



Mittuniversitetet

MID SWEDEN UNIVERSITY

Hur kan mer effektiva stöd utformas för att få fram livskraftiga nya och unga företag?

Förord

Ett stort intresse finns kring hur nya företag uppkommer och växer över tiden. Många insatser har gjorts under åren för att stimulera till ökat företagande. Rådgivning och olika typer av stödåtgärder har prövats under åren i avsikt att stimulera kvinnor och män att starta företag och att utveckla unga företag. Det råder dock fortfarande en stor skillnad mellan kvinnor och män avseende andel av antalet företagsstartar, där de företagande kvinnorna endast står för en tredjedel av samtliga företagsstartar i Sverige idag. Ändå startas fler företag av kvinnor idag än tidigare. Den företagsform som kvinnor i stor utsträckning startar är enskild firma medan män oftare startar i aktiebolagsform. Inkomsterna från företag som drivs av kvinnor är oftast relativt sett mycket låga inom den kreativa sektorn. En fråga som därför ställs är om det behövs förändringar i de stödinsatser som finns för att öka andelen kvinnor som startar företag. En annan fråga är om kvinnor har samma villkor som män när det gäller tillgång till rådgivning, finansiering och utvecklingsinsatser?

Inom Mittuniversitetet har flera studier genomförts för att undersöka förutsättningar för kvinnor att starta och utveckla företag på samma villkor som män. Tidigare studier har visat att oavsett kön är start av företag förenat med risker för företagaren och fler väljer därför att kombinera företagsstarten med en löneanställning. En sådan väg till etablering av företag är en vanlig form för att starta företag med relativt låga risker. Däremot finns det studier som tyder på att det är förenat med svårigheter att gå ifrån att både vara anställd och företagare till att enbart bli företagare. Tillväxtverket har i uppdrag av regeringen att ta fram en strategi för hur och vilka insatser som kan göras för att främja kvinnor och mäns lika villkor att starta företag. Denna strategi ska överlämnas till regeringen under våren 2015 och ett syfte med den föreliggande rapporten är att bidra till denna strategi. Ett annat syfte är att belysa situationen i Stockholm, Sveriges mest urbana miljö, för kvinnor och män vilka startat företag 2011 respektive 2014. Vidare att jämföra hur situationen ser ut i denna miljö jämfört med tidigare liknande studier i andra miljöer. Inte minst för att kunna komma fram till möjliga åtgärder som kan övervägas för att förbättra situationen för nystartade företag.

En av slutsatserna i denna rapport är att efterfrågan på olika insatser avseende rådgivning och information handlar om praktiska områden typ skatter, bokföring och redovisning. Däremot är efterfrågan begränsad för olika insatser som erbjuds av offentligt finansierade verksamheter. Att starta företag i Sverige idag är enkelt och informationen om hur man går tillväga är lätt att hitta, via t.ex. Verksamt.se eller Bolagsverket. Däremot krävs åtgärder för att öka tillväxttakten hos nystartade företag. Idag ser vi små förändringar hos företagen även sett ur ett flerårigt perspektiv. Specifikt gäller det för kvinnors nyföretagande som oftast som sagt sker genom bildande av enskilda firmor.

Denna rapport har författats av Anders Lundström, VD för Institutet för innovativt entreprenörskap- IPREG och professor emeritus vid Mälardalens Högskola och doktorand Carin Nordström, Mittuniversitetet. Professor Yvonne von Friedrichs, Mittuniversitetet, har varit projektledare för detta projekt som utförts på uppdrag av Tillväxtverket. I projektet har även deltagit undersökningsföretaget SKOP AB som genomfört och ansvarat 400 telefonintervjuer. Docent Örjan Hultåker vid SKOP AB har även medverkat till framtagande av enkät för intervjuer samt datasammanställning från dessa intervjuer. Till projektet har funnits en referensgrupp med följande deltagare, Jenny Idebro – Tillväxtverket, Elisabeth Lindqvist – Koordinator Ambassadörer för kvinnors företagande Stockholms Län, Företagarna, Jan Jansson – Start-up Stockholm/Nyföretagarcentrum, Anders Bornefalk –

Svenskt Näringsliv, Elsmari Fjällström – Länsstyrelsen i Stockholms län och Örjan Hultåker
– SKOP AB.

Mittuniversitetet vill tacka alla företagare som medverkat i studien samt det arbete som referensgruppen genomfört. Inte minst har dessa kontakter gett oss värdefull information avseende etableringsprocesser i Stockholm. Ansvar för innehållet i föreliggande rapport är dock Mittuniversitetets.

Östersund 2014-12-08

A handwritten signature in blue ink, reading "Yvonne von Friedrichs".

Professor Yvonne von Friedrichs

Mittuniversitetet

www.yvonne.vonfriedrichs@miun.se

Innehåll

1. Inledning.....	6
2. Projektets syfte.....	8
3. Metod	8
4. Resultatredovisning.....	12
4.1 Generella resultat.....	12
4.1.1. Tid från idé till start av företag.....	13
4.1.2. Viktiga faktorer vid start av företag	14
4.1.3. I vilken utsträckning har den ursprungliga idén förändrats?	14
4.1.4. I vilken utsträckning har företaget utvecklats som förväntat?	15
4.1.5. Startade du företaget ensam eller tillsammans med en eller flera andra?.....	15
4.1.6. Har du startat fler företag än det som du startade 2011/2014?	15
4.1.7. Hur lätt eller svårt var det att finansiera företagsstarten?	16
4.1.8. I vilken utsträckning kan du för närvarande försörja dig på ditt startade företag?	16
4.1.9. Har du några anställda?	17
4.1.10. Var det svårt att veta var du skulle vända dig för att få information?	18
4.1.11. Hur många timmar arbetar du per vecka i ditt företag?	20
4.1.12. Hur många år har företagarna haft anställning samtidigt som man har haft eget företag?	20
4.1.13. Generella slutsatser av studien	21
4.2. Jämförelser mellan män och kvinnor	22
4.2.1. Tid från idé till att starta företag.....	23
4.2.2. Hur viktiga var följande faktorer vid start av företag?.....	24
4.3. Företagare med utländsk bakgrund.....	27
4.4. Personer som både är företagare och anställda, s.k. kombinatorer jämfört med övriga	28
4.4.1. Viktiga faktorer vid start av företag	29
4.4.2. Startade du företaget ensam eller tillsammans med en eller flera andra?.....	29
4.4.3. Har du startat fler företag än det som du startade 2011/2014?	29
4.4.4. I vilken utsträckning kan du för närvarande försörja dig på ditt startade företag?	29
4.4.5. Har du några anställda?	30
4.4.6. Hur många timmar arbetar du per vecka i ditt företag?.....	30

4.4.7. Hur många år har företagen haft anställning samtidigt som man har haft eget företag?	30
5. Analys av resultat och teorikopplingar	30
6. Slutsatser	39
7. Rekommendationer.....	44
7.1 En studie i entreprenörskapspolitik	44
7.2 Skilj mellan åtgärder för enskilda firmor samt för aktiebolag	45
7.3 Utveckla informationen hur företagsstartare kan ombilda sina enskilda firmor till aktiebolag.....	46
7.4 Undersök vilka resurser som satsas inom entreprenörskapspolitiken i Stockholm inte minst vad gäller kvinnors företagande.....	46
7.5. Bör systemet med ambassadörer för kvinnors företagande utvecklas?	47
7.6. Arbeta systematiskt med kompetens – och kunskapsutveckling inom området entreprenörskap i Stockholms skolor	47
7.7. Undersök varför bankfinansiering utnyttjas i begränsad omfattning.....	48
7.8. Undersök varför de som startar företag i sådan begränsad omfattning kan ta ut rimliga löner ur sina företag.....	48
7.9. Undersök specifikt varför företagare med utländsk bakgrund måste satsa relativt sett stora resurser på att starta företag.....	48
7.10. Kan det finnas annan form av finansiering för att starta företag, t.ex. någon variant av starta eget bidrag för de som startar aktiebolag med tillväxtambitioner eller Gräsrotsfinansiering (s.k. crowd funding)	49
Bilaga 1	53
Bilaga 2	57

1. Inledning

Under senare år har ett stort intresse funnits kring studier och forskning kring hur nya företag uppkommer och växer över tiden. Inte minst eftersom forskningen visar på att de nya och unga företagen står för en stor del av nettotillväxten av nya arbetstillfällen i ekonomin (Daunfeldt och Halvarsson 2013; Henrekson och Johansson 2008; Delmar och Davidsson 2000). Dessutom så svarar de nya och unga företagen i många avseenden för marknadsintroduktion av nya och förbättrade tjänster och produkter (Acs och Armington, 2002).

Även inom Mittuniversitetet har forskning bedrivits kring olika former av entreprenörskap under de senaste åren. Något som har skett inom ramen för det s.k. SESPA projektet. Ett av de områden som studerats har varit hur företag utvecklas, inte minst inom lokala miljöer (Von Friedrichs et al. 2014; Lundström et al. 2014). En del av dessa projekt baseras på undersökningar inom Jämtlands och Västernorrlands län. Ett annat projekt har studerat kombinatorer i Jämtland och Gävleborgs län, dvs. entreprenörer vilka både driver egna företag samt är anställda, (Nordström, 2014). Vad som kommit fram i denna studie handlar i stor utsträckning om en ökad insikt kring entreprenörernas långa processer för att skapa livskraftiga företag. Inte minst visar sig det sig att vi vet alldeles för lite kring hur de dynamiska processerna ser ut samt i vilka stadier extern rådgivning är av stor betydelse för den fortsatta utvecklingen. Sällan räcker det med att formellt skapa ett företag utan att det kan ta många år innan entreprenören kan försörja sig på sin företagsidé utan att vara tvingad till att ha en anställning vid sidan om sitt företagande. De företagare som i dessa studier har intervjuats och besvarat enkäter har normalt varit verksamma under ett antal år. Företagare som vid sidan om sina företag ofta har haft en långvarig anställning hos annan arbetsgivare. Vad vi däremot saknar kunskap om är i vilken omfattning företagare vid starttillfällen av sina företag har annan anställning samt hur länge de upprätthåller denna typ av anställning. I föreliggande projekt önskar vi därför öka kunskaperna kring dessa faktorer.

I ett annat projekt utfört av Forum för småföretagsforskning (FSF) genomfördes i fyra regioner i Sverige telefonintervjuer med närmare 3000 nya och unga företagare verksamma i Region Skåne, Västra Götalandsregionen, Örebro län samt Västernorrlands län, se Lundström och Kremel (2009). Här var syftet att studera företagets utveckling och efterfrågan av olika former av rådgivningstjänster såväl privat som offentligt finansierade. Därför valdes företag startade våren 2005 men fortfarande verksamma tre år senare samt företag startade våren 2008. Här kan de företag som överlevt sina tre första år anses vara relativt framgångsrika eftersom de flesta nya företag försvinner under sina första år. Här har intresset främst inriktats mot företagen som startat och inte mot huruvida man har haft annan anställning vid sidan om.

I föreliggande projekt har avsikten varit att kombinera erfarenheter av dessa båda studier genom att hålla fast vid fokus på nya och unga företagare, att koncentrera studierna kring den sk kreativa sektorn och också välja Stockholm som undersökningsområde eftersom det är av intresse att specialstudera Sveriges största kommun för att se vad som karaktiserar denna typ av företagare. Genom att intervjua ett antal nya och unga företag i Stockholms kommun kan vi generera kunskap kring dessa processer. Exempelvis genom att få reda på hur länge personer hållit på från att en idé uppsstår tills ett lönsamt företag finns och om hur livskraftiga dessa företag sedan är. Vi ska i detta sammanhang koncentrera oss på perioden fram till att företag bildas samt de första tre åren efter start. Projektet har genomförts i nära samarbete med externa intressenter som arbetar med dessa frågor i kommunen. Specifikt är intresset här

främst riktat mot att studera skillnader mellan kvinnor och män som startar företag, men även mot företagare med utländsk bakgrund och övriga.

Inom entreprenörskaps- och småföretagspolitiken finns idag en mängd olika ansatser för att få fram fler nya företag och för att verka för att många av dessa kan utvecklas och växa under sina första år. Här finns ett stort antal rådgivningsorganisationer och insatser som är helt eller delvis offentligt finansierade t.ex. ALMI företagspartner, Nyföretagarcentrum, Coompanion, Kommunens näringslivsenheter, IFS, starta eget kurser, enskilda projekt m.m., men även en rad privata aktörer som banker och i enstaka fall riskkapitalbolag. Bedömningen är att utbudet i Stockholms kommun är omfattande, liksom vad som gäller för övriga delar av Sverige. Vi har även en väl etablerad statistik inom området genom exempelvis Statistiska centralbyrån, (SCB) och Tillväxtanalys.

Internationellt finns även en mängd studier inom området från t.ex. de s.k. årliga GEM-rapporterna (t.ex. Reynolds et al. 2003). Trots detta saknas idag grundläggande kunskap kring hur länge olika entreprenörer har hållit på med att utveckla sina företagsidéer, t.ex. hur många år de har levt som både anställda och företagare eftersom de inte kan klara sig med att bara vara företagare. Vi vet även att många som blir företagare på heltid tvingas att åter bli anställda för att klara sin ekonomi (Delmar et al. 2008). Det kan också vara så att flera av entreprenörerna trivs med att vara både anställd och företagare (Herslund och Tanvig 2012; Marcketti et al. 2006). En anledning kan vara att de s.k. kombinatörerna i regel har högre sammanlagda inkomster men att de tvingas arbeta upp till 50 % fler timmar i veckan (Nordström 2014; Averett 2001). Det är därför inte tillräckligt att bedöma hur många som startar företag eftersom det säger lite om vilka utvecklingsmöjligheter dessa företag har över tiden. Det finns många situationer där företag startas utan att ambitioner finns att utvecklas vidare. En möjlighet att komma åt de olika alternativa företagsformerna är därför att genomföra intervjustudier. Med hjälp av SKOP AB, ett professionellt undersökningsföretag, har såväl nya företagsbildningar som unga företag som är tre år gamla studerats. För den senare gruppen blir det extra intressant att bedöma hur utvecklingen varit de första åren. Detta är områden som vi för närvarande vet väldigt lite om och som är av stor betydelse för att skapa effektiva stödformer för nya och unga företag.

Det finns ett antal intressanta frågeställningar utifrån ovanstående resonemang, något denna studie ska försöka besvara. Från GEM-rapporterna har det kommit fram att det tar mellan tre till fyra år från att en idé fötts tills att företaget startas, vilket innebär att denna process kan ta lång tid (Campbell och De Nardi 2009; Reynolds et al. 2003; Reynolds 2011). Denna tid beror också på andra faktorer, som om föräldrarna haft företag eller inte. För många kan en nära förebild vara viktig, för att se att det går att vara företagare, och denna förebild tenderar att vara en familjemedlem, oftast pappan (Campbell och De Nardi 2009). Enligt Khan et al. (2014) är familjebakgrunden viktig för företagande kvinnor när de ska starta företag. Genom att de vuxit upp med företagande föräldrar har de en uppfattning om vad som väntar dem, vilket gör att de startar snabbare än andra vars föräldrar inte haft företag. Ju längre tid det tar innan beslut fattas om att starta företag, desto troligare är det att förväntningarna på företaget minskar (Khan et al. 2014). Dessa är några av de faktorer som analyseras i denna studie, liksom i vilken omfattning nya och unga företag efterfrågar råd och information från omgivande aktörer och organisationer.

2. Projektets syfte

Projektet syftar till att genom ny kunskap ge rådgivningsorganisationer och politiker möjligheter att bättre anpassa sina stöd till nya och unga företag. Detta har skett genom att totalt telefonintervjua 400 nya och unga företag i Stockholms kommun. Projektet genomförs i första hand för de organisationer som arbetar med dessa typer av företag. Organisationerna har därför inbjudits till att medverka i en referensgrupp till projektet. Vidare ska framtagna kunskap kunna överföras till lokala politiker.

Projektet syftar även till att på sikt kunna bidra till bättre beslutsunderlag kring hur rådgivning och information kan utformas för nya och unga företagare något som på sikt kan skapa nya och hållbara arbetstillfällen. Förslag riktas främst till externa organisationer. Förhoppningen är att de även ska bidra till att öka andelen livskraftiga företag samt minska tiden det tar för att skapa sådana företag från idéfasen. Rapporten kan även vara till nytta för nya och unga företagare eftersom den ger bilder av etableringsprocesser för en rad typer av nya och unga företag. Här finns då möjligheter att jämföra sig som företagare med andra företag i liknande situationer.

För närvarande handlar tid från idé till livskraftigt företag ofta om många år samt att en stor del av nya och unga företag aldrig når detta stadium. Om dessa processer kan förkortas genom arbete via rådgivnings- och finansieringsorganisationer kommer detta även att utveckla lokala arbetsmarknader och ge möjligheter till nya strategiska nätverk samt ökad kompetensutveckling i dessa externa organisationer.

3. Metod

Den metod som använts i studien handlar om att med hjälp av SKOP AB, ett professionellt undersökningsföretag genomföra totalt 400 telefonintervjuer i Stockholmsområdet avseende nystartade företag 2011 respektive 2014 inom den kreativa sektorn. Stockholm valdes eftersom det är Sveriges mest urbana miljö. Kreativa sektorn valdes då den i flera avseenden kan anses vara en framtidsbransch samt att det var den sektor som studerades i de regionala studierna inom det s.k. SESPA projektet (Nordström, 2014). Något som därför ger möjligheter till jämförelser med tidigare resultat.

Telefonintervjuerna genomfördes i början av hösten 2014. Material avseende företag som startats våren 2011 respektive 2014 beställdes och levererades av SCB, Statistiska centralbyrån. Avsikten var att intervjua lika många kvinnor som män. I början slumpades intervjuer fram med avsikten att ha lika många enskilda firmor som aktiebolag. Det var inte möjligt i längden eftersom ett sådant förfarande inte hade givet en lik fördelning mellan män och kvinnor. Därför har antalet enskilda firmor fått bli relativt sett fler vilket framgår av nedanstående tabell. Det kan utgöra problem då aktiebolag antagligen i större omfattning har tillväxtambitioner jämfört med enskilda firmor, å andra sidan ger en större andel av enskilda firmor en bättre överensstämmelse med den totala startfördelningen av nya företag.

Tabell 1. Antal genomförda intervjuer efter startår, kön och bolagsform

Bolagsform	År 2011		År 2014	
	Kvinnor	Män	Kvinnor	Män
Enskild firma	90	57	87	47
Handelsbolag	2	4	4	3
Aktiebolag	8	41	10	55

I slutändan genomfördes 408 intervjuer, varav 202 avseende startår 2011 samt 206 avseende startår 2014. Av dessa är 281 enskilda firmor, varav 147 startades 2011 samt 134 startades 2014. Tyvärr har vi bara funnit totalt 18 aktiebolag som drivs av kvinnor av totalt intervjuade 114, vilket minskar möjligheterna till mer ingående analyser av aktiebolag startade av män respektive kvinnor. Med tanke på det fåtal observationer som finns av handelsbolag kommer de inte att redovisas separat.

Det andra som är viktigt att framhålla är att det underlag som fås för nyetablerade företag avseende 2011 respektive 2014 av olika skäl innehåller en mängd felkällor vilket bäst kan illustreras vad gäller erhållna listor för enskilda firmor. Se tabell 2.

Tabell 2. Kontaktade och intervjuade enskilda firmor

	Startår 2011	Startår 2014
Antal erhållna från SCB	422	386
Felaktigt registrerade	43	51
Boende utomlands	6	9
Talar ej svenska	12	17
Har aldrig startat	25	35
Delsumma	336	274
Intervjuade	108	82
Ville ej delta	45	40
Fick ej kontakt med	183	152
Kompletterande intervjuer	39	52
Summa intervjuer	147	134
Summa kontakter	461	438

Av tabellen framgår att kontakt har tagits med 899 personer för att kunna genomföra 281 intervjuer med enskilda firmor. Underlaget är hämtat från startade företag andra kvartalet 2011 respektive 2014. Något som innebar att 91 kompletterande intervjuer var tvungna att genomföras i Stockholms län. Noterbart är att få inte ville delta när det visade sig att de tillhörde målgruppen. Däremot är det en stor andel som inte har gått att få tag i. Vi visar uppgifterna för enskilda firmor där felkällorna är som störst.

Vid telefonintervjuerna har ett intervjuformulär använts för varje grupp startade företag 2011 respektive 2014. Vi kommer fortsättningsvis benämna alla intervjuade personer som företagare även om vi vet att formellt sett enskilda firmor inte är företag. Vi definierar samtliga svaranden som företagare alternativt som entreprenörer. Det går givetvis att diskutera vilka av alla som startar som bör benämnas entreprenörer och om vederbörande fortfarande är entreprenör efter tre års verksamhet. Vi har ändå valt denna definition i denna

studie bland annat eftersom det inte är uppenbart vilka av alla idéer som företagsstarterna baseras på kan anses vara nyskapande. Det finns inte några enkla faktorer som skulle kunna särskilja mer nyskapande idéer från övriga eller för hur många år som en idé kan vara nyskapande. Vi använder därför i grunden samma definitioner som andra forskare gjort avseende under hur lång tid företag skulle kunna anses vara målgrupper för en s.k. entreprenörskapspolitik (Lundström och Stevenson 2005, eller de s.k. GEM rapporterna). I dessa studier sätt tidsintervallet till drygt tre år från start bland annat eftersom de flesta företag som inte överlever försvinner under denna tidsperiod. Något som är en viktig anledning till val av startåren 2011 respektive 2014.

Det kommer vidare att framgå när vi redovisar resultat för enskilda firmor jämfört med aktiebolag. I stort har med några undantag individer som startat 2011 respektive 2014 fått samma frågor. Utformningen av enkäterna framgår av Bilaga 1. Intervjuunderlaget baseras på vilken typ av tjänst eller produkt som företaget arbetar med, hur lång tid företagen uppskattar att det tagit att gå från idé till företagsstart, olika faktorerers betydelse vid start av företag, i vilken omfattning idén har förändrats över tiden, i vilken utsträckning som företaget utvecklats som förväntat, om företagsstart har skett ensamt eller tillsammans med andra, vem eller vilka som äger företaget, om personen startat fler företag, hur lätt eller svårt det varit att finansiera företagsstarten, vilka finansieringskällor som använts, hur stora resurser som satsats, om personen kan försörja sig på företaget eller inte, vilken lön som tagits ut i genomsnitt de senaste tre månaderna, om företaget har några anställda, hur lätt det var att få information, tips och rådgivning vid starten och från vilka källor, inom vilka områden sådan information har efterfrågats, antal arbetade timmar i företaget, om annan anställning finns samtidigt, frågor i så fall kring denna anställning samt frågor kring utbildning, vilken sysselsättning varje person hade året innan företagsstart om föräldrar har haft företag, huruvida varje person är utlandsfödd eller inte, om någon av föräldrarna är utlandsfödd samt förstås om intervjupersonen är man eller kvinna liksom hur gammal vederbörande är.

Olika värderingsskalor har använts för skilda frågor, t.ex. fyra-, fem- eller tio-gradiga ordinalskalor. För att underlätta för de personer som intervjuat har talet ett motsvarat inget alls och de högsta talen mycket stort eller helt och hållet. Variationerna finns istället för antal olika svarsalternativ.

Svaren har systematiserats och tagits fram utifrån olika möjliga indelningsgrunder. Totalt finns närmare femhundra sidor datamaterial. För varje indelningsgrund och svar har tester gjorts för att se vilka signifikanta skillnader som finns. I denna rapport beskrivs enbart sådana skillnader på 95 % nivå mellan de indelningsgrunder som genomförts. Om ingen statistisk signifikans finns anses resultaten lika för olika grupper av individer och indelningsgrunder. Undantag är att i en av våra kommande tabeller redovisas värden för kvinnor respektive män som driver aktiebolag, men här har inga markeringar gjorts med fet stil avseende statistiska signifikanser s.k. få antal aktiebolag ägda av kvinnor.

Vårt huvudsakliga intresse är jämförelser mellan män och kvinnor, respektive företagare med utländsk bakgrund och övriga. När det gäller den senare indelningsgrunden har SCB:s definition använts, dvs. antalet med utländsk bakgrund är summan av om intervjupersonen själv är utlandsfödd samt att båda föräldrarna är födda utomlands. Noteras kan att denna officiella definition ibland ställer till problem då signifikans fås för om företagen själva är födda utomlands, men att denna signifikans upphör om hänsyn även ska tas till var föräldrarna är födda. För att klargöra skillnaderna har därför i enstaka fall särredovisats situation för om företagen själva är födda utomlands. För dessa fall framgår det klart när så har skett.

Intresse finns förstås även att se till de som startade verksamheten 2011 och som därmed har överlevt med sin verksamhet i minst tre år jämfört med de som under motsvarande period 2014 har startat sina företag. För båda fallen har andra kvartalen för respektive år använts.

Resultaten har även använts för att dels intervjua enskilda företagare, dels för att genomföra seminarier och referensgruppsmöten för att utifrån en resultatredovisning ha en diskussion kring möjliga åtgärder för hur olika aktörer skulle kunna underlätta startprocesserna. Syftet var även att genomföra s.k. fokusgruppintervjuer, något som visade sig inte vara möjligt då inget intresse för sådana intervjuer fanns bland respondenterna. Detta trots att ungefär 75 % av alla som besvarat telefonintervjuerna givet tillstånd att vi senare kunde få återkomma. Därför har istället totalt 30 enskilda intervjuer genomförts för att diskutera framkomna resultat. Den referensgrupp som har bildats har genomfört tre olika möten under projektperioden.

För att relatera resultaten från denna studie till andra tidigare genomförda projekt har vi i första hand valt ut dels en omfattande rapport avseende nystartade företag 2005 och 2008 i fyra regioner i Sverige (Lundström och Kremel 2009). I denna rapport intervjuades av samma undersökningsföretag närmare 3000 företagare vilka antingen startade 2005 eller 2008. Vissa av de frågor som ställdes i denna undersökning har använts identiskt formulerade i denna underökning. Detta för att få jämförelsematerial för genomförda analyser. Skillnaderna mellan studierna är att i den tidigare studien var branschurvalet inte begränsat till den kreativa sektorn och regionerna utgör en blandning av urbana och mer glesa miljöer. Bland de urbana miljöerna finns såväl Göteborg och Malmö med. Den andra skillnaden var att andelen kvinnor och män inte var lika stora, utan andelen kvinnor var 30 % av alla intervjuade.

De andra studierna som använts dels för att ta med frågor i telefonintervjuerna, dels för att ha som jämförelsematerial är två undersökningar genomförda av företag som är både företagare och anställda. Dessa undersökningar genomfördes i två regioner nämligen Gävleborgs och Jämtlands län (Nordström, 2014). Här är intresset främst att se skillnader mellan Stockholm och mindre urbana miljöer för s.k. kombinatorer, dels mellan denna typ av företagare som varit verksamma ett stort antal år och inte är nystartade företag, dels där resultaten indikerar likheter och skillnader mellan företag i olika faser av sina utvecklingsprocesser. Huvudintresset är förstås resultaten av den befintliga studien, men vi menar att en hel del intressanta analyser ändå kan göras gentemot de tidigare nämnda rapporterna utifrån delvis identiska ställda frågor och svarsalternativ.

Vi kommer att i vår redovisning följa strukturen av den enkät som är underlaget för genomförande av telefonintervjuer.

I rapporten används ett antal olika definitioner. För det första som påpekats ovan kommer vi använda begreppen företagare och entreprenörer synonymt i denna studie, eftersom det handlar om företagsbildningar som högst är drygt tre år gamla, vilket är en vanlig definition avseende nya entreprenörer. Det innebär samtidigt att vi inte gör någon värdering av hur innovativ eller kreativ den tjänst eller produkt är som dessa nya och unga företag levererar. För det andra betecknas även ägare av enskilda firmor som företagare även om en enskild firma rent juridiskt inte klassas som ett företag. För det tredje utgår vi ifrån företag inom den s.k. kreativa sektorn, där definitionen av vilka företag som ingår baseras på Tillväxtanalys definition av begreppet (Kolmodin et al. 2008). För det fjärde kommer de handelsbolag som intervjuats att i analysen jämföras med aktiebolag, de är för det första få i denna

undersökning och kan bedömas ha mer gemensamt med aktiebolag än med enskilda firmor. Undantag görs när specifikt intresse riktas mot jämförelser mellan aktiebolag och enskilda firmor då vi inte tar med resultat för handelsbolagen. För det femte används SCB:s officiella definition av entreprenörer/företagare med utländsk bakgrund. Det innebär att individen själv ska vara född utomlands liksom båda föräldrarna. I analysen av materialet har dock även uppdelning skett avseende om individen själv är född utomlands, om endera föräldern är så eller om båda föräldrarna är födda utomlands. Det visar sig nämligen att resultaten i vissa fall skiljer sig åt mellan dessa alternativ. Om inget annat sägs menas dock med entreprenörer/företagare med utländsk bakgrund den officiella definitionen, i annat fall används begreppet själv född utomlands. För det sjätte menas med begreppet nära förebilder i denna undersökning att båda föräldrarna är eller har varit företagare. Data finns även uppdelat på om antingen pappa eller mamma varit företagare.

Det har även genomförts 22 individuella intervjuer med dels företagare från studien (17 stycken), dels med fem ambassadörer för kvinnors företagande. Deras svar kommer att presenteras i analysavsnittet ihop med svaren från huvudstudien. Intervjuerna varade mellan tio minuter till två timmar, där några har intervjuats via telefon och resten genom personliga möten. Av de 17 företagarna från denna studie var sju kvinnor (en med utländsk bakgrund) och tio män (tre med utländsk bakgrund).

4. Resultatredovisning

I det följande sker en resultatredovisning i ett antal olika steg. För det första presenteras de generella resultaten av undersökningen för alla intervjuade personer med vissa kommentarer kring avvikelser. Detta för att visa vilka de generella resultaten är oberoende av indelningsgrunder som män jämfört med kvinnor eller vilket startår som olika personer har haft eller typ av företagsbildning. Därefter sker en beskrivning av en jämförelse mellan män och kvinnor följt av en jämförelse mellan företagare med utländsk bakgrund jämfört med övriga, där företagare med utländsk bakgrund har definierats som i SCB:s officiella statistik. Vidare ska också jämförelser ske mellan de som startade företag andra kvartalet 2011 med de som startade sina företag andra kvartalet 2014. Ytterligare en jämförelse är mellan de s.k. kombinatörerna (de som både har anställning och eget företag) jämfört med övriga. Jämförelser sker även med de tidigare åberopade studierna, dvs. resultaten från dels studier av kombinatörer i Jämtlands och Gävleborgs län, dels med de som startade företag andra kvartalet 2005 respektive 2008 i fyra olika regioner i Sverige. Samtliga skillnader som presenteras och beskrivs i redovisningen är statistiskt säkerställda. Undantag från detta kommer att specifikt markeras.

4.1 Generella resultat

De som startar företag i Stockholms län inom den kreativa sektorn visar sig vara relativt sett unga, 48 % är yngre än 35 år, 25 % är mellan 35 och 44 år, 13 % mellan 45-54 år och 14 % är 55 år eller äldre. Det innebär att av de som startade företag 2011 respektive 2014 var 73 % under 45 år, vilket kan jämföras med att av befolkningen i Stockholm i stort var vid motsvarande tid 51 % av befolkningen mellan 20 till 44 år (Sweco 2013). I förhållande till befolkningen är det en relativ stor andel av unga människor som startar företag i Stockholm.

Av de intervjuade personerna är andelen företagare med utländsk bakgrund eller med föräldrar födda utomlands (antingen båda eller en av dem) omkring 30 %. Andelen företagande kvinnor med utländsk bakgrund som startat företag är ca 15 % av alla vilket ger samma andel för andelen företagande män med utländsk bakgrund. Vi har som tidigare påpekat lika många kvinnor som män som intervjuats. Dessutom har vi jämt fördelat dessa mellan de som startade 2011 respektive 2014. Detta innebär att i Stockholm finns en relativ hög andel av företagare med utländsk bakgrund som startar företag jämfört med andelen för hela Sverige, som år 2011 var knappt 20 % (Tillväxtanalys 2011).

I Stockholm finns en stor andel högutbildade bland de som 2011 respektive 2014 startade företag, drygt 78 % har studerat på universitet eller högskola, 42 % har en akademisk examen, medan endast drygt 3 % har grundskola som högsta utbildning. Av de som startat företag var drygt 65 % anställda året innan, 12 % var företagare eller jordbrukare (motsvarande siffror för Sverige 2011 var knappt 68 % anställda samt drygt 14 % företagare (Tillväxtanalys 2011), knappt 17 % studerande, drygt 2 % arbetslösa samt knappt 2 % pensionärer medan knappt 2 % uppgav annan bakgrund. Det innebär att vi inte kommer att specifikt kunna analysera de som ett år innan var arbetslösa som en specifik grupp, eftersom antal observationer blir för få, detsamma gäller för pensionärer. Vi kommer även att genomgående använda begreppet företagare som benämning för de som året innan start var antingen företagare eller jordbrukare eftersom det i Stockholm i vår undersökning inte finns med några jordbrukare inom den kreativa sektorn.

Sammantaget finns således i den intervjustudie vi genomfört övervägande unga företagare, med hög utbildning samt som året innan start huvudsakligen var anställda.

4.1.1. Tid från idé till start av företag

Tiden för individer från att de får sin idé tills att de startar sina företag har mätts på en skala från 0 år till 6 år eller därutöver. Medelvärde blir 1,6 år. För omkring 70 % sker start av företag inom ett år. Kortast tid tar det för ungdomar under 25 år. Kortare tid fås även för om båda ens föräldrar har haft företag. Däremot är tiden längre om båda föräldrarna är födda utomlands. En något längre tid fås även för individer mellan 35-44 år som startat 2014. Andelen som startat tidigare än efter ett år, är lägre för födda i Sverige jämfört med företagare med utländsk bakgrund. Vi ser få skillnader mellan olika kategorier, t.ex. mellan män eller kvinnor vad gäller tiden det tar från idé till start av företag. Inte heller finns några totala skillnader mellan de som startade 2011 jämfört med de som startade 2014. Däremot finns lägre andelar av de som startade 2014 för alternativet kortare än ett år. Inga skillnader finns mellan de olika alternativen avseende vad personen gjorde ett år före start av företag eller vilken utbildningsnivå vederbörande har.

Det hade varit av intresse att kunna fördjupa sig i hur olika individer definierar tidpunkten för när en idé uppstår och formuleras samt vilka steg som tas innan denna idé konkretiseras och materialiseras i form av ett nytt företag. Uppenbart tycks det som om de som har s.k. nära förebilder, dvs. att båda föräldrarna har haft företag har en snabbare process än övriga. Däremot fås inga sådana statistiska skillnader om enbart en av föräldrarna har haft företag. Många år tycks det ta för pensionärer att starta företag, här är genomsnittet över 8 år, men eftersom vi har så få observationer här går det inte att göra några signifikansbedömningar. Annars kunde antas att en del blivande entreprenörer avvaktar att starta företag tills de är pensionärer.

4.1.2. Viktiga faktorer vid start av företag

När det gäller vilka faktorer som anses viktiga vid start av företaget lyfter de flesta fram faktorn ville jobba mer självständigt (medelvärde 3,8 på en femgradig skala där ett står för inte alla viktigt och fem för mycket viktigt) följt av faktorn ville förbättra sin egen ekonomi (3,3). Därefter kommer faktorn hade en idé vederbörande ville testa (3,2) medan faktorn att utveckla en hobby fick ett medelvärde på 2,7. Intressant är att faktorn ville arbeta mer självständigt lyftes fram av alla kategorier och här fanns inga signifikanta skillnader. När det gäller viljan av att förbättra sin egen ekonomi lyfter män i högre grad fram denna faktor mer än kvinnor, de som själva är födda utomlands har också högre värden liksom gruppen som var företagare året innan de startade sitt företag. Faktorn ville testa en idé lyfts framför allt fram av äldre företagare mellan 55-64 år, medan faktorn ville utveckla en egen hobby gäller för unga företagare och studerande medan de som var företagare ett år före start har ett lågt värde för denna faktor.

Vi har inte riktigt samma faktorer i denna undersökning som de faktorer som mäts i de officiella studierna kring nyföretagandet i Sverige. Bland annat får personer i dessa undersökningar välja ut en faktor (Tillväxtanalys 2011). Höga värden får då dels arbeta självständigt, dels få förverkliga sina idéer, båda med drygt 30 %. Låga värden fås för faktorn vill tjäna mycket pengar. Vi menar att denna formulering bidrar till att ge faktorn låga värden medan att istället faktorn en önskan om att få förbättra sin ekonomi nog mer är av relevans för de som startar företag. I vår undersökning har vi även bett samtliga att värdera varje enskild faktor. Det är intressant att värderingarna inte skiljer sig åt mellan de som startade 2011 respektive 2014. Inte heller om de som startar har haft nära förebilder eller saknar sådana.

4.1.3. I vilken utsträckning har den ursprungliga idén förändrats?

I vilken utsträckning den ursprungliga idén har förändrats fås genomgående låga värden på en 10-gradig skala, där ett står för inte alls och tio för helt och hållet. Här är vi intresserade av bland annat teorier kring s.k. effectuation, dvs. att entreprenörer under sina startprocesser alltmer kommer att bygga på egna förmågor något som skulle innebära att idéer förändras över tiden (Saravathy 2001). Vi skulle kunna förvänta oss ett högre värde avseende ändring av idén för företagare som varit verksamma under en längre period, dvs. de som startade 2011 jämfört med de som startade 2014. Så är inte fallet. Möjligen har tiden varit för kort för att detta skulle inträffa. Det är vidare på det sättet att inom teorin kring effectuation handlar det ofta om växande och framgångsrika företag. Dessa typer av företag är i denna undersökning få.

Medelvärdet för samtliga blir 2,9 på den tio-gradiga skalan. Vi får små variationer kring medelvärdet, vilket indikerar att för de allra flesta har idén hittills förändrats i liten omfattning. En förklaring kan som sagt vara att i vår undersökning de flesta företagen är relativt små ofta enmansföretagare. Närmare hälften av alla säger att idén inte alls har förändrats, över 60 % av kvinnorna anser också detta, medan en av tre av männen uppger detta värde. Intressant är att det inte finns några skillnader mellan de företag som startats 2011 med de som startade 2014. En förklaring kan vara att de som fortfarande finns kvar 2011 är huvudsakligen de företag där ursprungsidén visat sig vara bärkraftig medan om så inte varit fallet företagen under perioden har avvecklats. Och företagen startade 2014 har varit igång så pass kort tid att de fortfarande antagligen håller fast vid sin idé. Här finns heller inga skillnader för andra indelningsgrunder såsom ålder eller vad vederbörande gjorde innan man startade sitt företag.

4.1.4. I vilken utsträckning har företaget utvecklats som förväntat?

Här har också använts en 10-gradig skala, där tio står för helt och hållet och ett står för inte alls. Medelvärde är drygt sex på skalan, dvs. lite av varken eller. Spridningen mellan svaren är relativt stor. Drygt 15 % uppger alternativen 1-3 som kan tolkas som att företagen inte alls utvecklats som förväntat medan dubbelt så stor andel uppger alternativet 8-10 som kan tolkas som att företaget utvecklats helt och hållet som förväntat. För denna fråga är de som startade 2011 mer benägna att uppge lägre tal än de som startade 2014, vilket känns naturligt att det förstås händer en hel del under drygt tre år i ett företag. På samma sätt uppger kvinnor lägre tal än män. Ytterligare en grupp med lägre tal är de företagare som själva är födda utomlands.

Denna fråga ställdes även i en av de tidigare refererade studierna i fyra regioner (Region Skåne, Västra Götalandsregionen, Örebro län samt Västernorrlands län). Här uppgav andelen av företagarna värden för de fyra högsta talen i skalan (7-10) som varierade mellan 55-68 %, medan motsvarande siffror i denna undersökning ligger mellan 42-52 % alltså klart lägre. Här skiljer sig dock branschfördelningen åt mellan studierna och det genomfördes ett mycket större antal telefonintervjuer i den tidigare studien (närmare 3000 st totalt). Tendenserna mellan de två undersökta åren, dvs. de som startade 2005 respektive 2008 är motstridiga. För två av regionerna (Region Skåne respektive Västra Götalandsregionen) var värden för 2005 (alltså för de företag som varit i gång i drygt tre år) högre än för de relativt nystartade företagen, medan för övriga regioner var resultaten tvärtom. Däremot fanns samma typ av skillnader mellan företagare med utländsk bakgrund och övriga företagare.

Branshpåverkan kan förstås spela roll här liksom att undersökningarna genomförts vid olika tidpunkter. Vidare är som tidigare påpekats fördelningen mellan män och kvinnor i denna studie helt lika till skillnad mot den tidigare studien där andelen kvinnor var 30 %. Företagare med utländsk bakgrund anser i båda dessa studier att företagets utveckling är mindre än den förväntade jämfört med andra företagare.

4.1.5. Startade du företaget ensam eller tillsammans med en eller flera andra?

80 % av alla uppger att de startat företaget själva. Här är andelen för kvinnor 92 %, vilket delvis kan bero på att en relativt högre andel av kvinnorna driver enskilda firmor. Liknande siffror fås på frågan om de nu äger företaget ensamma eller tillsammans med andra. Vi ser även skillnader mellan de som startade 2011 respektive 2014. För de som startade 2011 startade närmare 85 % ensamma medan motsvarande andel för 2014 var drygt 75 %. Lägst andel för att starta ensamma har de som var företagare året innan start, här är andelen drygt 50 %, medan för de som var studerande är andelen drygt 90 %. Vi får nästan identiska andelar på frågan om man nu äger företaget ensam eller tillsammans med andra. Vi antar att de flesta som äger företaget ensamma är enskilda firmor. Intressant är dock att av de som inte äger företaget ensamma svarar bara 5 % att de äger företaget tillsammans med familjemedlemmar medan knappt 15 % uppger att de äger företaget tillsammans med bara icke familjemedlemmar. I denna undersökning är det således tre gånger så vanligt att äga tillsammans med icke familjemedlemmar som med familjemedlemmar. Detta är också vanligare för män än för kvinnor. Högsta andelar för delat ägande finns för de som tidigare var företagare där drygt 10 % äger tillsammans med bara familjemedlemmar och 35 % äger tillsammans med bara icke familjemedlemmar.

4.1.6. Har du startat fler företag än det som du startade 2011/2014?

35 % av alla intervjuade har startat fler företag än det som de startade 2011 respektive 2014. Detta gäller i högre grad för männen där nästan hälften av alla har startat fler företag medan motsvarande andel för kvinnorna är drygt 20 %. Här fås också höga andelar för de som är

mellan 45-54 år eller de där båda föräldrarna är företagare, medan lägre andelar fås för unga under 35 år eller de som var studerande eller anställda vid start av företag. De som startat fler än ytterligare ett företag är framför allt de som året innan starttillfället var företagare. Här uppger en av tre att de startat minst tre företag. Andelen s.k. serieentreprenörer (startat minst 3 företag) är fem gånger så hög för män som för kvinnor.

4.1.7. Hur lätt eller svårt var det att finansiera företagsstarten?

Här har vi arbetat med en femgradig skala från värdet ett som står för mycket svårt till värdet fem som står för mycket lätt. Medelvärde för samtliga blir 4,0, vilket tyder på att det varit lätt att finansiera företaget. Två av tre företagare uppger att det varit lätt eller mycket lätt medan ett av sex uppger att det varit svårt eller mycket svårt. Den grupp som avviker negativt här är de som själva är födda utomlands där knappt 50 % anser det varit lätt eller mycket lätt att finansiera företagsstarten.

I första hand har företagarna finansierat företagsstarten själva, därefter kommer finansiering från familj, andra delägare, vänner bekanta samt bank. Någon form av bankfinansiering uppger endast 4 % av de svarande att de erhållit. Endast 1 % av företagen uppger att de erhållit finansiering via ALMI Företagspartner. Offentligt finansierade alternativ har väldigt få svaranden uppgett som alternativ.

Jämfört med den tidigare relaterade studien kring de som startade 2005 respektive 2008 är överensstämmelsen stor avseende att det varit lätt eller mycket lätt att finansiera sina verksamheter. I den studien svarade mellan 65-70 % av samtliga att så var fallet på en identiskt lika ställd fråga. Den stora skillnaden mot den studien är att bankerna spelade en betydande roll för finansieringen. Närmare 40 % av företagen i studien uppgav att bankerna bidragit till deras finansiering. En möjlig slutsats är att branschfördelningen kan förklara den skillnaden som här finns. En annan möjlig förklaring skulle kunna vara att bankerna över tiden blivit mycket mer restriktiva med att finansiera nystartade företag, något vi inte kan avgöra utifrån denna studie.

Nästa fråga handlar om hur mycket pengar man själv och ens familj hittills satsat i det startade företaget. För alla intervjuade blir medelvärdet drygt 113 000 kr. Som väntat är beloppet högre för de som startade 2011, här är summan drygt 153 000 kr mot drygt 76 000 kr för de som startat 2014. Spridningen på denna fråga är stor, relativt många omkring 40 % har satsat från 0 upp till 10 000 kr, medan ungefär en av fyra har satsat mer än 50 000 kr. För kvinnor är medelvärdet drygt 47 000 kr och för män drygt 174 000 kr. Högt medelvärde på nästan 160 000 kr har personer födda utomlands. Slutligen kan nämnas att de som var företagare innan man startade det nya företaget har ett medelvärde på drygt 361 000 kr medan studerande uppger en summa på drygt 67 000 kr. Sammantaget är således spridningen stor för hur stora resurser som satsats i de startade företagen.

4.1.8. I vilken utsträckning kan du för närvarande försörja dig på ditt startade företag?

45 % av alla uppger att de ganska eller mycket bra kan försörja sig på sitt företag, vilket innebär att majoriteten av företagarna anser sig inte kunna försörja sig på sina företag. Här har vi arbetat med en 4-gradig skala där ett står för kan försörja sig mycket bra och fyra för mycket dåligt. Efter tre års verksamhet, dvs. företag startade 2011, anser över 40 % att de inte kan försörja sig på sina företag.

Män uppger i högre grad än kvinnor att de kan försörja sig på sitt företagande. Även här uppger en hög andel av de som tidigare var företagare att de kan försörja sig på sitt företag (knäppt 60 %). Här kan spela in hur stor andel kvinnor och män som driver aktiebolag respektive enskilda firmor.

På frågan om hur stor lön per månad i genomsnitt företagarna kunnat ta ut under de senaste tre månaderna är den genomsnittliga lönen 13 558 kr. De som ett år innan start av det nya företaget var företagare uppger knäppt 20 000 kr, medan kvinnor totalt uppger knäppt 11 000 kr och män nästan 16 000 kr. Lägst andel på knäppt 7 000 kr uppger de som själva är födda utomlands. Här finns även en skillnad mellan de som startat 2011 jämfört med som startade 2014, som förväntat har den senare gruppen lägre andelar avseende de som anser sig kunna försörja sig ganska eller mycket bra jämfört med de som startat 2011. Det är ändå intressant att närmare 40 % av de som startat 2014 som redan anser sig relativt väl kunna försörja sig på sitt företagande, trots att man varit igång mellan tre till sex månader vid intervjutillfället.

I studien avseende företagsstart 2005 respektive 2008 ställdes exakt samma fråga. Här fick vi liknande mönster för två av våra regioner, dvs. högre värden för de som startat 2005 och fortfarande var verksamma jämfört med de som startade 2008. Talen är i stort överensstämmande med resultaten för denna studie. Emellertid finns en skillnad för två av regionerna i den tidigare studien där inga statistiska skillnader kunde ses mellan de två åren.

Intressant är att de två regioner där skillnader fanns är de två storstadsregionerna Skåne och Västra Götaland, medan de övriga regionerna inte kan definieras som storstadsregioner. En möjlig slutsats blir då att vi ser specifika utvecklingsmöjligheter i storstadsmiljöer eftersom Stockholmsföretagarna beter sig som storstadsmiljöerna i Skåne respektive Västra Götaland. I den tidigare studien kan vi nämligen särskilja för alla regioners mer urbana miljöer och mönstret tycks gå igen att närheten till Malmö och Göteborg tycks skapa samma mönster som i Stockholm. Liknande tendenser finns även för kustkommunerna i Västernorrlands län jämfört med inlandskommunerna samt utveckling i Örebro jämfört med övriga kommuner i Örebro län. När det gäller inlandskommunerna i Västernorrlands län har dessa över tiden tom. färre företagare som kan försörja sig ganska eller mycket bra. Det skulle därför vara intressant att studera i vilken omfattning det är svårare över tiden att försörja sig som företagare i glesa miljöer. Såvitt vi kan bedöma saknas i stor omfattning studier kring skillnader och likheter mellan företagande över tiden mellan olika typer av miljöer.

4.1.9. Har du några anställda?

På frågan om man har några anställda svarar bara 10 % ja. Här finns inga skillnader mellan de som startat 2011 respektive 2014, vilket är intressant eftersom de som startade 2011 har varit verksamma i drygt tre år utan att det i denna grupp finns fler företag med anställda. Vi bör därför vara medvetna om att det tar tid att skapa förutsättningar för att växa samt därigenom att så småningom anställa ytterligare personer. Återigen kan en anledning vara att majoriteten av våra företag är enskilda firmor. 15 % av männen uppger att de har anställda jämfört med 4 % av kvinnorna, medan av de som var egna företagare tidigare har 29 % uppgett att de har anställda. Låga värden har även företagsstartare med akademisk examen (6 %) samt studerande (3 %).

Vi får inga större skillnader när det gäller om man skulle vilja anställa även om andelen som uppger detta är 18 %. Intressant är att andelen är högre för de som startat 2014 än de som startade 2011. För de som startade 2014 uppger 25 % att de vill anställa medan motsvarande siffra för 2011 är 12 %. Fortfarande vill män i större omfattning anställa än kvinnor, medan de

som har minst intresse av att anställa är de som ett år före företagsstarten var studerande. Bedömningen blir att för denna grupp är företagandet främst till för att generera extra inkomster.

I den tidigare studien hade 34 % av företagen anställda, alltså var det tre gånger så vanligt. Vi tror att detta beror på vårt urval i Stockholmsregionen. Den enda grupp med motsvarande värden i vårt urval är för de som ett år innan företagsstart var företagare eller jordbrukare.

4.1.10. Var det svårt att veta var du skulle vända dig för att få information?

På frågan om det var svårt att veta var man skulle vända sig för att få information svarar 23 % ja och 77 % nej. Här finns inga skillnader mellan startår, män respektive kvinnor, utbildning eller ålder. Däremot uppger en av tre personer som själva är födda utomlands att de har haft svårt att veta var man ska vända sig. Dessa resultat stämmer väl överens med resultaten avseende företagsstartare 2005 och 2008 i den tidigare refererade studien.

Vilka har man då vänt sig till för att få hjälp och hur stor hjälp har man fått. Här sker bedömningen på en fyra-gradig skala för olika möjliga kontakter varifrån hjälp kan erhållas. Där värdet ett står för ingen hjälp samt värdet fyra för mycket stor hjälp. Det handlar främst om hjälp från släkt/familj (33 %), vänner (35 %) samt företagare man känner (35 %), där en av tre uppger att de fått ganska stor eller mycket stor hjälp. Därefter följer revisor eller bokföringsbyrå (26 %), Skatteverket (23 %), Verksamt.se (23 %), Bolagsverket (7 %), Nyföretagarcentrum (6 %), Arbetsförmedlingen och Starta eget kurs (4 %) medan alla andra alternativ endast får ingen eller någon enstaka procent. När det gäller Nyföretagarcentrum har kvinnor i större omfattning uppgivet ganska eller mycket stor hjälp jämfört med män (9 % vs 3 %). Verksamt.se har en högre andel för de som startade 2014 (30 %) jämfört med de som startade 2011 (16 %). Även här är användning av informationssidan större för män (29 %) jämfört med kvinnor (17 %). Intervjuade företag är i princip inga kunder till organisationer som Almi Företagspartner, Exportrådet eller Coompanion och definitivt inte med i organisationer som Företagarna eller svenskt Näringsliv.

Vid start av företag uppges ofta behov av att formulera strategier för verksamheten, ta fram affärsidéer eller arbeta med produktutveckling och designfrågor. För att se i vilken omfattning de företag som intervjuats i Stockholm uppger sådana behov har en fråga med fyra svarsalternativ ställts. Vilka områden som har frågats om samt svaren för olika alternativ framgår av nedanstående tabell, där svaren rangordnats utifrån alla intervjuade personer efter i vilken omfattning de har uppgivet ganska eller mycket stort behov respektive litet eller inget alls behov för 20 olika områden. Svaren framgår av nedanstående tabell.

Tabell 3. I hur stor utsträckning har/hade du i samband med företagsstarten behövt följande.

Område	Andel mycket eller ganska stort behov	Andel litet eller inget alls behov
Råd om redovisning	42	58
Råd om skattefrågor	41	59
Hjälp av kunnig person som kan din bransch	30	70
Hjälp att få en mentor att bolla idéer med	23	77
Hjälp med att bygga en hemsida	19	81

Råd om strategi, mål eller visioner	14	86
Hjälp med affärsplan inkl marknadsanalys	14	86
Råd om marknadsföring eller försäljning	12	88
Råd om juridiska frågor, t.ex. om avtal eller personalfrågor	12	88
Råd om IT-frågor eller teknisk support	10	90
Hjälp med att utveckla affärsidén	10	90
Råd om val av företagsform	10	90
Hjälp med att få kontakt med andra företag	9	91
Råd om möjligheterna till finansiellt stöd och bidrag	9	91
Utbildning om hur man startar eget	8	92
Råd om produktutveckling och designfrågor	7	93
Hjälp med tillståndsansökningar	5	95
Råd om lokal eller markfrågor	5	95
Råd om exportfrågor	3	97
Råd om patentfrågor	3	97

Antal svar varierar mellan 402 till 407.

De behov som företagarna uppger de önskade ha haft hjälp med vid starten handlar i liten utsträckning om råd avseende strategi, mål, visioner eller om affärsplaner, marknadsanalyser eller om marknadsföring och försäljning. Däremot lyfts fram konkreta praktiska åtgärder avseende råd om redovisning, information om skattefrågor, tillgång till kunnig person som kan branschen eller en mentor eller hur man bygger en hemsida.

Om vi ser till de olika områden vi frågat om finns för de flesta inga signifikanta skillnader mellan olika indelningsgrunder. Lägre andelar avseende ganska eller stort behov för de som startade 2011 uppges för råd avseende strategi, mål och visioner respektive råd om marknadsföring eller försäljning vilket kan förefalla naturligt då dessa företag varit verksamma i drygt tre år. Vad gäller området marknadsföring och försäljning finns även lägre värden för företagare som har s.k. nära förebilder. När det gäller hjälp med affärsplan fås lägre värden för kvinnor än för män, kvinnor har även lägre värden för behovet av att få tillgång till en kunnig person som kan branschen. För personer som själva är födda utomlands fås högre värden för att få hjälp med affärsplan, vilket också fås för hjälp med juridiska frågor samt för hjälp med att utveckla affärsidén. För det senare området har unga företagare under 25 år lägre värden, dessa personer har däremot högre värden för behovet att få tillgång till en mentor. Om vi ser till unga företagare yngre än 35 år har dessa högre behov av att få råd om skatter, något som i mindre omfattning uppges av de som ett år före företagsstarten var

företagare. Slutligen uppger studerande högre behov av utbildning kring att starta eget. Samtliga dessa skillnader är signifikanta men bryter inte mönstret avseende höga respektive låga andelar för olika områden. Intressant vore att kunna analysera mer i detalj företag med små respektive stora behov av olika områden, dvs. kvinnor och män respektive företagare med utländsk bakgrund jämfört med övriga. För den senare grupperingen finns en del metodproblem eftersom om vi ser till de som själva är företagare med utländsk bakgrund oberoende varifrån föräldrarna kommer fås vissa skillnader som ibland försvinner när vi inkluderar varifrån föräldrarna kommer. För att göra detta mer ingående skulle dock ett större urval av företagare behöva göras.

4.1.11. Hur många timmar arbetar du per vecka i ditt företag?

På frågan om hur många timmar man arbetar i det egna företaget är spridningen stor i svaren. För samtliga gäller att en tredjedel av samtliga arbetar upp till 10 timmar i veckan medan knappt 20 % arbetar mer än 40 timmar i veckan. Medelvärde blir 27 timmar i veckan. De som avviker från mönstret är framför allt de som var företagare vid starten. Här uppger drygt en tredjedel att de arbetar mer än 40 timmar i veckan, och bara 20 % att de arbetar högst 10 timmar i veckan. Andel män som arbetar mer än 40 timmar i veckan är dubbelt så hög som andelen kvinnor (25 vs 13 %). Detta leder också till att kvinnor i genomsnitt arbetar drygt fem timmar mindre än män (drygt 24 timmar vs nästan 30 timmar). Detta har även betydelse vid bedömning av hur mycket företagarna tjänar och kan ta ut i lön på sina företag eftersom det kan förväntas att vid kortare antal nedlagda timmar blir rimligen uttagen lön lägre. I jämförelse med den tidigare studien är det stor överensstämmelse mellan de svar som där gavs och vad som kommit fram i denna studie. Både vad gäller de som arbetar kort tid per vecka samt de som kan anses arbeta heltid. Något som är intressant med tanke på att studerade branscher delvis är olika.

4.1.12. Hur många år har företagarna haft anställning samtidigt som man har haft eget företag?

Den genomsnittliga tiden för hur länge man har haft anställning samtidigt som man driver sitt företag är 1,6 år. Här uppger nästan 70 % av alla att de har haft anställning upp till ett år. Mönstret går igenom för de flesta indelningsgrunder. Samtidigt uppger nästan 40 % att de fortfarande har någon annan anställning än sitt företag, vilket kan tyckas motsägelsefullt. Noteras kan dock att hälften av alla som intervjuats startade under 2014. De skillnader som finns handlar främst om de som startade 2011, vilka i genomsnitt uppger dubbelt så lång anställningstid som de som startade 2014. Den andra stora skillnaden handlar om att av de som var företagare ett år innan start av företag uppger 63 % att de inte har haft någon annan anställning.

I genomsnitt förväntas att de som har annan anställning kommer att vara både företagare och anställd i drygt ytterligare fem år. I den tidigare undersökningen framgick att de som hade annan anställning huvudsakligen var de företagare som la ner relativt få antal timmar i veckan på sitt eget företagande.

De som har anställning uppger att de i genomsnitt har en månadslön på knappt 28 000 kr före skatt på sin anställning. Kvinnorna uppger att deras månadslön i genomsnitt är knappt 25 000 kr medan männen har i genomsnitt knappt 32 000 kr före skatt.

Anledningar till varför man har anställning uppges vara i fallande ordning följande motiv: trivs på jobbet, måste för ekonomin, trygghet i anställning vad gäller semester, pension och föräldradagighet, flexibla arbetstider, bra lön, positivt med arbetskamrater samt varierande arbetsuppgifter. I genomsnitt arbetar man drygt 34 timmar i veckan som anställd. Andel

timmar varierar här ytterst lite mellan olika indelningsgrunder. Drygt 40 % säger att de planerar att framöver enbart vara verksamma som företagare. Över 80 % säger sig inte vilja bara vara anställda. Anledningen som de uppger är att de önskar arbeta med något de brinner för.

4.1.13. Generella slutsatser av studien

I nedanstående tabell sammanfattas likheter och skillnader för olika frågor och indelningsgrunder avseende medelvärden och spridning kring dessa.

Tabell 4. Skillnader och likheter i medelvärden

Fråga	Startår	Män resp. kvinnor	Utländsk bakgrund eller ej	Ålder	Utbildning	Sysselsättning året innan	Nära förebilder
Antal år från idé till start (1,6 år)			Utländsk bakgrund längre tid	Kortare tid för yngre än 25 år			Kortare tid om båda föräldrarna haft företag
Ville utveckla en hobby (2,7 på en femgradig skala)				Viktigt för yngre än 35 år		Studerande högre, egenföretagare lägre	
Ville testa en idé (3,2 på en femgradig skala)				Över 55 år högre värde			
Förbättra egen ekonomi (3,3 på en femgradig skala)		Män högre	Utländsk bakgrund högre			Egenföretagare högre	
Jobba mer självständigt (3,8 på en femgradig skala)							
Urspr. idé förändrad (2,9 på en tiogradig skala. Lågt värde liten förändring)		Kvinnor lägre	Svenskfödda Lägre				
Företag utvecklat som förväntat (6,1 på en tiogradig skala. Högt värde som förväntat)	2011 lägre	Kvinnor lägre	Utländsk bakgrund lägre				
Startade företaget ensam eller ej (80 % startat ensam)	2011 högre	Kvinnor högre				Egenföretagare lägre, studerande högre	
Äger företag själv eller ej (79 % äger själv)	2011 högre	Kvinnor högre			Akademisk examen högre	Egenföretagare lägre, studerande högre	
Startat fler företag (35 % av samtliga)		Kvinnor färre		Yngre färre, 45-54 år fler		Studerande färre, anställd färre, egenföretagare fler	
Lätt eller svårt att finansiera företagsstart (4,0 på en femgradig skala)			Utländsk bakgrund svårare				
Andel som försörja sig bra eller ganska	2011 högre	Män högre				Egenföretagare högre	

bra (45 %)							
Genomsnittlig lön per månad under senaste tre månaderna (13558 kr)	2011 högre	Män högre	Utländsk bakgrund lägre	35-44 högre		Egenföretagare högre, studerande lägre	
Har du anställda? (10 % svarar ja)		Kvinnor lägre			Akademisk examen lägre	Egenföretagare högre, studerande lägre	
Antal arbetade timmar i veckan för närvarande (27,0)		Kvinnor färre	Svenskfödda färre		Akademisk examen färre	Egenföretagare högre	

Alla tomma rutor symboliserar att inga statistiska skillnader finns. Många av påvisade skillnader i tabellen har redan kommenterats. Vad kan vi då säga om de generella resultaten som hittills presenterats?

För fem av faktorerna finns statistiskt säkerställda skillnader mellan de som startade 2011 jämfört med de som startade 2014. För det första att företaget i mindre omfattning utvecklats som förväntat, vilket förefaller naturligt eftersom det händer en hel del oförutsedda saker under tre år. Däremot är det mer förvånande att dessa företag i större omfattning startats ensamma samt att detta förhållande fortfarande gäller efter tre år. Naturligt är att de som startat och fortfarande är verksamma efter tre år i högre omfattning kan försörja sig på sitt företagande samt kan ta ut högre genomsnittlig lön. Andelen av de som startat 2011 med anställda skiljer sig inte från motsvarande andel för 2014. Inte heller kan noteras skillnader i hur många timmar i genomsnitt företagarna arbetar eller hur lätt det varit för dessa företag att finansiera start av sina företag jämfört med vad de som startade 2014 uppger. För skillnader i tabellen avseende män och kvinnor respektive mellan företagare med utländsk bakgrund och övriga återkommer vi till i kommande avsnitt kring just dessa indelningsgrunder.

När det gäller utbildningsnivå skiljer sig de med akademisk examen åt för tre av de faktorer som presenteras i ovanstående tabell. Det gäller att de i högre omfattning ensamma äger sina företag, färre av dem har anställda samt de arbetar i genomsnitt färre timmar i veckan. Flera av dessa kan nog anses ha företagen som ett sätt att få extrainkomster, något som visas av att de som har annan anställning relativt andra indelningsgrunder har hög lön från sina anställningar. Färre avser dessutom att lämna sina anställningar för att bara satsa på sina egna företag.

4.2. Jämförelser mellan män och kvinnor

Avsikten med denna rapport har inte minst varit att kunna bryta ner materialet för att analysera skillnader mellan kvinnor och män som startat företag i Stockholm första kvartalet 2011 respektive 2014. Urvalet har därför delvis styrts av denna målsättning, något som medförde att fler än beräknat antal enskilda firmor har inkluderats i undersökningen s.k. att kvinnor i sådan begränsad omfattning ansvarar för nystartade aktiebolag.

Andelen svarande är därför lika många kvinnor som män som startat företag 2014 respektive 2011. För varje grupp har ungefär 200 intervjuer genomförts där andelarna är 50 % kvinnor och 50 % män. När vi ser till den åldersfördelning som detta resulterat i finns inga signifikanta skillnader mellan könen, inte heller avseende definitionen av företagare med utländsk bakgrund och övriga. En skillnad som är signifikant är andelen inom varje grupp som avlagt någon form av akademisk examen. Av de som avlagt akademisk examen svarar

kvinnor för 57 % och männen för 43 %. Totalt har 42 % av alla intervjuade avlagt någon form av akademisk examen. För kvinnor har 47 % avlagt någon form av akademisk examen.

Antal individer med enbart grundskola är få vilket medför att för denna grupp kan inga jämförelser göras. En konsekvens av högsta utbildning blir att andelen kvinnor som året innan företagsstart var studerande är nästan dubbelt så hög som andelen för männen (22 % vs 12 %). En annan att andelen män som var företagare året innan start av sitt nya företag är tre gånger så hög som motsvarande andel för kvinnorna (18 % vs 6 %). Däremot var andelarna för kvinnor och män lika vad gäller s.k. nära förebilder, dvs. om både mamma och pappa var företagare eller om någon av dem var det. Intressant är att 210 personer eller drygt 50 % av de som startade företag 2011 eller 2014 i vår undersökning hade minst en sådan förebild. Nära förebilder är således vanliga för såväl kvinnor som män.

Vid jämförelser mellan män och kvinnor och vilka typer av företag de startar är som tidigare påpekats en stor skillnad såtillvida att det för män är fem gånger så vanligt att de startar aktiebolag som för kvinnor. Däremot ser vi inga skillnader mellan andelar av kvinnor respektive män som försörjer sig bra eller dåligt på sitt företagande. Det finns av naturliga skäl en skillnad mellan andelar som kan försörja sig bra mellan 2011 respektive 2014. Vilket är som förväntat eftersom de som inte kan försörja sig bra kan förväntas i högre omfattning än andra att avvecklas under de första tre åren. För båda grupperna är andelarna som försörjer sig bra 60 % för 2011 och 40 % för 2014. Vi antar då att bedömningen kring vad som anses vara en god försörjning är relativt lika mellan könen, vilket kan diskuteras eftersom som vi senare ska visa ersättningsnivåerna mellan könen är olika.

4.2.1. Tid från idé till att starta företag

Inga skillnader mellan män och kvinnor avseende hur lång tid det tar från idé till företagsstart (medelvärde är 1,6 år). Här finns heller inga skillnader mellan de flesta andra uppdelningar som gjorts. Exempelvis är det intressant att se att medeltiden för att starta företag inte skiljer sig åt mellan de som startar enskild firma respektive aktiebolag, varken för män eller kvinnor. Spontant kan det verka vara så att det borde ta längre tid för att starta ett aktiebolag, vilket inte är fallet i denna studie. Däremot finns en skillnad i tid avseende kvinnor med nära förebilder och kvinnor som saknar sådana. Om vi med nära förebilder avser att minst en av föräldrarna är företagare. Hälften av kvinnorna har sådana förebilder. För dessa kvinnor blir då tid i genomsnitt från idé till start varit drygt ett år. Någon motsvarande skillnad finns inte för män med eller utan förebilder.

Inga skillnader finns inte heller i starttid finns mellan män eller kvinnor med respektive utan anställda. Däremot har kvinnor med bra försörjningsförmåga uppgett kortare starttider till skillnad mot män där ingen sådan relation finns mellan starttid och försörjningsförmåga. Det finns även en kortare starttid för kvinnor 2011, dvs. de som överlevt de första tre åren, jämfört med kvinnor vilka startat 2014. Inte heller här finns några sådana skillnader mellan män som startat 2011 respektive 2014.

Vilka slutsatser kan då dras av de tider som uppgetts från idé till start av företag? I genomsnitt för samtliga företag tar det drygt ett och ett halvt år att från en idé formellt starta sitt företag. Detta gäller i denna undersökning oberoende av vilken typ av företagsform som väljs. För männens del fås inga skillnader oberoende om vi ser till hur bra man försörjer sig om man har anställning, nära förebilder eller om man har överlevt de första tre åren som nystartat företag. Däremot tycks framgångsfaktorer som försörjningsförmåga eller överlevnad eller nära förebilder ha betydelse för kvinnor som för dessa fall i genomsnitt uppger starttider på

omkring ett år. Av dessa faktorer är det bara om vederbörande har nära förebilder som information kan fås innan företagsstart. Utifrån denna studie vet vi inte om vid vilken tidpunkt i processen som kontakter tas med olika externa organisationer eller diskussioner förs med familj eller vänner.

4.2.2. Hur viktiga var följande faktorer vid start av företag?

Anledningen till att starta företag är i fallande ordning på en femgradig skala *Vill jobba mer självständigt* (3,8), *Önskan om att förbättra den egna ekonomin* (3,3), *Hade en idé och ville testa den* (3,2) samt *Ville utveckla en hobby* (2,7).

Jobba mer självständigt är en viktig faktor för alla. För män respektive egna företagare är dock faktorn att förbättra den egna ekonomin lika viktig. Något som även gäller företagare med utländsk bakgrund samt de som var verksamma som egen företagare (3,7) vid starten av företaget. Låga värden på denna faktor ges av företagare med uppgiven dålig försörjningsförmåga. Inga skillnader finns vad gäller skilda juridiska former eller nära förebilder.

Män som startade 2011 vill i högre omfattning än kvinnor som startade 2011 förbättra den egna ekonomin (3,8 vs 2,9). Däremot finns inga sådana skillnader mellan könen för de som startat 2014. Det finns inte heller några skillnader mellan kvinnor och män med eller utan nära förebilder. Däremot värderar samtliga män denna faktor högre än samtliga kvinnor. Lägre värdering ges även för kvinnor utan anställda.

När det gäller hur olika personer anser att de hade en idé som de ville testa är detta en faktor som ger små skillnader för olika indelningsgrunder, t.ex. för startår, nära förebilder eller ej, olika organisationsformer eller försörjningsförmåga. Högre värderas faktorn för män som bildat aktiebolag samt lägre för kvinnor vilka startade 2011.

Slutligen avseende faktorn ville utveckla en hobby fås inga skillnader för män eller kvinnor med eller utan förebilder. Män och kvinnor med aktiebolag ger faktorn lägre värden jämfört med kvinnor och män som startat enskilda firmor.

På en tio-gradig skala blir resultatet att den företagsidé man har haft vid start i liten omfattning har förändrats (medelvärde är 2,9). Kvinnor har en ännu lägre siffra här. På motsvarande sätt fås på en tio-gradig skala fler som anser att företaget utvecklats som förväntat, även om kvinnor säger så i något mindre omfattning än män. Kvinnor har i högre omfattning än män (92 % vs 68 %) startat sina företag ensamma liksom att de oftare äger sina företag själva (91 % vs 67 %).

Eftersom kvinnor är överrepresenterade vad gäller enskilda firmor och underrepresenterade vad gäller aktiebolag blir ett naturligt resultat att män i högre omfattning har anställda eftersom vi vet att få enskilda firmor har anställda. Kvinnor har i mindre omfattning än män startat fler företag (21 % vs 47 %). Männerna är överrepresenterade avseende andelar som tidigare startat minst 3 andra företag och därmed kan anses vara serieentreprenörer.

Det finns ingen skillnad mellan män och kvinnor avseende hur lätt det varit att finansiera verksamheten. Båda grupperna hamnar kring värdet 4 på en femgradig skala. Intressant är att på frågan om hur mycket som satsats i det egna företaget är medelvärdet för samtliga drygt 113 000 kr, men värdet för kvinnor är drygt 47 000 kr och för män nästan 175 000 kr. Två av tre kvinnor har satsat mindre än 26 000 kr. Här uppger männen i mycket större omfattning att

de kan försörja sig mycket bra på sitt företagande (23 % vs 8 %). På frågan hur stor lön före skatt man i genomsnitt har kunnat ta ut de senaste tre månaderna uppger kvinnorna knappt 11 000 kr medan männen uppger knappt 17 000 kr. Dock är andelen för män och kvinnor vad avser de som inte kunnat ta ut någon lön alls lika höga (drygt 40 %). Kvinnor uppger att de arbetar något mindre antal timmar i veckan, drygt 24 timmar jämfört med männens 30 timmar. Dubbelt så många av männen arbetar mer än 40 timmar i veckan.

4 % av kvinnorna samt 15 % av männen uppger att de har anställda. Generellt gäller att bara 10 % av samtliga uppger sig ha anställda.

Det finns inga skillnader för om det är lätt eller svårt att veta var företagarna skulle vända sig för att få information vid företagsstarten. 23 % uppger att de anser att det har varit svårt. I följande tabell framgår för att antal organisationer hur omfattande kontakter som män respektive kvinnor har haft. Här finns även uppgifter för företagande kvinnor och män med utländsk bakgrund. Värden med fet stil är signifikanta.

Tabell 5. Andelar som har haft kontakt med följande organisationer (i %). I fallande total ordning för samtliga män och kvinnor.

Organisation/Aktivitet	Kvinnor alla	Män alla	Kvinnor med utländsk bakgrund	Män med utländsk bakgrund	Totala andelar för värden 2-4
Revisor eller bokföringsbyrå	21	31	27	29	45
Skatteverket	25	22	23	17	56
Verksamt.se	17	29	8	17	40
Bolagsverket	5	8	8	0	23
Nyföretagarcentrum	9	3	8	0	12
Arbetsförmedlingen	4	5	4	9	11
Starta eget kurs	5	3	8	9	9
Drivhus vid universitet eller högskola	3	2	8	6	5
Branschorganisation	4	1	4	0	5
Företagshotell eller inkubator	3	2	0	0	5
Almi Företagspartner	2	1	0	3	5
Exportrådet	0	2	0	0	4
Tillväxtverket	1	1	0	0	5

Andelar har mätts på en 4-gradig skala från ett som står för ingen hjälp, två står för liten hjälp, tre för ganska stor hjälp och fyra för mycket stor hjälp. I tabellen har värden för ganska och mycket stor hjälp summerats. Vi har även skrivit in de totala andelarna för summan för 2-4 för de olika organisationerna längst till höger. Organisationer med värden på mindre än 5 % finns ej med i tabellen. Fet stil markerar signifikant skillnad inom respektive grupp, dvs. totalt män jämfört med kvinnor samt i den andra gruppen företagande män med utländsk bakgrund jämfört med företagande kvinnor med utländsk bakgrund. Noterbart att för denna grupp finns inga signifikanta skillnader.

Generellt har kvinnor och män har haft ganska eller mycket stor nytta av kontakter med vänner, släkt och familj samt företagare som de känner, något som två av tre företagare (såväl kvinnor som män) uppger. En av fyra företagare kontakt med en bank men här anser endast en av 20 att dessa kontakter har varit ganska eller mycket nyttiga. Ser vi till resultaten i ovanstående tabell är kontakter för att hantera praktiska frågeställningar som anses mest

nyttiga. Mäns högre andelar för revisorer och bokföringsbyråer kan antas bero på att de behöver mer råd kring dessa frågor då de i högre omfattning startar aktiebolag.

När det gäller behov av råd eller information ser vi vad gäller 20 olika områden få skillnader mellan män och kvinnor. Se tabell 6.

Tabell 6. I hur stor utsträckning hade du i samband med företagsstarten behövt följande (%-andelar).

Område	Litet eller inget behov för kvinnor	Litet/inget behov för män	Litet eller inget behov kvinnor med utländsk bakgrund	Litet eller inget behov män med utländsk bakgrund	Jämfört med studie 2009
Råd i patentfrågor	100	93	100	92	96
Råd om export	99	94	100	95	96
Hjälp med tillståndsansökningar	98	91	100	97	88
Råd om lokal och/eller markfrågor	97	93	100	94	93
Råd om produktutveckling och design	96	91	100	94	93
Hjälp att få kontakt med andra företag	95	87	100	89	87
Råd om finansiella stödformer	94	89	96	92	73
Utbildning om starta eget	93	91	92	88	78
Hjälp med att utveckla affärsidén	93	87	96	82	86
Råd om val av företagsform	92	87	92	91	87
Råd om IT-frågor och teknisk support	91	89	100	91	82
Råd om marknadsföring eller försäljning	90	86	96	85	83
Råd i juridiska frågor	90	86	92	86	77
Hjälp med affärsplan inkl marknadsanalys	89	83	92	80	86
Råd om strategier, mål och visioner	88	84	92	83	84
Hjälp med att bygga hemsida	82	78	88	77	75
Hjälp med att få mentor att boll idéer med	82	73	84	57	76
Hjälp av bransch-kunnig person	76	64	76	54	67
Råd om redovisning	62	53	56	48	47
Råd om skattefrågor	60	58	68	54	46

Fet stil markerar signifikanta skillnader mellan män och kvinnor respektive utländska män och kvinnor. Här innebär det att kvinnor har signifikanta lägre upplevda behov. Skillnaderna mellan uppgivna procentsiffror för varje grupp mot 100 % är de som uppgivet ganska eller stort behov, dvs. avseende råd om skattefrågor har 40 % av samtliga kvinnor uppgett ett sådant behov.

Vad som uttrycks behov kring handlar således om råd och information kring områden som redovisning, skattefrågor, hjälp med att bygga en hemsida, mentor eller kunnig person med branschkunskaper. Inom dessa områden uttrycker från knappt 20 % till drygt 40 % att man har behov av hjälp. För alla andra områden handlar det om att mellan 0 % till 12 % uttrycker ett litet eller inget behov. Kvinnor uttrycker ett mindre behov än män för 11 områden, medan utländska kvinnor uttrycker mindre behov än utländska män inom sju områden. I inget fall uttrycker kvinnor eller utländska kvinnor större behov än män. Intressant är även den relativt goda överensstämmelsen med företag som startade 2005 respektive 2008. För endast fem områden avviker uttalat behov med mer än 10 % enheter. Det gäller råd om finansiering, behov av kurs om starta eget, råd i juridiska frågor, råd om redovisning samt råd om skatter. Intressant är även i den tidigare undersökningen var de behov som uttrycktes relativt lika mellan män och kvinnor, dock fanns en skillnad mellan könen som i den undersökningen var att kvinnor uttalade större behov än män medan det i denna undersökning är det motsatta.

46 % av kvinnorna har samtidigt annan anställning mot 33 % av männen. Samtidigt är kvinnornas månadslön från denna anställning lägre än männens (Omkring 25 000 kr jämfört med männens 32 000 kr). Båda grupperna arbetar i genomsnitt 34 timmar i veckan i denna anställning. Över 70 % av kvinnorna uppger att de måste göra detta pga. ekonomin medan endast 40 % av männen uppger samma anledning. I genomsnitt förväntar sig såväl kvinnor som män att de kommer att fortsätta ha annan anställning jämfört med sitt företagande under de närmaste fem åren. Anledningen att göra detta är framför allt att man har företaget för att få arbeta med något man brinner för. I ett kommande avsnitt beskrivs mer ingående likheter och skillnader mellan de som är både anställda och egna företagare jämfört med de som bara är egna företagare.

Det finns för övrigt få statistiska skillnader mellan män och kvinnor förutom att andel män som var företagare vid start av det nya företaget är tre gånger så många som motsvarande andel för kvinnor. Vidare att andelen som var studerande vid företagsstart gällde det för två av tre kvinnor men endast för en av tre män. Slutligen är kvinnor mer högutbildade än män. 57 % av kvinnorna har akademisk examen mot 43 % av männen.

4.3. Företagare med utländsk bakgrund

Av de intervjuade personerna är 30 %, enligt SCB:s definition, företagare med utländsk bakgrund. Här finns inga skillnader mellan män och kvinnor i andelar inte heller mellan andelarna avseende de som startade 2011 respektive 2014. Företagare med utländsk bakgrund är relativt sett yngre än svenska företagare. Här har vi utgått från SCB:s definition av företagare med utländsk bakgrund, dvs. inkluderat om båda föräldrarna är födda utomlands förutom om företagsstartaren är född utomlands.

Enligt tidigare beskrivning är andelen av företagande kvinnor med utländsk bakgrund liksom företagande män med utländsk bakgrund med ovanstående definition 15 % vardera eller totalt 30 % av genomförda intervjuer. Dessa andelar är lika fördelade för start 2011 respektive 2014. Det innebär att lite drygt 120 företagsstartare är enligt SCB:s definition företagare med utländsk bakgrund, varav 60 startade 2011 och lika många 2014.

Det finns avvikelser för företagare med utländsk bakgrund respektive övriga vad gäller betydelsen av att utveckla en hobby eller testa en idé eller få arbeta mer självständigt. Däremot värderar företagare med utländsk bakgrund faktorn att man ville förbättra sin egen ekonomi högre än övriga.

Företagare med utländsk bakgrund har samma värden som övriga för om själva idén har förändrats, liksom andelen som startat ensamma eller om man ensam äger sitt företag eller om man startat fler företag. En skillnad som finns är att företagare med utländsk bakgrund i mindre omfattning anser att idén utvecklats som förväntad. En annan skillnad handlar om att företagare med utländsk bakgrund anser sig ha haft svårare att finansiera starten av sitt företag. Däremot har en högre andel av företagare med utländsk bakgrund satsat mer än 100 000 kr vid start av sitt företag.

När det gäller andel av alla som kan försörja sig på sitt företag finns inga skillnader. Däremot svarar de företagare med utländsk bakgrund att man tagit ut mindre i lön per månad från sitt företag jämfört med övriga (knappt 7 000 kr mot knappt 15 000 kr). Antal arbetade timmar per vecka är lika för företagare med utländsk bakgrund samt övriga. Inga skillnader finns för andel av företagare med utländsk bakgrund som har anställda jämfört med övriga.

Företagare med utländsk bakgrund anser sig ha svårare att veta vart man ska vända sig om man behöver råd eller information. För övriga frågor finns inga skillnader mellan företagare med utländsk bakgrund och övriga.

4.4. Personer som både är företagare och anställda, s.k. kombinatorer jämfört med övriga

Start av företag är ofta förenat med en ekonomisk risk och därför väljer fler idag att starta företag som en bisyssla (Raffiee och Feng 2013; Folta et al. 2010; Delmar et al. 2008). Det innebär att de har kvar sin anställning och får ut en lön varje månad samtidigt som de sköter sitt företag på kvällar och helger. Dessa personer går under benämningen kombinatorer, ett ord som instiftades av svenska språkrådet 2010. För många av dessa kombinatorer finns drömmen om att kunna leva på sitt företag på heltid, men bara en tredjedel tar klivet fullt ut (Delmar et al. 2008). I Sverige är ca 41-47 % kombinatorer av alla företagare, att procentsatsen skiljer sig beror på var statistiken är hämtad ifrån och hur mätningen av hur många företagare det finns i Sverige gjorts (även här beror statistiken på vart den är hämtad ifrån) (Statistiska centralbyrån, 2010). Statistiken och forskningen om kombinatorer, är dock fortfarande låg, trots att det är vanligt förekommande (Nordstöm 2014; Delmar et al. 2008; Raffiee och Feng 2013; Burke et al. 2008; Petrova 2012). Det gör i sin tur att stödsystemen för dessa företagare oftast inte är anpassade för dem. Inom forskningen om nystartade företag anses denna kombinerande period vara temporär (Petrova 2012; Reynolds et al. 2003), men senare forskning om kombinatorer visar att de stannar väldigt länge i denna kombinationsfas och där vissa aldrig lämnar den (Thorgren et al, 2014). Här skiljer det mellan könen där män tenderar lämna kombinerandet medan många kvinnor stannar kvar (Burke et al. 2008; Folta et

al. 2010; Markantoni 2012; Herslund och Tanvig 2012). Det är därför viktigt att lyfta upp olika typer av företagare för att på så sätt tillhandahålla ny kunskap till rådgivande-organisationer och politiker så stöden kan göras bättre och mer anpassade till de unga företagen och till de som planerar att starta företag.

Under våren 2010 och 2012 gjordes enkätundersökningar med syfte att ta reda på hur det var att vara företagare i Gävleborgs län respektive Jämtlands län (Nordström 2014). Förhoppningen var att nå kombinatorerna, men då det inte fanns något adressregister för endast dem, skickades enkäter ut till samtliga företagare inom den kreativa sektorn i de båda länen. Nedan kommer delar av resultaten från dessa båda studier presenteras i kombination med studien gjord i Stockholm. Den övergripande statistiken rör samtliga företagare oavsett om de kombinerar eller ej och där data finns om kombinatorerna kommer de presenteras.

4.4.1. Viktiga faktorer vid start av företag

Från studien i Stockholm framkom att de flesta ansåg att jobba självständigt var den främsta faktorn till varför de startade företag och därefter för att de ville förbättra sin ekonomi. I studierna gjorda i Gävleborgs och Jämtlands län fick respondenterna bara välja en av dessa faktorer, den som var den främsta. I Gävleborg ansåg 26 % av kvinnorna att den främsta faktorn var för att de hade en idé de ville testa medan 38 % av männen ville utveckla en hobby. I Jämtland var att utveckla en hobby störst, något som 31 % av kvinnorna och 33 % av männen uppgav. Att förbättra sin ekonomi var för båda länen och könen mycket lågt representerad och bara 2 % av kvinnorna och 3 % av männen ansåg var den främsta faktorn. Jämfört med denna befintliga studie är således skillnaden stor för denna faktor.

4.4.2. Startade du företaget ensam eller tillsammans med en eller flera andra?

Att driva och starta företag tillsammans med någon annan är störst i Jämtland, där 19 % av kvinnorna och 32 % av männen driver företaget med en partner. I Gävleborg är andelen betydligt mindre där bara 8 % av kvinnorna och männen driver företaget ihop med en partner. En förklaring kan vara att samtliga företagare i denna studie hade enskilda firmor.

4.4.3. Har du startat fler företag än det som du startade 2011/2014?

I Stockholm hade 47 % av männen och 21 % av kvinnorna startat fler företag medan i Gävleborg hade bara 24 % av männen och 17 % av kvinnorna som gjort det. I Jämtland däremot var det betydligt vanligare att vara serieentreprenör. Där hade 61 % av männen och 38 % av kvinnorna startat fler företag. Antalet företag de startat tidigare skiljde inte så mycket för Stockholm där andelen för männen låg på 2.8 resp. 2.4 företag och för kvinnorna på 1.9 respektive 1.6 företag. Från studien i Gävleborg fanns inte dessa data, då denna fråga tillkom för Jämtlandsstudien.

4.4.4. I vilken utsträckning kan du för närvarande försörja dig på ditt startade företag?

Företagare i Stockholm kan plocka ut högre lön än företagarna i Gävleborg och Jämtland och ca 60 % av företagare i Stockholm, vilka startade 2011 anser att de kan försörja sig på den lönen. För företagarna i Gävleborg är det dock sämre ställt. Männen plockar ut en månadslön på runt 11 000 kr och kvinnorna bara 7 000 kr. I Jämtland är det något bättre, där männen tar ut runt 16 000 kr medan kvinnorna tar ut 10 000 kr. Sett till de som kombinerar har de en betydligt högre lönenivå än företagarna, men den lön de kan plocka ut ur företaget är väldigt liten, runt 3 000 kr i båda studierna, förutom för männen i Stockholm som tar ut runt 8 000 kr.

När det gäller lönen kombinatorerna får från sina anställningar skiljer den sig mellan könen och länen. Kvinnorna i Jämtland tjänar i snitt 3 000 kr mer än kvinnorna i Stockholm och 9 000 kr mer än de i Gävleborg. Männerna i Stockholm tjänar dock mest, 32 000 kr, där männens löner i både Gävleborg och Jämtland ligger i paritet med kvinnornas lön i Stockholm. Sett mot företagen har de manliga kombinatorerna runt 13 000 kr mer i lön inklusive lönen från företaget, vilket snittet även ligger på för kvinnorna.

4.4.5. Har du några anställda?

15 % av männen och 4 % av kvinnorna i Stockholm har uppgett att de har anställda. För Gävleborg har 11 % av männen och 17 % av kvinnorna anställda och för Jämtland har 19 % av männen och 7 % av kvinnorna anställda. Det intressanta är att siffran i Gävleborg är så hög med tanke på att alla företagen här är enskilda firmor.

4.4.6. Hur många timmar arbetar du per vecka i ditt företag?

Antalet timmar företagen lägger i sina företag beror på om de driver dem på heltid eller som kombinatorer. Heltidsföretagen lägger mellan 32 till 45 timmar i veckan, där männen i Stockholm och Gävleborg lägger mer tid än kvinnorna. Kvinnorna i Jämtland är däremot de som jobbar mest. För kombinatorerna ligger arbetstiden i företaget mellan 14 till 19 timmar, och även här lägger kvinnorna i Jämtland mest tid i sina företag mot de andra. Stockholmsarna lägger i snitt minst antal timmar jämfört med de andra länen.

4.4.7. Hur många år har företagen haft anställning samtidigt som man har haft eget företag?

När det gäller tiden de varit kombinatorer ligger snittet i Stockholm för kvinnorna på 2.2 år och männen 2.3 år, men det ska noteras att de bara haft sina företag en kortare tid. För kombinatorerna i Gävleborg ligger snittet för kvinnorna på 4.3 och männen 6.1 år och för Jämtland har kvinnorna varit kombinatorer i 9.1 år och männen 11.8. Av de som studerats är 39 % kombinatorer i Stockholm, 67 % i Gävleborg och 52 % i Jämtland.

5. Analys av resultat och teorikopplingar

I det följande återkopplas till resultatgenomgången och analyseras situationen för entreprenörer som befinner sig i en startprocess från idé upp till drygt tre års tid. Viktigt att notera är att när vi jämför de som startade 2011 med de som startade motsvarande tid 2014 kan 2011 års entreprenörer ses som framgångsrika i perspektivet att de överlevt de första tre åren, vilken är den period under vilken flest nystartade företag avvecklas och läggs ner (Hyytinen och Rouvinen 2008). I det följande vill vi även återkoppla till teorin för de områden som diskuteras. Vi har valt att presentera och diskutera resultaten i ett antal som vi upplever viktiga frågeställningar kring startprocesser av företag.

Frågeställning 1 – Hur lång tid tar det för entreprenörerna i Stockholm inom den kreativa sektorn att starta företag?

Med ett antal undantag tar det som beskrivits tidigare drygt ett och ett halvt år i genomsnitt att starta ett företag inom den kreativa sektorn i Stockholm. Kortare tid tar det för unga entreprenörer samt om nära förebilder finns. Längre tid tar det om båda

föräldrarna till den som startar företag är födda utomlands. Annars får vi inga statistiska skillnader mellan andra indelningsgrunder t.ex. om start sker 2011 eller 2014, mellan man och kvinna, mellan kombinatorer och övriga, mellan företagare med olika utbildningsnivåer eller mellan vad den som startar företag gjorde ett år innan företagsstarten. Resultatet är härigenom robust och påverkas inte av speciellt många faktorer. Är då tiden för att starta kort eller lång? Jämfört med de s.k. GEM studierna förefaller den kort medan om jämförelser sker med den tid det formellt tar att få ett företag registrerat och godkänt, som normalt handlar om några veckor, kan tiden kännas lång.

Genom det begränsade antalet telefonintervjuer som genomförts kan vi inte i detalj analysera skillnader i beteenden mellan de som tar kortare respektive längre tid med att starta företag. Överraskande är ändå att tiden inte skiljer sig åt mellan att starta enskild firma respektive aktieföretag. Tiden tycks dock inte vara kopplad till hur stor sannolikheten är att överleva som företagare eftersom vi inte ser skillnader mellan de som startade 2011 och som nu har överlevt i drygt tre år respektive övriga som startade 2014. Samtidigt förs en rad diskussioner om nödvändigheten att förkorta den formella processen av att starta företag. Sett till denna studie är denna diskussion inte viktig när det gäller att få företag till att bli framgångsrika. Det handlar därför med stor sannolikhet om andra faktorer som gör att det tar tid att starta ett företag utifrån en given idé.

Frågeställning 2 – Vilka faktorer är viktiga vid start av företag?

Enligt viss forskning startar många entreprenörer sina företag för att tjäna pengar (Jayawarna et al. 2011; Roche et al. 1996) men Hessels et al. (2008) menar att den faktorn kommer först senare efter att entreprenören sett att företaget fungerar och att idén är något de kan tjäna pengar på. Anledningarna till att personer startar företag är många, men för de allra flesta handlar det om att få arbeta självständigt och att få utveckla sin egen idé (Frey och Benz 2003; Hundley 2001). Förutsättningen för att våga starta är därför tron på sig själv och passionen för det de vill göra. Många startar därför ett företag utifrån en hobby (Nordström 2014; Petrova 2012; Frith 2007; Dahlin et al. 2004), detta är framförallt tydligt inom den kreativa sektorn och bland kombinatorerna. De kan då mixa som exempel ett chefsjobb med att exempelvis vara trubadur på kvällar och helger (Nordström 2014; Kimmel och Smith Conway 2002; Averett 2001).

Vad är resultaten i denna studie? För det första att det handlar om att få arbeta självständigt något som alla kategorier framhåller som den viktigaste faktorn. Vi kan även se att för vissa grupper, dvs. män, företagare med utländsk bakgrund samt de som var företagare ett år innan start är faktorn att förbättra sin ekonomi lika viktig. Dessa två faktorer tillsammans med faktorn att testa en idé framhålls i större omfattning än faktorn om en önskan att vilja utveckla en hobby, som i teorin kopplas till att ha med passion att göra. Så till stora delar överensstämmer våra resultat med vad som tidigare framhållits utifrån andra studier. Vi har i denna studie valt att ta med i huvudsak faktorer som kan anses positivt relaterade och undvikit t.ex. faktorer som att entreprenören är tvingad att starta företag för att överleva även om en del med detta motiv inryms i faktorn om att vilja förbättra sin ekonomi. Vidare finns en teoribildning som lyfter fram s.k. dissatisfaction med sin nuvarande situation som en viktig faktor för att starta företag (Hofstede et al. 2004).

Även här tycks det svårt att koppla hur entreprenörerna rangordnar sina motiv för att starta företag med framgång utifrån att inga skillnader finns mellan de som startade 2011 och 2014. Av de individuella intervjuerna framhölls det att utveckla en idé och få arbeta självständigt som de främsta anledningarna vid start av företag. För en av de intervjuade följde företagsstarten av att företaget hon arbetade på lade ner den avdelning där hon arbetade för att enbart ta in externa konsulter. Det gjorde att hon startade ett företag, skrev ihop en upphandlingsansökan, som hon vann, och fick fortsätta arbeta med det hon älskade.

Frågeställning 3 – I vilken utsträckning har företaget utvecklats som förväntat?

Denna frågeställning har i vår undersökning delats upp i två delar, dels i vilken utsträckning den ursprungliga idén har förändrats, dels i vilken omfattning företaget har utvecklats som förväntat. Båda dessa aspekter har mätts på en 10-gradig skala. Frågan om idén var motiverad utifrån om det var möjligt att för dessa företag se tendenser till s.k. effectuation, dvs. om en idé på kort tid förändras, vilket skulle kunna tyda på att förändringen motiverades av egna egenskaper hos de som startade företag (Sarasvathy, 2001). Några sådana tendenser kan vi inte finna, tvärtom tycks små förändringar ske över tiden av de ursprungliga idéerna. Vi är medvetna att teorin om effectuation utvecklats avseende framgångsrika och snabbväxande företagare, vilka inte har någon framträdande roll i vårt urval. Här finns inte heller några säkerställda förändringar mellan de företagare som varit verksamma i högst ett halvår vid intervjutillfället och de som varit verksamma i upp till tre och ett halvt år. Höga värden (8-10) fås här för endast 7 % av företagen medan låga värden (1-3) fås för 69 %. Ännu mindre förändringar av ursprungsidén uppges för företagare där de själva och deras föräldrar är födda i Sverige. Dessutom uppges kvinnor i större omfattning än män att de håller fast vid sin ursprungsidé (75 % av kvinnorna har här låga värden gentemot 64 % av männen).

När det gäller i vilken omfattning företaget har utvecklats som förväntat blir svaren delvis det motsatta, dvs. får ett högt värde på den 10-gradiga skalan, vilket innebär att företaget utvecklats helt och hållet som förväntat medan låga värden innebär att det inte alla utvecklats som förväntat. Medelvärdet är här 6,1 på denna skala vilket inte innebär ett klart utslag åt något håll. Av svaren ger 47 % av alla företagare något av talen 1-5 och således 53 % något av talen 6-10. Här finns dock en förväntad skillnad mellan 2011 års företagare och 2014 års företagare. Det förefaller naturligt att företag inte över tiden utvecklas som förväntat jämfört vad som sker i det korta tidsperspektivet. Kvinnor uppges lägre siffror än män. Relativt låga siffror fås även för företagare med utländsk bakgrund. Kvinnor håller således i större omfattning fast vid sina ursprungliga idéer, men hävdar samtidigt att deras företag i mindre omfattning än männens har utvecklats som förväntat. Män håller således i mindre omfattning fast vid sina ursprungliga idéer, men hävdar samtidigt att deras företag i större omfattning än kvinnors har utvecklats som förväntat.

Frågeställning 4 – Hur lätt eller svårt har det varit att finansiera företagsstart och företagsutveckling?

De allra flesta entreprenörer självfinansierar sina företag vid uppstarten (Isaksson et al. 2004). Det gör att de kan ha kontroll över vad som händer i företaget och är inte styrda av vad andra tycker och tänker (Shane et al. 2003). Förutom att självfinansiera uppstarten finns även alternativ som banklån och hjälp från riskkapitalister. Ett banklån kan dels vara svårt att få, dels innebär det också att räntor och amorteringar ska direkt börja betalas även om inga inkomster kommit in, vilket tvingar entreprenören att tjäna pengar direkt vilket kan vara svårt (Isaksson 2006; Campbell och De Nardi 2009). När det gäller riskkapitalister satsar de bara i företag de anser har tillväxtpotential och de kräver oftast en procentsats i företaget (Isaksson et al. 2004). Oavsett val att finansiera uppstarten och den fortsatta driften, innebär en företagsstart alltid en risk (Segal et al. 2005). För de entreprenörer som är mindre riskbenägna och vill ha en trygghet men ändå starta företag kan kombinatorskapet vara en bra idé (Nordström 2014; Folta et al. 2010; Delmar et al. 2008; Burke et al. 2008). Genom anställningen kan de finansiera starten av företaget och samtidigt veta att de varje månad får in en inkomst.

I vår undersökning har vi ställt ett antal frågor kring dels hur företagarna finansierat uppstart och drift av företaget, dels vilken lön de har tagit ut från företaget i genomsnitt de senaste tre månaderna, dels om de anser sig kunna försörja sig bra på företaget. Två av tre företagare anser att det varit ganska eller mycket lätt att finansiera företagets uppstart. Vi ser inga skillnader mellan de som startade 2011 respektive de som startade 2014, ej heller ser vi några skillnader avseende på hur gamla personerna är, vilken utbildning de har, om de har haft nära förebilder eller ej eller vad de gjorde ett år innan de startade sitt företag. Dessa resultat stämmer väl överens med vad som framkommit i tidigare refererad studie avseende de som startade företag i fyra regioner 2005 respektive 2008 (Lundström och Kremel 2009). Den enda avvikelser vi kan notera handlar om en något större svårighet för företagare med utländsk bakgrund.

I de fall som extern finansiering erhöles kom dessa huvudsakligen från familjmedlemmar eller andra delägare i det nystartade företaget. Något de individuella intervjuerna bekräftar detta. Däremot spelar bankerna liten roll i dessa sammanhang eftersom endast 4 % av de som startat företag uppger att dessa bidragit till finansieringen. Notera att frågan handlar om olika finansieringskällor inte hur mycket resurser som dessa källor har bidragit med. Från intervjuerna framkom en besvikelse och misströstan mot bankerna, då de kände sig åsidosatta som småföretagare. Enligt två av de intervjuade, var att gå till banken och söka pengar det sista alternativet de skulle göra och helst inte ens då. Det framkom också att anledningen var för att man ville klara sig själv och inte bli styrd av någon. Resultaten stämmer väl överens med vad som framkommit i referenserna ovan. Däremot i den tidigare studien (Lundström och Kremel 2009) hade en mycket större andel (drygt 40 %) av nystartarna också bankfinansiering. Det skulle därför vara intressant att veta om bankerna de senaste åren blivit mer restriktiva med att låna ut pengar till de som startar företag eller vad denna stora skillnad kan bero på. Vid intervjuerna med ambassadörerna för kvinnors företagande diskuterades begreppet företagsänglar där en person hade en stark åsikt att hon själv inte ville vara en företagsängel, då det utnyttjades av företagarna som trodde de kunde leva gott på hennes pengar. Medan en annan ville bli företagsängel och hjälpa andra kvinnor med investeringar, då dessa företagsänglar oftast var män idag. Hon nämnde att hon gärna såg ett utbyte av erfarenheter och kontakter både mellan kvinnor och män, där hon kunde vara en bro mellan dessa båda. Företagare hade själv fått investeringshjälp från oväntat håll när hon startade företaget och var nu väl insatt i vilka man kunde kontakta. Det gällde dock att ha en hållbar affärsidé och en tro på sin egen kompetens, annars kunde det bli svårt att få investeringshjälp. Från de andra ambassadörerna nämndes också detta med att ha en bra affärsidé, eller som

några sa en bra affärsmodell. Utan en sådan var det svårt att få finansiering, oavsett vart man vände sig. Ett annat sätt att få finansiering var via crowd founding, som några av ambassadörerna ansåg är ett mycket bra alternativ.

I genomsnitt har företagen hittills (vid intervju tillfället) satsat drygt 113 000. Av naturliga skäl har företagarna som startade 2011 satsat mer resurser än de som startat 2014 (drygt 153 000 vs drygt 76 000 kr). Spridningen är stor mellan företagen. Män har i genomsnitt satsat drygt 174 000 medan kvinnor har satsat drygt 47 000 kr i genomsnitt. Vilket har att göra med att män i större utsträckning startar aktiebolag än kvinnor. Företagare med utländsk bakgrund har i genomsnitt satsat mer pengar, medan de som satsat störst belopp är de som året innan start var företagare (drygt 361 000 kr). Många av de som startar företag satsar således relativt betydande belopp på sina företag. Samtidigt är det på det viset att över 70 % av företagen högst har satsat 50 000 kr hittills i sina företag. För kvinnor är andelen drygt 80 % och för män 65 %, medan för de som själva är företagare med utländsk bakgrund andelen hamnar på drygt 50 % samt för de som var företagare innan start är andelen drygt 40 %.

Knappt hälften eller 45 % anser sig kunna försörja sig ganska eller mycket bra på sina företag. Över hälften (53 %) av de som startade 2011 uppger detta mot knappt fyra av tio för de som startade 2014 (37 %). Här finns således i princip lika stora eller större andelar, vilka inte anser sig kunna försörja sig bra på sina företag. Notera att efter tre års verksamhet uppger fortfarande nästan hälften att så är fallet. Slutsatsen är att många av dessa företag mer är till för att generera extrainkomster än att ha som huvudsaklig sysselsättning. Något som även kommer fram vid frågan om hur stor lön som företagarna i genomsnitt har kunnat ta ut från sina företag de senaste tre månaderna. Här uppges i genomsnitt en lön på drygt 13 000 kr. Medelvärde för olika indelningsgrunder varierar mellan knappt 7 000 kr för företagare själva födda utomlands till drygt 19 000 kr för företagare som även var företagare ett år innan de startade det nya företaget. Som väntat är medelvärdet större för de som startade 2011 jämfört med de som startade 2014. En av tre företagsstartare 2011 hade en lön på mer än 20 000 kr medan en av fem som startade 2014 hade ett genomsnittlig löneuttag på mer än 20 000 kr. För dessa företagare gäller samtidigt att för 2011 hade 56 % ett löneuttag understigande 15 000 kr, medan för 2014 motsvarande andel är 73 %. Även om löneuttagen inte i sig är direkt jämförbara med lön som anställd är det ändå intressant att notera att nivån för många företagare vad gäller uttagen lön inte skulle accepteras för många kategorier av anställda.

Frageställning 5 – Startades företaget ihop med någon eller ensamt?

Ett sätt att minska riskerna vid en företagsstart är att starta företaget ihop med en eller flera partners. Kapital, tid och engagemang kan då delas och ju mer de lägger på företaget ju troligare är det att företaget lyckas (Lanivich 2013; Masuda 2009; Mohr och Spekman 1994). Av alla företagsstarter startas nästan hälften ihop med en partner (Lanivich 2013; Barringer och Ireland 2008) men det gäller att hitta en partner som kompletterar den andre så företaget kan utvecklas (Luo 2007; Mohr och Spekman 1994).

I vår undersökning är det dominerande att starta och äga företaget själv (omkring 80 %). Speciellt gäller detta för kvinnor. Avvikande är de som före start var företagare där andelen som startat ensamma och som fortfarande äger företaget själv handlar kring knappt 50 %. Jämfört med de referenser som finns ovan är det uppenbart att de företag vi studerat i mycket hög utsträckning ägs av en enskild person. En anledning är förstås den stora andelen enskilda

firmer i undersökningen. Det finns dock en avvikelse från tidigare forskning, dvs. av vår undersökning framgår att för de fall när företaget är ägt av flera personer handlar det i de flesta fall om att företaget ägs tillsammans med bara icke familjemedlemmar. I liten omfattning har vi observerat att företag i denna undersökning ägs gemensamt bara med medlemmar inom familjen. Endast ett företag från de individuella intervjuerna har startats tillsammans med en extern partner. De hade träffats via en anställning och bestämt sig för att starta företag ihop utifrån att de såg ett behov på marknaden. En annan av de intervjuade hade startat företaget tillsammans med sin man, men han hade ingen annan roll i företaget än att sitta i styrelsen.

Frågeställning 6 – Har de startat fler företag än detta?

En tredjedel av alla svenska företagare har tidigare haft företag (Delmar och Davidsson 2000). Det har också framkommit i studier om serieentreprenörer att de tenderar att vara kombinatörer samt att föräldrarna varit egna företagare (Petrova 2012). För de som startat fler företag tidigare, är tiden för att starta företag något mindre då de redan vet vad som förväntas av dem (Petrova 2012).

I denna studie har vi definierat s.k. serieentreprenörer som de entreprenörer som startat minst tre företag. Totalt finns 33 serieentreprenörer i vår undersökning, vilket motsvarar 8 %. De som startat fler än det företag vi frågar om är 34 % av alla alltså knappt 140 personer. Det har inte varit möjligt att köra fram dessa grupper separat, men vi anser ändå att förhållandevis många i gruppen har tidigare haft företag. Nästan varannan man har startat fler företag medan bara en av fem kvinnor har gjort detta. Yngre entreprenörer har även låga andelar av naturliga skäl. Det finns inga skillnader mellan företagare med utländsk bakgrund och övriga om vi väljer vår formella definition. Däremot har nästan hälften av de entreprenörer där båda föräldrarna är företagare startat fler företag, dvs. det tycks som om nära förebilder i detta avseende har betydelse. Något sådant samband finns inte om bara en av föräldrarna haft företag. De som var anställda eller studerande innan företagsstarten har lägre värden, medan över 80 % av de som var företagare innan start har startat fler företag. I denna grupp är en av tre serieentreprenörer. Av de individuella intervjuerna har en majoritet haft fler företag, där många startat sin företagsamhet som enskild firma och sedan gått över till att starta aktiebolag, något de gjorde när de såg att idén fungerade.

Sammantaget är det intressant att de andelar som finns i denna undersökning i så stor omfattning överensstämmer med vad som gäller för alla svenska företag. Slutsatsen blir att det knappast råder brist på företagserfarenheter bland de intervjuade företagen.

Frågeställning 7 – Har de anställning samtidigt som eget företag?

För de som kombinerar företaget med en anställning, ligger snittet de lägger på företaget mellan 8-20 timmar och i anställningen mellan 33-50 timmar (Nordström 2014; Kimmel och Smith Conway 2002; Averett 2001). Kombinatörer lägger mycket tid och energi i företaget och om passionen finns kvar samt att de kan dra in tillräckligt mycket för att överleva, kan de välja att lämna kombinatorskapet för att bli egna på heltid (Raffiee och Feng 2013; Folta et al. 2010). Ju längre tiden går desto troligare är det att passionen minskar vilket gör att

entreprenören antingen väljer att fortsätta som vanligt eller lägga ner företaget och bara vara anställd (Thorgren et al. 2014). Flera av våra största företag i världen har byggts upp av kombinatorer, som Steve Wozniak (grundaren av Apple), Pierre Omidyar (grundaren av eBay) och Henry Ford (grundaren av Detroit automobile) vilket visar att även kombinatorer kan bli mycket framgångsrika (Raffiee och Feng 2013). Tiden en entreprenör lägger på företaget beror på tron på sig själv. När allt är nytt och spännande lägger entreprenörerna generellt mer tid för att dels lära sig, dels för att passionen är som störst (Petrova 2012; Thorgren et al. 2014).

För denna studie uppgav 39 % att de kombinerade en anställning med det egna företaget, varav kvinnorna stod för 58 %. Flest kombinatorer återfinns av de som startade 2014, se bilaga 2. I snitt har de kombinerat i 2.2 år och de tror de kommer fortsätta kombinera ytterligare i minst fem år, där männen tror sig kombinera längre. Från de individuella intervjuerna hade bara några få kombinerat, men flera av dessa kombinerade fortfarande och två funderade på att bli kombinatorer då de kände att de nu behövde den ekonomiska tryggheten.

Frågeställning 8 – Har de anställda och vill de anställa?

Det är ovanligt att företag i vår undersökning har anställda. Endast 10 % eller drygt 41 företag uppger att de har anställda. För kvinnor är andelen 4 % och för män 15 %, alltså nästan fyra gånger så många. Vi ser inga skillnader i andelar för de som startade företag 2011 jämfört med de som startade 2014, vilket kan vara märkligt då gruppen för 2011 ändå handlar om de företag som överlevt i drygt tre år. En hypotes skulle annars vara att det är de med svagaste tillväxtpotentialer som först försvinner från marknaden. Studerande är gruppen där andelen är lägst, medan högst andel eller nästan 30 % har de som ett år innan start var företagare. Några andra skillnader finns inte för olika indelningsgrunder.

På frågan om man skulle vilja anställa svarar knappt 20 % ja. Här är det framför allt de som startade 2014 som är mest positiva. Dessa företagare har nästan dubbelt så höga andelar som företagare som startade 2011. Återigen har studerande lägst andel, bara 2 % uppger att de skulle vilja anställa, medan 30 % av de som var företagare uppger detta. Det mest intressanta här är dock att intresset av att anställa tycks sjunka med hur länge man varit verksam som företagare. Från de individuella intervjuerna framkom att flera ville anställa och några hade även påbörjat arbetet med att ta fram kollektivavtal samt fundera över vilken kompetens som behövdes. Från ambassadörerna för kvinnors företagande hade flera av dessa anställda, men två stycken lyfte att det blev mer och mer vanligt att ta hjälp av andra egenföretagare. Då slapp man anställa och vara beroende av att få in uppdrag.

Frågeställning 9 – Har det varit svårt att hitta råd och information?

Det har uppenbart för en stor majoritet av företagen inte varit svårt att veta till vem man ska vända sig för att vid behov kunna få råd eller information. Det är närmare 80 % som anser att det inte har varit svårt medan drygt 20 % svarat ja på denna fråga. Det innebär trots allt att omkring 100 företagare anser att det varit svårt. Vi ser inga skillnader här mellan de som startade 2011 respektive 2014, vilket tyder på att situationen är relativt stabil över tiden. För

åldersgruppen 55-64 anser ingen av de 38 företagarna att det varit svårt att hitta information eller att få råd. För de som själva är företagare med utländsk bakgrund upplever fler eller en av tre att det varit svårt att hitta information eller att få råd. Annars ser vi inga skillnader mellan olika indelningsgrunder. Ingen från de individuella intervjuerna upplevde det som svårt att hitta information vid själva starttillfället och vad de behövde för att starta företaget. Av de som företagarna mest haft kontakt med och upplever fått störst nytta av, är i första hand släkt/familj, vänner och företagare som man känner. Här upplever vad tredje företagare att kontakterna varit till ganska eller mycket stor nytta. Ungefär en av fyra företagare upplever sådan nytta vad gäller Skatteverket, revisor eller bokföringsbyrå samt internetsidan www.verksamt.se. Sedan är det ett stort hopp till Nyföretagarcentrum och banker där drygt 5 % upplever ganska eller stor nytta. Alla övriga organisationer vi frågat efter typ Arbetsförmedling, Exportrådet, Företagshotell/inkubator, Organisationerna Företagarna eller Svenskt Näringsliv, Handelskammaren, Tillväxtverket, Coompanion, Drivhus vid universitet eller Högskolor, Stockholm Business Region, Almi Företagspartner eller Länsstyrelsen har inga eller mycket få sporadiska kontakter. Dessa resultat stämmer väl överens med den tidigare studien avseende företagsstartare 2005 och 2008 i fyra regioner runt om i landet, där också kontakter med dessa typer av organisationer var mycket få (Lundström och Kremel 2009). Från de individuella intervjuerna framkom det att de ansåg att Skatteverket har mycket bra rådgivning och föreläsningar. Hade de någon fråga fick det mycket snabbt svar från Skatteverket med råd och tips.

Frageställning 10 – Inom vilka områden efterfrågas råd och information?

I rapporten har i tabell 3 beskrivits olika områden och det behov som företagarna uppgett. Vad som där framkommit är i första hand behov kring mer praktisk orienterade områden typ råd och information avseende redovisning, skattefrågor för vilka fyra av 10 företagare uppger behov, knappt var tredje upplever behov och hjälp av kunnig person som kan den bransch man startat inom, ungefär en av fyra upplever behov av hjälp genom att få en mentor att bolla idéer med och en av fem skulle vilja ha hjälp med att bygga en hemsida. För övriga frågor som kan handla om strategifrågor, affärsplaner, juridiska spørsmål, IT-frågor upplevs behoven mycket mer begränsade.

Även inom detta område är resultaten liknande de som erhöles i den tidigare nämnda studien (Lundström och Kremel 2009). För olika indelningsgrunder fås vissa olikheter. Yngre företagare efterfrågar jämfört med andra åldersgrupper i större omfattning hjälp med redovisning och skattefrågor samt tillgång till en mentor. Män jämfört med kvinnor har högre värden för hjälp av kunnig person som kan branschen samt hjälp med att få kontakt med andra företag, de som startade 2011 har jämfört med de som startade 2014 lägre värden avseende råd om strategier, mål eller visioner, om råd om marknadsföring och försäljning samt råd om produktutveckling och design. De som har nära förebilder jämfört med övriga har lägre värden för råd om marknadsföring och försäljning, studerande jämfört med de som inte var det vid start av företag har högre önskemål kring starta-eget kurser. Slutligen om man själv är född utomlands jämfört med dem som inte är det har högre önskemål kring juridiska frågor, om hjälp med affärsplan och marknadsanalyser samt hjälp med att utveckla affärsidén. Det är förstås viktigt att notera att detta ändå handlar om relativt små men signifikanta avvikelser för de olika indelningsgrunderna. Från de individuella intervjuerna framkom det att de råd som efterfrågades var hur man gjorde om den enskilda firman till ett aktiebolag, där flertalet tog hjälp av sin revisor. Samtidigt ville några av de intervjuade inte ta för mycket hjälp och råd av

revisorn för att inte bli för beroende av dennes kompetens. Även mentorskap efterfrågades, då informationen som finns idag i stor utsträckning handlar om att starta företag men betydligt mindre om när företaget väl är startat. Här behövdes hjälp med försäljning bland annat. Från ambassadörerna för kvinnors företagande lyftes även stödet om att utforma affärsmodeller som håller, något de upplevde saknades hos många företagande kvinnor.

Frågeställning 11 – Skillnader och likheter mellan män och kvinnor

I rapporten finns tidigare beskrivet skillnader mellan företagande män och kvinnor i Stockholm enligt vår studie. Utmärkande är exempelvis att kvinnor i större omfattning bedriver sitt företagande i enskilda firmor, startar och driver företaget ensamma, färre har startat aktiebolag (av 114 intervjuade aktiebolag var enbart 18 startade av kvinnor), kvinnor kan i mindre omfattning försörja sig på sitt företagande, kvinnor har i mindre omfattning anställda och startar inte lika ofta som män fler företag. En högre andel av kvinnor anser att den ursprungliga idén till företagandet inte har förändrats samt att deras företag utvecklats mer som förväntat jämfört med männens företag. Män startar i större omfattning fler företag än kvinnor, dessutom är de oftare s.k. serieentreprenörer. Samtidigt finns en hel del likheter mellan män och kvinnor. Det tar lika lång tid att starta företag från idéstadiet, båda anser att de har haft lätt att finansiera verksamheten och använder sig framför allt av källor för att få information om praktiska problem som exempelvis organisationer som arbetar med skatte-, redovisnings- samt bokföringsfrågor. I relativt stor omfattning har sökning även gjorts på internetsidan www.verksamt.se för att skaffa information om att starta företag. Däremot tar kvinnor ut lägre månadslön än män och får lägre lön från annan anställning bredvid sitt företagande.

Den stora skillnaden mellan män och kvinnor är först och främst den låga andelen kvinnor som startat och driver aktiebolag. Det har därför varit naturligt att bedöma vilka skillnader och likheter som finns mellan män och kvinnor som bedriver enskilda firmor respektive skillnader för de som bedriver aktiebolag samt slutligen skillnader mellan att bedriva enskild firma och aktiebolag. Ett problem här är att eftersom endast 18 kvinnor totalt bedriver aktiebolag mot 96 män blir det svårt att skatta eventuella statistiska skillnader mellan män och kvinnor just för aktiebolag. Däremot finns inte detta problem för jämförelser mellan enskilda firmor ägda av kvinnor respektive män. Vi har för att få en uppfattning mellan hur det ser ut för män och kvinnor samt olika organisationsformer valt att se närmare på ett antal faktorer. För det första är det intressant att se att det inte finns några statistiska skillnader i starttid mellan olika juridiska former antingen startade av män eller kvinnor. Det finns inte heller några skillnader som avviker vad vi redan diskuterat i bedömningen av olika faktorer för att starta företag. Här liksom tidigare är den enda skillnaden att män generellt högre prioriterar att de vill förbättra sin ekonomi. Inga avvikelser fås heller avseende om idén har förändrats över tiden eller om företaget utvecklas som förväntat. Vad som skiljer sig åt är att genomgående aktiebolag för de flesta områden har en högre efterfrågan på råd och information för olika områden jämfört med enskilda firmor. En del av de skillnader som observerats finns sammanställda i nedanstående tabell. Alla kvinnor från de individuella intervjuerna har aktiebolag, där flertalet har haft enskild firma när de blev egna första gången. Av männen var det några som var i begrepp att byta från enskild firma till aktiebolag medan resten har enskilda firmor.

Tabell 7. Jämförelser mellan män och kvinnor som driver enskild firma respektive aktiebolag. Andelar i procent om ej annat anges.

	Kvinnor enskild firma	Kvinnor aktiebolag	Män enskild firma	Män aktiebolag
Startade ensam	98	56	96	42
Äger ensam	99	44	97	40
Startat fler företag	19	50	28	68
Resurser satsade	26040 kr	122749 kr	49495 kr	298893 kr
Kan försörja sig ganska eller mycket bra	37	45	42	62
Uttagen genomsnittlig månadslön	9662 kr	18894	11242	20853

Statistiska signifikanstester finns mellan enskilda firmor för män respektive kvinnor. På grund av det låga antalet aktiebolag ägda av kvinnor finns inga sådana tester gjorda mellan aktiebolagen. Uppenbarligen finns liksom tidigare beskrivits många faktorer som ser liknande ut för enskilda firmor och aktiebolagen, vilket motiverar att vi i många avseenden kan studera och analysera dem tillsammans. Däremot finns även betydande skillnader vad gäller storlek på satsade resurser och vilken lön som kan tas ut från verksamheten. Det är också så att anställda framför allt finns inom olika aktiebolag. Det kan därför finnas anledning att i vissa sammanhang hantera enskilda firmor respektive aktiebolag olika vad gäller stödjande system. Vi återkommer till denna fråga i kommande avsnitt.

6. Slutsatser

Denna studie påvisar en rad faktorer som är utmärkande för de som startar företag i Stockholm. Inte minst är det uppenbart att nya och unga entreprenörer är en mycket heterogen grupp av företag. En stor del av företagen är och kan förväntas att förbli mycket små vad gäller omsättning och antal anställda. De flesta av dessa företag har troligen som huvudsakligt syfte att vara en extra inkomstkälla, vilket inte skulle kunna förhindra att de så småningom blir mer lönsamma än vad de för närvarande är. Utvecklingstider från att ha ett företag vid sidan av till att skapa ett företag som det går att försörja sig på tror vi är betydande. Exempelvis ser vi trots allt relativt få skillnader mellan de som startade företag andra kvartalet 2011 och fortfarande är verksamma och de som startat verksamheten andra kvartalet 2014. Det sker inga stora förändringar avseende andelar som anser sig kunna försörja sig bra mellan åren, däremot har för 2011 andelen som kan ta ut mer än 15 000 kr i månaden i lön ökat från 27 till 45 %. Detta har endast ökat antal företag med anställda marginellt utifall de som startade 2011 hade liknande struktur som de som startade 2014. Av drygt 200 intervjuade nya företag som startades 2011 är det bara sex stycken som drygt tre år senare har fler än fem personer anställda. Inte heller finns några statistiska skillnader mellan antal arbetade timmar i företaget mellan de två grupperna. Drygt 39 % av de som startat företag har annan anställning och uppger att de förväntar sig att fortsätta med detta i ytterligare fem år. De arbetar i genomsnitt på denna anställning ca 20 % fler timmar som anställd jämfört med antal timmar som företagare. Deras inkomst från denna anställning är i genomsnitt dubbelt så hög som vad de tar ut som lön från sitt företagande. Trots detta skulle 50 % vilja fortsätta kombinera anställning med eget företagande och 36 % skulle vilja satsa på att bara vara företagare.

Sammantaget ger detta att processerna av att skapa livskraftiga företag är mycket långsiktiga för flertalet. I första hand menar vi att det gäller att skapa en god omsättning medan förmågan att skapa ytterligare anställningar kommer som vi ser det först efter ett antal års verksamhet. För kvinnor vilka i så stor omfattning startar enskilda firmor, startar och äger dessa företag ensamma samt har endast i undantagsfall anställda blir sannolikt denna tid ännu längre mätt i antal år. Detsamma kan antagligen sägas om företagare med utländsk bakgrund. Den grupp som i viss mån avviker från dessa mönster är de som innan start redan var företagare.

Den andra slutsatsen som kan dras är att dessa företagare i liten omfattning är beroende av externa finansiella organisationer inklusive banker. I stor utsträckning finansieras verksamheten av egna medel samt medel från familj eller andra delägare. Detta är i viss utsträckning positivt eftersom det innebär ett relativt lite risktagande vad gäller krav från finansiärer att betala räntor och amorteringar. Vi har även påvisat att tjänster från flertalet externa organisationer inom området i liten omfattning utnyttjas eller efterfrågas. En anledning är uppenbar nämligen att efterfrågan inte helt överensstämmer med utbudet. De som startar företag är under startfasen och de första åren främst intresserade av praktiska råd och informationsinsatser något som kan erhållas från Skatteverket, från en jurist eller rådgivningsbyrå eller internettjänster som Verksam.se. Däremot blir efterfrågan kring råd inom strategiska områden, kring affärsidéer, marknadsföring m.m. liten som framgått av de tabeller som tidigare presenterats i rapporten.

Sammantaget ställer detta ett antal frågor som bör besvaras. För det första ska vi försöka påverka de som startar företag på sådant sätt att fler företagsstartare får tillväxtambitioner eller försöka påverka att fler startar företag? För det andra hur ska en bättre matchning kunna ske mellan omgivande rådgivnings- och informationsorganisationer med de som startar företag eller uttryckt på annat sätt kan och bör matchningen mellan efterfrågan och utbud av tjänster inom detta område förändras och i så fall hur? I vilka avseenden krävs en specifik form av politik riktade mot kvinnor som startar företag? Kan liknande åtgärder vidtas gentemot de som vill starta enskilda firmor respektive de som ämnar att starta aktiebolag?

Det är viktigt till att börja med att inse att området som analyseras i denna rapport utgör en del av en s.k. entreprenörskapspolitik. Skillnader mellan entreprenörskaps- och småföretagspolitik handlar bland annat om olika faser (Lundström och Stevenson 2005). Ofta brukar en definition användas där tiden från idé före start till tre eller tre och ett halvt år efter start skulle då utgöras av område för entreprenörskapspolitik medan äldre företag än så blir delar av småföretagspolitiken (GEM rapporter, Lundström et al. 2014, Lundström och Stevenson 2005). Motivet är dels att de flesta nystartade företag som av olika anledningar läggs ner gör det under denna period, dels att det tar en viss tid för nya företag att etableras på marknaden. En tredje anledning är att som nystartat företag baserad på ny eller modifierad idé kan den som startar anses vara entreprenör medan företag etablerade på marknaden inte antas vara lika entreprenöriella. Oberoende av detta har vi i denna rapport använt begreppen entreprenör och företagare som likvärdiga enheter, men ser samtidigt de intervjuade företagarna som del av målgruppen för en entreprenörskapspolitik.

Ska vi försöka få fler företag som startar som ett sätt att få fler företag med tillväxtambitioner?

Argumenten för att i första hand få så många som startar företag som möjligt handlar om att det ger ett större underlag av företag från vilket fler växande företag kan förväntas komma fram. Ett annat argument är att en del studier pekar på att dynamiken inom detta område gynnas av att många startar företag samt många avvecklar sina företag och att det är storleken på nettot som är av störst betydelse för denna dynamik, vilket skulle innebära att det inte handlar om att försöka få företag med icke bärande idéer att vara kvar på marknaden. Ju fler som kan överleva med nya idéer desto bättre för utveckling av småföretagssektorn. Vi vet av studier sedan många år att dynamiken i det privata näringslivet är mycket stor (Davidsson, Lindmark och Olofsson 1994, Davidsson, Lindmark och Olofsson 1996, Kremel och Lundström 2007). Slutligen handlar det om att om många startar företag fås också många s.k. förebilder. Argumenten emot är att det trots allt innebär för de som måste avveckla sina företag att de förlorar en hel del resurser eller att i vissa miljöer relativt sett få startar företag. Ett annat argument emot handlar om att tiden för nystartade företag att utvecklas till företag som växer i form av antal anställda normalt är många år och att det inte går att på förhand så att säga pick the winners. Kopplat till vår studie ser vi att processerna är långa bland annat i form av att för de flesta faktorer ser situationen likartad ut för de som startade 2011 och har överlevt jämfört med de som startade 2014. Ett framgångsrikt företag kanske startar som enskild firma och tar fart först efter några år och i samband med att det ombildas till aktiebolag. Ytterligare ett argument blir förstås att insatser som görs av samhället inom området inte upphör när ett visst antal företag har etablerats. Kan ett klimat skapas där alltför startar företag kommer de facto fler att överleva. Noterbart i denna studie är att många av de nya och unga företagen har låga värden för omsättning och liknande värden, att de är enmansföretagare och ofta har annan anställning vid sidan om. För flera av dessa företag handlar det då mer om när det skulle vara möjligt att på heltid ägna sig åt sitt företag.

Sammantaget är det svårt att utifrån de åtgärder som vidtas på kort sikt kunna påverka antalet nya och unga företag. Det är troligen andra faktorer som styr detta, typ hur arbetsmarknaden ser ut, tillväxten i nya branscher, ekonomisk utveckling i samhället m.m. I den studie vi genomfört är även företagarna i liten omfattning beroende av externa finansiella aktörer under startfasen och de första åren. Dessutom utnyttjar dessa företagare i relativt begränsad omfattning utbudet av rådgivande organisationer specifikt sådana som är offentligt finansierade. Ser vi mer till enskilda faktorer av betydelse vid företagsstart handlar det främst om att få möjligheter till mer självständigt arbete. Det skulle t.o.m. kunna uttryckas på det viset att många är beredda på att bara kunna ta ut relativt låga löner från verksamheten men att de trots allt värderar möjligheterna till självständigt arbete så pass högt att det ändå är värt det. Dessutom kan starten av det eget företag för många vara ett sätt för att komma in på arbetsmarknaden. Ser vi på resultaten från denna studie och de genomsnittliga värden som fås för olika variabler framgår att den genomsnittliga lönen efter drygt tre års verksamhet de senaste tre månaderna är drygt 16 000 kr samt att totalt satsade resurser ligger på drygt 153 000 kr. För samtliga intervjuade företagare är motsvarande värden drygt 13 000 kr i lön samt drygt 113 000 kr i satsade resurser. Spridningen är stor mellan de olika företagen. Nästan hälften kan högst ta ut 10 000 kr i lön. När det gäller kvinnor som startat företag är siffran hela 64 % som högst kan ta ut 10 000 kr i månaden i lön. De som har högst lön är de som året innan start var företagare. Dessa har också satsat mest resurser. Slutsatsen måste bli att det är svårt att försörja sig som företagare om det är en enskild firma som startats och att en stor andel fortfarande efter drygt tre års verksamhet har svårt att försörja sig på verksamheten.

Räknar vi även in tiden från idé till start av företag talar vi om att nästan hälften av de som startat företag inte ens efter fem års verksamhet kan försörja sig på sin verksamhet.

Detta kan låta negativt speciellt eftersom en stor del av dessa företag drivs av kvinnor. Samtidigt visar det sig att flertalet av dessa har annan form av anställning. Det är också en mycket stor majoritet av alla företagare, vilka inte har någon önskan av att enbart satsa på att vara anställd. Det finns som vi ser det ingen anledning att inte uppmuntra enskilda individer att starta företag trots de långa tidsprocesser vi talar om för en stor del av dessa företagare. Vi bör dock dela in de som startar företag i två grupper, dels de som startar som enskilda firmor, dels de som startar aktiebolag, vilket leder oss in på nästa fråga.

Hur ser matchningen ut mellan de som startar företag och omgivande rådgivnings- och informationsinsatser?

De generella resultaten är att det finns stora likheter mellan de som startade 2011 respektive 2014 sett till genomsnittliga värden. Vi har i rapporten skrivit om hur strukturen ser ut för olika områden avseende dels vilka som företagarna har haft kontakt med, dels inom vilka områden de hade behov av externa kontakter. Sammantaget var slutsatsen att det är framför allt för praktiska områden efterfrågan var stor när det gällde vilka externa kontakter företagarna hade haft i samband med start av företag. Det handlade om kontakter med Skatteverket, revisor, bokföringsbyrå, information via sidan www.verksamt.se, samt med personer inom familjen eller vänner. Det är även avseende dessa kontakter det framhålls att kontakter inneburit ganska eller stor nytta. Däremot uppges kontakter med andra externa organisationer som få, möjligen med undantag för Nyföretagarcentrum, för vilken främst kvinnor uppges att de har haft kontakt. Annars är kontakterna med organisationer mycket begränsade eller obefintliga. Skillnaderna är få för män respektive kvinnor samt mellan de som startade 2011 respektive 2014. Detta behöver förstås inte innebära att matchningen är dålig mellan utbud och efterfrågan. Om de blivande företagarna exempelvis inte avser att exportera finns förstås ingen anledning att ta kontakt med Exportrådet.

För att analysera i vilken omfattning företagsformen spelar roll här samt för vilka områden som behov upplevs finnas har nedanstående tabell konstruerats.

Tabell 8. Uppgett behov av råd för olika områden för enskilda firmor respektive aktiebolag. Män respektive kvinnor i procentuella andelar.

Upplevt behov av råd avseende	Kvinnor enskild firma	Män enskild firma	Kvinnor aktiebolag	Män aktiebolag	Total medelvärde
Strategi, mål visioner	11	14	28	19	14
Affärsplan, marknadsanalys	9	18	34	16	14
Marknadsföring, försäljning	10	14	23	13	12
Skatter	39	47	44	36	41
Utbildning i starta eget	8	15	6	4	9
Exportfrågor	1	8	6	3	3
Patentfrågor	1	7	0	7	3
Möjliga finansiella stöd eller bidrag	5	13	11	9	9

Hjälp att utveckla affärsidé	7	12	16	10	10
Val av företagsform	9	18	6	8	10
Produktutveckling eller design	5	12	6	8	7
Juridiska frågor	7	13	39	15	12
IT-frågor	8	11	23	10	10
Tillståndsärenden	3	8	0	10	5
Bygga hemsida	15	18	44	27	19
Kontakt med andra företagare	6	13	0	14	9
Mentor	17	28	28	28	23
Kunnig person	26	39	28	35	30
Totalt antal svar	173	104	18	96	391

I tabellen redovisas ej 13 kommanditbolag. Signifikans om sådan finns, testas endast mellan enskilda firmor avseende kvinnor respektive män. Däremot sker ingen test mellan grupper av aktiebolag s.k. det låga antalet som ägs av kvinnor.

Uppenbarligen för många områden upplever män som driver enskilda firmor större behov av rådgivning än kvinnor som driver enskilda firmor. Vi kan inte i denna rapport för enskilda organisationer se om det finns en matchning mellan olika organisationer och de behov som uttrycks från företagarnas sida. En variant är förstås att bedöma i vilka avseenden enskilda organisationer arbetar inom de områden som behov finns. Något som inte varit möjligt inom ramen för denna utredning. Vi har dock frågat efter i vilken omfattning företagarna har fått hjälp från olika organisationer samt vilken nytta de uppfattar dessa kontakter har gett. Tidigare har redovisats ganska eller stor nytta av kontakterna. Om vi istället summerar ingen hjälp och lite nytta hamnar dessa värden för olika organisationer på mellan 74-100 %, vilket tyder på att de flesta av företagen startar relativt självständigt. Störst hjälp upplevs att företagarna har fått från släkt, vänner samt företagare man känner där ungefär en tredjedel anser att de erhållit ganska eller stor nytta av erhållen hjälp. Därefter kommer erhållen hjälp från revisor eller Skatteverket där en av fyra företagare upplever ganska eller stor nytta. För alla andra organisationer ligger värdena på mellan 93 – 100 % avseende ingen kontakt eller liten nytta av hjälpen.

Det går förstås att matcha svaren avseende behov av råd samt inga kontakter och liten nytta utifall vad enskilda organisationer var och en gör och utifrån detta göra en bedömning inom vilka områden de är verksamma. Ett exempel kan vara Exportrådet som knappast någon har haft kontakt med men där samtidigt nästan inga upplever sig ha några behov av råd inom området. Ett annat är skatteområdet där över 40 % upplever ganska eller stort behov vilket kan jämföras med att 56 % har haft kontakt med verket. Vår bedömning är att de flesta företagare av olika anledningar inte söker hjälp annat än för de mest nödvändiga kontakterna med de organisationer vi frågar om utan kan erhålla denna hjälp i sina personliga nätverk.

I vilka avseenden krävs en specifik form av politik riktad mot kvinnor som startar företag?

Ett resultat av denna undersökning är att företagande kvinnor i ett flertal avseende avviker från männens företagande. Även vid jämförelser mellan män och kvinnor vilka startat enskilda firmor finns uppenbarliga skillnader t.ex. genom att männen har satsat större finansiella resurser i sina företag, att kvinnorna i större omfattning har annan anställning vid sidan om den enskilda firman eller att kvinnor kan ta ut lägre lön ur verksamheterna. Trots detta vill män i högre omfattning än kvinnor förbättra sin ekonomi. Kvinnor anser att deras företag har utvecklats mindre än som förväntat och även för enskilda firmor framgår att männen i större omfattning har startat fler företag än kvinnor. När det gäller jämförelser mellan män och kvinnor avseende aktiebolag har inga statistiska jämförelser genomförts på grund av det låga antalet aktiebolag som drivs av kvinnor. Nästan 85 % av aktiebolagen drivs av män. De tendenser som finns säger oss ändå att skillnaderna ser likartade ut men vi kan inte säga att de är signifikanta. Däremot dominerar männen vad gäller vad respektive person gjorde ett år innan företagsstart, genom att de i större omfattning (3 ggr så vanligt) då arbetade som företagare. Slutligen bör nämnas att kvinnor genomgående har högre utbildning än män, trots det har de ändå lägre lön från annan anställning än männen.

Samtidigt finns många områden där vi ser likheter mellan företagande män och kvinnor. Det handlar t.ex. om hur lång tid själva startprocesserna tar. Intressant här är att tiden inte skiljer sig åt mellan enskilda firmor och aktiebolag. Vidare uppger både män och kvinnor att den viktigaste faktorn för att starta företag handlar om möjligheterna av att få arbeta mer självständigt. Vi ser inga skillnader mellan hur lätt det varit att finansiera företagen, även om vi i detta sammanhang bör notera som framgår ovan att kvinnor genomgående satsar mindre resurser i sitt företagande. Inga skillnader kan heller observeras vad gäller behov av att få tillgång till praktisk information och rådgivning. Åldersstrukturen mellan män och kvinnor ser också relativt lika ut.

Vi ser således en hel del skillnader respektive likheter mellan män och kvinnor. Om vi är intresserade av att få fram fler företagare med tillväxtpotential i form av såväl omsättningsökningar som antal anställda är det uppenbart att de företag som startas av kvinnor i mindre omfattning skapar denna typ av verksamheter. Vi återkommer till denna fråga under kommande avsnitt avseende rekommendationer.

7. Rekommendationer

Utifrån de resultat som presenteras i denna rapport vill vi ge ett antal rekommendationer utifrån förutsättningen att studien handlar om delar av en entreprenörskapspolitik i Stockholm.

7.1 En studie i entreprenörskapspolitik

Entreprenörskapspolitiken handlar om att genom olika politiska åtgärder stödja idéutveckling, start av företag samt påverka utvecklingen av startade företag de första tre åren. Entreprenörskapspolitiken handlar de facto om att stödja enskilda individer eller grupper av

individer till skillnad mot småföretagspolitiken som mer inriktas mot att utveckla små befintliga företag som är etablerade på sina marknader (Lundström och Stevenson 2005). För att göra detta har en s.k. MOS-modell utvecklats (Lundström och Stevenson 2005). Med den avses att individer eller grupper av individer påverkas genom olika motivationshöjande insatser (M), att förutsättningarna är så goda som möjligt att starta och utveckla företag (O) samt att våra kunskaps- och kompetenssystem är väl utvecklade (S). Enligt modellen går det inte att bara välja en typ av insatser utan politiker och beslutsfattare bör verka för utveckling av alla tre områden. I denna studie skulle det då kunna handla om följande:

Motivationshöjande insatser handlar t.ex. om s.k. nära förebilder som såväl kvinnor som män har i stor omfattning. Ungefär hälften av intervjuade personer, såväl kvinnor som män har sådana förebilder. Här är andelarna för företagare med utländsk bakgrund och med nära förebilder ungefär hälften så stora. Andra typer av motivationshöjande insatser kan handla om olika utmärkelser, press och media artiklar m.m. något som inte berörs i denna studie. Det är viktigt att egenföretagarna inte lyfts upp som kapitalister utan som positiva förebilder.

Förutsättningar att driva företag (Opportunities) kan t.ex. handla om hur lång tid det tar att starta företag, möjligheter att få finansiering, regler som underlättar företagandet, skatter i denna undersökning. Det tar uppenbarligen lång tid att skapa vad vi menar är livskraftiga företag som företagaren kan försörja sig på. Det krävs dessutom åtminstone för aktiebolagen relativt stora resurser för att driva sådana företag. Resurser som de företagare vi intervjuat i stor omfattning själva eller tillsammans med familj, vänner eller andra delägare investerat. Uppenbarligen vill inte de som startar företag skaffa sig externa finansiärer som innebär krav på omgående räntebetalningar och amorteringar. Därför är det viktigt för flertalet av företagarna att i början av startprocesserna ha någon annan form av anställning. Av tiden att driva fram företagen utgör vad vi kan se själva tiden att registrera och formellt bilda företaget en liten del av tiden. Vad som är mest bekymmersamt är att tillväxttakten hur vi än mäter den är relativt låg de första åren. Inte minst gäller det för de enskilda firmorna.

Systemen för kunskaps- och kompetensutveckling (Skills) kan i vår undersökning handla om formell utbildning medan möjligen kompetensaspekten skulle kunna mätas genom om de som startar har gått någon form av starta-egget kurs eller om de var verksamma som företagare ett år innan start eller hade startat företag tidigare. Förutsatt att vi kan anta att kompetensen i dessa avseenden utvecklas för de som skaffat sig erfarenheter av tidigare verksamheter. Här skulle även kunna bedömas hur länge personer varit anställda om sådan anställning skulle kunna ge tillgång och möjligheter till att bygga upp personliga nätverk. I vår undersökning är den formella utbildningsnivån hög. Över 40 % av samtliga har någon form av akademisk examen. Kvinnor har detta i klart högre omfattning än män. Vi har nästan inga som enbart har grundskoleutbildning. Däremot vet vi inte i vilken omfattning företagarna arbetat med kompetensutvecklingsfrågor även om vi kan se en grupp med företagserfarenheter och att de flesta startar utifrån att de ett år innan start var anställda.

7.2 Skilj mellan åtgärder för enskilda firmor samt för aktiebolag

Det mest slående resultatet i studien visar på de stora skillnader som finns mellan de som startar enskilda firmor samt de som startar aktiebolag. I liten omfattning kan vi se tillväxtambitioner i de som startar enskilda firmor. Dessa företagare har i stor omfattning annan anställning vid sidan om, kan endast ta ut låga löner vilket tyder på att de ser företagandet som ett komplement till annan verksamhet samt kan i lägre omfattning försörja

sig. Å andra sidan vill en stor majoritet fortsätta med att driva sina enskilda firmor och vill definitivt inte bara vara anställda. Positivt är förstås även att de får erfarenheter av företagande. Däremot tycks de i begränsad omfattning speciellt de kvinnor som driver enskilda firmor vara intresserade av råd från externa organisationer. Männerna har här högre värden för att få råd avseende affärsplan och marknadsanalyser, utbildning i starta-eget, val av företagsform, uttryckt behov av mentor, tillgång till kunnig person i samma bransch samt möjligheter att få kontakt med andra företagare, medan höga värden för kvinnor handlar om information om skatter, tillgång till mentor samt kunnig person med branschkunskaper. Områden som även män prioriterar. Intressant är att om vi jämför aktiebolagen är en tendens att kvinnor genomgående har större uttryckt behov av råd och information än män. Tyvärr är antalet observationer här för få för att göra statistiska jämförelser. Sammantaget är situationen för enskilda firmor och aktiebolag olika i många avseenden. Det kan därför finnas anledning att skilja på vilka åtgärder som är mest betydelsefulla för respektive grupp av företagare.

7.3 Utveckla informationen hur företagsstartare kan ombilda sina enskilda firmor till aktiebolag

Enskilda firmor uppvisar långsam tillväxt över tiden. En stor del av dessa firmor är mycket små vid starten och förblir mycket små över tiden. Några ska antagligen vara så eftersom de framför allt är till för att ge extrainkomster till sina ägare vid sidan om deras löner från en annan huvudanställning. Problemet är att en så stor del av de enskilda firmorna uppvisar i princip ingen tillväxttakt över tiden samtidigt som ägarna framhåller att de gärna skulle vilja arbeta mer självständigt och bestämma över sin egen situation. Detta är i hög grad ett problem för kvinnors företagande. Tidigare i denna rapport har vi visat att av 114 aktiebolag som telefonintervjuats är bara 18 aktiebolag ägda av kvinnor. Det motsvarar knappt 16 %. Vi kan inte utifrån denna rapport bedöma hur många av de enskilda firmor som kvinnor äger som skulle kunna ombildas till aktiebolag. Vi tror inte heller att det finns någon anledning att begränsa insatserna för att få kvinnor eller män att starta enskilda firmor. Tvärtom eftersom detta ger i någon form företagserfarenheter. Däremot tror vi att det skulle vara intressant att utveckla ett informations- och rådgivningssystem för hur inte minst kvinnor om de så önskar på bästa sätt kan ombilda sina enskilda firmor till aktiebolag som ett led i att öka sina satsningar på eget företagande.

7.4 Undersök vilka resurser som satsas inom entreprenörskapspolitiken i Stockholm inte minst vad gäller kvinnors företagande

Det har inte varit vår uppgift att ta reda på hur stora resurser som satsas i Stockholm inom entreprenörskaps- och småföretagspolitiken. Nu är det så att ingen vet storleken på dessa resurser totalt och för olika områden, t.ex. kvinnors företagande eller utlandsföddas företagande. Detta gäller såväl lokalt, som regionalt och nationellt. En sammanställning finns för Sverige avseende året 2009 då kostnaderna uppskattades för hela politikområdet till drygt 45 miljarder kronor (Lundström et al. 2014). Ett resultat av denna studie var de små resurser som satsades på entreprenörskapspolitiken, t.ex. för att stimulera kvinnors nyföretagande eller idéutveckling. Detta är inget svenskt problem utan gäller i såvitt vi vet i alla EU-länder. En anledning är att det inte finns enhetliga system för att kostnadsberäkna och fördela resurser till olika typer av insatser.

För att skapa en uppfattning kring vilka möjligheter som finns för att omfördela medel för olika typer av insatser är det viktigt att genomföra en sådan bedömning och beräkning. Här finns utarbetade metoder för hur detta kan ske (Lundström et al. 2014). Specifikt bör en beräkning ske avseende hur stora resurser som satsas på kvinnor respektive män i Stockholm. Detta skulle då handla om satsningar avseende olika motivationshöjande insatser, vilka specifika svårigheter som kvinnor möter samt hur kunskap- och kompetensnivån ser ut för kvinnor i jämförelse med män. Utifrån den befintliga studien kan ett antagande ske att när det gäller motivationshöjande insatser har det hittills handlat om ambassadörer för kvinnors företagande och deras betydelse för att motivera framväxten av nya företag startade av kvinnor. Ett problem som nämns ovan är att kvinnor startar i stor omfattning enskilda firmor med små tillväxtambitioner. Här behövs analyser om orsakerna till detta, dvs. hur kan vi få fler kvinnor att starta aktiebolag och därigenom få en annan fördelning mellan sitt företagande och annan anställning, hur kan vi få fler kvinnor med tidigare företagserfarenheter att starta nya företag, behövs t.ex. speciella mentorsprogram för kvinnor? Vad gäller kunskapsnivån är den redan idag högre för kvinnor än för män medan vi kan anta att kompetensmässigt kring förmågan att starta och driva företag har männen ett försprång eftersom de har större erfarenheter av att driva företag.

7.5. Bör systemet med ambassadörer för kvinnors företagande utvecklas?

Utifrån de förändringar som skissas på ovan tror vi att detta i förlängningen skulle kunna innebära att uppgifterna för ambassadörerna för kvinnors företagande skulle kunna utvecklas framöver. Det kan handla om att i större omfattning verka som mentorer för kvinnor som startar företag, att medverka på starta-eget kurser för i första hand dem som vill starta aktiebolag, att leda seminarier med potentiella företagsstartare, att medverka i undervisning m.m. Flertalet av dessa uppgifter sker delvis redan idag, men idén skulle vara att ännu mer utnyttja resurserna till kvinnors företagande där individerna ser inom en relativt snar framtid att företagen ska växa i omsättning och i form av aktiebolag. Från de individuella intervjuerna med ambassadörerna sa samtliga att de gärna ville fortsätta detta program och sporra kvinnor att starta företag. Några av dessa har varit med under starta-eget dagar och träffat kvinnor som funderar på att starta företag och försökt hjälpa och stötta dem. En annan har varit ute i skolor och pratat med elever för att inspirera dem att vilja uppfinna något och starta eget. Ett arbete alla uppskattat. De har alla gjort det för att de brinner för det.

I en kommande studie skulle ett antal av de utvalda ambassadörerna för kvinnors företagande kunna studeras över tid för att se hur dessa företag utvecklas, vilka vägval som görs samt vilka kontaktnät de har.

7.6. Arbeta systematiskt med kompetens – och kunskapsutveckling inom området entreprenörskap i Stockholms skolor

I den skolplan som finns står entreprenörskap som ett nyckelbegrepp avseende vad skolorna ska arbeta med. Det borde därför vara möjligt att undersöka i vilken omfattning så sker i skolorna i Stockholm samt i vilka former. Det skulle kunna ske genom samarbete med i första hand Skolverket. I ett nästa steg skulle Tillväxtverket då kunna se till att de goda exempel som finns får spridning till alla skolor i regionen. Det finns idag många exempel på hur det i olika skolor drivs projekt inom området entreprenörskap, men såvitt vi vet sker inte detta på

ett systematiskt sätt utan baseras på enskilda initiativ. Det mest kända är förmodligen de insatser som görs inom ramen för Ungt entreprenörskap. Ett annat exempel är Snilleblixtar. Det finns förstås många spännande initiativ som pågår och i ett första steg skulle således en sammanställning av dessa kunna ske. Entreprenörskapet måste byggas utifrån en solid grund, som kan fås genom att det diskuteras och demonstreras redan i skolan.

7.7. Undersök varför bankfinansiering utnyttjas i begränsad omfattning

De som startat verksamhet i Stockholm har finansierat sina verksamheter i huvudsak genom egen finansiering eller genom familj, nära släkt och vänner. Endast 4 % av alla som startat uppger sig ha någon form av bankfinansiering. Dessa siffror är klart mindre än vad som gällde i den studie vi tidigare har refererat till i denna rapport där motsvarande andel för bankerna var drygt 10 gånger så stor (Lundström & Kremel 2009). Det skulle därför behöva undersökas vari dessa skillnader kan bestå. Är en förklaring att de som startar företag idag vill undvika att redan från start få krav på räntekostnader samt amorteringar eller har bankerna under de senaste fem, tio åren blivit mer restriktiva i sin kreditgivning till nystartade företag? Specifikt kan detta vara ett problem för företagare med utländsk bakgrund eftersom de genomsnittligt satsar mer kapital i sina företag än motsvarande företagare med inhemsk bakgrund.

7.8. Undersök varför de som startar företag i sådan begränsad omfattning kan ta ut rimliga löner ur sina företag

De siffror som presenteras i denna undersökning pekar på att för de flesta nystartade företag gäller att relativa låga löner kan tas ut ur verksamheterna. En anledning kan vara den stora andelen av enskilda firmor som har studerats. Ser vi till genomsnittliga siffror för nystartade företag (startade 2011 eller 2014) är den genomsnittliga lönen som tagits ut ur verksamheterna de senaste tre månaderna drygt 13 000 kr samtidigt som det genomsnittligt har satsats över 110 000 kr. Variationerna är stora för olika verksamheter, däremot inte speciellt annorlunda för de som startat respektive år. Hälften av alla företag respektive år har små möjligheter att ta ut någon rimlig lön från verksamheten, varför dessa företag fortfarande kan antas vara mer av hobbykaraktär även efter drygt tre års verksamhet. Detta behöver i sig inte vara negativt men det är viktigt att fundera på vilka insatser som bör ske mot dessa företagare. Alla som startar skaffar sig förstås erfarenheter av företagande vilket på sikt kan vara till nytta, men de flesta av dem kommer att under många år inte ha någon form av tillväxt oberoende av hur denna tillväxt än mäts. Specifikt gäller detta för de kvinnor som startar företag i form av enskilda firmor.

7.9. Undersök specifikt varför företagare med utländsk bakgrund måste satsa relativt sett stora resurser på att starta företag

En grupp av företagare som uppvisar låga värden för löneuttag men höga värden för totalt satsade resurser är företagare med utländsk bakgrund. De har i genomsnitt tagit ut ca 7 000 kr i månadslön de senaste tre månaderna, men har samtidigt i genomsnitt satsat över 160 000 kr totalt sedan start. Det är svårt att se varför dessa företagare avviker från övriga nystartade företag. Det finns därför all anledning att närmare undersöka vad det kan bero på. Vi har i denna undersökning fått fram få områden där företagare med utländsk bakgrund skiljer sig åt jämfört med övriga. Fler framhåller faktorn att de vill förbättra sin ekonomi som en anledning

till varför de startar företag, fler att det varit svårt att finansiera start av företaget, men i övrigt finns få skillnader avseende olika faktorer. En anledning till att vi sett så få skillnader kan vara den officiella definitionen av företagare med utländsk bakgrund, där skillnader som finns om företagaren själv var född utomlands ibland försvinner om hänsyn även ska tas till SCB:s definition om att båda föräldrarna ska vara födda utomlands.

7.10. Kan det finnas annan form av finansiering för att starta företag, t.ex. någon variant av starta eget bidrag för de som startar aktiebolag med tillväxtambitioner eller Gräsrotsfinansiering (s.k. crowd funding)

Starta-eget bidrag fanns tidigare för de som var eller riskerade att bli arbetslösa som ett bidrag till deras företagsstarter. Under normalt sex månader kunde ett sådant bidrag erhållas. En variant att analysera kunde vara att ha något liknande för de som startar aktiebolag med tillväxtambitioner. Argumenten för att få denna form av bidrag kunde då handla om vilken typ av verksamhet som skulle startas och vilka tillväxtambitioner skulle vara hos respektive företagsstartare, samt uppvisande av hållbarhet. Det finns förstås organisationer som skulle kunna hantera denna form av finansiering. Däremot är det avgörande att göra att en noggrann analys av möjliga konsekvenser av ett sådant förslag. Ett förslag är en finansieringstrappa, där entreprenören får stöd inledningsvis för att starta företaget och testa sin idé och vart efter företaget utvecklas och att en hållbarhet kan visas kan mer finansiering fås.

Gräsrotsfinansiering finns idag för projekt som kan definieras som t.ex. former av socialt entreprenörskap eller kulturprojekt. Det handlar om att det går att på specifika internetsidor lägga upp information om sitt projekt samt tala om vilket kapitalbehov som finns. Alla kan sedan gå in och satsa valfritt belopp i projektet som ligger ute tills det uppgivna beloppet har samlats in. Såvitt vi vet används denna form av finansiering i liten omfattning av de som startar företag.

I en kommande studie kring hur finansieringsbilderna ser ut för de som i första hand startar aktiebolag skulle analys av olika varianter av nya finansieringsformer kunna genomföras.

Referenslista

- Acs, Z., & Armington, C., (2002). Entrepreneurial Activity och Economic Growth: An Empirical Analysis, Merrick School of Business, University of Baltimore, Maryland
- Averett, S. L. (2001). Moonlighting: multiple motives and gender differences. *Applied economics*, 33(11), 1391-1410.
- Barringer, B., & Ireland, R. (2008). *Entrepreneurship-successfully launching new ventures* (2nd edn. ed.). Upper Saddle River, NJ: Pearson Prentice Hall.
- Birch, A., (1979), The Job Generation Process, MIT, US.
- Burke, A., FitzRoy, F., & Nolan, M. (2008). What makes a die-hard entrepreneur? Beyond the 'employee or entrepreneur' dichotomy. *Small Business Economics*, 31(2), 93-115.
- Campbell, J. R., & De Nardi, M. (2009). A conversation with 590 Nascent Entrepreneurs. *Annals of Finance*, 5(3-4), 313-340.
- Dahlin, K., Taylor, M., & Fichman, M. (2004). Today's Edisons or weekend hobbyists: technical merit and success of inventions by independent inventors. *Research Policy*, 33(8), 1167-1183.
- Daunfeldt, S.-O., & Halvarsson, D. (2013). Are High-Growth Firms One-Hit Wonders?: Evidence from Sweden.
- Delmar, F., & Davidsson, P. (2000). Where do they come from? Prevalence och characteristics of nascent entrepreneurs. *Entrepreneurship & Regional Development*, 12(1), 1-23.
- Davidsson, P., Lindmark, L. & Olofsson, C., (1994), Dynamiken i svenskt näringsliv, Studentlitteratur.
- Davidsson, P., Lindmark, L. & Olofsson, C., (1996), Näringslivsdynamik under 90-talet, NUTEK, Stockholm.
- Delmar, F., Folta, T. B., & Wennberg, K. (2008). The dynamics of combining self-employment and employment. [Working paper]. *Institute for Labour Market Policy Evaluation*.(2008:23).
- Folta, T. B., Delmar, F., & Wennberg, K. (2010). Hybrid entrepreneurship. *Management Science*, 56(2), 253-269.
- Frey, B. S., & Benz, M. (2003). Being independent is a great thing: Subjective evaluations of self-employment and hierarchy.
- Frith, K. (2007). Fickle rooster productions: making a business from a hobby. *The International Journal of Entrepreneurship and Innovation*, 8(2), 149-153.
- Henrekson, M., & Johansson, D. (2008). Competencies and institutions fostering high-growth firms.
- Herslund, L., & Tanvig, H. (2012). When Life Style Entrepreneurs Establish Micro-Businesses in Rural Areas—The Case of Women in the Danish Countryside. In R. S. Adisa (Ed.), *Rural Development - Contemporary Issues and Practices* (pp. 375-392). Croatia: InTech.
- Hessels, J., Van Gelderen, M., & Thurik, R. (2008). Entrepreneurial aspirations, motivations, and their drivers. *Small Business Economics*, 31(3), 323-339.
- Hofstede, G., Noorderhaven, N., Thurik, R., Uhlaner, L., and Wennekers, A., (2004), Cultural's Role in Entrepreneurship: Self-Employment Out of Dissatisfaction, University of Illinois, US.
- Hundley, G. (2001). Why and when are the self - employed more satisfied with their work? *Industrial Relations: A Journal of Economy and Society*, 40(2), 293-316.

- Hyytinen, A., & Rouvinen, P. (2008). The labour market consequences of self-employment spells: European evidence. *Labour Economics*, 15(2), 246-271.
- Isaksson, A. (2006). Studies on the venture capital process.
- Isaksson, A., Cornelius, B., Landström, H., & Junghagen, S. (2004). Institutional theory and contracting in venture capital: the Swedish experience. *Venture capital*, 6(1), 47-71.
- Jayawarna, D., Rouse, J., & Kitching, J. (2011). Entrepreneur motivations and life course. *International Small Business Journal*, 1-23, doi:10.1177/0266242611401444.
- Khan, S. A., Tang, J., & Joshi, K. (2014). Disengagement of Nascent Entrepreneurs from the Start - Up Process. *Journal of Small Business Management*, 52(1), 39-58.
- Kimmel, J., & Smith Conway, K. (2002). Who moonlights and why? Evidence from the SIPP. *Industrial Relations: A Journal of Economy and Society*, 40(1), 89-120.
- Kolmodin, A., Pelli, A., Bager-Sjögren, L., Junkka, F., Lindberg, M., Hovlin, K., et al. (2008). *Kreativ tillväxt: en rapport om kreativa näringar i politik och statistik*: Institutet för tillväxtpolitiska studier.
- Kremel, A., & Lundström, A., (2007), Företagsklimatets betydelse för utveckling, tillväxt och förnyelse i mikroföretag, FSF, Örebro.
- Kremel, A., & Lundström, A., (2011), Demands for Counseling Towards Surviving Business - A Role for Public Counseling? in Segelod, E., & Berglund, K., (eds), *Studies in Industrial Renewal, Coping with Changing Contexts*, Mälardalens Mälardalens University, Sweden pp 329-342.
- Lanivich, S. E. (2013). The RICH entrepreneur: Using conservation of resources theory in Contexts of uncertainty. *Entrepreneurship Theory and Practice*, doi:10.1111/etap.12082.
- Lundström, A., & Stevenson, L., (2005), *Entrepreneurship Policy. Theory and Practice*. International Studies in Entrepreneurship, Springer.
- Lundström, A., & Kremel, A. (2009). Behov och betydelse av rådgivning till nya och unga företag. *FSF 2009:2*, Forum för småföretagsforskning.
- Lundström, A., Zhou, C., von Friedrichs, Y., & Sundin, E. (2014). *Social Entrepreneurship*. Switzerland: Springer International Publishing.
- Lundström, A., Vikström, P., Fink, M., Meuleman, M., Glodek, P., Storey, D., & Kroksgård, A., (2014). Measuring the Costs and Coverage of SME and Entrepreneurship Policy; a pioneering study, *Entrepreneurship Theory and Practice*, June 2014.
- Luo, Y. (2007). Are joint venture partners more opportunistic in a more volatile environment? *Strategic Management Journal*, 28(1), 39-60.
- Marcketti, S. B., Niehm, L. S., & Fuloria, R. (2006). An Exploratory Study of Lifestyle Entrepreneurship and Its Relationship to Life Quality. *Family and Consumer Sciences Research Journal*, 34(3), 241-259.
- Markantoni, M. (2012). *Side activities by non-farmers: In search of personal and rural development*. University Library Groningen,
- Masuda, T. (2009). Contribution of the co-founder to new business performance. *International Journal of Business and Globalisation*, 3(4), 435-456.
- Mohr, J., & Spekman, R. (1994). Characteristics of partnership success: partnership attributes, communication behavior, and conflict resolution techniques. *Strategic Management Journal*, 15(2), 135-152.
- Nordström, C. (2014). Kombinatörer och livsstilsföretagare - även samhällsentreprenörer? In Y. Von Friedrichs, M. Gawell, & J. Wincent (Eds.), *Samhällsentreprenörskap –*

- Samverkande för lokal utveckling* (pp. 131-152, Vol. 2014:5). Östersund: Kommunikationsavdelningen, Mittuniversitetet.
- Petrova, K. (2012). Part-time entrepreneurship and financial constraints: evidence from the Panel Study of Entrepreneurial Dynamics. *Small Business Economics*, 39(2), 473-493.
- Raffiee, J., & Feng, J. (2013). Should I quit my day job? A hybrid path to entrepreneurship. *Academy of Management Journal*, doi:10.5465/amj.2012.0522.
- Reynolds, P. (2011). Informal and early formal financial support in the business creation process: exploration with PSED II data set. *Journal of Small Business Management*, 49(1), 27-54.
- Reynolds, P., Bygrave, W., & Autio, E. (2003). Global Entrepreneurship Monitor 2003 Executive Report. London: Babson College, London Business School: EM Kauffman Foundation.
- Roche, W. K., Fynes, B., & Morrissey, T. (1996). Working time and employment: A review of international evidence. *Int'l Lab. Rev.*, 135, 129.
- Sarasvathy, S., (2001), Causation and Effectuation: Toward a Theoretical Shift from Economic Inevitability to Entrepreneurial Contingency, *Academy of Management Review* 26(2), pp 243-288.
- Segal, G., Borgia, D., & Schoenfeld, J. (2005). The motivation to become an entrepreneur. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 11(1), 42-57.
- Shane, S., Locke, E. A., & Collins, C. J. (2003). Entrepreneurial motivation. *Human Resource Management Review*, 13(2), 257-279.
- Storey, D., (1994), *Understanding the Small Business Sector*, Thomson Learning, London, UK.
- Sweco (2013), *Statistik om Stockholm, Befolkningsprognos 2013*.
- Thorgren, S., Nordström, C., & Wincent, J. (2014). Hybrid entrepreneurship: the importance of passion. *Baltic journal of management*, 9(3), 314-329.
- Tillväxtanalys 2013. *Nyföretagandet i Sverige 2011*, Statistik 2013:02.
- Von Friedrichs, Y., Gawell, M., & Wincent, J. (2014). *Samhälls-entreprenörskap: Samverkande för lokal utveckling*. Östersund, Sweden.

Nystartade företag år 2011

LN - Datum

Intervjuare Kl till

1.. Stämmer det att Du under det senaste året har startat ett företag som Du ägde helt eller delvis?
 1 Ja
 2 Nej - AVBRYT OCH TACKA FÖR HJÄLPEN!
6

2. Vilken typ av produkt eller tjänst tillhandahåller ditt företag?

3. Hur många år tog det från att du fick idén att starta företaget till att du faktiskt startade företaget?
7 år

4. Hur viktiga var följande faktorer när du startade företaget?
 Du kan svara en skala mellan 1 och 5 där 1 betyder inte alls viktigt och 5 betyder mycket viktigt.

		1	2	3	4	5
<small>8</small>	Ville utveckla en hobby	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<small>9</small>	Hade en idé och ville testa den	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<small>10</small>	Ville förbättra din egen ekonomi	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<small>11</small>	Ville jobba mer självständigt	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

5. På en skala mellan 1 och 10 där 1 betyder inte alls och 10 betyder helt och hållet.
 I vilken utsträckning har den ursprungliga idén förändrats?
12 inte helt och
 alls 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 hållet

6. På skalan mellan 1 och 10
 I vilken utsträckning har företaget utvecklats på det sätt som du förväntade dig när du bestämde dig för att starta det?
14 inte helt och
 alls 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 hållet

7. Startade du företaget ensam eller tillsammans en eller flera andra?
 1 Ensam
 2 Tillsammans med en eller flera andra
16

8. Äger du nu företaget ensam eller tillsammans med en eller flera andra?
 1 Ensam
 2 Tillsammans med en eller flera andra
17

OMTILLSAMMANS MED ANDRA:

Äger du företaget tillsammans med familjemedlemmar och/eller med personer utanför familjen?
 1 Bara tillsammans med familjemedlemmar
 2 Bara tillsammans med icke familjemedlemmar
 3 Både med familjemedlemmar och andra
18

9. Har du startat fler företag än det som du startade 2011?
 1 Ja
 2 Nej
19

OMJÄ:

Hur många företag har du startat?
 företag
20

10. Hur lätt eller svårt var det att finansiera företagsstarten?
 Du kan svara på en skala mellan 1 mycket svårt och 5 mycket lätt.
22 1 2 3 4 5

11. Från vilka av följande har du fått hjälp att finansiera företaget?

		Nej (1)	Ja (2)
<small>23</small>	Familjemedlemmar	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<small>24</small>	Vänner eller bekanta	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<small>25</small>	Andra delägare i företaget	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<small>26</small>	Bank	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<small>27</small>	Almi företagspartner	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<small>28</small>	Starta-egget-bidrag	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<small>29</small>	Riskkapitalbolag	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<small>30</small>	Privatpersoner som Du inte kände tidigare	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<small>31</small>	Annantyp av finansiering, Vad?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

.....

12. Hur mycket egna pengar har du och din familj hittills satsat i det startade företaget?

32 . . kronor

13. I vilken utsträckning kan Du för närvarande försörja dig på ditt startade företag?

- 41 1 Mycket bra
 2 Ganska bra
 3 Ganska dåligt
 4 Mycket dåligt

14. Om du tänker på de senaste tre månaderna.

Hur stor lön före skatt har du i genomsnitt kunnat ta ut per månad?

42 . kronor

15. Har du några anställda?

- 46 1 Ja
 2 Nej

OMJA:

Hur många personer arbetar i företaget utom Dig?

Räkna om deltidspersonal till heltider på årsbasis.

49 . personer

OMNEJ:

Skulle du vilja ha anställda?

- 54 1 Ja
 2 Nej

OMSKULLEVILJJA ANSTÄLLA:

Vad är det som hindrar dig från att anställa?

16. Vilka är dina 3 viktigaste nätverk?

- 1
- 2
- 3
- FÖLJ UPP: Något mer?

17. Man kan stöta på olika typer av problem eller svårigheter när man har kontakt med myndigheter och organisationer vid företagsstarten.

I samband med företagsstarten. Var det svårt att veta vart du skulle vända dig för att få information?

- 55 1 Ja
 2 Nej

17. Som företagare kan man få råd eller tips från många olika organisationer och personer.

Har du vid företagsstarten /de senaste tre åren varit i kontakt med några av följande för att få hjälp, råd eller tips?

Du kan svara ingen hjälp, bara liten hjälp, ganska stor hjälp eller mycket stor hjälp.

	Ingen hjälp	Bara liten	Ganska stor	Mycket stor
56 Släkt och familj	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
57 Vänner	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
58 Företagare som Du känner	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
59 Bank	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
60 Skatteverket	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
61 Revisor eller bokföringsbyrå	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
62 Arbetsförmedlingen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
63 Exportrådet	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
64 Bolagsverket	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
65 Företagshotell, typ inkubator	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
66 Organisationen Företagarna	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
67 Organisationen Svenskt näringsliv	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
68 Organisationen Företagarförbundet Fria företagare	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
69 Organisationen Småföretagarna	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
70 Handelskammaren	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
71 Tillväxtverket	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
72 En branschorganisation	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
73 Coompanion	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
74 Starta eget kurs	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
75 Drivhus vid universitet eller högskola	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
76 Nyföretagarcentrum	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
77 Verksam.se	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
78 Stockholm Business Region	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
79 Almi Företagspartner	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
80 Länsstyrelsen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
81 Kommuns näringslivskontor	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

18. När man startar och driver ett företag kan man behöva många olika slags hjälp, rådgivning eller tips. I hur stor utsträckning har du under de senaste tre åren behövt följande?

Du kan svara mycket stort behov, ganska stort behov, litet behov eller inget behov alls.

Som Du ser det idag. I hur stor utsträckning har Du vid företagsstarten /de senaste tre åren haft behov av följande?

		Mycket stort=4	Ganska stort=3	Litet =2	Inget allt=1
82	Råd om strategi, mål eller visioner	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
83	Hjälp med affärsplan inklusive marknadsanalys	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
84	Råd om redovisning	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
85	Råd om marknadsföring eller försäljning	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
86	Råd om skattefrågor	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
87	Råd om lokal- och/eller markfrågor	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
88	Utbildning om hur man startar eget	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
89	Råd om exportfrågor	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
90	Råd i patentfrågor	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
91	Råd om möjligheterna till finansiellt stöd eller bidrag	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
92	Hjälp med att utveckla affärsidén	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
93	Råd om val av företagsform	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
94	Råd om produktutveckling och designfrågor	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
95	Råd i juridiska frågor, t.ex. om avtal eller personalfrågor	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
96	Råd om IT-frågor och teknisk support	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
97	Hjälp med tillståndsansökningar	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
98	Hjälp med att bygga en hemsida	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
99	Hjälp att få kontakt med andra företag	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
100	Hjälp att få en mentor att bolla idéer med	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
101	Hjälp av en kunnig person som kan Din bransch	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

19. Hur många timmar per vecka arbetar du i ditt företag?

102 timmar per vecka

20. Hur många år har du haft en anställning samtidigt som du haft eget företag?

104 år

21. Har du nu någon anställning hos annan arbetsgivare än ditt eget företag?

1 Ja, anställd

2 Nej

106

OMANSTÄLLD:

22. Vad har du för yrke eller befattning i din anställning?

.....
.....

OMANSTÄLLD:

23. Vad har du för månadslön före skatt i din nuvarande anställning?

107 . kronor

24. Hur viktigt är följande för att du har valt att vara anställd?

Du kan svara på en skala mellan 1 inte alls viktigt och 5 mycket viktigt.

	1	2	3	4	5
113 Arbetskamraterna	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
114 Omväxlande arbetsuppgifter	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
115 Bra lön	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
116 Flexibla arbetstider.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
117 Trivs på jobbet	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
118 Tryggt med semester, pension, föräldraledighet	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
119 Måste för ekonomin	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

OMANSTÄLLD:

120 **25. Hur många timmar per vecka arbetar du som anställd?**
 timmar per vecka

122 **26. Vad tror du? Hur länge kommer du att fortsätta att kombinera anställning med eget företagande?**
 år

27. Planerar du att lämna anställningen och bara satsa på företaget?
 1 Ja
 2 Nej
 124

OMNEJ:

Varför inte?

28. Skulle du hellre bara vara anställd och inte driva företag?
 1 Ja
 2 Nej
 125

29. Hur viktigt är följande för att du valde att kombinera eget företagande och anställning?
 Du kan svara på en skala mellan 1 inte alls viktigt och 5 mycket viktigt.

	1	2	3	4	5
126 Jobba mer självständigt	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
127 Tetsa att starta eget	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
128 Tjäna pengar	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
129 Bygga upp företagskapital	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
130 Testa en idé.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
131 Arbeta med något du brinner för	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Har säsongsbetonad anställning	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
132 Tror inte att företaget kan ge tillräcklig inkomst	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Alla

133 **30. Vilket år är du född?**
 År 19

31. Vilken är den högsta utbildning du har?
 1 Grundskola
 2 Gymnasium eller komvux
 3 Universitet eller högskola men ej akademisk examen
 4 Akademisk examen
 135

32. Vilken var din huvudsakliga sysselsättning året innan du startade företaget?
 1 Anställd
 2 Egen företagare eller jordbrukare
 3 Studerande
 4 Arbetslös
 5 Pensionär
 6 Annat, Vad?
 136

33. Har någon av dina föräldrar haft företag?
 1 Både mamma och pappa
 2 Bara pappa
 3 Bara mamma
 2 Ingen av dem
 137

34. Är du själv född i Sverige eller utomlands?
 1 I Sverige
 2 Utomlands
 138

35. Är någon av dina föräldrar födda utomlands?
 1 Både mamma och pappa
 2 Bara pappa
 3 Bara mamma
 2 Ingen av dem
 139

36. Kön
 1 Kvinna
 2 Man
 140

37. Får vi senare återkomma och fråga hur det har gått med det nya företaget?
 1 Ja
 2 Nej
 141

Bilaga 2. Jämförande statistik kombinatorer

	Stockholm		Gävleborg		Jämtland		
	%	Kvinna	Man	Kvinna	Man	Kvinna	Man
Kön		50	50	57	43	45	55
Ålder		39.3	39.7	45.7	48.9	48.3	51.9
Utbildning							
Grundskola		2	4	4	3	6	8
Gymnasium		15	22	31	45	35	45
Universitet		83	74	65	52	59	47
Född i Sverige		83	87	93	98	91	93
Föräldrar födda utomlands		28	30	16	14	15	11
Bara mamma		4	3	11	14	10	11
Bara pappa		8	6	14	14	12	8
Båda föräldrarna		20	20	8	9	9	7
Partners		9	33	8	8	19	32
Fler företag		21	47	17	24	38	61
Antal		1.6	2.4			1.9	2.8
Lön företaget							
Lön egna		18200	19400	7300	11300	10300	16200
Lön kombinatorer		3300	8800	2700	3000	4400	3900
Anställda		4	15	17	11	7	19
Vill anställa		13	25				
Timmar i företaget							
Egenföretagare		32.0	36.8	42.6	42.3	44.8	41.9
Kombinatorer		13.7	14.5	18.2	17.7	19.4	18.3
År företaget							
Egenföretagare				9.2	9.4	13.7	16.8
Kombinatorer				6.5	9.0	9.2	11.4
Motiv ganska/mkt viktigt							
Hobby		38	29	24	38	31	33
Hade en idé		42	50	26	16	19	25
Ekonomi		38	59	2	3	2	3
Jobba självständigt		63	68	18	19	18	19
Föräldrar företag							
Båda		17	21	13	10	23	11
Pappa		25	28	62	56	21	23
Mamma		7	5	3	5	2	7
Ingen		51	46	21	26	54	59
Kombinator		39		67		52	
Kön		58	42	42	58	54	46
2011		36					
Kön		55	45				
2014		44					
Kön		63	37				

År kombinatör	2.2	2.3	4.3	6.1	9.1	11.8
Fortsätta kombinera år	4.8	5.7				
Satsa eget	41	41	72	76	68	63
Satsa anställning	21	14	7	20	16	17
Motiv ganska/mkt viktigt						
Jobba självständigt	52	58	24	22	10	6
Testa starta eget	48	58	16	22	8	5
Tjäna pengar	37	55	42	46	14	17
Bygga upp kapital	17	33	22	25	12	9
Testa en idé	46	62	24	25	4	11
Passion	89	84	45	44	21	25
Säsongsbetonat	14	8	5	6	6	9
Livsstil	61	43	25	20	13	12
Timmar i anställningen	34.1	35.2	26.2	25.3	33.5	33.0
Lön anställningen	24900	32000	18600	22600	27800	23600
Motiv ganska/mkt viktigt						
Arbetskamraterna	55	46	34	29		
Omväxlande arbuppgifter	49	41	31	39	14	9
Bra lön	58	45	33	39	13	18
Flexibla arbetstider	52	58	18	31	9	1
Trivs på jobbet	74	81	47	51	6	3
Trygghet	71	51	51	55	12	6
Måste för ekonomin	81	63	44	56	6	