

Utomnordiska Företagare i region Mitt

Slutrapport

Den 30 maj 2008

Abbe Elhachimi
ALMI Företagspartner Mitt
Mobil: 073 834 42 10

1. SAMMANFATTNING.....	3
2. INLEDNING	5
2.1 Bakgrund.....	5
2.2 Arena för entreprenörskap	5
2.3 Förprojekt.....	6
2.4 Syfte och mål med förprojektet.....	6
2.5 Metod och genomförande	7
3. RESULTAT AV ARBETET I FÖRPROJEKTET	8
3.1 Andel utlandsfödda och flyktingmottagande.....	8
3.2 Intervjustudie.....	9
3.3 Informations- och rådgivningsinsatser	10
3.4 Erfarenheter, framgångsfaktorer, verktyg och metoder	11
5. PROJEKT FÖR PERIODEN 2008 - 2010	14
5.1 Avgränsning av målgruppen	14
5.2 Beskrivning av processen	15
5.3. Huvudaktiviteter i projektet	17

Bilagor:

1. Rapport; intervjustudie
2. Rapport; erfarenheter, framgångsfaktorer, verktyg och metoder

1. Sammanfattning

ALMI Företagspartner AB har genomfört ett förprojekt med syftet att öka kunskaperna om företagare i Jämtlands län som är födda utanför Norden, hur deras potential på ett bättre sätt ska tas till vara och vilka strategier som kan leda till att fler utomnordiska invandrare startar företag i länet.

Målet med förprojektet var att ge information om vilka insatser ALMI ska gå vidare med i ett mer långsiktigt projekt för perioden 2008 – 2010.

Arbetet i förprojektet har bestått av dokumentstudier, intervjuer med 41 företagare med utomnordisk bakgrund, konkreta informations- och rådgivningsinsatser för målgruppen, samt insamlande av erfarenheter, framgångsfaktorer, verktyg och metoder från andra delar av landet.

I jämförelse med riksgenomsnittet bor förhållandevis få människor med utländsk bakgrund i Jämtlands län. Nyligen genomförda studier visar att ungefär tre av fyra flyktingar som kommer till länet vill stanna här. Ungefär hälften av dem som kommer hit på grund av familjeband, skyddsbehov och humanitära skäl, vill starta företag.

Intervjuerna med invandrarföretagarna uppskattades mycket. Det var första gången som någon från samhällets sida visat intresse för hur dessa företagare ser på sin situation och på framtiden. Endast ett fåtal kände till ALMI sedan tidigare och vilken hjälp de kan få från ALMI, detsamma gäller kommunernas näringslivskontor. De största utvecklingsbehoven bland de utlandsfödda företagarna rör företagsutveckling och frågor om ledningsfunktionen. Som hinder för tillväxt anges begränsad tillgång till lån och ägarkapital, brist på lämplig arbetskraft och egen tid, myndighetskrav och tillståndsregler. Andra behov som återkommer är ökade kunskaper om försäljning och marknadsföring, rådgivning i företagsfrågor, samverkan med arbetsförmedlingar och skolor samt behovet av hjälp att lotsa en ny affärsidé fram till genomförande.

De informations- och rådgivningsinsatser som genomförts under förprojektet visar att det finns stort behov av hjälp men också stor potential för utveckling.

Erfarenheterna från andra delar av landet visar att en väsentlig del i arbetet för att främja företagandet bland invandrare är att nå ut till målgruppen. Detta bör ske i tidigt skede och helst på deras hemspråk. Erfarenheterna från andra delar av landet visar också att det inte finns någon standardmodell i arbetet med att främja invandrarföretagandet. För att nå resultat måste insatserna vara både generella och specifika och arbetet långsiktigt.

Sammantaget visar arbetet i förprojektet att om fler livskraftiga företag ska startas och utvecklas av utomnordiska invandrare i länet måste ALMI:s traditionella koncept för entreprenörer breddas och fördjupas. Även arbetsmetodik och arbetssätt

behöver utvecklas. Förprojektet visar även att insatser gentemot målgruppen inte kan standardiseras utan bör istället individualiseras.

Projektet "Arena för entreprenörskap" har nyligen startat upp i alla kommuner i länet, i samverkan med flera berörda aktörer och med ALMI som huvudman. Arenan utgör en öppen mötesplats för alla människor med företagsidéer och fungerar som lokala samordningsenheter för nyföretagande. Insatser för befintliga invandrarföretag kommer att ske inom ramen för denna arena.

För att nå ut till fler potentiella företagare med invandrarbakgrund behöver en process utvecklas som syftar till att brygga över till ALMI:s Företagstrappa. Process ska på lämpligt sätt fasas in i introduktionsprogrammet för nyanlända flyktingar och komplettera och förstärka de insatser som erbjuds alla entreprenörer via arenan.

Processmetodik för potentiella företagare med invandrarbakgrund innehåller följande steg:

Identifiera invandrare med företagsidéer → Allmän information → Inspirationsseminarier → Starta eget information → Uppföljning av informationsinsatser → Analysfas → Åtgärdsprogram → Kontinuerlig uppföljning av åtgärdsprogram.

Huvudaktiviteter i ett mer långsiktigt projekt under perioden 2008 – 2010 är:

- Projektstart/kontakta partners/rekryteringar
- I dialog med länets kommuner och arbetsförmedlingar utarbeta former för samverkan mellan dessa huvudaktörer.
- Anpassning och översättning av informationsmaterial till de för länet största språkgrupperna.
- Framtagande av informationspaket om "starta eget" på lätt svenska. Informationspaketet ska vara videoanpassat så att det blir möjligt att optimera informationen genom att den kan hållas över hela länet samtidigt.
- Identifiera kontaktpplatser och informationskanaler.
- Nätverksbyggande och uppsökande verksamhet.
- Inspirationsseminarier.
- Anpassning av företagsskola till målgruppen.
- I samarbete med kommunerna undersöka förutsättningarna att skapa en företagsinriktning på SFI:n och i ett nästa steg genomföra konceptet.
- Genomförande av process för överbryggning till Företagstrappan.
- Riktade utvecklingsprogram utifrån identifierade behov.
- Marknadsföringsinsatser i form av komplettering av hemsidan för Arena för entreprenörskap, nyhetsbrev till målgruppen, mingelträffar, broschyr med information om projektutbudet, tid och plats för träffar mm.

I ett nästa steg formuleras projektplan och ansökan om medel från EU för genomförande av ett projekt med i huvudsak denna inriktning och innehåll.

2. Inledning

2.1 Bakgrund

Andelen utrikes födda i Sverige har ökat kraftigt de senaste femtio åren. Från cirka 1 procent av totalbefolkningen 1940 fram till idag då andelen utrikes födda utgör cirka 12 procent eller drygt en miljon individer. Invandringen har även ändrat karaktär. Från arbetskraftsinvandring till främst flyktinginvandring, vilket också har inneburit att en allt större andel kommit från länder utanför Norden.

Det finns idag 70 000 invandrarägda företag i Sverige som tillsammans har 250 000 anställda. Invandrare startar 6 000 nya företag varje år. Mer än 20 procent av alla nya företag i Sverige startas av personer som är födda utanför Norden. Nästan varannan utomnordisk invandrare är intresserad av att starta företag. I Jämtlands län ägs cirka 200 av totalt 11 000 företag av personer som är födda utanför Norden.

En vedertagen uppfattning är att utomnordiska invandrare i många fall har en bakgrund som gör dem särskilt lämpliga som entreprenörer och företagare. Genom god grundutbildning, goda språkkunskaper, internationella kontakter och kulturkompetens utgör de en viktig kraft för regional utveckling och ökning av internationella affärer. ALMI Företagspartner har stor erfarenhet av att arbeta med stöd till affärsutveckling, nyföretagande och finansiering, men kunskaperna om utomnordiska entreprenörer behöver utvecklas. Till exempel när det gäller specifika behov hos gruppen, långsiktiga effekter av olika stödåtgärder och strategier för att attrahera invandrarföretagare att flytta till länet.

2.2 Arena för entreprenörskap

Arena för entreprenörskap är ett projekt som nyligen startats upp och som kommer att vara den naturliga träffpunkten med entreprenörskap som gemensamt intresseområde i alla kommuner i Jämtlands län. Arenan utgör en öppen mötesplats för alla människor med företagsidéer och fungerar som lokala samordningsenheter för nyföretagande. På dessa platser sammanförs nödvändiga resurser och rådgivningskompetenser som blir en viktig informationskälla för den blivande företagaren som behöver veta vart hon/han ska vända sig både före, under och efter företagsstart. Arenan ska även bli en viktig träffpunkt för mer erfarna företagare som söker kontakt med andra företagare eller behöver rådgivning inom ett speciellt område.

Arenan finns samlokaliserad till lärocentrum eller lokaliserad till dess närhet, i alla kommuner i länet. ALMI är huvudman för Arenan och arbetet leds av en projektkoordinator. På mötesplatserna i kommunerna kommer det att finnas stöpphjälp med coach som organiserar och samordnar aktiviteter samt identifierar behov av insatser. Vidare aktivitetsrum för rådgivning, information och kompetensutveckling. Ett antal arbetsplatser (kuvös för nyföretagare) och fikarum för att underlätta och stimulera spontana möten.

Metodologin i projektet är att sammanföra värdeskapande tjänster och aktiviteter som inspirerar och utvecklar entreprenören och idéer vilket leder till start av företag samt tillväxt i etablerade företag. De aktörer som ingår i partnerskapet erbjuder aktiviteter förlagda till mötesplatsen.

Genom Arena för entreprenörskap tas ett helhetsgrepp för hela länet. En gemensam struktur formas som syftar till att underlätta för alla entreprenörer att starta och driva företag. ALMI:s roll blir att nå ut, fånga upp, sortera och slussa vidare och verksamheten kommer därigenom att fungera enligt principen ”en dörr in”. Kommunerna i Jämtlands län har lämnat över företagsrådgivningen till ALMI.

Resurstillförare och deltagare i projektet är, förutom ALMI, Lärcentrum, Länsstyrelsen i Jämtlands län, samtliga kommuner i länet, Kommunförbundet och Sparbanksstiftelsen. Ytterligare samarbetspartners som projektet kommer att arbeta tillsammans med är: Coompanion, Företagarna, UF, privata aktörer, regionala resurscentra, projektet Innovationsalliansen, LRF, projektet Internationalisering och Skatteverket.

IFS är en ideell organisation vars syfte är att hjälpa invandrare att starta och utveckla företag. IFS rådgivningen är sedan 2007 integrerat i ALMI och efter att ALMI Jämtland och ALMI Västernorrland har bildat ett gemensamt bolag, ALMI Företagspartner Mitt AB, kommer nu IFS rådgivning även att erbjudas i Jämtlands län.

2.3 Förprojekt

Under maj – juni 2007 genomförde ALMI Företagspartner AB Jämtland en förstudie för att identifiera prioriterade insatser som skulle bidra till regionens tillväxt och ökning av internationella affärer. I ett nästa steg har Länsstyrelsen i Jämtlands län finansierat ett förprojekt med syfte att ge information om vilka insatser ALMI Företagspartner AB ska gå vidare med i ett mer långsiktigt projekt, med inriktning på målgruppen utomnordiska invandrare, under perioden 2008-2010.

Denna rapport redovisar resultatet av arbetet inom förprojektet. Rapporten har sammanställts av Gun From Consult AB.

2.4 Syfte och mål med förprojektet

Syftet med förprojektet har varit att öka kunskapen om förutsättningarna för jämtländska företagare födda utanför nordens och hur potentialen bland dessa företagare på ett ännu bättre sätt kan tas tillvara. Syftet har vidare varit att undersöka vilka strategier som har förutsättningar att resultera i att fler utomnordiska invandrare väljer att starta företag i länet. Avsikten är även att sprida resultaten från förprojektet till andra initiativ i regionen.

Målet är att förprojektet ska ge information om vilka insatser ALMI Företagspartner Mitt AB ska gå vidare med i ett mer långsiktigt projekt under perioden 2008-2010.

2.5 Metod och genomförande

Arbetet med förprojektet har skett under perioden november 2007 – maj 2008 och omfattat följande delar:

- Dokumentstudier; dels statistik som hämtats från Länsstyrelsen i Jämtland, dels rapporten ”Utomnordiska invandrares erfarenheter av introduktion och integration i Norrland”, SWECO EUROFUTURES, 2008.
- Intervjuer med 41 utomnordiska företagare i Jämtlands län.
- Insamling av metoder och verktyg, erfarenheter och framgångsfaktorer, från andra delar av landet och från några kommuner i länet.
- Konkreta informations- och rådgivningsinsatser gentemot målgruppen.

Under hand som resultaten av datainsamlingen presenterats har löpande skett dialogmöten internt inom ALMI.

Inom förprojektet planerades även att ta del av vilka långsiktiga effekter som olika stödåtgärder inneburit för målgruppen. Detta visade sig inte vara möjligt då det saknas relevanta undersökningar och forskning på området.

Intervjustudie

Av de cirka 200 företagare i länet som har utomnordisk bakgrund har 41 företagare intervjuats, vilket utgör cirka 20 procent av hela gruppen. Urvalskriterierna har varit; geografisk spridning över länet, olika branscher och företag med upp till fem anställda. Samtliga intervjuer har genomförts av Abbe Elhachimi, ALMI Företagspartner. Huvuddelen, eller 30 intervjuer har genomförts på plats hos respektive företagare och resterande 11 intervjuer har skett över telefon. Resultaten av intervjuerna i sin helhet finns i bilaga 1.

Insamling av metoder och verktyg, erfarenheter och framgångsfaktorer

Gun From, G F Consult AB, har samlat in beprövade metoder och verktyg som används i andra delar av landet och erfarenheter som finns av att identifiera och stödja personer med invandrarbakgrund att starta och driva företag. ALMI i Jämtland har bidragit med förslag på lämpliga personer att intervjua, och IFS:s VD Maroun Aoun har gett förslag på lämpliga regioner att kontakta. Därutöver har sökning skett på Internet, tips har också förmedlats av de intervjuade. Totalt har 14 intervjuer gjorts över telefon. Frågor som har ställts till personer som arbetar med att stödja invandrarföretagandet i sina respektive kommuner och regioner har bland annat handlat om hur de konkret arbetar för att nå ut till målgruppen, vilka metoder och verktyg de använder sig av när det gäller nystartare respektive etablerade företagare. Andra frågor har handlat om huruvida det sker särskilda aktiviteter för att nå ut till invandrarkvinnor och om de genomför utvecklingsprogram som riktas särskilt till kvinnliga företagare med invandrarbakgrund. Frågor har även ställts om deras generella erfarenheter och vad de anser är framgångsfaktorer i arbetet. Resultatet av denna del i förprojektet redovisas i sin helhet i bilaga 2.

3. Resultat av arbetet i förprojektet

3.1 Andel utlandsfödda och flyktingmottagande

Tabellen nedan visar andelen av länets befolkning med utländsk bakgrund, fördelade på kommunerna i länet och jämförelse med riket. 2007 hade cirka 7 743 av länets befolkning utländsk bakgrund. År 2006 var antalet med utomnordisk bakgrund cirka 4 100, något fler kvinnor än män. Den största gruppen invandrare som kom till länet år 2007 var från Tyskland, därefter kom Irak, Norge, Thailand och Polen.

Tabell 1. Andel av befolkningen med utländsk bakgrund

2007	Folkmängd	Med utländsk bakgrund
Riket	9 182 927	17,3
Stockholm	1 949 516	26,3
Jämtland	126 937	6,1
Berg	7 586	4,2
Bräcke	7 109	7,3
Härjedalen	10 699	6,2
Krokom	14 304	5,5
Ragunda	5 747	5,8
Strömsund	12 679	6,6
Åre	10 127	6,6
Östersund	58 686	6,2

Källa: Länsstyrelsen i Z-län

Tabellen nedan visar att flyktingmottagningen i länet har legat på en relativt låg nivå under åren fram till år 2006. Den ökning som skett därefter beror på lagen om tillfällig amnesti för gömda flyktingar, vilket medförde att flera personer fick permanent uppehållstillstånd 2006, och i kombination med Irakkriget.

Tabell 2. Flyktingmottagning i Jämtlands län

Antal /år	1996-2000	2001-2005	2006	2007	2008*	2009*
Totalt Z-län	164	319	334	277	348	252

* Överenskommelser med Migrationsverket

Källa: Länsstyrelsen i Z-län

En nyligen genomförd studie av SWECO EUROFUTURES, om utomnordiska invandrades erfarenheter av introduktion och integration i Norrland, visar att många av de flyktingar som kommit till orter i Norrland gärna vill bo kvar i den kommun dit man kommit. Mest villiga att bo kvar är de personer som bor i Jämtlands län, 77 % kvinnor respektive 71 % män. Den avgörande faktorn för om man kan tänka sig en framtid i Norrland är om det finns möjlighet till arbete som de kan försörja sig själva på och eventuell familj. Bland målgruppen finns stort intresse av att starta eget, ungefär hälften av dem som kommit till landet på grund av familjeband,

skyddsbehov och humanitära skäl, vill starta eget. De som kommit hit på grund av arbete eller studier visar mindre intresse av att starta företag.

Hur många av länets totala antal flyktingar som flyttar härifrån inom två år efter ankomsten är okänt. Arbetet med nyanlända flyktingar i Strömsunds och Bräcke kommun visar att chanserna att de stannar ökar betydligt om det sker ett bra mottagande i lokalsamhället. Från dessa två kommuner framhålls vikten av stor flexibilitet i mottagandet och introduktionen, kunskap om målgruppen och den verklighet de kommer från och ett engagemang för de nyanlända. Vad det gäller är att kombinera arbetet med arbetslinjen och hänsyn till de mänskliga faktorerna. Det gäller också att utöva ett gott värdskap genom att etablera en nära relation till dem som kommer och vara bryggan över till föreningslivet och nätverken i kommunerna.

3.2 Intervjustudie

Intervjuerna med befintliga företagare, med utomnordiskbakgrund, har varit mycket uppskattade. Det var första gången någon från samhällets sida visat intresse för deras företag, hur de ser på sin nuvarande situation och framtiden. De kontakter man dittills har haft med samhället har i huvudsak varit med personer som kommit från Skatteverket eller från kommunernas tillsynsmyndigheter. Det har uppskattats att den som kom för att intervjua var en person som de kunde identifiera sig med, samtidigt som de kunde få konkret information om vilka möjligheter till rådgivning och hjälp som finns för företagare i länet. De intervjuade förmedlade överlag en positiv syn på företagandet och en framtidstro, trots upplevelse av byråkrati och krångel.

Intervjustudien har bidragit till ökad kunskap om utomnordiska företagares situation och deras betydelse för samhällsutvecklingen. Majoriteten av företagen är soloföretagare och i huvudsak män. Många arbetar långt fler än 80 timmar i veckan och upplever sig inte ha tillräcklig tid för barn och familj, inte heller fritidsintressen. De allra flesta är enskilda firmor och medelåldern på företagsägaren är cirka 37 år. Majoriteten av företagen finns inom restaurang och handel. Företagsstarten finansierades med hjälp av eget kapital, familj och vänner. Endast undantagsvis förekommer att företagsstarten skett med hjälp av banklån. De flesta som sökt lån i bank har fått avslag på sin låneansökan. Ett fåtal har fått starta-eget-bidrag via Arbetsförmedlingen och endast dessa har någon kännedom om ALMI. Så gott som alla saknar kunskap om att det finns möjlighet att få gratis rådgivning via ALMI, och att de kan bistå i utveckling av företaget och erbjuda finansieringshjälp. Bland företagen förekommer föreställningar om att endast svenskar kan få hjälp via ALMI. De intervjuade har inte heller kontakt med kommunernas näringslivskontor och känner inte till vilken hjälp de kan få därifrån. Några har framfört att det inom Östersunds kommun finns en överetablering inom restaurangbranschen och ställer sig frågande till hur tillstånd kan beviljas till nya restaurangetableringar. Informationen som vänder sig till företagare uppfattar invandrarföretagarna som invecklad och svår att förstå.

De största utvecklingsbehoven bland de utlandsfödda företagarna rör företagsutveckling och frågor om ledningsfunktionen. Som hinder för tillväxt anges

begränsad tillgång till lån och ägarkapital, brist på lämplig arbetskraft och egen tid, myndighetskrav och tillståndsregler. Andra behov som återkommer är ökade kunskaper om försäljning och marknadsföring, rådgivning i företagsfrågor, samverkan med arbetsförmedlingar och skolor samt behovet av att få hjälp att lotsa en ny affärsidé fram till genomförande. I tabellen nedan finns utvecklingsbehoven sammanställda.

Tabell 3. Utvecklingsbehoven bland befintliga företag

Utvecklingsbehov	Antal företag
Ägarfrågor	13
Styrelsearbete	0
Ledning	22
Företagsutveckling	24
Lokaler	4
Produkt	5
Kvalitet/Miljö	9
Administration	1
Säkerhet/Försäkringar	6
Nätverk	4
Marknad	8
Export	1
Marknadsföring	14
Försäljning	2
Personal	5
Rekrytering	15
Utbildning	7
Ekonomi	5
Kapitalbehov	12
Övriga frågor	16
ALMI kontakt	21

3.3 Informations- och rådgivningsinsatser

Tidigare har ALMI i Jämtlands län inte haft någon rådgivnings- eller informationsinsats riktad direkt till utomnordiska invandrarföretagare. Under arbetet med förprojektet har flera aktiviteter genomförts.

Under intervjuerna med invandrarföretagarna framkom flera aktuella utvecklingsbehov, förfrågningar och önskemål om rådgivning. Dessa har lämnats vidare för åtgärd till personer och aktörer som berörs av frågeställningarna; såsom ALMI, näringslivskontor och arbetsförmedlingar. I samtliga dessa fall har det blivit uppföljning som också lett till direkta resultat.

ALMI har informerat samarbetspartners - näringslivskontor, arbetsförmedlingar, lärcentra - om möjligheterna att använda Abbe Elhachimi som kontaktperson i företagsfrågor för personer från utomnorden som finns i deras verksamhet. Detta har också hörsammats, spridits vidare till andra och gett resultat.

Exempel på informationsinsatser:

- För utomnordiska studenter vid Mittuniversitetet.
- Allmän information för deltagare inom ABF:s studiecirkelverksamhet
- Integrationsprojektet i Krokoms kommun

På eget initiativ har ALMI även genomfört riktad information till invandrare om ”starta eget” verksamhet.

Arbetet under förprojektet visar dels att insatserna som förekommit varit mycket uppskattade, dels att det finns ett stort behov av rådgivning och information men också en stor potential för utveckling. Redan på kort sikt har den ökade aktiviteten gentemot målgruppen lett till resultat.

Som tidigare nämnts kommer IFS rådgivning framöver att erbjudas företagare med invandrarbakgrund även i Jämtlands län.

3.4 Erfarenheter, framgångsfaktorer, verktyg och metoder

Erfarenheter och framgångsfaktorer

Invandrare och etnicitetsdriven företagsutveckling är möjligheter

I Västerbotten är man mycket tydlig med budskapet att invandrarna är en resurs. Där har man lyft fram invandringens samlade betydelse för regionen och integrationsarbetet har en tydlig näringslivsprofil. Detsamma gäller Östergötland där också särskilda studier genomförts som visar vilka möjligheter som etnicitetsdriven företagsutveckling kan innebära.

Driftiga och engagerade rådgivare/konsulter/projektledare

Många understryker att det krävs särskilda färdigheter och egenskaper hos dem som arbetar med att stödja invandrarföretagandet, för att det ska bli ett bra resultat. De färdigheter och egenskaper som särskilt framhålls är; stort engagemang, tålamod, hög trovärdighet, hög tillgänglighet, bra eget nätverk – privat och offentligt samt hög kunskap om branscher inom vilka invandrare ofta startar företag.

Likvärdig behandling

Arbetet med att främja och stödja invandrarföretagandet handlar i stor utsträckning om att tillhandahålla möjligheter att fylla på med kunskaper som saknas för att på ett ännu mer framgångsrikt sätt starta och driva företag i Sverige och att hjälpa till att bredda invandrarnas nätverk. Av den anledningen finns det behov av särskilda insatser för målgruppen. Företagsfrämjande insatser i övrigt bör ske i blandade grupper är synpunkter som framförts och företagsstödjare, oavsett vilka de vänder sig till, bör vara samlokaliserade och arbeta integrerat.

Information och kommunikation

Företagare med invandrarbakgrund har rätt till information om frågor som rör företagande och vilka tjänster som samhällets företagsfrämjare tillhandahåller. Informationen bör förmedlas kontinuerligt och på ett sätt som de kan förstå. Det är dessutom viktigt att tillskapa forum för kontinuerlig dialog med målgruppen kring frågor som rör utveckling av företagsklimatet för utlandsfödda företagare.

Goda exempel, ambassadörer och intygare

En viktig framgångsfaktor har visat sig vara att företagare som själva har invandrabakgrund, både män och kvinnor, finns med vid det första informationstillfället och för övrigt under hela processen framöver. De kan känna igen sig i en person som kanske har samma etniska bakgrund och denne kan också informera om förhållanden som har särskild betydelse för respektive grupp. Invandrarföretagarna själva är dessutom de bästa ambassadörerna för regionen, givet givetvis att de själva fått hjälp och stöd vid företagsstart och vid utveckling av företaget.

Behov och åtgärder

I grunden är det lika för alla att starta och driva företag, oavsett etnisk bakgrund, kön och andra variabler. Samtidigt konstateras att det finns skillnader mellan svenskfödda och personer med annan etnisk bakgrund som behöver beaktas om flera ska ta steget att bli framgångsrika företagare. Det förekommer även strukturell diskriminering som behöver undanröjas.

Generella behov hos målgruppen verkar vara:

Kunskapsbrist – om det svenska samhället, om företagandet generellt och vad som gäller specifikt i Sverige.

Nätverk, relaterat till företagandet i Sverige saknas, däremot har invandrargrupperna oftast egna starka nätverk.

Många har brist på pengar och bankkontakter.

Kulturella skillnader som i vissa fall kan vara ett problem kopplat till företagandet.

Bristerna i systemet kan vara:

Rådgivningen och andra företagsfrämjande aktiviteter, når inte ut till alla i målgruppen.

Förekomsten av negativa attityder till målgruppen tycks finnas - bland rådgivare/handläggare i olika organisationer, bland banker och myndigheter.

Regelverk och tillämpningar är inte alltid anpassade till invandrarnas önsknings att starta företag.

Myndighetsinsatser och stödstrukturer är inte alltid utformade för att underlätta för invandrare att nå arbetsmarknad och företagande.

Erfarenheterna är att det inte finns någon standardmodell, istället handlar det om många olika åtgärder och ett tråget arbete. För att nå resultat behöver också insatserna vara både generella och specifika.

Genus och etnicitet

De sociala och kulturella mönstren avspeglar sig även i företagandet. En slutsats som kan dras av erfarenheterna från andra delar av landet är att det som skiljer utlandsfödda företagare från svenskfödda företagare rent generellt gäller i än större utsträckning för invandrarkvinnor. Deras behov av kunskap och nätverk tycks vara ännu större. Det tar också längre tid från första informationen till start av företag. En annan iakttagelse är att kvinnor startar upp i mindre skala och uttrycker mindre lånebehov.

Struktur för samverkan

En allmän erfarenhet är att när man lyckats bra med utvecklingsarbete, som flera aktörer är berörda av och oavsett område, har målgruppens behov varit drivkraften. Samverkan mellan aktörer kring invandrarföretagandet bör därför bygga på god kunskap om målgruppens verkliga situation och behov. Andra faktorer som har betydelse är hög grad av öppenhet som kan underlätta kunskapsutbyte och lärande mellan parterna. En effektiv samverkan innebär att parterna förstärker varandras insatser och förhindrar uppbromsande effekter i systemet. I detta sammanhang handlar det om att bygga en struktur som gör det enkelt för invandrarna att starta och driva företag. En för alla berörda gemensam plattform med gemensam målbild, värderingar och arbetssätt, och som är förankrad och kommunicerad är därför grundläggande. Grunden för detta finns lagd genom "Arena för entreprenörskap" som inledningsvis beskrivs kortfattat.

Vilka som är samverkanspartner beror också på vilken grupp inom den heterogena målgrupp man vänder sig till. Vänder man sig till flyktingar är berörda samarbetspartner framför allt SFI, Komvux, Arbetsförmedlingar, Socialförvaltningen och Arbetsmarknadsenheterna på kommunerna. Vänder man sig till etablerade utrikes födda företagare är samverkansparterna i huvudsak de traditionella företagens vänner. I båda fallen är invandrarföreningar givna samarbetspartners.

Långsiktighet

En gemensam upplevelse är att arbetet med att främja och stödja invandrarföretagandet är ett långsiktigt arbete.

Beprövade metoder och verktyg

Potentiella företagare

För att identifiera och nå ut till invandrare med företagsidéer är riktade insatser i ett tidigt skede och återkommande information mest framgångsrikt. Vad det handlar om är att söka upp platser där invandrare finns och ge information på deras hemspråk. Dessutom bör alltid invandrarföretagare finnas med vid den första kontakten, som informatör och gott exempel, och även framöver under processen. Exempel finns på att nyanlända flyktingar erbjuds företags-SFI på mer grundläggande nivå. Även företagavvux för invandrare förekommer.

De som står i startgroparna

Fördjupad rådgivning som omfattar helheten och har bredd och djup och som förmedlar branschkunskap och kunskap om finansieringsmöjligheter. I Jämtland finns en beprövad modell för företagsstartare i form av "Företagstrappan". Branschutbildning och mentorprogram förekommer på olika håll, även insatser för att underlätta bankkontakterna. Erfarenheterna är att rådgivning och utbildning helst bör ske på invandrarnas hemspråk för att förekomma eventuella missförstånd som lätt kan uppstå om informationen ges på svenska. Viktiga dokument och mallar bör även vara översatta till de största språkgrupperna.

Utveckling av etablerade företag

Olika modeller och insatser förekommer runt om i landet. En del åtgärder vänder sig enbart till gruppen invandrarföretagare, en del till enbart kvinnliga företagare med invandrarbakgrund, en del till blandade grupper av företagare.

Exempel på utvecklingsinsatser kan vara; nätverksprogram, mentorprogram, coachingprogram.

Insatser med inriktning på kvinnor

Projekt med inriktning på invandrarkvinnor visar att riktade informationsinsatser i ett tidigt skede och på platser där de finns, leder till att fler startar företag och att fler tar del av kompetensinsatser och andra aktiviteter som riktar sig till alla företagare. Från projektet Duvemåla i Umeå hämtas erfarenheten att invandrarkvinnorna var bekväma med och efterfrågade kvinnliga rådgivare.

Strukturella insatser

Några exempel på åtgärder som görs för att ändra strukturell diskriminering är; kvalitetssäkring av företagsrådgivare, insatser för att ändra attityder, insatser för att påvisa vikten av kompetens utifrån ett etniskt perspektiv, insatser för att påvisa hur fördomar spelar in vid kartläggningar.

5. Projekt för perioden 2008 - 2010

Av redovisad statistik framgår att målgruppen utomnordiska invandrare är relativt liten. Att många av dem som redan bor här vill stanna kvar kan tyda på att det är en bra mottagning på många sätt redan idag och det finns så att säga en bra grund att bygga på. Intervjuerna med invandrarföretagare i länet visar att det finns mycket att göra för att underlätta för dem att driva företag i länet. Det finns också stort intresse bland olika aktörer för att ta vara på invandrarna som resurs och flera initiativ har tagits för att förbättra mottagandet och öka samverkan mellan berörda aktörer. Regionen har också mycket att vinna på att utveckla ett förnämligt mottagande av de personer som kommer hit. Allt detta sammantaget är förhållanden som kan användas till fördel för Jämtland. Genom att insatserna för målgruppen hittills har varit obefintliga kan nu strukturer och stödinsatser utformas helt från grunden och på ett sätt som har alla möjligheter att lyckas genom att man kan ”göra rätt från början”.

5.1 Avgränsning av målgruppen

Gruppen utomnordiska invandrare omfattar både potentiella och befintliga företagare, både de som redan bor i länet och de som kan vara öppna för att flytta hit. Målgruppen omfattar vidare nyanlända flyktingar och personer som bott i Sverige i flera år, personer som kommer från Europa respektive övriga delar av världen. Målgruppen omfattas även av personer som har anställning idag men som kan vara intresserade av att starta egen verksamhet. Således en mycket heterogen grupp med människor med olika etnisk bakgrund och därmed flera språkgrupper och kultur, samt olika förutsättningar, villkor och behov relaterat till företagandet. Arbetet under förprojektet och erfarenheter från andra delar av landet visar att det är nödvändigt att tydligare definiera målgruppen för det fortsatta arbetet. Detta för att behov av stöd i företagsprocessen ser olika ut beroende på vilken grupp inom målgruppen utomnordiska invandrare man vänder sig till och att olika behov i sin tur kräver olika typer av åtgärder.

Det företagsfrämjande arbetet för utomnordiska invandrare kommer i Jämtlands län till att börja med att inriktas på utrikes födda utomnordiska personer som redan bor i länet samt de invandrare som flyttar hit oavsett skäl för att bosätta sig i länet.

I ett nästa steg kan målgruppen utvidgas till att även omfatta potentiella och befintliga invandrarföretagare som bor i andra delar av landet. Om de som redan bor här får ett bra mottagande och det stöd de behöver för att starta och driva företag, kommer detta att sprida sig via invandrarnas egna nätverk till andra delar av landet och det påverkar sannolikt intresset för att fler vill flytta hit.

Här nedan presenteras grunderna i ett projekt med särskilt inriktning på utomnordiska entreprenörer samt metodik och huvudaktiviteter.

5.2 Beskrivning av processen

Genom "Arena för entreprenörskap" läggs strukturen för samverkan mellan berörda aktörer i länet. ALMI kompletterar de grundresurser som läggs i kommunerna på att utveckla entreprenörskapet. Genom att arenan vänder sig till alla oavsett etnisk bakgrund, utbildning och kön, skapas en grundresurs som sedan kan kompletteras med särskilda insatser, i form av projekt och aktiviteter, för målgruppen utomnordiska entreprenörer. Förprojektet visar att, om fler livskraftiga företag ska startas och utvecklas av utomnordiska invandrare i länet måste ALMI:s traditionella koncept för entreprenörer breddas och fördjupas. Även arbetsmetodik och arbetssätt behöver utvecklas. Förprojektet visar även att insatser gentemot målgruppen inte kan standardiseras utan bör istället individualiseras. Intervjustudien påvisar ett uppdämt behov av rådgivning och hjälp med företagsutveckling. Erfarenheterna från andra delar av landet visar att det inte finns någon standardmodell i arbetet med att främja invandrarföretagandet. Istället handlar det om många olika åtgärder och ett tråget arbete. För att nå resultat behöver också insatserna vara både generella och specifika och arbetet långsiktigt.

Sammantaget innebär det att en process, till en början, behöver utvecklas som syftar till att brygga över till ALMI:s Företagstrappa. Denna process ska på lämpligt sätt fasas in i introduktionsprogram för nyanlända flyktingar och komplettera och förstärka de insatser som erbjuds alla entreprenörer via "Arena för entreprenörskap". ALMI:s del i introduktionsprogrammet inriktas på dem som tänker starta affärsverksamhet. Genom att utveckla en framgångsrik "överbrygnadsprocess" för potentiella företagare synliggörs ALMI:s roll och detta leder sannolikt till att fler invandrare kommer att efterfråga ALMI:s tjänster i framtiden.

Arbetet med att hjälpa redan etablerade invandrarföretagare, med företagsutveckling, finansieringsfrågor och andra företagsfrämjande frågor, sker inom ramen för Arenan. Detta gäller även identifiering och genomförande av särskilda utvecklingsinsatser för denna målgrupp.

Syftet med ett projekt som riktar sig till potentiella företagare bland utomnordiska invandrare i Jämtlands län, är att utveckla infrastrukturen över hela länet och detta

ska ske i samspel med berörda aktörer. Inom ramen för denna samverkansstruktur är avsikten att vid rätt tidpunkt och integrerat erbjuda särskilda insatser för potentiella företagare bland nyanlända flyktingar och de som redan bor i länet.

En väsentlig del i detta arbete är att nå ut med information om företagande i ett tidigt skede. Genom att tidigt tillhandahålla information om möjligheterna att starta egen verksamhet och vilka stödstrukturer som finns till hjälp för detta, väcks intresset och sannolikheten ökar för att flera går vidare med sin affärsidé till en företagsstart. Informationen ska ske i forum där invandrarna finns och på deras hemspråk eller lätt svenska. Inspirationsseminarier och föreläsningar om företagande kompletterar den allmänna informationen. Etablerade invandrarföretagare engageras i processen, till exempel som informatörer och förebilder. Vidare behöver informationskanaler och nätverk kartläggas. Informationsmaterial och material om starta-eget processen anpassas till förhållandena i Jämtlands län och översätts till de för länet största språkgrupperna. I introduktionsprogrammet sker en analys på individnivå. Genom denna analys kartläggs varje persons kompetens och intresse. Även rollfördelningen under introduktionsprogrammets analysfas behöver klaras ut och ALMI:s roll tydliggöras. För de personer som är intresserade av att starta företag görs därefter en individuell åtgärdsplan utifrån analysen. Åtgärdsplanen skraddarsys efter var och ens behov och de insatser som erbjuds inom ramen för introduktionsprogrammet inriktas i så stor utsträckning som möjligt på att underlätta och möjliggöra företagsstarten. Företagsinriktning på SFI och samhällskunskap bör kunna erbjudas för dem som så önskar. Först måste dock förutsättningarna för detta klaras ut tillsammans med kommunerna i länet. Företagsskola genomförs i blandade grupper, alternativt enbart för utomnordiska entreprenörer, alternativt enbart för utomnordiska kvinnliga entreprenörer. Med tanke på att de potentiella företagarna finns utspridda över länet kommer videokonferenser och Internetkurser att prövas i informations- och utbildningssammanhang. Finns behov ska praktik eller lärlingsplatser kunna erbjudas.

Genom hela processen säkerställs en individuell behandling samtidigt som resurserna optimeras genom den samverkansstruktur som är tänkt att byggas upp.

Här nedan tydliggörs stegen i en process för potentiella företagare som syftar till att brygga över till Företagstrappan.

Identifiera invandrare med företagsidéer

Tidig kontakt under introduktionsfasen.
Uppsök platser där invandrare finns.
Annorlunda informationskanaler.
Kontakt med invandrarföreningar.
Kontakt med invandrarkvinnor.

Allmän information

Om företagande samt rådgivnings-, finansierings- och utvecklingsinsatser
Branschutveckling.
Information sker på hemspråk eller lätt svenska.
Material översatt till de största språken.

Inspirationseminarier	Olika teman och för olika konstellationer.
Starta eget information	Fördjupad information; affärsplan, finansiering, affärsjuridik mm. Information ges i första hand på hemspråket, alternativt lätt svenska. Material översatt till de största språken.
Uppföljning av information	Personlig kontakt med dem som vill gå vidare från idé till företagsstart.
Analysfas	Sker på individnivå och kravspecifikation tas fram. Den fortsatta processen skräddarsys för var och en utifrån analysen.
Åtgärdsprogram	Åtgärdsprogram som inledning på processbryggartrappan och kompletterar introduktionsprogrammet. Utifrån analysen och med hänsyn till den individuella inriktningen och identifierade behov. Sortering på aktörer – ”vem gör vad”.
	<ul style="list-style-type: none"> • Företagsinriktning på SFI • Företagsinriktning på samhällskunskapen • Validering • Företagsskola • Praktik eller lärlingsplats • Bankkontakter
Kontinuerlig uppföljning	Uppföljning av åtgärdsprogrammet görs kontinuerligt

5.3. Huvudaktiviteter i projektet

Under denna rubrik redovisas huvudaktiviteterna i punktform. I ett nästa steg formuleras projektplan med i huvudsak denna inriktning och innehåll, och ansökan om EU-finansiering.

Projektaktiviteter:

- Projektstart/kontakta partners/rekryteringar
- I dialog med länets kommuner och arbetsförmedlingar utarbeta former för samverkan mellan dessa huvudaktörer.
- Anpassning och översättning av informationsmaterial till de för länet största språkgrupperna.
- Framtagande av informationspaketet om ”starta eget” på lätt svenska. Informationspaketet ska vara videoanpassat så att det blir möjligt att optimera informationen genom att den kan hållas över hela länet samtidigt.

- Identifiera kontaktplatser och informationskanaler.
- Nätverksbyggande och uppsökande verksamhet.
- Inspirationsseminarier.
- Anpassning av företagsskola till målgruppen.
- I samarbete med kommunerna undersöka förutsättningarna att skapa en företagsinriktning på SFI:n och i ett nästa steg genomföra konceptet.
- Genomförande av process för överbryggning till Företagstrappan.
- Riktade utvecklingsprogram utifrån identifierade behov.
- Marknadsföringsinsatser i form av komplettering av hemsidan för Arena för entreprenörskap, nyhetsbrev till målgruppen, mingelträffar, broschyr med information om projektutbudet, tid och plats för träffar mm.