar för att samordna insatser och nätverk av aktörer i främjandesystemet. Med ytterligare finansiering från andra håll skulle denna funktion kunna göra en avgörande skillnad.

Noteringar från dialogmötet

Den 27 januari 2015 samlades ett trettiotal personer på Restaurang Liljan i Borlänge för att samtala om hur fler entreprenörer med utländsk bakgrund kan inkluderas i det företagsfrämjande systemet i Dalarna. Efter en kort inledning av Patrik Andersson, initiativtagare till Somalia Bandy, Marcus Lind, Stiftelsen Teknikdalen och Elin Holst Granlund, Borlänge Science Park, ledde Lena Lagestam förmiddagens samtal genom att låta deltagarna samtala och generera idéer kring tre teman: Goda exempel, Nya mötesplatser samt Idéer till konkreta samarbeten. Här listas några av kommentarerna:

1. Vilka goda exempel finns från ditt sammanhang? Dela med er av berättelser om företagare med utländsk bakgrund som har lyckats!

- Ying är en tjej från Vietnam som har startat en nagelstudio i Kupolen. De letar efter personal! Hon har erbjudande om att starta upp franchiseföretag runtom i Europa.
- En frisör i Domnarvet har ökat omsättningen 5 ggr, har utökat med 2-3 anställda. Är nu skönhetsalong.
- Emad, VD för Pyramidbageriet i Dala-Järna har nu ca 25 anställda. De gör klassiskt svenskt knäckebröd med egyptisk surdeg. Han tog med sig en liten bit deg när han kom hit från Egypten. Idag är de Sveriges tredje största knäckebrödstillverkare.
- Abbe här på Liljan har 30 pers på sin lönelista, omsätter ca 30 miljoner. Han kommer från Batman i Turkiet/Kurdistan (!).

2. Det finns många goda krafter i Dalarna men det saknas mötesplatser och samverkan. Vad menar vi med mötesplats? Vad skulle det innebära att samverka med andra organisationer och hur skulle det kunna se ut?

- Vi har pratat om det svenska systemet, jantelagen och om hur vi ska kunna bli tydligare med att få fram de olika kompetenser som finns där ute. Språket är naturligtvis en begränsning. Vi måste jobba lite hårdare på att skapa kontakter och samarbeta. Borlänge Science Park kan bli en bra miljö, men frågan är hur vi når ut med informationen till olika grupper? *(Per Edén, Högskolan Dalarna)*
- Vi har en gammal idé som vi vill damma av. Utomlands finns det många mindre handelsplatser, basarer, caféer osv. Många typer av mötesplatser på samma plats, på liten yta! Detta skulle kommunen kunna vara med och skapa här i Borlänge. *(Hans Astorin, Almi)*
- Det finns många olika typer av mötesplatser, och alla mötesplatser kanske inte lyckas bryta gränser medan andra gör det. En park kan betyda mycket om man tar ett samlat grepp, skapar året-runt-aktiviteter och öppnar upp för gränsöverskridande möten. *(Sohrab Fadai, Företagarna)*

- Vi behöver skapa en mental mötesplats för oss själva och öppna för att faktiskt ändra våra egna attityder inför att möta andra människor. *(Maria Ines, Almi IFS)*
- Näringslivsfrukostarna är viktiga, men det är lätt att man hamnar med samma folk varje gång. Bordsplacering, ta med en otippad person, öppna för fler! Gemensamt kök för entreprenörer som vill bedriva catering eller liknande. Samma grej på butiksområdet. *(Malin Ljungblom, Alpha CE)*
- Vi har ca 10 000 studenter som möts online, de har till och med klassfester på nätet! Vi kanske kan skapa online-språk-caféer? *(Per Edén, KTP Högskolan Dalarna)*

3. Idéer för konkreta samarbeten. Vilka idéer har du? Hur sammanfogar vi resurser och initiativ?

- Länsstyrelsen vill storsatsa på *integrationsdriven tillväxt* framöver och ta det övergripande ansvaret för finansiering av projekt och aktiviteter på det här området. *(Kirsten Belin, Länsstyrelsen)*
- Borlänge Science Park – en möjlig fysisk mötesplats för gemensamma aktiviteter.
- Vi kan ha en tävling – talangjakt – Idol för entreprenörskap. Inspirerat av Hans Astorins idé om ett företagslag. *(Sohrab Fadai, Företagarna)*
- Utveckla mångkulturell handel. Det iranska nyåret omsätter lika mycket som studenten, men handeln vet inte ens vad man ska sälja.
- ABB i Ludvika – ingenjörer från hela världen tar med sig högutbildade anhöriga.
- Vi behöver ha ett möte om just detta – vad gör vi var och en, hur kompletterar vi varandra, hur ser resan ut för en företagare osv? *(Bengt Sundgren, Coompanion)*

Under Dialogmötet blev det tydligt att det fanns mycket att prata om och många trådar att dra i inför framtiden. Behovet av fortsatt samverkan var uppenbart för alla som deltog. Dialogmötet avslutades därför med en inbjudan till vidare diskussion och workshop kring denna förstudie den 5 mars 2015. Där kommer de konkreta idéer som presenteras under *Slutsatser och rekommendationer* nedan att tas vidare av Länsstyrelsen Dalarna tillsammans med de inbjudna företagsfrämjande aktörerna.

Slutsatser och förslag till åtgärder

Generella slutsatser

Resultatet från denna förstudie pekar tydligt på att alla aktörer i det företagsfrämjande systemet i Dalarna vill utveckla och förbättra sitt arbete med att inkludera fler företagare med utländsk bakgrund i sina respektive verksamheter. Både företrädare för dessa aktörer och enskilda företagare efterlyser bättre samverkan aktörerna emellan. Nästa steg bör vara att lägga ett regionalt pussel där varje aktör i stödsystemet får komma till sin rätt utifrån sitt specifika uppdrag. Detta kan bara ske om alla aktörer ser en vinning i att samverka med de andra. När rätt aktör gör rätt saker i ett gemensamt långsiktigt arbete kan mycket positiva effekter uppnås. Det är också mycket viktigt att de olika aktörerna känner till varandras verksamheter i så hög grad att alla kan lotsa individer vidare till rätt aktör, utifrån deras egna behov.

Uppdraget att nå ut till alla medborgare med företagsidéer kräver också ansträngningar av olika slag.

- En generell höjning av **interkulturell kompetens** och förståelse är önskvärd hos alla oss som möter entreprenörer med annan bakgrund än sin egen.
- Ett tydligare **användarfokus** efterfrågas av flera företagare. Detta är en påminnelse om vem vi som jobbar i det offentligt finansierade stödsystemet egentligen finns till för och vems behov det är vi ska sätta i centrum. Med ett tydligt brukarperspektiv kan vi behöva ställa annorlunda frågor kring våra egna arbetsuppgifter, vårt förhållningssätt och våra attityder.

Förslag till åtgärder på strukturell nivå

- Hitta en lösning/lösningar på frågan om försörjning vid övergång från försörjningsstöd till eget företagande. Kanske kan man vänta med att dra ner på försörjningsstödet tills företaget har nått en viss omsättning, som redovisas via deklarationen? När man har nått upp över en viss gräns kanske man kan bli återbetalningsskyldig istället? Prövningen borde också kunna gälla den person som registrerat företaget, inte hela familjen.
- Entreprenörernas förtroende för offentliga institutioner behöver stärkas. För detta finns ingen genväg, utan här handlar det om att etablera tillitsfulla relationer med individer och deras nätverk över tid. Genom att anlita personer med utländsk bakgrund som rådgivare eller coacher kan denna process troligen påskyndas.
- Lättillgänglig information och utbildning kring det svenska systemet, skatter, regler och tillstånd m.m. behöver erbjudas i högre grad. Informationsmaterial bör översättas till engelska och andra relevanta språk så att trösklarna hålls så låga

som möjligt. För många är en personlig inbjudan mycket mer värd än ett flygblad eller mejl. Att göra besök i olika föreningar och församlingar kan därför vara att rekommendera vid genomförande av marknadsföringsinsatser.

- Praktisk hjälp att komma igenom den svenska byråkratin efterfrågas. Detta behov kan mötas av nästan vem som helst som har startat företag i Sverige och måste inte göras av professionella rådgivare. Kanske kan befintliga företagare engageras för att coacha en entreprenör på deras första steg? Ett mentornätverk som innebär ökad kulturell förståelse för alla inblandade.

Förslag till åtgärder på institutionell nivå

- Mer kunskap i stödsystemet om olika kulturer efterfrågas. Det finns förstås stora skillnader inom gruppen ”utländsk bakgrund” och lokalt är det lika självklart att vissa kulturella bakgrunder dominerar. Varje kommun skulle kunna arrangera en mångkulturdag där de största grupperna av invandrade får tillfälle att berätta mer om de förhållanden i deras andra hemländer som gjort att de har behövt fly, och om några kulturella skillnader de har upplevt i mötet med det svenska systemet. Vi har ju redan seminarier kring amerikansk eller kinesisk affärskultur, så varför kan vi inte ha seminarier kring somalisk eller egyptisk affärskultur? Kontinuerlig utbildning kring dessa frågor behövs för alla aktörer i stödsystemet. Kanske kan aktörerna turas om att arrangera olika former av kompetensutvecklingsinsatser utifrån de erfarenheter de gjort?
- Kreativitet kring företagsformer och lokaler m.m. efterfrågas. Utforska möjligheter för att ge tillgång till delade utrymmen och resurser som ger en grupp företagare trygghet och utrymme att testa sina idéer. Modellen med basarer från Manchester skulle kunna funka här också.

Förslag till åtgärder på interpersonell nivå

- Ett tydligare kund-/användarcentrerat servicetänk bland de företagsfrämjande aktörerna efterfrågas. Detta hör ihop med ovanstående punkt om att agera kreativt utifrån individens behov. Nya möjligheter uppstår ofta när perspektivet byts till att utgå ifrån användarens situation, förutsättningar och känslor inför uppgiften. Detta kräver empati från tjänstemännens sida i bemärkelsen att kunna och vilja sätta sig in i entreprenörens situation.
- Fler mötesplatser och nätverk efterfrågas. Detta gäller både företagsfrämjande aktörer emellan och företagare emellan. Nu finns möjligheten att använda Borlänge Science Park som en fysisk plats för många typer av sammankomster.
- Mer personliga kontakter – face-to-face-kommunikation efterfrågas. Som tidigare nämnts så lönar det sig ofta att gå ut och möta målgruppen på deras hemmaplan.

- Fler bakgrundsberättelser och personporträtt som kan öka förståelsen för individers erfarenheter efterfrågas. Människors berättelser inspirerar! Ta alla möjligheter att berätta om goda exempel och börja samla på berättelser att föra vidare till fler.

Förslag till åtgärder – individuell nivå

- Se hela tiden till att uppmuntra individens driv och påminn dem om deras inneboende potential. Stöd och uppmuntran är särskilt viktigt för dem som stöter på fler hinder på vägen mot att bli egenföretagare.
- Hur skapas förtroende hos banker och andra finansiärer? Större krav ställs på personer med utländsk bakgrund, men ibland kan det snarare handla om att vara bättre förberedd och ha en tydlig och klar affärsplan. Att få hjälp att sätta kronor och ören på en idé kan vara mycket värt i de första kontakterna med finansiärer.
- Coacher/mentorerna efterfrågas under uppstartsfasen (1-4 år). Gärna någon med stort nätverk, generell branschkunskap eller ledarskapskompetens. Varför inte engagera befintliga företagare, eller pensionerade företagare, som mentorer till nya entreprenörer?

Konkret förslag till fortsatt samverkan:

Följande förslag kommer att bearbetas i en workshop i samband med presentationen av denna förstudie där länets företagsfrämjande aktörer deltar. Dessa punkter utgör utgångspunkten för workshopen som kommer att vara uppbyggd av tre delar:

Förstå – Vi sätter oss in i entreprenörens väg till företagande

Skapa – Hur röjer vi undan de olika typer av hinder som entreprenören möter?

Gör – Få ner tankarna till fysisk form. Gör prototyper på lösningar och ge feedback på varandras idéer.

- Lyft några för att lyfta fler! Lär från Bandyaget och jobba med goda exempel och förebilder. Visa att det är möjligt!
- Utnyttja Borlänge Science Park som en fysisk hub för aktiviteter som utförs av olika företagsfrämjande aktörer i samverkan!
- Skapa en tydlig aktörskarta för det företagsfrämjande systemet i Dalarna.
- Erbjud en grundkurs i företagande i alla Dalarnas kommuner för folk med utländsk bakgrund med idéer och intresse för företagande.
- Utgå ifrån entreprenörernas driv och idéer och ta inspiration från UF:s material Vårt samhälle, Sommarlovsentreprenörs Kickoff-vecka, Innovation Takeoff m.m.

- Låt alla pitcha sina idéer i slutet av utbildningen.
- Lotsa entreprenörerna vidare till relevant aktör i stödsystemet.
- Skapa ett Dalalag av företagare med utländsk bakgrund!
- Anställ en person som ansvarar för samordning och utveckling av samverkansinsatser på det här området. Till en början finns det utrymme för en deltid via projektet "Flerkulturellt värdeskapande" som Länsstyrelsen har skickat in en ansökan för. Det vore bra om detta kunde höjas till heltid med hjälp av annan finansiering. Här behövs en person med stor interkulturell kompetens och lång erfarenhet av företagande. Självklart ska denna person också ha utländsk bakgrund själv. Kanske kan Borlänge Science Park vara en lämplig placering?