

# UTVÄRDERING 2018

---

## Entreprenörshubben

Vilma Mori Aguilar



## **I Inledning**

I maj 2017 beslutade Arbets- och företagsnämnden om en fortsättning av verksamheten entreprenörshubben där både nyanlända och utlandsfödda språksvaga, samt de utan etablering på arbetsmarknaden, får stöd med nyföretagande för att komma till självförsörjning. Entreprenörshubben verkar även för ett utökat och strukturerat samarbete med Arbetsförmedlingen, för att hitta fler lösningar för de individer vars potentiella företagande försvåras av regelverk.

Målet med entreprenörshubben är att förkorta tiden för etablering för nyanlända, samt att öka graden av sysselsättning även för utlandsfödda som av olika skäl inte etablerats på arbetsmarknaden i Sverige.

Entreprenörshubben har fungerat som ett komplement till kommunens övriga insatser i syfte att stödja till egen försörjning och har haft täta kontakt med bland andra jobb- och utbildningsexperter och ideella organisationer i Nacka. Ambitionen har varit att skapa en fysisk mötesplats med både entreprenörs/företagarrådgivning och social kontext, gruppaktiviteter och nätverk som var specifikt utvecklade för att möta målgruppens behov och drivkrafter.

## **2 Utvärdering**

Under verksamhetsåret 2018 har entreprenörshubben haft cirka 100 besökare varav 75 deltagare aktivt deltagit i programmet. Dessa deltagare har varit bosatta i Sverige i genomsnitt två år eller längre. En del av kunderna har haft försörjning via Försäkringskassan eller A-kassan.

Av totalt 75 aktiva deltagare har tre deltagit i Arbetsförmedlingens etableringsprogram, sju är berättigade till aktivitetsstöd och 65 av deltagarna är arbetssökande eller sjukskrivna men på väg att bli arbetssökande. 40 personer är män och 35 personer är kvinnor i åldrarna 19–65 år och deltagarna kommer från 20 olika länder. Deltagarna har visat på ett brett erfarenhetsspann inom företagande. Denna mångfald av personer med olika kompetenser och önskingar om att uppnå sina mål har bidragit med både dynamik och en spännande palett av erfarenheter men också ställt krav på en flexibel, kreativ arbetsmetod och ett strategiskt samarbete med nyckelaktörer i det svenska samhället. Uppdelning i grupp efter språkkunskaper/modersmål har inte varit nödvändigt. Planering av verksamheten har varit svårt då deltagarna haft andra och ibland prioriterade åtaganden gentemot både kommun och Arbetsförmedling. Det planerade tolkbehovet har inte utnyttjats då de individer som kommit till verksamheten har behärskat svenska och/eller engelska eller fått tolkning av en arabisk-språkig rådgivare från Stiftelsen Internationella Företagare i Sverige eller Nackas innovation-och entreprenörsrådgivare vars modersmål är spanska.

Verksamheten har haft flera utmaningar under året. Det ena har varit för kunderna att förstå hur det svenska systemet fungerar i sin helhet och den andra utmaningen har varit kommunikation mellan och med deltagarna. Verksamheten har utvecklats för att anpassas efter kundens behov och för att komplettera de insatser som redan finns inom Arbets- och företagsnämndens ansvarsområde. Verksamheten ska vidare guida kunden till existerande insatser hos

Arbetsförmedlingen och andra organisationer som stödjer företagande i Nacka och Stockholms län.

Statliga system och regelverk har försvårat både för verksamhet och kunder i Entreprenörshubben. Arbetsförmedlingens verktyg för målgruppen är klart begränsade och Migrationsverket har hårda krav för att starta företag, särskilt för dem som har tidsbegränsade uppehållstillstånd, men även krav på att personen ska kunna uppvisa 200 000 kronor på ett bankkonto. Det är generellt svårare att öppna ett företagskonto än ett personkonto, oavsett om kunden är nyanländ eller svenskfödd.

De som har ekonomiskt bistånd får inte registrera en firma rent tekniskt men kan däremot ta del av rådgivning, vara med på workshops och bygga sitt koncept och kontaktnätverk i väntan på att dennes socioekonomiska situation ska tillåta en företagslösning. Personer inom etableringsuppdraget kan få rådgivning och ta del av ett starta-egget-bidrag hos Arbetsförmedlingen. Verksamheten har haft kontakt med Arbetsförmedlingen Nacka-Värmdö och försökt hitta individuella lösningar även för deltagarna som är utanför etableringsuppdraget. Men till dess att regelverken underlättas för fler utlandsfödda entreprenörer så behöver en fortsatt verksamhet vara än mer öppen för både de företagslösningar som individen tar sig fram till samt målgruppens sammansättning överlag.

För att förstå hur det svenska systemet fungerar har ett stort antal aktiviteter genomförts så som seminarier, workshops, coachning, rådgivning, mentorskap, stöd i ansöknings-förfarande och kompetens- och nätverksstöd. Deltagarna behöver ut i verkliga situationer under träningsprocessen. Det kan handla om att vara med och förstå processen från företagsevent till hur skatteverket fungerar samt att förstå Almi och Nyföretagar-centrums roll och funktion. Detta är en metod genom vilka nyanlända kan lära sig mer om det svenska språket/samhället samtidigt som de bygger upp kontaktnät och ges ökad förståelse för allt det praktiska som krävs för att starta eget företag. Metoden tillämpades individuellt och ledde framförallt till ökad kunskap om företagande samt ökad motivation och inspiration till att starta företag hos målgruppen nyanlända och utlandsfödda. Verksamheten har haft studiebesök från Danderyd, Lidingö, Täby kommun och Consell Comarcal Berguedá från Barcelona i Spanien som alla deltagare mottog med stort intresse.

Entreprenörshubben har under 2018 fått konkreta resultat i form av nio företag. Av dessa nio har det bildats två aktiebolag och sju enskilda firmor där två är sociala företag. Fem deltagare har omsatt sitt entreprenörskap i föreningsform, sex deltagare fick jobb och två deltagare fick en praktikplats. Alla som startade eget företag eller ideell förening är numera verksamma inom olika branscher och sektorer. Exempel på yrken/bransch är:

Fotograf, filmregissör, konditor, webbdesigner, musikproducent, konsult, hemtjänst och restaurang, skötsel och underhåll av gröna ytor, samt snöskottning och lokalvård.

Utöver de personer som startade eget eller ideell organisation, har cirka 60 personer deltagit i entreprenörshubbens verksamheter i form av rådgivning, praktisk handledning, mentorskap, samt frukostseminarium.

Sedan årsskiftet ingår entreprenörshubben i ett treårigt projekt, Entreprenör i Sverige, i samverkan mellan kommunerna Stockholm, Huddinge, Botkyrka, Sollentuna, Nacka, Täby, Sundbyberg och Lidingö samt Arbetsförmedlingen med syfte att tidigt fånga upp entreprenörskapet hos nyanlända.

Projektet möjliggör för kommunernas elever inom sfi studieväg 2B att få en utbildning i entreprenörskap på sitt eget modersmål. Utbildningen pågår under 10 veckor uppdelat i två block om fem veckor vardera och undervisning sker tre timmar i veckan. Kurser kommer att hållas på arabiska, tigrinja och engelska. Undervisning kommer att ske både centralt och i de deltagande kommunerna. Deltagare kommer att få affärsrådgivning under kurstiden och de deltagare som går block två kommer att få en mentor. För Nackas del är verksamheten förlagd till Vercity i Nacka Forum.

Verksamhetens modell som har byggts upp har bidragit till ett ökat samarbete med Arbetsförmedlingen, Skatteverket, Stiftelsen Internationella Företagare i Sverige, Start-up Stockholm, Almi, Nyföretagarcentrum, Saltsjöbadens Rotaryklubb, Stockholms Innovatörskrets, Uppfinnarföreningen och företagare i Nacka – Värmdö. Verksamheten har därför inte haft behov av att betala extern undervisning, externa konsultarbeten, eller övriga externa kostnader för målgruppen. Det ekonomiska utfallet för verksamheten har varit 75 000 kronor.

### **3 Slutsatser**

Följande framgångsfaktorer och utmaningar har identifierats:

1. Individuellt anpassade insatser som tillhandahålls på olika språk är den viktigaste framgångsfaktorn för utlandsfödda ska våga ta steget mot eget företagande.
2. I samarbete med Arbetsförmedlingen har verksamheten hittat ett systematiskt och strukturerat sätt att fånga upp nyanlända som har erfarenhet av och intresse av företagande. I Arbetsförmedlingens digitala kartläggningsverktyg kan asylsökande och nyanlända själva registrera sina erfarenheter och kompetenser. I en nyutvecklad version av verktyget kommer även frågor om erfarenhet och intresse för företagande finnas med. Detta kommer att förbättra möjligheter att ringa in nyanlända med företagarbakgrund.
3. För att möta det stora behovet av finansiering för nyanlända företagare i den tidiga utvecklingsfasen bör alternativa finansieringsvägar förbättras. Stöd som finns att få i nuläget utanför bankerna är begränsade. Tillväxtverket har på uppdrag av regeringen därför påbörjat arbetet med att kartlägga befintliga finansieringsvägar och se över de finansieringsverktyg som står till förfogande för nyanlända som vill starta eget samt förbättra dessa.
4. Det är generellt svårare att öppna ett företagskonto än ett personkonto, oavsett om kunden är nyanländ eller svenskfödd. Nyanlända företagare som lyckas öppna ett företagskonto har ofta otillräcklig kunskap om vad företagskontot får användas till, detta är information som banken bör kunna tillhandahålla och erbjuda den nyanlände. Informationen som ges bör också finnas tillgänglig på flera språk.
5. Mentorskap är en annan viktig framgångsfaktor. Mentorerna som har erfarenhet av att driva företag eller ha en förmåga att sätta sig in i företagandets utmaningar är viktiga och även att ha tillgång, möjlighet att träffa till exempel en bankrådgivare. Mentorerna träffar sina adepter individuellt och i grupp. Träffarna i gruppen är också oerhört viktiga för att skapa kontakter, hitta likasinnade och bygga självförtroende hos deltagarna.
6. Framgångsrika företagare med utländsk bakgrund har stor betydelse för att bidra

till en snabbare integration genom att kunna erbjuda mentorskap, praktikplatser och projektarbete samt att vara förebilder och utgöra nätverk för nytillkomna individer med utländsk bakgrund.

7. Den modell som entreprenörshubben använder sig av består av olika tillvägagångssätt och metoder för att underlätta individen att starta eget företag, såsom utbildning/träning, rådgivning, mentorskap, individuell strategi, nätverkande samt finansieringsstöd. Att främja företagande genom att tillvarata utlandsföddas kompetens är ett område som har stöd i vetenskaplig litteratur. Men den kräver också noga övervägda insatser, då det beror på flera faktorer om denna potential kan komma till sin rätt och om kommunen/Arbetsförmedlingen vill fortsätta uppmuntra företagande inom utlandsfödda individer.