

Rapport 2006:23



LÄNSSTYRELSEN
I STOCKHOLMS LÄN

Entreprenörer utan kapital

Rapport 2006:23



LÄNSSTYRELSEN
I STOCKHOLMS LÄN

Entreprenörer utan kapital

Form omslag: Anna Markevärn

Tryckeri: Brommatryck & Brolins AB

Utgivningsår: 2006

ISBN: 91-7281-233-8

Fler exemplar av denna rapport kan beställas hos
avdelningen för regional utveckling, Länsstyrelsen i Stockholms
län, tel 08-785 40 00

Besök också vår webbplats www.ab.lst.se

1. Inledning	2
Sammanfattning.....	2
2. Problematiken	5
3 Finansiering för entreprenörer inom social ekonomi	7
Den sociala ekonomins företag	7
3.1 Exempel på företag inom social ekonomi.....	22
S&S - Service och samverkan ek förening - ett socialt arbetskooperativ	22
Förenade Solhem kooperativa hyresrättsförening.....	23
Hemtjänstkooperativet Omtanken	24
Solarus AB, solkraft i Roslagen	25
Roslagsmat ekonomisk förening.....	25
3.2 Summerings av marknadsmisslyckanden kring finansiering för den sociala ekonomins företag.....	27
Startfasen.....	27
Tillväxtfas.....	27
4. De kvinnliga entreprenörernas finansiering	29
Kvinnors företagande	29
Behovet av kapitalförsörjning för kvinnors företagande	30
4.1 Exempel från kvinnliga entreprenörer.....	33
Ornö Hälsa och Rekreationscenter	33
Aytens Smycken	33
Danas hälsokostaffär	34
Kvinnfolki Handelshus	35
4.2 Summerings av marknadsmisslyckande kring de kvinnliga entreprenörernas finansiering	37
Kunskap om kvinnliga entreprenörer	37
Tillgång till lämpliga krediter och lån.....	37
Rådgivning och stödsystem.....	38
5. Finansiering för entreprenörer med utländsk bakgrund	39
Företagsamhet i multikulturella Rinkeby	42
5.1 Exempel från entreprenörer med utländsk bakgrund.....	45
Swedish Quality Innovation	45
5.2 Summerings av marknadsmisslyckande kring finansiering för entreprenörer med utländsk bakgrund	48
7. Källor och referenslitteratur.....	50

1. Inledning

Rapporten är en del av projektet *Från bidrag till lån*, finansierat av Europeiska socialfonden, Växtkraft Mål 3, Länsstyrelsen i Stockholms län och Innovationsbron AB. Från Bidrag till lån är anslutet till Sthlm Jämt och aktivitetsområdet Kvinnors företagande. Genom Sthlm Jämt är projektet även kopplat till det regionala tillväxtprogrammet (RTP) där ett mål är att öka kvinnors nyföretagande från 32 till 40 procent. Ett annat mål är att öka kunskapen om kvinnors företagande.

Stockholms län arbetar aktivt för att stärka företagandet i regionen. Projektet *Från bidrag till lån* fokuserar på företag som drivs av kvinnor och invandrare samt organisationer inom den sociala ekonomin. De synliggörs sällan i diskussioner rörande tillväxt och sysselsättning, trots att det bland dessa grupper finns en stor tillväxtpotential, när det gäller att skapa nya företag och arbetstillfällen. De har också ofta svårigheter att finna traditionell finansiering via banker och riskkapitalbolag.

Projektet ska arbeta fram underlag som visar på de marknadsmisslyckanden (market failure gap) som finns för vissa företagstyper inom länet gällande tillgång till kapital. Projektet ska öka kompetensen kring de behov som företag inom den sociala ekonomin, kvinnligt företagande och villkoren för personer med utländsk bakgrund samt föreslå lösningar för finansiella produkter och anpassade fonder.

Rapporten är skriven av Coompanion – Roslagen, Birgitta Israelsson, på uppdrag av Länsstyrelsen i Stockholms län.

Sammanfattning

I rapporten belyses tre olika delar av entreprenörskap, som har det gemensamt att de har svårt att få tillgång till kapital.

Den sociala ekonomins företag har sociala motiv för företagsamheten och ses ofta inte som trovärdiga företag. Affärsidéerna är otraditionella och inte vinstmaximerande. Det minskar möjligheten till positiv respons på låneansökan. Den sociala ekonomin har också en stor andel kvinnliga entreprenörer.

NUTEK's nyligen genomförda Entreprenörskapsbarometer (2005) visar att tillväxten idag till stor del beräknas kunna ske inom den sociala ekonomin. Social ekonomi kan hitta nya lösningar när det offentliga brister och kommuner behöver omorganisera sin verksamhet. Den bidrar till lokal utveckling och till att bevara eller förnya välfärdstjänster.

De kooperativa utvecklingscentrernas arbete ligger bakom många av de kooperativ som startat, bl a genom att de gett utbildning i startfasen och varit ett stöd i planeringen. Den kostnadsfria rådgivningen och den höga kompetensen hos rådgivarna är viktiga faktorer

Vid start av kooperativa företag och andra företag inom den sociala ekonomin finns inte den finansiella stödstruktur som nyföretagande med tillväxtprofil har tillgång till. Många företag inom social ekonomi har haft problem med att få startkapital eller banklån för sin verksamhet. Undersökningar har visat att projektfinansiering för närvarande är det viktigaste instrumentet för finansiering vid start av den sociala ekonomins företag.

Former för kreditgarantier, särskilda fonder och mikrokrediter efterfrågas av den sociala ekonomins entreprenörer.

Kvinnliga entreprenörer har affärsidéer som oftast skiljer sig från de traditionella och har därför svårt att få lån, krediter eller riskkapital till sin företagsstart. De är ofta förstagångsföretagare och har ingen tidigare erfarenhet att åberopa. När kvinnor ansöker om lån, är det oftast så små summor att bankerna tycker det är ointressant. Många kvinnor är dessutom verksamma inom handel och servicebranscher, som ur en banks kreditperspektiv betraktas som högriskbranscher. Sammantaget gör detta att kvinnor har mycket svårt att få startkapital, lån eller krediter till sin affärsidé.

Lokala och regionala resurscentra för kvinnor arbetar för ökad jämställdhet, sysselsättning och företagande. Med utvidgad verksamhet skulle de än bättre kunna fylla rollen som rådgivare för kvinnor med affärsidéer.

Särskilda lån för kvinnor efterfrågas, med handläggare som kan se bärkraften bakom de kvinnliga affärsidéerna. Mikrokrediter, med sitt nätverksutformande, har visat sig vara en form som passar särskilt bra för kvinnor.

Företag som drivs av personer med invandrarbakgrund är en viktig del av den svenska ekonomin. Enligt NUTEK startas vart femte företag idag av en person med invandrarbakgrund, detta trots att entreprenörer med utländsk härkomst har stora svårigheter att få banklån, checkkrediter och riskkapital genom banken. De känner inte alltid till vilka regler som gäller, eller var man kan söka alternativa finansieringskällor. De flesta försöker inte ens, utan förlitar sig istället på att få låna av släktingar och vänner.

En undersökning bland entreprenörer med invandrarbakgrund visar efterfrågan på någon typ av räntefri fond, särskilt som de flesta muslimer av

kulturella skäl inte tar lån med ränta. Det behövs också riktad rådgivning och information.

En sammanfattning av de finansieringsinstrument som efterlyses av de tre målgrupperna är:

- **en kreditgarantiförening för Stockholms län**
- **en fond för den sociala ekonomins företagande**
- **ett mikrokreditsystem med små, nätverksbaserade lån, kopplade till rådgivning**
- **en möjlighet att låna och spara utan ränta för entreprenörer med muslimsk bakgrund**
- **ett projektstöd till den sociala ekonomins företag under utvecklingsfasen som kan växlas upp med lån i kombination med rådgivning.**
- **förbättrad och utökad finansiell rådgivning och stöd inför företagsstart för alla tre målgrupperna.**

2. Problematiken

Sverige behöver fler företag. Entreprenörskap ska uppmuntras och företag ska få hjälp att starta. Fler entreprenörer betyder ökad tillväxt, nya arbetstillfällen och bibehållen välfärd. Detta är alla överens om, verbalt. Men i handling ser det annorlunda ut och många blivande entreprenörer tvingas kämpa hårt för att få ihop kapital till sin verksamhet – ibland utan att lyckas.

Lånemarknaden är ett oligopol. Det finns ett antal banker som dominerar marknaden så väl att de kan styra den. De ser på marknaden som ett antal segment och försöker rikta sitt utbud mot de mest lönsamma segmenten. Bankerna minskar sitt utbud mot de mindre lönsamma segmenten och tillgången till finansiella tjänster minskar därför.

De traditionella finansieringsformerna blir alltmer otillgängliga för de små kunderna, stora grupper i samhället har svårigheter att få tillgång till kapital från bankerna. Det gäller kvinnor, ungdomar, äldre, invandrare och glesbygdens småföretagare, dvs. långt över halva befolkningen! Den sociala ekonomin och de nya kooperativen hör givetvis till de grupper som har svårigheter att finna traditionell finansiering, vilket kan bero på otraditionella affärsidéer, stor andel kvinnliga entreprenörer och att man inte avser att starta ett vinstmaximerande företag.

Begränsade möjligheter till kapitalförsörjning gör att många idéer inte tas tillvara. Det är till nackdel inte enbart för den enskilde entreprenören utan för samhället i stort. Bland småföretagen saknar ungefär var sjunde småföretagare långfristiga lån. Ett tydligt samband finns mellan företagets beräknade omsättning och bedömningen av låne- och kreditmöjligheterna. Högre beräknad omsättning medför att företagen har lättare att

Nystartade företag 2004

År 2004 startades 41 608 nya företag i Sverige. I förhållande till det totala antalet företag innebär detta en förnyelsefaktor på 7,8 procent. I förhållande till antalet invånare innebär det en etableringsgrad på 7,2 nya företag per tusen invånare. Om vi ser till vilka som startar företag kan vi konstatera att var tredje nyföretagare är kvinna och var femte har utländsk bakgrund. Ungefär var fjärde är 30 år eller yngre och varannan nyföretagare har eftergymnasial utbildning.

Bland 2004 års nya företag var företagsledarnas främsta motiv till företagsstarten att arbeta självständigt och att förverkliga idéer, 28 respektive 31 procent. Andelen som startade företag på grund av eller risk för arbetslöshet var 14 procent. Andra vanliga motiv till företagsstart är att företaget behövs på marknaden och möjligheten att tjäna mycket pengar.

Nutek, "Årsbok 06", sid 37

få lån. Storleken på lånesumman spelar också in, ju större lån man söker desto lättare att få det.

Rapporten behandlar entreprenörskap inom tre särskilt utsatta grupper – kvinnliga entreprenörer, företagare med utländsk härkomst och entreprenörer inom social ekonomi. I den sistnämnda gruppen ingår alla de nya kooperativen, som kommit till för att fylla ett lokalt behov av något slag, antingen en verksamhet som inte finns eller en som är nedläggningshotad. Där ingår också de sociala arbetskooperativen, som startar enbart med syfte att skapa arbetstillfällen för personer med olika funktionshinder, vilka annars skulle ha svårt att få arbete.

Svårigheterna för de tre grupperna att få kapital till sin verksamhet belyses i tre särskilda avsnitt, som också innehåller faktiska exempel på problematiken. Men generellt har företag inom rapportens tre målgrupper haft mycket svårare att få lån eller kredit jämfört med de företag som leds av någon ur den mer traditionella gruppen företagare, dvs svenskfödda män. Enligt en rapport från NUTEK har gruppen äldre, manliga, svenskfödda företagsledare bäst förutsättningar till kredit.

Banken kräver en säkerhet för pengarna. Den som inte har säkerhet i form av hus eller andra materiella tillgångar får därför svårt att låna av banken. De nya entreprenörerna inom rapportens målgrupper saknar ofta sådana tillgångar.

Det finns en förhållandevis välutvecklad struktur för satsningar på tillväxtföretag, både när det gäller stöd, riskkapital, högskoleutbildning och högskolan som startmiljö. Att det finns en fokuserad struktur med tydliga mål har lett till positiva effekter.

Liknande, väl utbyggda, fokuserade och lätt tillgängliga strukturer saknas för målgrupperna i den här rapporten. Det krävs insatser för att utveckla en nationell strategi för att stödja den sociala ekonomins och de andra två målgruppernas företag i sin helhet. Den bör inkludera både kapital, högskoleinsatser och tydliga uppdrag till stödstrukturen.

Det finns motsägelser i den rådande situationen:

- **Det finns tre stora grupper av tänkbara entreprenörer, som tillsammans skulle kunna starta en mängd nya företag i Sverige – om de bara kunde få tillgång till kapital.**
- **Det startas för få nya företag i landet, samtidigt som det finns för få stödjande strukturer för att få igång dem och för många hinder.**

3 Finansiering för entreprenörer inom social ekonomi

Den sociala ekonomins företag

"Med social ekonomi avses organiserade verksamheter som primärt har samhälleliga ändamål, bygger på demokratiska värderingar och är organisatoriskt fristående från den offentliga sektorn. Dessa sociala och ekonomiska verksamheter bedrivs huvudsakligen i föreningar, kooperativ, stiftelser och liknande sammanslutningar. Verksamheter inom den sociala ekonomin har allmännyttan eller medlemsnytta, inte vinstintresse, som främsta drivkraft." (Källa: Regeringens arbetsgrupp för den sociala ekonomin, sep 1999).

Den sociala ekonomin omfattar ca 5 % av vår ekonomi och motsvarande andel av arbetskraften har sin utkomst inom den. Men 90 % av medborgarna deltar i sektorn som medlemmar i någon av dess föreningar. Man beräknar att de tillsammans utför ideellt arbete motsvarande 300 000 årsarbeten, dvs utöver det avlönade arbetet i sektorn. (*Dagens Samhälle*, nr 3 2005)

En vanlig associationsform för social ekonomi är ekonomisk förening. Det finns nu uppskattningsvis ca 20 000 ekonomiska föreningar i Sverige, vilket visar på en stadig ökning under 1990- och 2000 talet. Hälften av föreningarna har funnits sedan 1970-talet eller längre, 20 procent startades under 1980-talet och ca 25 procent under 1990-talet.

Med regeringens definition omfattar den sociala ekonomin i hela landet 200 000 anställda och 300 000 ideellt arbetande. Detta kan jämföras med att landstingen har 250 000 och kommunerna 650 000 anställda. Omsättningen per anställd inom den sociala ekonomin är cirka 293 000 kronor. (*Dagens Samhälle*, nr 3 2005).

Den sociala ekonomin är till absolut övervägande del en fråga om ett småföretagande: 72 procent av företagen med anställda finns inom storleksklassen 1-4 anställda, många har inga anställda alls. Inte ens 1 procent av företagen inom den sociala ekonomin med anställda finns i storleksklasserna med 100 eller fler anställda. Den sociala ekonomins relativa branschstyrka finns inom offentlig förvaltning (66,7 %), finansiella tjänster (38,7 %) och andra samhälleliga och personliga tjänster (30,2 %). (*I många fall - finansieringsproblem inom social ekonomi och hur man hittar lösningar, en rapport från projektet lokalekonomi.nu, maj 2006.*)

Drivkrafterna inom den sociala ekonomin handlar inte först och främst om ekonomiska aspekter, utan om samhällsutveckling. Det handlar om människors vilja att förändra sin situation tillsammans, om att i samverkan lösa gemensamma behov. Ofta resulterar lösningarna i en ekonomisk verksamhet och att man bildar en ekonomisk förening eller startar ett kooperativ för att lösa problemet. Dessa ekonomiska verksamheter är inte vinstmaximerande utan utgår från sociala mål.

Initiativet kan komma ur ett marknadsmisslyckande av något slag, antingen att en verksamhet eller service saknas på orten där man bor, eller att den finns men ska läggas ned av ekonomiska skäl. Det är alltså verksamheten som är målet, inte vinsten. Den sociala ekonomin utvecklar innovativa lösningar, ofta inom tjänstesektorn och har visat sig vara bra på att skapa långsiktigt hållbara företag i samspel med offentlig och privat sektor.

Social ekonomi är verksamhet med sociala värden. Den vill göra människor delaktiga, öka välfärden för dem och öka tillväxten i samhället - man kan tala om affärsmässig samhällsnytta.

Den sociala ekonomin är den sektor i Europa som har störst och snabbast tillväxt. Den är långsiktigt hållbar och strävar inte efter expansion. Tvärtom har den en lokal förankring och behöver oftast inte riskera att bli utkonkurrerad över nationsgränser. Genom ett lokalt ägande och ett lokalt kundunderlag finns inte incitamenten att flytta verksamheten någon annanstans.

(Finn Finansiering, Equal-projektet Slup.se, 2005).

NUTEK sammanställer regelbundna rapporter över utvecklingen av entreprenörskap. I rapporten från 2005 redovisas sammanställningar av SCB:s insamlade material från samma år. Siffrorna visar att tillväxten idag till stor del beräknas kunna ske inom den sociala ekonomin även i Sverige. Coompanion Kooperativ utveckling i Sverige, fd Föreningen Kooperativ Utveckling, har sammanfattat de viktigaste uppgifterna ur Entreprenörskapsbarometern för den sociala ekonomins del i en särskild rapport med namnet ”Kooperativa företag ökar mest – Entreprenörer vill starta företag – tillsammans” (Coompanion 2006).

Ur rapporten kan man utläsa att antalet kooperativa företag i Sverige visserligen är blygsamt, men blir sedan ett par decennier snabbt större och har ökat med 35 procent från 1997 till 2004 – det är ungefär tre gånger mer än ökningstakten för aktiebolag och enskilda firmor. Jämfört med såväl samtliga juridiska former av företagande, såsom aktiebolag och enskilda firmor, har de ekonomiska föreningarna också haft en stadigare ekonomisk tillväxt.

Tillväxtpotentialen förstärks av att etableringen sker i kreativa, kunskapsintensiva tillväxtbranscher som upplevelseindustrin, it-branschen, hälso-, vård- och omsorgssektorn, på miljöområdet och för människor som står långt från arbetsmarknaden etc. Social ekonomi är en sektor som ofta också är arbetsintensiv, dvs. den skapar nya arbetstillfällen och det sker inom arbetsområden där det ofta behövs mänsklig arbetskraft istället för maskiner.

Ökningen sammanfaller med etableringen av landets 25 kooperativa utvecklingscentrum, vilka specialiserat sig på rådgivning till människor som vill starta företag tillsammans. Coompanions tolkning är att om fler människor kände till att det finns både en företagsform för, och skraddarsydd rådgivning för dem som vill starta och driva företag tillsammans, skulle många fler ta steget och bli företagare.

Entreprenörskapsbarometern år 2005 var en mycket grundlig undersökning med telefonintervjuer av över 26 000 personer i åldersgrupperna 18-70 år. Intervjuerna visade att drygt hälften (57 %) kan tänka sig att bli företagare och att nästan två tredjedelar (64 %) av dessa helst skulle driva företag tillsammans med någon eller några andra i så fall. Omräknat till faktiskt antal personer handlar det om 2 188 196 personer mellan 18 och 70 år som kan tänka sig att bli företagare och helst skulle driva företag tillsammans med någon eller några andra. Av dem är 760 890 personer mellan 18 och 30 år, vilket utgör så många som 75 % av de intervjuade i åldersgruppen. *(Kooperativa företag ökar mest – Entreprenörer vill starta företag – tillsammans, Coompanion 2006)*

Det finns också en speciell form av kooperativ, de sociala arbetskooperativen, som tillkommit just med ändamålet att integrera de mest utsatta grupperna på arbetsmarknaden. Målgrupperna är främst fysiskt eller intellektuellt funktionshindrade personer, som annars inte kan få arbete. Målgrupper är också de som varit arbetslösa eller sjukskrivna under längre tid samt de som behöver rehabilitering i form av arbete med minskad arbetstid och lägre krav på prestation. De sociala arbetskooperativen har visat sig vara en fungerande modell för dem som inte klarar en vanlig anställning. Den har också visat sig vara en **samhällsekonomiskt** mycket lönsam modell genom att personerna kan gå från bidragstagare till löntagare.

Det finns en lång tradition av sociala arbetskooperativ i Europa. I Sverige ökar de i antal och under de två senaste åren har cirka 30 nya företag etablerats. Ett omfattande utvecklingsarbete sker inom Equal Socialt företagande och andra EU-program, men utvecklingsmöjligheterna är beroende av legitimering och stöd från näringspolitiken så att det sociala entreprenörskapet och de sociala företagen blir ett verktyg i

arbetsmarknadspolitiken. Detta ligger i linje med de statliga utredningar som framhåller den sociala ekonomins företag i form av sociala arbetskooperativ som ett alternativ till Samhall. I rapporten "I mångas fall - finanseringsproblem inom social ekonomi och hur man hittar lösningar", från projektet lokalekonomi.nu, maj 2006 fördes bl a förslag fram om skattelättnader för sociala företag, så som de sociala kooperativen har i Italien.

En av de största utmaningarna i samhället idag är att skapa arbeten för alla dem som av olika anledningar står utanför arbetslivet. Det gäller inte bara arbetshandikappade, utan stora grupper i samhället. Det kan vara därför att de är kvinnor, för unga, för gamla, bor på landsbygden, har utländsk härkomst eller har varit utanför arbetsmarknaden för länge. Den sociala ekonomin arbetar för att skapa arbete, genom att människor själva sluter sig samman för att lösa gemensamma behov och problem.

Social ekonomi kan hitta nya lösningar när det offentliga brister och kommuner behöver omorganisera sin verksamhet. Den bidrar till lokal utveckling och till att bevara eller förnya välfärdstjänster. Det finns idag många ekonomiska föreningar och kooperativ som tagit över driften av kommunal verksamhet. De kan vara aktiva i och driva barnomsorg och fritidsverksamhet eller verksamhet inom vård och äldreomsorg. Ideella föreningar gör insatser för hemlösa, flyktingar eller insatser mot alkohol och narkotika. På så sätt skapas också möjlighet för människor att bli direkt delaktiga i verksamhet som berör dem.

Stödet till kooperativ utveckling

Kooperativa utvecklingscentrum, Coompanions, finns länsvis och vänder sig till grupper med tre eller fler personer som vill driva ett företag där de själva deltar i verksamheten och äger sitt företag tillsammans. De kooperativa utvecklingscentrernas arbete ligger bakom många av de kooperativ som startat. Den kostnadsfria rådgivningen och den höga kompetensen hos rådgivarna är viktiga faktorer.

NUTEKs Entreprenörskapsbarometer visar på att kooperativa utvecklingscentra har en avgörande roll när det gäller tillkomsten av nya företag inom den sociala ekonomin. Fler skulle vara beredda att gå från tanke till handling och verkligen starta och driva företag om de uppfattade det som möjligt att förverkliga sina önskemål om ett företagande tillsammans med andra. Tillgången till information, råd och förebilder är mycket betydelsefull i sammanhanget.

Men kooperativa utvecklingscentrum har begränsade resurser idag för att sprida information. Hos andra affärsrådgivare saknas kunskapen om de

kooperativa företagen så gott som helt. Därför finns det hos många offentliga organ och andra företagsfrämjande aktörer ibland tom en skepsis, som gör att man avråder människor från att starta kooperativa företag

Den sociala ekonomins finansiering idag

För att förstå den sociala ekonomins finansieringssituation måste man dels dela upp den i de olika kategorier av företag och ekonomiska verksamheter som de faktiskt utgör, dels se inom vilken typ av verksamhet som de etablerar sig. Det avspeglar sedan de svårigheter som de olika verksamheterna möter.

Det finns olika sätt att dela in verksamheten inom social ekonomi i kategorier. I den här rapporten delar vi in den sociala ekonomins företag i tre kategorier:

- **Kommersiella, affärsdrivande kooperativ** som agerar på den privata marknaden.
- **Välfärdstjänsteföretag** inom vård, skola, omsorg, som finansieras med offentliga medel
- **Sociala företag och ideella föreningar** som organiseras av en viss brukargrupp. De är delvis finansierade genom ideellt arbete, delvis kan brukarna ha annan ersättning än lön genom företaget.

Affärsdrivande Kooperativ på en privat marknad

Ett **affärsdrivande** kooperativ är en näringsverksamhet som säljer tjänster eller produkter på den privata marknaden. Det är affärsdrivande som vilket annat företag som helst. Det som skiljer det från andra företag är dess demokratiska beslutsstruktur och dess ägarstruktur. Det ägs och kontrolleras av sina medlemmar. Eventuella överskott går tillbaka till verksamheten eller till medlemmarna. Kooperativa företag omfattar de kooperativa värderingarna och principerna, lika för alla kooperativ världen över oavsett verksamhetsinriktning. Ekonomisk förening är vanlig som företagsform.

Ett kooperativ kan vara ett **konsumentkooperativ**, vilket betyder att det producerar tjänster (och ibland även varor) som används av dess egna medlemmar. Det kan också vara ett **producentkooperativ**, vars varor och tjänster konsumeras av andra än bara de egna medlemmarna. Det kan vara småföretag i samverkan och nätverk. Verksamheter som på detta sätt samverkar kan vara småföretag inom en bransch som väljer att marknadsföra sig tillsammans, hyra ett hus tillsammans eller äga en **produktionsenhet** tillsammans.

Det kan t ex vara ett **arbetskooperativ** inom tillverkning, där den kooperativa sektorn växer inom områdena snickeri, metallindustri, bokförlag, tidningsutgivning och återvinning. (Entreprenörskapsbarometern, NUTEK 2005). Denna typ av företag kan ha lättare att få lån och kredit finansieringen via bank, eftersom det är en mer traditionell affärsidé.

Liknande, intressebaserade kooperativ finns inom teater, musik och film. De har betydligt svårare att få vanliga lån och krediter för att starta upp sin verksamhet, eftersom de betraktas som s k ”osäkra” branscher.

Andra branscher där kooperativen nu växer är ekologisk odling, vindkraftverk och energigrödor eller bilpooler. De grupper som startar gör det utifrån sitt miljöengagemang, men också för att tjäna pengar på den ”gröna” produkten. Bilpooler och vindkraftverk startas ofta för att man vill förbättra den egna ekonomin genom minskade kostnader för elanvändning respektive bilanvändning. Det finns nu ganska många vindkraftverk som drivs av en ekonomisk förening och det är troligtvis möjligt att få banklån för starten, eftersom kraftverket i sig också kan utgöra en säkerhet för lånet.

Inom fastighets- och uthyrningsverksamhet samt företagstjänster startar också flera nya kooperativ enligt Entreprenörskapsbarometern. Det sker t ex inom samverkan mellan småföretag i olika branscher och konsultverksamhet. Behovet som gör att man bildar ett kooperativ kan då vara att förbättra sitt företags ekonomiska villkor t ex genom gemensam marknadsföring av tjänsterna. I de nya upplevelsebaserade turistföretagen sker också denna samverkan.

Investeringsbehovet som kan finnas i dessa situationer kan vara inköp av en fastighet, förskott på ett hyreskontrakt, leasing och investering i gemensam produktionskapacitet. Riskvilligt kapital för investeringar och nyetableringar i en tillväxtfas saknas totalt för den här typen av företag där det inte finns incitament för externa ägare att gå in och inte heller en lönsam exit.

- **De finansiella problem som idag möter entreprenörer inom alla dessa sektorer varierar men gemensamt för dem alla är en okunskap hos många banker att ge dem kredit och lån då de inte är bekväma med de demokratiska företagens ägarstruktur. De har svårt att hantera ett spritt ägarskap och upplever det som mer riskabelt än ett aktiebolag där det ofta finns en majoritetsägare.**
- **Det saknas riskvilligt kapital för investeringar och nysatsningar då verksamheterna inte är lönsamma att investera i och inte attraherar externa ägare.**

Sociala företag

Sociala företag är verksamheter, som startas för att ge en grupp människor arbete och sysselsättning. Målsättningen för företaget är att vara arbetsinkluderande för sin målgrupp. Målgruppen är personer som av olika skäl är exkluderade från arbetsmarknaden pga något handikapp, att de har varit arbetslösa eller sjukskrivna en längre tid eller för att de befinner sig i en åldersgrupp som inte uppfattas som attraktiv på arbetsmarknaden. De sociala företagen finns inom missbruksvård, i integrationsarbete för människor från utsatta bostadsområden, långtidsarbetslösa, sjukskrivna och för psykiskt funktionshindrade. Det gemensamma är att de skapar arbete, meningsfull sysselsättning, gemenskap och en väg till ett eget lönefinansierat arbete som är möjligt för sin målgrupp.

Ett socialt företag är en näringsverksamhet som säljer tjänster eller produkter på den privata marknaden eller till offentlig sektor. Den kooperativa föreningsformen är vanlig bland sociala företag, i form av **sociala arbetskooperativ**. Liksom kooperativ i allmänhet är de demokratiskt styrda och eventuella överskott går tillbaka till verksamheten eller delas av medlemmarna.

Sociala företag har tydliga sociala mål och omfattar också ofta etiska värderingar kring social, miljömässig och ekonomisk hänsyn till sin omvärld.

Följande definition av socialt företag används av Equal socialt företagande:

”Ett socialt företag är en näringsverksamhet som har som huvudsakligt ändamål :

- **Att genom företagande integrera personer som står långt från arbetsmarknaden.**
- **Huvudsakligen återinvesterar sina vinster i den egna verksamheten eller liknande verksamheter.**
- **Skapar delaktighet för medarbetarna genom ägande, avtal, eller på annat väl dokumenterat sätt.**
- **Är fristående från offentlig sektor ”**

I Sverige finns c.a 170 företag som passar in på definitionen ovan enligt en kartläggning som gjorts av en arbetsgrupp inom ett nationellt Equal partnerskap, Socialt företagande. Företagen varierar i storlek allt från att sysselsätta flera hundra till bara en handfull. Likaså omsätter de allt från flera miljoner till bara ett par hundra tusen kronor. Allt beroende på målgrupp och i vilken grad de betalar sina egna löner.

Startfasen av dessa företag finansieras ofta med projektmedel t ex genom EU-medel. Många sociala företag har startat genom projektmedel från Europeiska socialfonden. Det har funnits både mindre projektmedel riktat speciellt till den sociala ekonomin som har varit lätta att söka och större som krävt stora organisationer som projektägare för att klara likviditet och administration. Även det offentliga har ibland gått in med projektmedel i startfasen.

När företaget väl är etablerat finns olika sätt att finansiera drift beroende på målgrupp och inriktning. För vissa målgrupper kan en kommun finansiera ett handledarstöd, t.ex. för funktionshindrade med begränsad arbetsförmåga, men detta är helt olika beroende på kommun och intresse hos tjänstemän för dessa grupper. För andra målgrupper kan tjänsten säljas t.ex. inom missbruksvård och arbetsträning inom LSS. Företagen kan också sälja produkter och tjänster på den privata marknaden allt från snickeri, verkstadsarbete, café, djurvård och turismtjänster. Många företag hittar nischer och innovativa lösningar inom tjänstesektorn.

En arbetsgrupp inom Equal Fas 3 kapitalförsörjning har gjort en studie på 13 företag inom social ekonomi. Samtliga är ekonomiska föreningar, d v s kooperativ. De har studerat hur de har ordnat sin finansiering ofta sker det genom en kombination av flera olika sätt.

Nio företag får kommunala bidrag, åtta EU medel och en har fått statligt bidrag. Tre företag säljer till privata kunder, en säljer uteslutande till medlemmar, sju till kommunen och en får sina intäkter genom medlemsavgifter.



Tre av de 13 sociala företagen har haft kassabrist och sex företag uppger att de har avstått från att utveckla idéer p.g.a. brist på kapital. Likviditetsproblemet har man löst på olika sätt genom att medlemmar lånat in pengar, väntat med skattebetalningen, mottagit förskott från kund eller fått låna från andra organisationer. I tio av företagen har resurser tillförts genom ideellt arbete för att utveckla verksamheten. Dessutom har elva företag fått projektmedel och åtta har lönebidrag eller praktikanter i sina verksamheter.

Många sociala företag har också en stark koppling till den offentliga sektorn. De tjänster de erbjuder finansieras vanligtvis via välfärdssystemet

genom **avtal** eller **upphandling**. Arbetstagarna i det sociala företaget är i varierande grad beroende av samhällsliga insatser som lönebidrag, a-kassa eller socialbidrag i en startfas, men i de flesta fall övergår många att vara finansierade genom företaget. Formellt är sociala företag alltid fristående från offentlig sektor, även om de har en tydlig koppling till offentliga myndigheter. (*Kapitalförsörjning till sociala företag, Slutrapport, Arbetsgrupp Fas 3 kapitalförsörjning, 2006*)

Finansiella problem som möter de sociala företagen är både relaterade till regelverk, brist på kunskap och tillgång till kapital. Både under startfas, etableringsfas och expansionsfas saknas ett helhetsgrepp för stöd, rådgivning och finansiering av dessa företag. Det finns stor okunskap både bland företagsrådgivare, arbetsförmedling och offentliga tjänstemän om de sociala företagen.

De behandlas godtyckligt och olika i hela landet. Regelverk ser olika ut och tolkas olika av olika myndigheter. Vissa kommuner, försäkringskassor, landsting, frivård och arbetsförmedlingar väljer att samverka med dessa företag och hitta lösningar, andra inte.

Vid starten av de ovan beskrivna företagen finns stora svårigheter att få lån och krediter. Företagen accepteras inte som riktiga företag, de får inte skriva på kontrakt, de får inte krediter på bank och de får inte investeringskapital. Dessa företag startas ofta av grupper som inte är kapitalstarka vilket gör att de har extra stort behov av eget kapital i startfasen. Rådgivningen för dessa företag måste vara anpassad efter de lokala politiska förutsättningarna då det kan finnas stora olikheter mellan olika kommuner. Önskvärt vore mer generella finansiella stödstrukturer i nära samarbete med rådgivning. Många av de sociala företagen kan växa med ett gott samarbete med en kommun men har ingen möjlighet att starta om detta inte är fallet.

- **Det finns ett omfattande behov av rådgivning, stöd och information i startfasen.**
- **Det saknas ett helhetsgrepp där finansiering, rådgivning, affärsutveckling och kapitalförsörjning skapar en helhet.**
- **Det saknas möjlighet till lån, krediter och riskvilligt kapital för utveckling och expansion**

Ekonomiska verksamheter som drivs av ideella föreningar

Det är ganska vanligt att ideella föreningar även driver företag. En bygd sluter sig samman och driver tillsammans utvecklingen framåt. Skapar nya företag där samverkanslösningar löser problem för fler. De kan engagera ideella krafter men även skapa lönearbete och tillväxt i företag i bygden.

Byalaget Rydals framtid är ett exempel. Det är en ideell förening som arbetar med att vårda framtida kulturarv och då främst alla kulturhistoriska byggnader i bygden samt landsbygdsutveckling på bred front. Föreningen har inga anställda utan allt arbete är ideellt. De får ett administrationsbidrag från kommunen, men däremot inga bidrag från Länsstyrelsen för sitt kulturvårdande arbete.

Byalaget Rydal fick för tio år sedan Hemgården av kommunen och tankar på ett vandrarhem väcktes. Föreningen övervägde att söka banklån, men det är en lösning som sällan fungerar för ideella föreningar eftersom styrelsen i så fall blir personligen betalningsansvariga för banklånet. Dessutom visade den framtagna budgeten och kalkylen att det ekonomiska utfallet knappast skulle locka någon bank att låna ut pengar. Ingen i byalaget var villig att ta på sig personliga lån för föreningen.

De sökte och fick ekonomiskt bidrag från Västra Götalandsregionen och Leaderprojektet samt i två omgångar från kommunen. Sponsorer, både privata och företag, bidrog med pengar, material och arbetsinsatser. Vidare utförde föreningens medlemmar en stor del ideellt arbete, motsvarande drygt en halv miljon kr. De har fyra år i rad sökt bidrag i olika fonder men fått nej varje gång, bland annat från Sparbankstiftelsen.

(I många fall - finanseringsproblem inom social ekonomi och hur man hittar lösningar, en rapport från projektet lokalekonomi.nu, maj 2006)

Ideella föreningar har förmågan att attrahera ideellt arbete och skapar genom det ekonomiskt värde - som inte värderas av banker. Många ideella verksamheter kan så småningom både anställa och skapa tillväxt genom samverkan med andra företag och skapandet av nya.

- **Ideella föreningar saknar idag i stort sett möjlighet att få lån, checkkredit och riskvilligt kapital.**

Nya välfärdstjänster med offentlig finansiering

Många nya företag inom den sociala ekonomin startas inom verksamhetsområden som tillhör den offentliga sektorn och därmed är kommunalt eller statligt finansierad och reglerad. Företagen är ofta organiserade som kooperativ, stiftelser eller ideella föreningar.

Kommunen har ansvar för barnomsorg, skola, fritidsverksamhet och äldreomsorg. Det betyder att de som startar en fristående förskola, en skola eller ett äldreboende kan få viss ersättning från kommunen för att utföra det arbetet. Summan kan vara uträknad per individ eller reglerad genom avtal. En förutsättning är att kommunen väljer den fristående verksamheten genom upphandling eller avtal.



Idag finns ett växande antal föreningsdrivna äldreboenden, där bygden är den samlande eller gemensamma kraften. Det finns också ökad efterfrågan bland invandrar-föreningar för att få driva etniskt baserad äldreomsorg för de äldre medlemmarna i den egna föreningen.

Företag inom sociala ekonomin startar ofta utifrån ett upplevt behov. Det kan vara en grupp som vill skapa en verksamhet som behövs lokalt på orten, t ex ett daghem, en friskola eller ett äldreboende. De startar ofta i liten skala, med mycket litet kapital och med en stor egen arbetsinsats. I de fall som de söker banklån för sin verksamhet får de ofta avslag, eftersom affärsidén inte bedöms som tillräckligt bärkraftig eller för att de saknar säkerhet.

Små, nya verksamheter har svårt att delta på ett framgångsrikt sätt i kommunala upphandlingar. Underlagen som krävs är omfattande, proceduren tidskrävande och det innebär en stor ekonomisk satsning i form av arbetstid att ge sig in i en upphandlingsprocess.

I upphandlingen konkurrerar man i första hand med lägsta priset, först i sista hand kan man föra fram de sociala värdena av verksamheten. Det är också svårt att vinna en upphandling om man är en ny verksamhet, som inte har

några goda referenser att åberopa som kan styrka kvaliteten i de utförda tjänsterna.

Idag finns ett växande antal föreningsdrivna äldreboenden, där bygden är den samlande eller gemensamma kraften. Personalkooperativ etablerar sig med alternativ drift inom äldreomsorgen. Det finns också ökad efterfrågan bland invandrarföreningar för att få driva etniskt baserad äldreomsorg för de åldrande medlemmarna i den egna föreningen.

Ett växande intresse finns för att skapa kooperativa hyresrätter, vilka kan bli en bra boendeform för särskilda grupper, t ex ungdomar eller äldre.

Dessa verksamheter har i de flesta fall inte tillgång till

- **Startkapital**
- **Investeringskapital vid behov längre fram**

Projektfinansiering

Projektet *Equal Socialt företagande* har undersökt frågan om kapitalförsörjning för den sociala ekonomins företag. Den främsta slutsatsen är att projektfinansiering för närvarande är det viktigaste instrumentet för finansiering vid start av den sociala ekonomins företag. Även små projektmedel till den sociala ekonomins företag ger goda effekter (50-200 tkr). Sålunda har projektfinansiering en stor betydelse för starten av den sociala ekonomins företag.

Den sociala ekonomins företag visar flera positiva bieffekter av projektfinansiering. Det visar sig att deltagarna i projekten växer på många sätt; man får ökat självförtroende, blir mer kompetent, ökar sitt nätverk, ändrar uppfattning om sin verksamhet, blir mer professionell.

I den sociala ekonomins företag och föreningar är det ofta målgruppen och medlemmarna som med sitt ideella arbete ”finansierar” startfasen. Därefter söker man offentlig projektfinansiering. Medfinansiering är vanlig i form av medlemsinsatser i ekonomiska föreningar och fortsatt ideellt arbete. Etablerings- och driftskostnader kan hållas låga genom s.k. bootstrapping,



som betyder att man samnyttjar eller lånar av varandra. Det kan sägas vara en slags informell ekonomi företag emellan.

I senare faser förutsätts den sociala ekonomins företag och föreningar gå från projektfinansiering till att sälja tjänster eller varor, t.ex. inom ramen för offentlig upphandling. Problem uppstår ofta i övergångsfasen mellan projekt och företag. Bankerna kan vara tveksamma till lån om inte tillräcklig säkerhet finns.

Via projektstöd har många livskraftiga verksamheter startat och utvecklats. Projektfinansiering ger en chans för människor med idéer att förverkliga dem och att komma igång med en etableringsprocess.

Men det finns en rad risker och hinder förknippade med projektfinansiering. Största risken/hindret är att många utestängs eftersom det ofta upplevs som svårt att ansöka om projekt. Ett annat hinder är att projektfinansiering kan påverka likviditeten för hårt i mindre organisationer eftersom man får huvuddelen av projektmedlen i efterskott. Till slut blir det bara de professionella och finansiellt starka organisationerna som kan söka.

Det är arbetskrävande att skriva projektansökningar och man måste formulera sig på ett speciellt sätt, dvs anpassa sin idé till den aktuella utlysningens innehåll. Svårigheten att få fram bra projektansökningar utestänger många grupper. Projektfinansiering har främst skett med medel från Europeiska Sociala fonden (ESF) genom Växtkraft mål 3 samt Equalprogrammet. Det svenska ESF programmet förändras nu i och med den nuvarande programperiodens slut. Nya program kommer att finnas tillgängliga i ett nytt program under perioden 2007-2013. Hur de är utformade och om det finns möjlighet för den sociala ekonomins entreprenörer att få tillgång till kapital vet vi inte i skrivande stund. Tendensen är dock att de EU finansierade projekten tenderar att bli större och större och inte riktas till små organisationer.

Finansiering via lån

Vid start av kooperativa företag och andra företag inom den sociala ekonomin finns inte den finansiella stödstruktur som nyföretagande med tillväxtprofil har tillgång till. Många företag inom social ekonomi har haft problem med att få startkapital eller banklån för sin verksamhet. De traditionella bankerna i Sverige har inte varit villiga att låna ut kapital till den sociala ekonomins verksamheter.

Banker

Den sociala ekonomin och de nya kooperativen hör till de grupper som har svårigheter att finna traditionell finansiering, vilket kan bero på otraditionella affärsidéer, stor andel kvinnliga entreprenörer och att man inte avser att starta ett vinstmaximerande företag.

De traditionella finansieringsformerna via banker blir alltmer otillgängliga för de små kunderna. Man har också uppmärksammat att stora grupper i samhället har svårigheter att få tillgång till kapital från bankerna. Det gäller kvinnor, ungdomar, äldre, invandrare och glesbygdens småföretagare, dvs långt över halva befolkningen! Den sociala ekonomin och de nya kooperativen hör givetvis till de grupper som har svårigheter att finna traditionell finansiering, vilket kan bero på otraditionella affärsidéer, stor andel kvinnliga entreprenörer och att man inte avser att starta ett vinstmaximerande företag.

Banken granskar ekonomin och vill vara säker på att den som lånar kan betala tillbaka. Den kräver en säkerhet för pengarna. Den som inte har säkerhet i form av hus eller andra materiella tillgångar får därför svårt att låna av banken.

Banken granskar också affärsidén. Företag som startar inom social ekonomi har ofta affärsidéer som skiljer sig från de traditionella. Det gör att banken inte kan utgå från sina vanliga bedömningsgrunder när de ska avgöra om det kan bli ett ekonomiskt bärkraftigt företag eller inte. De lämnar hellre ett avslag än ett bifall när idén känns osäker.

Även företagsformen kan vara försvårande. Det traditionella företaget är ett aktiebolag, ägarskapet är klart definierat. Kooperativ har ett kollektivt ägande, det är medlemmarna tillsammans som äger företaget och det kan medföra att bankerna inte klart kan bedöma vem som är förhandlingspart. Bankernas personal har ibland också en dålig kunskap om den ekonomiska föreningen som företagsform, vilket också kan leda till att de hellre avslår än tillstyrker en låneansökan.

Företag inom den sociala ekonomin är ofta småskaliga och är heller inte intresserade av att växa sig stora på marknaden. De har inte ett vinstmotiv för sin verksamhet. De summor som initiativtagarna vill låna är ofta små, eftersom man inte vill eller vågar binda upp sig med stora lån. Bankerna är inte så intresserade av de små lånen, bl a därför att de kostar lika mycket att administrera som stora lån.

Slutligen är det också problem med säkerheten. Den grupp som tillsammans vill starta företaget saknar kanske eget kapital som säkerhet för lånet. Om

verksamheten startar inom tjänstesektorn saknas också fasta tillgångar i själva verksamheten, som annars kunde utgöra säkerhet för lånet.

Medlemsbanker med ny profil

Utifrån det växande behovet av att finna finansiering för de grupper som står utanför bankens lånemarknad har det vuxit fram olika alternativa banker med en lokal, etisk och medlemsinriktad profil. Det är kreditgarantiföreningen, JAK medlemsbank och Ekobanken medlemsbank.

De båda medlemsägda bankerna Ekobanken Medlemsbank och JAK Medlemsbank har en tydlig profil för den sociala ekonomins aktörer med anpassade produkter till sektorn.

Nya finansiella aktörer som Sveriges Kreditgarantiförening samt de två medlemsbankerna, Ekobanken och JAK Medlemsbank, har etablerats för att vara ett komplement till de traditionella affärsbankerna. Deras finansiella instrument erbjuder lånemöjligheter speciellt anpassade för den sociala ekonomin och lokala utvecklingsgruppers behov. Deras alternativa kreditbedömningsinstrument är dock tyvärr förhållandevis okända för det stora flertalet kunder och sparare och finns inte tillgängliga i hela landet.

3.1 Exempel på företag inom social ekonomi

I detta avsnitt redovisas fem exemplen på företag inom social ekonomi, som har haft svårighet att få finansiering för starten av in verksamhet. De kommer alla från en och samma kommun, Norrtälje, med drygt 50000 invånare. Förmodligen hade de inte alls kunnat starta om det inte hade funnits ett aktivt Coompanion som kunde ge stöd och råd när finansieringsplanerna sprack. Det är då lätt att föreställa sig hur många det måste finnas i hela Stockholms län – eller i hela landet som har hindrats i starten eller inte startat pga brist på stöd.

S&S - Service och samverkan ek förening - ett socialt arbetskooperativ



Affärsidé: S & S har som affärsidé: att skapa intressanta och utvecklande arbetstillfällen för personer med funktionshinder, med utgångspunkt i vad den lokala marknaden behöver och utifrån medlemmarnas intresse och kompetens. En viktig del är utvecklingen av ett starkt entreprenörskap.

Verksamhet: S & S syftar till att utveckla och göra bruk av vars och ens arbetsförmåga. S & S är ett fristående kooperativt företag som verkar för att lösa människors behov av arbete och utför olika sorters arbeten åt lokala

företag i Norrtälje. Personer med arbetshinder arbetsprövar en tid och har sedan möjlighet att bli anställda med lönebidrag på företaget. De flesta arbeten har varit inom området renovering, enklare snickeri eller markvård. Kooperatörernas inflytande garanteras genom delägarskapet och medlemsstyrningen. Det finansiella mervärdet stannar i företaget eller delas av personalen.

Problemområde: Det fanns likviditetsproblem vid starten eftersom det saknades en checkkredit på minst 150 000 för att garantera löner och investera i en del mindre verktyg. För att bankerna skulle kunna bevilja krediten krävdes en affärsplan och affärsidé som var mer traditionell och trovärdig för dem än den föreslagna, plus att säkerhet för krediten saknades. Såväl lönebidrag som fakturor betalas ju ut i efterhand så kreditbehovet var stort trots att det fanns en betryggande orderstock. Banken upplevde inte S & S som tillräckligt kreditvärdigt för att bevilja checkkredit.

Nödlösning: Coompanion i Roslagen har varit mycket aktiva i starten av företaget och trodde på dess möjlighet, att överleva långsiktigt. Därför fick S & S ett direkt lån från Coompanion, med återbetalningskrav inom två år samt med avbetalningsplan. Coompanion i Roslagen gick även in i styrelsen för företaget och fick därmed insyn i ekonomin. Förutsättningen för denna lösning var stark soliditet i Coompanion (och en välvillig styrelse) plus ett nära och fungerande samarbete med företaget.

Modellskapande, rådgivning och kompetensutveckling finansierades med projektmedel från ESF. Ett mindre lokalt projektstöd beviljades också till företaget från Länsstyrelsen.

Förenade Solhem kooperativa hyresrättsförening

Affärsidé: Förenade Solhems affärsidé är att skapa ett gemensamt boende i form av smålägenheter för dem som vill ha en bostad med servicemöjlighet och gemenskap.

Verksamhet: När kommunen beslöt att lägga ned ålderdomshemmet Solhem tog Röda Korset, pensionärsföreningar och lokala utvecklingsgrupper initiativ till att skapa den kooperativa hyresrättsföreningen Solhem. Föreningen bildades och Solhem byggs nu om till smålägenheter, vilka erbjuds föreningens medlemmar. Plusvärden i boendet är servicemöjligheter och gemenskapsaktiviteter. Det gamla storköket finns kvar och används för matservering till de boende och till catering-verksamhet. Boendets extra möjligheter gör att många äldre har visat sig vara intresserade.

Problembild: Föreningen ville köpa Solhem från kommunen och renovera det för ca 15 miljoner. Men kooperativ hyresrätt innebär lägre insatser för medlemmarna än en bostadsrättsförening, vilket medförde att de affärsdrivande bankerna inte ville bevilja lån till föreningen. Likaså ansåg de att företagsformen ekonomisk förening var kontroversiell.

Lösning: Ekobanken, med sitt hållbarhetsperspektiv på projekt, beviljade föreningen lån. Ekobanken riktar sig speciellt till den sociala ekonomins företagande och skapar små säkerheter bland många låntagare för att kunna bevilja större lån. Föreningens styrelse och de 24 blivande medlemmarna/lägenhetsinnehavarna gick in med var sin medlemsinsats på 50 000 och den resterande summan utgjordes av ett lån hos Ekobanken. Lösningen blev möjlig genom Coompanion Roslagens kontakter med Ekobanken.

Hemtjänstkooperativet Omtanken

Affärsidé: Personaldriven hemtjänst med personlig omsorg och service. Omtanken erbjuder en unik möjlighet för vårdtagare att själva påverka sin hjälpinsats i dialog med utförare.

Verksamhet: Hemtjänstkooperativet Omtanken erbjuder en hemtjänst med personlig omsorg och service, byggd på basen av de sedvanliga kommunala tjänsterna enligt kommunens biståndsbedömning. Hemtjänsten utformas efter pensionärernas egna önskemål och kan omfatta alltifrån städning och matlagning till sällskap och promenader. Tjänsterna kännetecknas av flexibilitet och hög kompetens. Hjälpstagaren är den som styr och det finns möjlighet att mot extra kostnad få tilläggstjänster. Kostnaden för basservicen är densamma som för hemtjänst från kommunen, men tilläggstjänsterna faktureras enligt överenskommelse.



Problembild: Företaget startades av en grupp hemtjänstpersonal som ville få större inflytande på sin arbetssituation. De behövde checkkredit för de första löneutbetalningarna eftersom kommunen först betalade efter utförda tjänster, plus en månads fördröjning. Personalen förstod att en bankvärdering skulle bedöma affärsplanen för svag eftersom kommunens timersättning var väldigt låg.

Nödlösning: En av delägarna hade ett sparkapital och gick själv in med ett lån. Problemet med den lösningen var att det skapade en särställning för henne i gruppen och gav henne en maktposition.

Solarus AB, solkraft i Roslagen

Affärsidé: Solarus affärsidé är att utveckla produkter inom solvärme-teknikområdet, som kan tillverkas av den sociala ekonomins företag.

Verksamhet: Solarus är ett helägt aktiebolag av Coompanion Roslagen, som genom produktionen vill garantera arbetsuppgifter för den sociala ekonomins företag. Solarus kombinerar därmed ett socialt och ett miljömässigt perspektiv. Solarus har patent på en innovativ solfångare med mycket låg kostnad per kilowattimme och håller på med typgodkännande. Produktionsplanering pågår och ett intimt samarbete finns med framstående forskare inom området.

Problembild: Företaget behöver kapital på minst 600 000 för att utveckla sin produkt, skapa produktionskapacitet och klara likviditeten i startfasen. Solarus är litet och attraherar inte traditionellt riskkapital. Företaget vill heller inte riskera att produktionen läggs ut på andra än sociala företag.

Tänkbar lösning: Lösningen är ännu inte riktigt klar men Solarus undersöker möjligheten att låna på Ekobanken med säkerheter från intresserade i Coompanions nätverk. Solarus vill undvika traditionellt riskkapital då det i så fall finns en risk att produktionen inte kommer att läggas på de sociala företagen. Den eventuella vinsten riskerar då också att delas ut till aktieägarna istället för att återinvesteras i ytterligare utveckling av energiprodukter. Tillgängligt riskkapital har idag ingen förståelse för den här typen av företag. Dessutom är kapitalbehovet för litet för att vara intressant.

Roslagsmat ekonomisk förening

Affärsidé: Roslagsmat är en ekonomisk förening, som genom samverkan mellan småskaliga matproducenter vill skapa bättre konkurrenskraft och lönsamhet för lokala producenter.

Verksamhet: Roslagsmat arrangerar lokala skördemarknader och marknadsför de 22 delägarna under gemensamt varumärke. De vill lyfta fram styrkan i den småskaliga produktionen genom att arbeta för samverkanslösningar som utvecklar näringen. Roslagsmat strävar mot hög kvalitet och miljömässigt hållbar matproduktion. Föreningens medlemmar vill utveckla sig själva och andra genom att anordna kurser och

föreläsningar med tema mat och småskalig matproduktion. Genom projektet Roslagslådan vill föreningen skapa en fungerande och långsiktigt hållbar distributionskanal, där småskaliga livsmedelsproducenter kan sälja sina varor direkt till konsumenten utan mellanhänder. På så sätt kan arbetstillfällena skapas och bibehållas hos lokala livsmedelsproducenter.

Problembild: Roslagsmat har under den tid de funnits beviljats två EU-finansierade projekt för att stärka de lokala småskaliga producenternas situation. Det ena projektet fick medel från ESF mål 3 insatsområde 4, lokalt projektstöd, det andra fick medel genom Landsbygdsutvecklingsprogrammet. Vid de båda tillfällena som projekten beviljades saknade föreningen den likviditet och de kontanter som krävs vid genomförande av EU finansierade projekt. Föreningen kan få vänta länge på sina rekvirerade/redovisade medel. Detta är ett generellt problem för många projekt drivna inom den sociala ekonomins små nya organisationer, det är vanligt att få vänta på rekvirerade medel i 3-6 månader. Många gånger hindras därför bra projekt från att genomföras.

Nödlösning: Lösningen blev att Coompanion Roslagen blev projektägare istället för föreningen själv. Risker med detta är ett för starkt beroende till projektägaren, vilket i förlängningen inte stärker den egna organisationen.

3.2 Summerings av marknadsmisslyckanden kring finansiering för den sociala ekonomins företag

Startfasen

- Rådgivning: affärsrådgivare saknar kunskap om ekonomiska föreningar och kooperativa företag och kan inte informera om deras fördelar eller om hur företagsstarten går till. Coompanion systemet med kooperativa rådgivare är litet och finns bara med ett centrum i varje län.
- Attityder: aktörer i näringspolitik och stödsystem ser inte kooperativ och ekonomiska föreningar som en reell möjlighet, jämställd med andra sätt att driva företag
- Start-kapitalproblem: Många företag inom social ekonomi har haft problem med att få startkapital eller banklån för sin verksamhet.
- Finansiell stödstruktur saknas: Vid start av sociala företag, kooperativa företag och ekonomiska föreningar inom den sociala ekonomin finns inte den breda finansiella stödstruktur som nyföretagande med tillväxtprofil har tillgång till.
- Projektfinansiering: projektfinansiering som främsta finansieringskälla innebär att många utestängs eftersom det ofta upplevs som svårt att ansöka om projekt. Det är främst de professionella och finansiellt starka organisationer som kan söka.

Tillväxtfas

- Bristande kontinuitet: Kritiken mot projektfinansieringen är att den leder till bristande kontinuitet i sektorn då bidrag inte finns för fortsatt, ordinarie verksamhet.
- Likviditetsproblem: projektfinansiering kan påverka likviditeten för hårt i mindre organisationer eftersom man får huvuddelen av projektmedlen i efterskott.

- Finansieringsmöjligheter: det finns ett stort behov av förbättrade möjligheter till krediter och investeringslösningar för utökade verksamhet och nya investeringar.
- Information: kooperativ och ekonomiska föreningar synliggörs inte som ett verkligt alternativ i nyföretagande. Goda exempel får dålig spridning.
- Kompetensutveckling: Det saknas kompetensutveckling för den sociala ekonomins företag, som står i nära relation till politiskt regelverk och tjänster som finansieras av samhället.
- Attitydproblem även vid fortsatt, hållbar verksamhet: Den sociala ekonomins företag är långsiktigt ekonomiskt hållbara bl a därför att de växer ur ett samhällsbehov. Men de betraktas ofta som ideella verksamheter därför att det inte har vinstmaximering som mål. Utifrån ett regionalt och lokalt tillväxtperspektiv är de jobbskapande på precis samma sätt som alla företag.

4. De kvinnliga entreprenörernas finansiering

Kvinnors företagande

FN:s konvention om avskaffande av all slags diskriminering av kvinnor trädde kraft i Sverige år 1981. I Artikel 13: b står det tydligt att kvinnor ska ha samma rättigheter som män i det ekonomiska livet. Det gäller till exempel rätten till banklån, hypotekslån och andra former av krediter.

När kvinnor vill starta företag, är det ofta i liten skala och kvinnor vill oftast låna mindre belopp. Men undersökningar (Köper, 1993 och NUTEK, 2000) visar att små lån inte är intressanta för bankerna då de förknippas med höga risker samtidigt som de administrativa kostnaderna är lika höga som för stora lån.

Många kvinnor är dessutom verksamma inom handel och servicebranscher, som ur en banks kreditperspektiv kan betraktas som högriskbranscher. (Köper, 1993).

NUTEK har gjort undersökningar som visar att motiven till att kvinnor startar företag är flera. En av de viktigaste anledningarna till att kvinnor valde att starta eget företag var missnöjet med arbetssituationen som anställd. Vidare startar en del kvinnor företag därför att de behöver anpassa arbetet till familj och barn.

Arbetslöshet är också ett vanligt motiv. Många kvinnor med utländsk bakgrund har inte kunnat få arbete och skapar därför sysselsättning genom att starta ett företag. När de ansöker om lån ses de därför inte som pålitliga låntagare.

Affärsidéerna som kvinnorna kommer med passar inte in i (den traditionella, manliga) normen, utan betraktas som "udda". Bristande kunskap om dessa idéer och den sektorn av marknaden gör att kvinnorna inte tas på allvar och att deras företag betraktas som verksamheter av hobbykaraktär.

Detta blir ännu mer markant när det gäller kvinnor med utländsk bakgrund, som ofta har affärsidéer med utgångspunkt från de forna hemländerna. Dessa idéer riskerar att betraktas som mycket "udda" i de företagsfrämjande strukturerna och tas därför inte på allvar.



Inom Arbetsförmedlingen finns en åtgärd som i folkmun kallas för ”starta eget-bidrag”. Det innebär att en arbetslös person med en bra företagsidé kan få stöd motsvarande a-kassenivå för sitt uppehälle under en period om sex månader för att kunna utveckla sitt företag. För att få detta stöd måste en konsult inom AF först godkänna affärsidén.

Den könssegregering som finns på arbetsmarknaden märks även inom företagandet. Huvuddelen av kvinnorna respektive männen driver företag inom traditionellt olika branscher. Många kvinnor startar sina företag inom branscher de tidigare arbetat inom som anställda t ex utbildning, hälso- sjukvård och andra personliga tjänster. Därför behövs det idag mer ”entreprenörstänkande” inom offentlig sektor för att underlätta för individer som har idéer och vill starta egna verksamheter knutna till de här sektorerna.

De flesta småföretagare är män (79 procent) medan kvinnliga småföretagare endast utgör 21 procent. Bland nyföretagare är det en något jämnare fördelning, drygt 30 procent av nyföretagarna är kvinnor, drygt 60 procent är män medan cirka sex procent av de nya företagen leds av kvinnor och män tillsammans. Att andelen kvinnor är avsevärt högre bland nya företag än bland samtliga företag kan tolkas som att den ojämna könsfördelningen bland företagare är på väg att minska. (*Kvinnors och mäns företagande – en statistisk beskrivning utgiven i september, NUTEK, 2006.*)

Ur ”*Statistik om Invandrades företagande i Sverige*”, publicerad på NUTEKs hemsida, framgår det att andelen kvinnor med utländsk bakgrund som är nyföretagare är 32 procent.

Behovet av kapitalförsörjning för kvinnors företagande

Det är svårt för kvinnliga entreprenörer att få tillgång till finansiering för sitt företag, både vid start och vid förnyelse av verksamheten. Kvinnor startar ofta i mindre skala än män och anpassar företagandet till familjen, väntar tills barnen blir större. Kvinnor har dock svårare att få start- och riskkapital och ses ofta som mindre solida av banker och långgivare då de ofta har lägre inkomster och mindre förmögenheter än män trots att företagen har en hög överlevnadsgrad.

Erfarenheterna från modellen med särskilda kvinnolån i Sverige visar att kvinnliga företagare har ett lägre lånebehov än män och att andelen konkurser bland kvinnor är låg. Trots detta upplever många kvinnor att deras affärsidéer inte tas på allvar av banker och finansieringsinstitut och de ofta blir nekade lån. Småskaliga tjänsteföretag bedöms ofta som osäkra investeringar. I stället verkar det som om ju större lån en företagare ansöker om, desto välvilligare bemötande hos banken.

Sammantaget medför dessa erfarenheter att många kvinnor helt avstår från att ens försöka få lån till sitt företag. Det behövs därför särskilda lån för kvinnor, med handläggare som kan se bärkraften bakom de kvinnliga affärsidéerna och småskaligheten i verksamheten.

FN beslutade att år 2005 skulle vara det internationella mikrokreditåret. I många länder har mikrokrediter visat sig vara en bra lösning för kvinnliga entreprenörer. Men engagemanget för mikrokrediter i Sverige har varit lågt och inga konkreta åtgärder har vidtagits. Alternativbanker som JAK-banken, Ekobanken och kreditgarantiföreningar kan täcka en del behov, men inte fullt ut. Almis minilån på max 50 000 kronor är en form av mikrokredit och har nu börjat användas i större utsträckning. Summan kan komma att höjas till det dubbla. Lånet ges utan säkerhet men till relativt hög ränta.



Under 2004 genomförde NEEM (Nätverk för entreprenörer från etniska minoriteter), Katrineholm, en förstudie med syfte att ta reda på möjligheten att starta ett mikrokreditprogram i Sverige. Inom ramen för förstudien intervjuades kvinnor från etniska minoriteter, banker, myndigheter, politiker, företagsfrämjare och forskningsinstitut. Erfarenheter från förstudien visade att marknaden för kapitalförsörjning var otillfredsställande. Det fanns och finns fortfarande ett klart behov av insatser, som kan underlätta för kvinnor, vilka på grund av sina sociala och ekonomiska omständigheter har svårt att få tillgång till kapital i de befintliga systemen.

Lokala och regionala resurscentra för kvinnor arbetar för ökad jämställdhet, sysselsättning och företagande. De vänder sig till alla kvinnor och fungerar

som stöd och samtalspartners när kvinnor överväger att starta företag. Det finns också resurscentra, främst i storstadsområdena, som riktar sig specifikt till kvinnor med utländsk bakgrund.

Erfarenheterna från resurscentras olika projekt visar bland annat att det ofta är svårt för kvinnor att omvandla sina idéer till ett eget företagande. Det beror främst på att det inte finns något anpassat stöd med avseende på information, rådgivning, utbildning eller finansiering. Detta gäller i än högre grad för kvinnor med utländsk bakgrund vilka kan vara intresserade av affärer gentemot sina forna hemländer.

Ett problem är också att det saknas förebilder i form av kvinnliga företagare, det känns inte lika naturligt att bli företagare om man främst ser manliga entreprenörer runt omkring sig. Det är viktigt att det skapas fler innovativa miljöer och rådgivningsfunktioner, med lätt tillgänglig information om de olika möjligheterna.

Projektet PITEM II är ett forum för analys och dialog kring kapitalförsörjning. Fyra län och/eller regioner är engagerade och många aktörer ur skilda intressesfärer är engagerade i projektet, som verkar på både lokal, regional och nationell nivå. Erfarenheter från projektet PITEM II visar att det finns ett stort intresse och behov för insatser som syftar till att hitta andra former för kapitalförsörjning än de befintliga.



4.1 Exempel från kvinnliga entreprenörer

Ornö Hälsa och Rekreationscenter

Affärsidé: Driva småskalig verksamhet i skärgården kring bed-and-breakfast och hälsorelaterad verksamhet.

Verksamhet: Y. driver en året runt-verksamhet med rum och frukost i kombination med hälso- och kursverksamhet. Hon anordnar kurser i Chi-Kong och andra anti-stress metoder. Deltagarna kan då övernatta och få frukost på ön. Skärgården i sig bjuder på en avstressande miljö. Y. tillverkar och säljer även egna hudvårdsprodukter, också det i liten skala.

Problembild: Det är svårt att veta var man kan få lån eller annan finansiering till sin verksamhet. Y. har haft kontakt med Nyföretagarcentrum i Haninge, för att få stöd med att värdera och utveckla affärsidén. Lån diskuterades inte och Y. tror inte att det skulle vara så lätt att få låna på hennes idé och tror inte på att skapa ett stort, vinstmaximerande företag.

Lösning: Y. har en anställning och arbetar ca 75% i dag. Hon försökte inte söka lån när hon startade upp för ca ett halvår sedan, istället startade hon i liten skala på sin lediga tid om ca 25%. Y. vill driva småskaligt men gärna i nätverk med andra. Vill inte expandera och anställa någon, men kan tänka sig att ta in någon ur nätverket för att driva t ex chi-gong verksamheten. Nu trappar Y. ner sin anställning för att istället kunna utveckla sin företagsverksamhet lite mer men Y. har inte kunnat ta ut någon lön ur sitt företag ännu.

Aytens Smycken

Affärsidé: Aytens Smycken ska sälja smycken och bijouterier direkt till konsument.

Verksamhet: Under sin uppväxt i Kurdistan arbetade Ayten tillsammans med sin far, som var guldsmed. På grund av krig flyttade familjen vid upprepade tillfällen, något som påverkade Aytens möjlighet till regelbunden skolgång. Faderns hantverk var det som svarade för kontinuiteten i familjens liv oavsett var man för tillfället uppehöll sig. Aytens förtroenhetskunskap med guldsmedsbranschen, som hon förvärvade i arbetet tillsammans med

fadern, är något som hon nu vill använda sig av för att bygga upp sitt företag. Till att börja med vill hon köpa in smycken från en svensk grossist, men hon vill så småningom ta upp samarbetet med Kurdistan och importera smycken därifrån.

Problembild: Ayten behöver få stöd under företagsstarten från Af. Hon behöver också ett lån från ALMI på 50 000 kronor och från en bank på 75 000 kronor.

När Ayten diskuterar sin resultatbudget och låneansökan med ALMI (hon söker 50 000 kr, d.v.s. minilånet) anser handläggaren att hon vill låna för lite. Hon borde höja sin insats för att kunna öka sin omsättning och därmed lönsamheten. Om hon gör det, kan hon få ett positivt svar från ALMI, vilket hon gör och får. Men hon behöver då ytterligare en finansiär eftersom ALMI inte kan låna henne hela summan själva.

När hon kommer till banken, tycker man där att hon tagit i för mycket och söker för stort lån. Hon borde starta försiktigare och inte ta så stora risker, säger den rådgivaren. Hon får avslag från banken.

Om handläggaren från ALMI och rådgivaren i banken suttit med vid första mötet, skulle hon inte ha fått motstridiga uppgifter, när det gäller hur mycket hon bör satsa. Då kunde de båda istället ha förklarat sina utgångspunkter och tillsammans kommit fram till det som är den bästa lösningen för just henne och hennes affärsidé.

Lösning: det finns ännu ingen bra lösning. En nödlösning är att låna från släkt och vänner. En del av lösningen skulle kunna vara bättre samverkan mellan bankens och Almis personal, för att kunna göra bättre bedömningar av affärsidéer och kreditvärde. .

Danas hälsokostaffär

Affärsidé: Hälsokostaffär kompletterad med hälsoanalyser.

Verksamhet: Affären är relativt nystartad och behöver en egen nisch för att stå sig i konkurrensen. Dana är utbildad inom ett specialområde och skulle kunna erbjuda kundkretsen vissa analyser som ligger i linje med affärens hälsokostverksamhet. Hon vill därför göra något av en nystart och komplettera utbudet med denna tjänst. Hon behöver nytt kapital för att kunna förverkliga det.

Problembild: Dana har inget nätverk i det svenska samhället. PITEM-projektet ger henne en öppning och möjlighet till att utveckla företaget med hjälp av nya idéer, lån samt utbildning och marknadsföring. Hon har fått

tillgång till ett nätverk för att utbyta idéer och erfarenheten. Ensam är inte stark, särskilt inte när man inte vet hur samhället fungerar. Ett nätverk och aktörer som resurscentra som kan företräda är därför nödvändigt.

Dana behöver låna 50 000 kr som minilån hos ALMI. Hon blir totalt avfärdad av den ”positivt och vänligt inställda” rådgivaren och får avslag två gånger på låneansökan.

Nödlösning: Dana söker hjälp av sin (manlige) revisor, som förklarar resultatbudgeten för Almis rådgivare en gång till. Hon får då ett positivt svar på sin låneansökan. Det är klart otillfredsställande att en kvinna med annan utländsk bakgrund inte kan göra sig gällande utan att hon ”biträds” av en svensk man.

Kvinnfolki Handelshus

Affärsidé: gemensam marknadsföring av produkter genom ett handelshus, samägt av ett nätverk med kvinnliga företagare.

Verksamhet: Ur ett nätverk av kvinnliga företagare på Gotland har det växt fram många små företag och ett kooperativt handelshus, som framgångsrikt säljer medlemmarnas produkter och lär dem företagandets konst. Butiken är ett handelshus i dess gamla betydelse. Här säljs flera hundra varor och inte bara Gotlandsprodukter. Även importvaror förekommer, men medlemmarnas egna tillverkning dominerar. Ett 40-tal artikelgrupper finns som träslöjd, vävnader, senap, smycken och, medeltidskläder, saft, sylt, böcker, smide, glas, porslin och lammprodukter. Konsthantverk dominerar men även nyttoföremål finns i sortimentet.

Genom föreningen och handelshuset marknadsförs medlemmarnas produkter. Det sker bland annat genom en annonskatalog som getts ut årligen sedan 1993. Intresseföreningen har fyrdubblat sitt medlemsantal till idag 120 medlemmar.

Problembild: I början av 90-talet växte ett intresse och behov bland de kvinnliga företagarna på Gotland att stödja och hjälpa varandra. Flera hade problem med finansiering av det egna företaget och med lönsamheten, eftersom det var dyrt och svårt att marknadsföra produkterna. Det var alltför dyrt att som enskild företagare söka lån för att öppna butik i Visby.

Lösning: Efter ett antal välbesökta möten och träffar runt om på ön, bildades en ideell förening våren 1992. Redan då diskuterades gemensam försäljning av medlemmarnas varor och tjänster. Efter försök med torgplats och mässa, hittades en bra lokal centralt i Visby. Försäljningen gick över

förväntan och har växt kontinuerligt varje år: från 650 000 kronor till över en miljon kronor på ett år. Alla delar på arbetet i den centrala butiken i Visby, där de arbetar en gång per månad. Alla har stärkts i sin företagarroll genom föreningens tillkomst och företagen går bättre. Flera har vågat satsa på sina företag lokalt. Som ideell förening har det dock varit svårt att teckna kontrakt, få fungerande checkkrediter och andra finansiella tjänster.

4.2 Summerings av marknadsmisslyckande kring de kvinnliga entreprenörernas finansiering

Kunskap om kvinnliga entreprenörer

- Bristande kunskaper om kvinnligt företagande: Det behövs etablerade nätverk mellan företagsfinansiärer och rådgivare, som har kunskap om kvinnligt entreprenörskap.
- Fel bransch: Många kvinnor är verksamma inom handel och servicebranscher, som ur ett bankkreditperspektiv kan betraktas som högriskbranscher.
- För små lån: kvinnor vill starta småskaliga företag och låna mindre belopp. Små lån är inte intressanta för bankerna då de förknippas med höga risker samtidigt som de har samma administrativa kostnader som stora lån.
- Inte trovärdiga låntagare: Många kvinnor från etniska minoriteter har tidigare inte kunnat få arbete utan har varit beroende av olika former av bidrag. När de ansöker om lån som företagare ses de inte som pålitliga låntagare.
- Otraditionella affärsidéer: Kvinnornas affärsidéer passar inte in i den traditionella, manliga normen, utan betraktas som udda och deras företag betraktas som verksamheter av hobbykaraktär.

Tillgång till lämpliga krediter och lån

- Mikrokreditsystem: Mikrokrediter i kombination med nätverk och rådgivning har visat sig vara en bra lösning för kvinnliga entreprenörer i många andra länder. Men engagemanget för mikrokrediter i Sverige har varit lågt.
- Minilån från ALMI: Minilån finns att söka från ALMI om max 50 000 kronor, men beviljas bara under förutsättning att affärsidén bedöms som tillräckligt lönsam, vilket inte alltid är fallet beträffande kvinnornas idéer.

- Svårt att få banklån: Det finns ett klart behov av insatser för kvinnliga entreprenörer, vilka på grund av sina sociala och ekonomiska omständigheter har svårt att få tillgång till kapital i de befintliga systemen.

Rådgivning och stödsystem

- Förbättrad rådgivning: Anpassat stöd med avseende på information, rådgivning, utbildning eller finansiering

5. Finansiering för entreprenörer med utländsk bakgrund

Företag som drivs av kvinnor och män med utländsk bakgrund är en viktig del av den svenska ekonomin. Enligt NUTEK startas vart femte företag idag av en person med utländsk härkomst. Uppskattningsvis finns det cirka 70 000 företag som drivs av personer med utländsk bakgrund, vilket motsvarar ungefär vart åttonde företag. Förutom den ökade omfattningen och betydelsen av deras företagande pekar allt fler på småföretagandet som en väg till nya jobb och välfärd. När det gäller personer med utländsk bakgrund ställs stora förhoppningar på att mer småföretagande skall leda till en ökad integration i det svenska samhället. Samtidigt finns det många exempel på hur detta småföretagande kan vara uttryck för social uteslutning och leda till inlåsning i slutna och perspektivfattiga ekonomiska nischer.

Därför behövs det särskilt fokus på företagare med utländsk bakgrund i relation till de nya former av samhällsplanering för ekonomisk tillväxt och välfärd som ingår i nya EU-program.

Majoriteten av företagen som drivs av personer med utländsk bakgrund finns i storstadsregionerna. De fyra vanligaste branscherna där företagen är verksamma är hotell/restaurang, handel, taxi/åkeri samt tillverkning. Bland företagsformer är enskild firma den vanligaste, även om



mönstret varierar mellan olika ursprungsländer. Jämförelsen med de svenska företagen visar att de utrikes födda i markant större utsträckning än de svenska är intresserade av att expandera. (*Utrikesfödda småföretagares villkor och verklighet, NUTEK*)

Utrikes födda företagare drivs i mycket stor utsträckning av motiv som att vara självständig, att förverkliga sina idéer, att skapa något bestående samt

att tjäna pengar. De flesta är markant mer välutbildade än befolkningen i stort. Andelen högutbildade varierar dock väsentligt mellan de olika ursprungsländerna. De största andelarna finner vi bland kvinnliga och manliga företagare från Rumänien och Polen, manliga företagare från Iran samt kvinnliga företagare från Estland och Ungern. Företagare med lägre utbildningsnivå finns bland män och kvinnor från Turkiet samt kvinnor från Mellanöstern, före detta Jugoslavien och Libanon.

Men motivet till företagsstart kan också vara arbetslöshet eller risk för arbetslöshet. Det motivet är vanligare bland personer med utländsk bakgrund, i synnerhet för personer som är födda utomlands. Det tycks alltså vara så att arbetsmarknadssvårigheter är en viktigare drivkraft in i företagandet för personer med utländsk bakgrund än för övriga, om än inte den viktigaste.

Ytterligare en indikation på att arbetsmarknadsskäl är en stark drivkraft bakom företagande för personer med utländsk bakgrund är det faktum att personer med invandrarbakgrund oftare fått bidrag för start av näringsverksamhet från AF (tidigare benämnt starta eget bidrag). Totalt sett fick 16 procent av nyföretagarna 2001 bidrag till start av näringsverksamhet. Andelen personer med utländsk bakgrund var 21 procent. (*Statistik om Invandrades företagande i Sverige, NUTEK*)

Trots den växande betydelse som företagande av personer med utländsk bakgrund har i svenskt näringsliv, möter dessa företagare en mängd svårigheter och hinder. Hindren tycks vara relaterade till en grundläggande omständighet de själva inte valt, nämligen den att vara födda i vissa – men inte andra – länder.

Ett av de mest framträdande hindren utgörs av finansieringssvårigheter, där de utrikes födda företagarnas situation framstår som dramatiskt sämre jämfört med svenskars. De har svårare att få riskkapital till sin affärsidé och sitt företag, att teckna kontrakt för affärslokaler och teckna försäkringar. Var tredje företagare bland samtliga företagare med utländsk bakgrund som deltog i NUTEKs undersökning år 2005 har under de senaste 5 åren minst 1–2 gånger blivit nekad lån eller krediter. I flera ländergrupper gäller detta mer än hälften. Många har haft begränsad tillgång till lån och externt ägarkapital.

De vanligaste kapitalkällorna vid start är främst hjälp från släkt och andra landsmän som bor i Sverige men även i vissa fall banklån.

”Dagens Industri” 2002-07-24

Mindre krångel ger fler invandrarföretag

För invandrare finns det bara ett säkert sätt att komma in i det svenska samhället, att bli egen företagare. Om inte reglerna vore så krångliga skulle ännu fler våga pröva den vägen.

Av våra svenska företag är ungefär vart åttonde invandrarägt. Sammanlagt finns 70.000 invandrarföretag. Många associerar invandrarföretag med pizzerior och kvartersbutiker men de finns inom alla sektorer.

Nyligen kom Sören Karlsson ut med en debattbok om invandrarföretagen där tolv företagare med invandrarbakgrund beskriver sina livsverk. De är tolv optimistiska och inspirerande personligheter som ger en ljus bild av invandrarföretagen. Gemensamt för dem är all den tid de lägger ned på företagen för att få det att gå ihop. Det viktigaste är att orka jobba mycket. Att inte ge upp.

I en studie av invandrades företagande som Nutek gjorde förra året visade det sig att många invandrare väljer att bli egna företagare för att över huvud taget kunna försörja sig. 22 procent av företagare födda utomlands startade företaget på grund av arbetsmarknadsskäl. Bland övriga företagare var samma siffra 13 procent. Invandrare har svårt att få arbete på den vanliga arbetsmarknaden och väljer därför i högre grad att starta eget. Men även kulturella skillnader kan vara en förklaring.

Samtidigt som invandrarernas situation på arbetsmarknaden har försämrats på senare år så har det aldrig funnits så många invandrarföretag som just nu.

Så länge svenska politiker försöker undvika att en låglönesektor bildas kommer egna företag vara ett alternativ för många. Även fastän det kan vara svårt att få företaget att gå ihop. Att invandrare får så dåliga förutsättningar på arbetsmarknaden att de måste hitta ett annat sätt att försörja sig är naturligtvis ett problem. Däremot är det positivt att många invandrare själva söker sig till företagandet för att komma in i samhället och för att slippa leva av systemet. Många invandrare kan vittna om att ett eget företag är en bra inkörsport till det svenska samhället.

Det är krångligt att vara företagare i Sverige. Myndighetsregler, tillståndskrav och momsregler är till bekymmer för nästan alla företagare. Ännu krångligare blir det för invandrarföretagen på grund av kulturella skillnader och språksvårigheter.

Även finansiering är ett problem. Invandrare har svårare än andra att få lån och nästan 30 procent av företagarna födda utomlands upplever tillgången till lån som ett hinder. Lösningen blir ofta ett lån från andra familjemedlemmar eller landsmän. Om det vore enklare för invandrare att få lån skulle fler kunna starta eget.

Invandrarföretagen har förändrat Sverige. De har bland annat ökat utbudet av varor och tjänster och lett till bättre öppettider. Blir man godissugen klockan elva på kvällen i en svensk småstad är en liten kvartersbutik räddningen. Vill man äta ute en helgdag kan man också få problem. Lösningen blir en liten kvarterspizzeria som nästan alltid har öppet. Ägarna är ofta invandrare.

Sverige behöver fler företagare. Men för att fler ska våga ta steget fullt ut och starta eget måste krånglet minska. Dessutom måste det bli lättare att få lån.

En del invandrarföretag har startats av utlänningar som inte kommit in på den svenska arbetsmarknaden. Men om det vore enklare att starta eget skulle det finnas fler invandrarföretag i Sverige. Med fler invandrare i anställning och i företagande skulle i sin tur integrationen öka.

Företagsamhet i multikulturella Rinkeby

Rinkeby byggdes år 1969 och är troligen ett av landets mest mångkulturella samhällen. Andel invånare med utländsk bakgrund är 67 procent mot 20 procent för Stockholm i sin helhet. Hälften av dem som har utländsk bakgrund i Rinkeby är utländska medborgare. De tre återkommande etniska grupperna bland företagare i Rinkeby är turkar, araber och somalier vilket också är de största grupperna boende i Rinkeby.

Andelen öppet arbetslösa i Rinkeby är högre än för Stockholm i sin helhet och ligger på ca 5 procent, samtidigt som en stor del av befolkningen i Rinkeby befinner sig i olika slag av arbetsmarknadsåtgärder. Mellan 35 till 40 procent av Rinkebys befolkning har dessutom fått försörjningsstöd vid något tillfälle.

Mellan 35 till 40 procent av alla vuxna i Rinkeby har enbart folk- eller grundskola och något fler har en gymnasieutbildning. Statistiken visar att bland de yngre vuxna (20 – 24 år) är det dock nästan 45 procent som har gymnasieutbildning. En mindre del av Rinkebys vuxna befolkning har eftergymnasial utbildning.

I denna rapport har en rad intervjuer gjorts med människor i Rinkeby. Två av fallstudierna är från företag i området.

Majoriteten av de intervjuade har anlant och varit bosatta i Rinkeby redan från första dagen i Sverige. Anledningen till det varierar, men det viktigaste var möjligheten att söka arbete och att många av deras släktingar och vänner redan fanns där.

90 % av företagen i Rinkeby kommer från utomeuropeiska länder och tillhör den muslimska minoriteten. De flesta av företagen är typiska familjföretag. I många av företagen finns inga anställda utan arbete utförs av själva ägaren eller med hjälp av några inom familjen. Över 97 % av företagen har enskild firma. 2 % har handelsbolag men inget aktiebolag. Många av företagen som startat eget, uppgav att de hade valt den bolagsform som rekommenderades av deras vänner och släktingar.

De flesta av företagen är så kallade ”levebrödsföretag”. Dessa företag kräver mindre kapital och förekommer inom tillbakagående branscher. Företagaren sysslar med enkla och icke avancerade verksamheter. Majoriteten av dem finns inom servicesektorn.

Många av företagen i Rinkeby har byggt sitt företag på små resurser. Av den anledningen skulle affärsidéerna vara enkla och genomförbara. För att kunna förverkliga idén krävdes en personlig insats och hjälp av en mindre

krets av vänner och släktingar. Man ville stå på egna ben och dessutom vara delaktig i samhället.

De intervjuade företagsledarna har ofta förankringar i Rinkeby; de kommer ofta från samma kultur som de andra invånarna, känner till deras behov av produkter, tjänster och deras köpvanor. Man pratar samma språk och vet med vilka metoder man kan locka kunder.

Två huvudvägar för nytt kapital framträder i intervjuerna: dels hjälp från släkt och vänner i Sverige och i hemlandet, dels banklån. Banklånen består dock enbart av 7 %. Hjälp från släkt och landsmän som bor i Sverige har använts av företagare från Mellanöstern i stor utsträckning. Benägenheten att använda släkt och landsmän som kapitalkälla samvarierar påtagligt med ursprungsland.

De företagare som var arbetslösa när de startade sin nuvarande rörelse har var mer benägna att använda hjälp från släkt och landsmän. De som före starten varit anställda och de som haft ett tidigare företag var något mera benägna att söka banklån.

Att låna från banker eller andra instanser var för de flesta helt uteslutet. Över 90 % ville inte starta ”en verksamhet som redan från första dag skulle behöva betala massa räntor”. Samtidigt anger samtliga att de upplevde att de inte hade några chanser att låna pengar, därför sökte de aldrig. De som hade högre omsättning hade mer positiv inställning till lånemöjligheterna.

Många av företagarna har ändå en affärsmässig kontakt med banker. Banker används för att kunna ha ett företagskonto, kunna betala räkningarna och kunna fakturera, inte till lån.

Över 60 % av de tillfrågade tyckte att det behövs någon typ av fond för att kunna starta ett företag. De flesta anser att denna fond bör inrikta sig till personer med utländsk bakgrund eftersom de saknar andra möjligheter för att kunna försörja verksamheten.

Det otillräckliga startkapitalet leder ofta till att man väljer en ofördelaktig lokalisering med dåligt kundunderlag, eftersom man inte har råd med ett mer attraktivt läge. Kapitalbrist uppstår därmed delvis genom att företagsledaren på grund av otillräckliga kunskaper om lånemöjligheter fattar ett antal felaktiga beslut om hur denna resurs ska användas.

Utrikes födda entreprenörers främsta tillgångar är den egna förmågan och de egna informella nätverken inom vilka de kan få värdefull information och mobilisera olika former av resurser (ekonomiska, personella m m.). Utrikes födda och deras barn som väljer att starta egna företag, förtjänar att få lika möjligheter och villkor som andra företagare i Sverige. Att sedan utrikes

födda har svårare att hävda sig än infödda svenskar är ett faktum som vi knappast torde behöva diskutera ytterligare. Särskilt gäller detta inom en så traditionellt sett konservativ och "svensk" bransch som finansbranschen och kanske alldeles särskilt mycket inom riskkapitalsidan av denna bransch.

Följaktligen är behovet av startkapital till entreprenörer med utländsk bakgrund ett kraftigt förbisett område. Här krävs konkreta åtgärder.

I Sverige finns en riskkapitalmarknad värd 238 mdr SEK, ett belopp som motsvarar cirka 10% av Stockholmsbörsens värde. Förutom att konstatera att denna värld är svår att komma i kontakt med och att accepteras av om man är invandrare, så kan man också konstatera att ett samarbete med ett riskkapitalbolag eller fond – förutom pengar – också ger entreprenören ett bättre nätverk, tillgång till ytterligare kompetens, ökad trovärdighet på marknaden och kontroll. (källa: *SVCA, Svenska Riskkapitalföreningen, hemsida*)

Särskilt den tredje punkten är här avgörande. I en situation där det inte finns en fungerande marknad för riskkapital för utrikes födda entreprenörer, så kommer den ökade trovärdigheten på marknaden att ytterligare gagna den svenska tillväxten. Den svenska riskkapitalmarknaden behöver andra aktörer. Aktörer med öppnare attityd och större benägenhet att satsa på små och icke-etablerade idéer.

5.1 Exempel från entreprenörer med utländsk bakgrund

Swedish Quality Innovation

Affärsidé: konsultverksamhet inom ramen av kompetensutveckling.

Verksamhet: AS arbetar som konsult med kompetens- och affärsutveckling. AS klienter har särskilda behov och stort förtroende för honom och hans konsulttjänster. Därför skulle kundkretsen kunna vara större, men nu är det bara han själv som kan leverera den tjänst som de kräver.

Problembild: AS kom till Sverige 1987. Han startade sitt företag (handelsbolag) 1992 efter att han hade arbetat som chef inom ett affärsutvecklingsföretag. Han hade flera företagsidéer, men med tanke på de ekonomiska resurser han hade bestämde han sig för att starta en konsult verksamhet inom kompetensutveckling. AS visste att han inte skulle få låna de pengar som behövdes för att kunna förverkliga någon av de andra idéerna.

Det enda alternativet han kände till var banker, men att söka lån från banker var uteslutet eftersom han som troende muslim inte vill betala ränta. Troende muslimer har sällan kreditmässiga kontakter med någon bank. Systemet är därmed inte anpassat till alla medborgare, trots att Sverige har förändrats och har entreprenörer med särskilda behov.

I konsultföretaget behövde han inte satsa direkta pengar, utan kunde utnyttja den egna kompetensen, det var hans kapital. Om han hade ett större kapital kunde han utveckla idéerna inom ramen för det nuvarande företaget till att bli "ett av de bästa konsultföretagen i Sverige".

AS vet nästan allt om fonder, men har aldrig sökt pengar aktivt från dem. De är ofta krångliga och kräver mycket tid och energi. AS föredrar att spara sin energi för att utföra tjänster.

Lösning: AS har sålt sina tjänster och har därigenom själv finansierat företagets verksamhet. I nätverket fanns ett förslag om att bilda en fond med Folksam. En fond för muslimer, men det kostade mycket och därför lade de ner förslaget. AS använder idag Handelsbanken för sina bankärenden, men är säker på att många av människorna i hans nätverk hellre t o m har pengar under madrassen för att undvika kontakt med banker.

J & D Livs Saluhall

Affärsidé: Saluhall för kurdisk mat

Verksamhet: NR driver en saluhall med delvis kurdiska varor tillsammans med två andra kvinnor. Verksamheten är ett handelsbolag, som startade 1997.

Problembild: De tre kvinnorna är kurder och har utbildat sig i Sverige. De hade jobb men de hade också en idé och ville förverkliga den, så de vände sig till den bank där de var kunder.

Bankrelationerna var mycket svåra i början och det var inte lätt att få lån. Men de har blivit mycket bättre under åren. Jämförd med bara för 10 år sedan har bankerna mycket bättre kompetens idag. Det är inte det optimala än, men de har blivit mycket bättre.

Efter etablering har de haft kontakt med banken vid flera tillfällen och hade inga svårigheter att få låna ytterligare pengar. Speciellt när de skulle köpa den nuvarande lokalen från Posten. Vid ett tillfälle bytte de bank för att kunna få sitt lån.

Idag vill de bevara konceptet och göra det större, men de ska inte öppna nya butiker.

De har väldigt begränsade kunskaper om var man kan söka pengar över huvud taget. De har också en del problem med de lokala myndigheter, som inte har gett något stöd. De är säkra på att de skulle lyckas ännu bättre om de hade mer bättre respons från politiker i stadsdelsnämnden, organisationer m fl. Nu har de fått klara allt själva med eget arbete.

De visste ingenting om ALMI då de startade företaget, men idag använder de Almi i samband med sitt dotterbolag. Men ALMI uppfattas som krångligare än bankerna och är inte så generösa.

Lösning: Hälften av det ursprungliga startkapitalet hade de skrapat ihop genom lån från vänner och släktingar i Sverige och banken gav lån den andra halvan. Diskussionerna och processen med banken var inte lätt. Det var svårt att övertyga banken och till slut gick någon av släktingarna i borgen och för att lånet skulle kunna beviljas.

Etiopiskt bröd med såser

Affärsidé: Baka och sälja etiopiskt bröd med 21 olika såser. Catering i mindre skala till att börja med, som senare ska bli en restaurang.

Verksamhet: Lucy är en etiopisk kvinna, som kom till Sverige för ett antal år sedan. Hennes erfarenheter av att vara en arbetslös, etiopisk kvinna i Sverige har varit så nedslående att hon tvivlar på att någon med hennes bakgrund kan bli accepterad i affärsvärlden.

Problembild: Lucy behövde låna 50 000 kronor, men hon hade inställningen att det inte var någon idé att hon ens försökte för att det är så svårt att få lån som utländsk kvinna. Hon kommer inte att få det och ingen kommer att tro på henne bland de traditionella aktörerna. Efter rådgivning i PITEM II kommer hon nu att ansöka om lån.

Vietnamesisk restaurang

Affärsidé: Restaurant med vietnamesisk mat.

Verksamhet: En kvinna och man är kompanjoner utan familjerelationer till varandra. De vill starta en restaurang, som serverar Vietnamesisk mat.

Problembild: För att kunna starta upp verksamheten bedömer de båda kompanjonerna att de har ett kapitalbehov om 200 000 kronor. De får avslag på sin låneansökan hos banken.

Nödlösning: När de får kontakt med en etablerad svensk kvinna vid ett Resurscentrum och tillsammans med henne träffar rådgivaren ändrar sig banken och beviljar lånet.

5.2 Summerings av marknadsmislyckande kring finansiering för entreprenörer med utländsk bakgrund

- Arbetslöshet som motiv till företagsstart: Motivet att starta företag till följd av arbetslöshet eller risk för arbetslöshet är vanligare bland personer med utländsk bakgrund, i synnerhet för personer födda utomlands. Arbetsmarknadssvårigheter är en viktigare drivkraft in i företagandet för personer med utländsk bakgrund än för övriga.
- Banklånen passar inte företagets utformning: Bankernas lånesystem är inte anpassat till alla medborgare, särskilt inte till muslimer som behöver lånesystem utan räntor.
- Det behövs en fond: Över 60 % av de tillfrågade tyckte att det behövs någon typ av räntefri fond för att kunna starta ett företag. De flesta anser att denna fond bör inrikta sig till personer med utländsk bakgrund p g a deras särskilda svårigheter att kunna starta företag.
- Diskriminering p g a härkomst: Att vara född i vissa länder är ett av de mest framträdande hindren när det gäller finansiering, där de utrikes födda företagarnas situation framstår som dramatiskt sämre jämfört med svenskar. De har svårare att få finansiering till sin affärsidé och sitt företag, att teckna kontrakt för affärslokaler, teckna försäkringar m m.
- Finansiärer lyssnar inte: utrikes födda har svårare att hävda sig än infödda svenskar, särskilt inom finansbranschen
- Låna av släktingar: Två huvudvägar för nytt kapital framträder: dels hjälp från släkt och vänner i Sverige och i hemlandet, dels banklån (endast 7 %). Hjälp från släkt och andra landsmän som bor i Sverige har använts av företagare från Mellanöstern i stor utsträckning
- Social exkludering: Småföretagande bland personer med utländsk bakgrund finns i huvudsakligen restaurang, gatukök, torghandel och liknande branscher. Det kan vara uttryck för social uteslutning och leda till inlåsning i slutna och ensidiga ekonomiska nischer.
- Svårt att få låna ur fonder: Det upplevs som alltför krångligt att söka lån ur fonder. Fonderna finner det heller inte intressant att låna ut till små entreprenörer.

- Välutbildade i låglönebranscher: De flesta entreprenörer med utländsk bakgrund är ofta välutbildade. Många av dem arbetar ändå i låglönebranscher.

7. Källor och referenslitteratur

Analys av olika finansieringsmodeller vid starten av den sociala ekonomins företag, Equal FAS 3; Delrapport 3, februari 2006, Arbetsgruppen för Kapitalförsörjning; Jan Svensson, Kooperativ m fl

Dagens Samhälle, nr3 2005

Entreprenörskapsbarometern; NUTEK, 2005

Faktablad Kvinnors Företagande, Stockholm Jämt, 2006

Finansiering av socialt företagande, Equal FAS 3; Undersökning av socialt företagande samt modell över etableringens faser; Delrapport 1 januari, 2005, Arbetsgruppen för Kapitalförsörjning; Jan Svensson Kooperativ Konsult m fl

Från bidrag till lokala fonder i Sverige; SERUS m fl;, 2005

I mångas fall - finansieringsproblem inom social ekonomi och hur man hittar lösningar, en rapport från projektet lokalekonomi.nu , maj 2006

Kapitalförsörjning i små företag, NUTEK; 2006

Kapitalförsörjning till den sociala ekonomins företag; Slutrapport Version 1 2006-09-15, Arbetsgrupp Fas 3 kapitalförsörjning, Jan Svensson, sammanfattning Ulla Herlitz

Kooperativa företag ökar mest – Entreprenörer vill starta företag – tillsammans, Coompanion 2006

Kvinnors och mäns företagande – en statistisk beskrivning utgiven, NUTEK september 2006.

Mer riskerande kapital; en rapport om invandrarföretagarnas finansiering; Sharif Pakzad. 2006

Projektfinansieringens betydelse vid starten av den sociala ekonomins företag, Equal FAS 3; Delrapport 2 september, 2005, Arbetsgruppen för Kapitalförsörjning; Jan Svensson, Kooperativ Konsult m fl

Statistik om Invandrares företagande i Sverige, NUTEK. Nutel

Utrikesfödda småföretagares villkor och verklighet; NUTEK

Bilder:

Birgitta Israelsson – sid 13, 24 och 29

Lotta Johansson, Värmdö föreningsråd – sid 12

Coompanion Roslagen projektbilder – sid 10, 16

Hemtjänstkooperativet Omtanken – 18, 22

Länsstyrelsens rapportserie

Utkomna rapporter under 2006

1. Föreerade områden – inventering av branscherna järn-, stål- och manufaktur, primära och sekundära metallverk samt ferrolegeringsverk i Stockholms län, *miljö- och planeringsavdelningen*.
2. Mälarens fåglar – inventering av fågelskär, skarvar och fiskgjusar 2005, *miljö- och planeringsavdelningen*.
3. Kulturresevatet Brottö skärgårdsjordbruk. En undersökning av två trädgårdar, *miljö- och planeringsavdelningen*.
4. Hur mår skogen och skogsmarken? Tillstånd och trender för kronutglesning och markförsumning i Stockholms län 1985-2010, *miljö- och planeringsavdelningen*
5. Tillsyn av äldreomsorgen 2001-2005, *socialavdelningen*
6. Kompletterande utvärdering av Tillväxt Öst – det regionala tillväxtavtalet i Stockholms län, *avdelningen för regional utveckling*
7. Kvicksilver i fisk – resultat från en inventering i Stockholms län 2004, *miljö- och planeringsavdelningen*
8. Bostadssubventioner 2005 – nybyggnad och ombyggnad, *socialavdelningen*
9. Grundvatten i berg. Metodik för övervakning av vattenkvalitet samt undersökningsresultat 1981 och 2004, *miljö- och planeringsavdelningen*
10. Sammanställning av bostadsmarknadsenkäten 2006, *socialavdelningen*
11. Framtidens Nationalstadspark. Handlingsprogram D. 1 : Vision och förutsättningar, *miljö- och planeringsavdelningen*
12. Nationalstadsparkens lokala tillgänglighet, *miljö- och planeringsavdelningen*
13. Landskapsekologisk analys av Nationalstadsparken, *miljö- och planeringsavdelningen*
14. Läget i länet – bostadsmarknaden i Stockholms län 2006, *socialavdelningen*
15. Föreerade områden – inventering av textilindustrier och garverier i Stockholms län, *miljö- och planeringsavdelningen*
16. Tillämpning av Lex Sarah inom äldreomsorgen, *socialavdelningen*
17. På rätt kurs! – metoder för föräldrastöd från förskolan till tonåren, *socialavdelningen*
18. Vad händer med våra stränder, *miljö- och planeringsavdelningen*. Finns endast som pdf-fil på vår webbplats www.ab.lst.se
19. Det industriella kulturarvet i Stockholms län – program för brukande och bevarande, *miljö- och planeringsavdelningen*
20. Insatser mot hedersrelaterat våld – en utvärdering av projekten 2005, *socialavdelningen*
21. Ett entreprenörskap utan gränser? En analys av utbud och efterfrågan i Stockholms län, *avdelningen för regional utveckling*
22. Entreprenörer utan kapital, *avdelningen för regional utveckling*

Sverige och Europa behöver fler företag. Den europeiska Lissabonstrategin och Sveriges Regering uppmuntrar fler företag att starta och utvecklar stödet till nyföretagande. Fler entreprenörer betyder ökad tillväxt, nya arbetstillfällen och bibehållen välfärd.

Men samtidigt är det många entreprenörer som tvingas kämpa för att få ihop kapital till sin verksamhet – ibland utan att lyckas. Varför är det så svårt? Är det svårt för alla eller gäller det bara några?

I rapporten lyfter vi fram tre grupper av entreprenörer som vi menar har det särskilt svårt med tillgången till kapital; kvinnor, personer med annan etnisk bakgrund och företag inom den sociala ekonomin.

Varför har just dessa grupper det svårare? Otraditionella företagsformer, annorlunda affärsidéer och få kontakter med finansiärer är några exempel. I rapporten visar vi på konkreta exempel där (o)möjligheten att få lån, mikrostödet eller checkkrediter hindrat företagen att etableras eller växa. I flera av fallen har man tagit till otraditionella lösningar för sin fortsatta verksamhet, vilket också redovisas.

Med rapporten hoppas vi på att synliggöra entreprenörerna och skapa bättre förutsättningar för dem i framtiden.

Rapporten är en del av projektet "Från bidrag till lån" inom Länsstyrelsen i Stockholms län. Rapporten är sammanställd av Coompanion – Roslagen, med uppdrag från Länsstyrelsen i Stockholms län.

Kontakt:
Länsstyrelsen i Stockholms län
Majlis Karlsen, majlis.karlsen@ab.lst.se



Västtrafik Mälardalen
Svenska ISF-Rådet



EUROPEISKA UNIONEN
Europeiska socialfonden

*Fler exemplar av denna rapport
kan beställas från Länsstyrelsen
Avdelningen för regional utveckling
Tel: 08-785 40 00 (vxl)
Rapporten finns också som pdf på vår webbplats
www.ab.lst.se
ISBN 91-7281-233-8*

*Adress
Länsstyrelsen i Stockholms Län
Hantverkargatan 29
Box 22 067
104 22 Stockholm, Sverige
Tel: 08-785 40 00 (vxl)
www.ab.lst.se*