



**HÖGSKOLAN
I GÄVLE**

Institutionen för ekonomi

*Titel: **Problem och Svårigheter för Svenska
Nystartade Småföretag
- En Studie av Småföretag i Umeå -***

*Författare: **Nathalie Bracamonte***

Examensarbete nr:

*Kurspoäng: **15 högskolepoäng**
Kursnivå: **Magisterkurs (D-nivå)***

***Examensarbete
i ämnet företagsekonomi***

ABSTRACT

Title: Problems and difficulties for Swedish New Small Companies – A study case of small companies in Umeå.

Level: Master Thesis (D-level)

Author: Nathalie Bracamonte

Supervisor: Pär Vilhelmson

Date: 20 May 2009

Aim: The purpose of the thesis is to point out the problems that the Swedish small companies face during the first financial year in order to identify the reasons behind them and to provide solutions.

Method: To realize this work, an abductive research approach and qualitative method of investigation by means of interviews with small companies' owners was used. More data were collected from literature theory, reports, thesis work, etc.

Result & Conclusions: The overall result of this work shows that the problems of the small company's owners that have been interviewed, are the difficulties to find clients, competitors, bad liquidity in company, hard to get financial capital, high taxes, legitimacy problem, and the process to run own business. The underlying causes of these problems are inadequate business planning, restrained fiscal tax policy, and economic institute in Sweden and the image of entrepreneurship that exists among the Swedish society. Possible solutions to these problems would be to increase consciousness for the future company's leaders of the meaning of self employment and business plan. Many organizations that mediate financing for newly started small companies with as for example, reduced loan and financing of own capital, are needed. Banks can offer services and counseling that will definitely help the company's owners to sell their project and micro loan can be introduced, i.e. small loans without demands for security. Banks can also offer loans with low interest rate and help clients with time approach. Besides banks, other organizations can act as a kind of guarantor to ensure that the services that the small businesses offer are worth it and that they perform in a professional manner. This may contribute to increased prestige for smaller companies.

Suggestions for future research: There is a clear difference between companies that are in company's incubator and those that are not. The companies that are not in incubator desist from formulating a business plan that is very critical for the company's establishment process, when there are still many organizations that provide free support for becoming a small company owner. Thus, the question would be why a small company owner does not turn to those organizations for help to better start the company.

Contribution of the thesis: The results that I have concluded from this work would be of much help for EntreprenörCentrum, students, and for those who want to become small company owners, to be aware of the problems with respective consequences during the first phase of entrepreneurship. Also, some solutions have been presented to those problems.

Key words: Entrepreneurship, new companies, small companies.

SAMMANFATTNING

Denna uppsats görs på uppdrag av EntreprenörCentrum i Umeå i syfte att belysa problem och svårigheter ett svenskt nystartat småföretag stöter på det första verksamhetsåret samt att ge förslag på åtgärder som underlättar för småföretagaren. Företagen som har valts som studieobjekt till denna uppsats är relativt nystartade småföretag i Umeå kommun.

Informationsinsamlingen baseras på en kvalitativ undersökning i form av intervjuer med företagarna i de valda företagen. Annan typ av information erhålls från bl.a. kurslitteratur, rapporter och avhandlingar.

Att det i Sverige har varit de stora företagen som dominerat den svenska marknaden och därmed bidragit med den ekonomiska utvecklingen har lett till att dagens entreprenörskap i form av småföretagande länge har missgynnats med till exempel tunga skatter, finansieringsanskaffning och besvärlig byråkrati. Senare studier visar att det idag är det småföretagen som står för den ekonomiska utvecklingen i Sverige. Samtidigt visar andra studier att den entreprenöriella aktiviteten i Sverige är låg i jämförelse med andra länder. Eftersom en tredjedel av nystartade företag går i konkurs under det första verksamhetsåret är det viktigt att ta reda på omständigheter som företagare upplever som problematiska eller svåra att hantera och som kan leda till konkurs.

Upplevda problem som identifieras bland företagarna är svårigheter med att skaffa kunder, dålig likviditet i företaget, att konkurrera med andra företag inom samma bransch, att betala höga skatteavgifter, att få finansieringskapital, legitimitetsproblem och identifieringsproblem som företagare.

De slutsatser som kan dras från studien är att de flesta av småföretagarnas upplevda problem kan anslutas till bristande affärsplanering. Andra upplevda problem beror på den udda och riskfyllda traditionella bilden av entreprenörskap, företagande och företagare som råder i Sverige samt den ekonomiska politiken och ekonomiska institutioner som upplevs som hämmande för entreprenörskap.

De rekommendationer som föreslås för att underlätta för småföretagare, sett utifrån de upplevda problemen, är man ska öka medvetenheten hos blivande företagare om innebörden av eget företagande och betydelsen av en affärsplan. Fler organisationer som förmedlar finansiering till nystartade småföretag med exempelvis rabatterade lån och finansiering av eget kapital behövs. Banker kan erbjuda tjänster och rådgivning som hjälper företagaren att göra sig attraktiva för externa intressenter eller med andra ord, att sälja sitt projekt. Banker kan också erbjuda tjänster som förespråkar ”spara för att öppna eget” med förmånlig ränta och som hjälper kunden med ett tidsupplägg. Förutom bankerna kan andra organisationer agera som ett slags garant som säkerställer att de tjänster som små företag erbjuder håller måttet och att de utförs på ett professionellt sätt. Detta kan bidra till ökad prestige för mindre företag.

Författarens tack

Jag vill ta detta tillfälle i akt och tacka alla som har gjort det möjligt för mig att genomföra denna studie. Jag vill börja med att tacka kontaktpersonen på EntreprenörCentrum i Umeå, Karolina Kollenmark-Andersson, för att ha gett mig möjligheten att utföra en för mig väldigt intressant studie och de intervjuade respondenterna för deras stora tillmötesgående. Utan deras insats hade denna studie inte realiserats. Vidare vill jag tacka min handledare, Pär Vilhelmson, för hans värdefulla råd och synpunkter om arbetet samt opponenter Marilda Da Cruz för hennes förbättrande tips till arbetet. Sist men inte minst vill jag tacka min familj för att ha uppmuntrat mig och stöttat mig under hela arbetsprocessen.

Lund 20 maj 2009

Nathalie Bracamonte

Innehållsförteckning

1	Inledning	1
1.1	Bakgrund	1
1.2	Syfte	3
1.3	Frågeställning	3
1.4	Avgränsning	3
1.5	Disposition	4
2	Metod och Tillvägagångssätt	5
2.1	Studiens perspektiv	5
2.2	Vetenskapligt synsätt	5
2.3	Datainsamling	6
2.4	Studiens angreppssätt	7
2.5	Val av företag	8
2.6	Kontakt med småföretagarna	8
2.7	Kritisk granskning	9
3	Teori	10
3.1	Entreprenörskap	10
3.1.1	Den entreprenöriella aktiviteten i Sverige	11
3.2	Förutsättningar för entreprenörskap	12
3.2.1	Miljön	12
3.2.2	Företagaren	13
3.2.3	Resurser	14
3.2.4	Företagsetableringen	14
3.3	Affärsplanen	15
3.3.1	Omvärlds- bransch- och marknadsanalys	17
3.3.2	Viktiga resurser	18
3.3.3	Finansiellt kapital anskaffning	18
3.4	Den ekonomiska politiken	19
3.5	Identitetsskapande som företagare	20
3.6	Teorisyntes	21
4	Empiri	23
4.1	Kort om Umeå Kommun	23
4.2	Företagen	24
4.2.1	Företag Gertrud & Gertrud AB	24
4.2.2	Företag Svensk Trädgårdsdesign	27
4.2.3	Företag Elegir – Rekrytering och Utveckling	28
4.2.4	Företag A	30
4.2.5	Företag Thai Supermarket HB	32
4.3	Empirirefleksion	34
5	Analys	35
5.1	Förutsättningar för entreprenörskap	35
5.1.1	Miljön	35
5.1.2	Företagaren	36
5.1.3	Resurser	37
5.2	Påverkande faktorer för nyföretagare	37

5.2.1	Upplevda problem	37
5.2.1.1	Svårt att hitta kunder	37
5.2.1.2	Många konkurrenter.....	38
5.2.1.3	Dålig likviditet.....	37
5.2.1.4	Svårt att få finansieringskapital.....	40
5.2.1.5	Höga skattenivåer	41
5.2.1.6	Legitimitetsproblem	42
5.2.1.7	Från anställd till egenföretagare	37
5.2.2	Bakomliggande orsaker till upplevda problem.....	43
5.2.2.1	Bristande affärsplaneringen.....	43
5.2.2.2	Hämmande ekonomipolitik och ekonomiska institutioner.....	43
5.2.2.3	Bilden av företagare i Sverige	43
6	Slutsatser och rekommendationer	47
6.1	Förslag till framtida forskning	48
	Källförteckning.....	50
	Bilaga 1 – Annons från uppdragsgivare EntreprenörCentrum i Umeå.....	55
	Bilaga 2 – Intervjufrågor.....	56
	Bilaga 3 – Affärsplan.....	57

Figurförteckning

Figur 2:1	Samband mellan vetenskaplig metod och metodteori.	6
Figur 2:2	Deduktion, Induktion och Abduktion.	8
Figur 3:1	Teorisyntes (Egen modell)	22

1 Inledning

Detta inledande kapitel börjar med en introduktion samt motiven till val av ämnesområdet. Sedan presenteras uppsatsens frågeställning och syfte för att läsaren lättare ska förstå vad som vill åstadkommas med studien. Kapitlet avslutas med en disposition av uppsatsens olika kapitels innehåll.

1.1 Bakgrund

Denna uppsats handlar om att belysa problem och svårigheter ett svenskt nystartat småföretag stöter på det första verksamhetsåret. Studien görs på uppdrag av EntreprenörCentrum i Umeå kommun och som ekonomistuderande såväl som intresset att starta eget blev jag intresserad av uppdraget när jag såg det utannonserat på internetsidan Examensjobb.nu (Se bilaga 1)

Två begrepp som är betydelsefulla i denna studie är *småföretag* och *entreprenör*. Begreppet småföretag definieras av Svenskt Näringsliv som en organisation som säljer varor eller tjänster och som har mellan 10 – 49 anställda. I denna kategori ingår också de så kallade mikroföretag som är företag med färre än 10 anställda.¹ En entreprenör beskrivs av Lindholm som småföretagare, företagsgrundare eller en person som på eget initiativ tar sig för något, oberoende av vad det är.² Andra författare som Lindgren & Packendorff beskriver entreprenören som den moderna ekonomins dynamiska hjälte, som med kreativitet, mod och dådkraft skapar arbetstillfällen, vitaliserar gamla branscher och skapar nya.³

Lindgren & Packendorff skriver att synen på företagarens betydelse för samhället har förändrats över tiden. För några årtionden sedan var det politik och ideologi som stod för utvecklingskraften och dynamiken i ekonomin, medan idag är det att vara egenföretagare och innovatör.⁴ Enligt Lindholm startas mellan 30 000 och 40 000 nya företag i Sverige varje år och mer än 99 procent av Sveriges företag är små eller medelstora företag.⁵ En studie utförd av Sifo på uppdrag av Företagarna och Swedbank visar småföretagens främjande betydelse för samhället och påstår att det är de som står för landets nettojobbskapande. Småföretagens påverkan på jobbtillväxten i samhället har varit positivt i 15 år och de har skapat cirka 80 000 nettojobb sedan år 2003, medan respektive siffra för storföretagen och offentlig sektor är noll, dvs. inte ett enda nettojobb har skapats.⁶

¹ Svenskt Näringsliv (2005): *Smått om småföretag*, sid 5.

² Lindholm, Åsa (2004): *Skatter, entreprenörskap och nyföretagande*, sid 27.

³ Lindgren, Monica m fl. (2007) sid 11.

⁴ Ibid.

⁵ Lindholm, Åsa (2004) sid. 37.

⁶ Företagarna (2008-05-14) *Bara småföretagen skapar nya jobb*.

Idag finns det många organisationer - även på internet - banker mm. som vill hjälpa småföretagaren att komma på rätt väg genom att erbjuda dem hjälp med rådgivning, finansiering osv. Exempel på det är Företagarna, som är en rikstäckande organisation med lokala och regionala nätverk i Sveriges kommuner och län och som skapar bättre förutsättningar för att starta, driva och utveckla företag i Sverige.⁷ Ett annat exempel är EntreprenörCentrum som erbjuder nyföretagare handledning med allt ifrån idéfasen, företagarrollen, affärsidén, affärsplanen, budgeten, finansieringen mm.⁸ B.I.C Factory är ett fristående idé- och affärsutvecklingscentrum med målet att identifiera och främja unga entreprenörer och erbjuder dem prisvärda lokaler, stöd och tillgång till ett starkt nätverk under 2 år.⁹ NyföretagarCentrum är ytterligare ett exempel på en organisation som ger personer kostnadsfri, objektiv och konfidentiell rådgivning och coachning inför deras start av eget företag.¹⁰ Vad gäller finansiering för småföretagare finns bl.a. den Skandinaviska Enskilda Banken (SEB) som år 2008 utsågs till "Årets Småföretagarbank" för den utveckling banken har haft av sina erbjudanden mot småföretagare. Banken erbjuder bl.a. service dygnet runt på 20 olika språk och förenklade låneansökningar upp till 300 000 kronor inom 24 timmar.¹¹ Arbetsförmedlingen är en myndighet som på uppdrag från riksdagen och regeringen har som mål att förbättra arbetsmarknadens funktionssätt genom att effektivt sammanföra dem som söker arbete med dem som söker arbetskraft, prioritera dem som befinner sig långt från arbetsmarknaden samt bidra till att stadigvarande öka sysselsättningen på lång sikt.¹² Hos Arbetsförmedlingen kan man ansöka om Stöd vid Start av Näringsverksamhet som är ett bidrag till försörjningen under inledningsskedet av verksamheten.¹³

Trots att det är många organisationer som ger stöd för blivande- och nyföretagare är det enligt statistiken cirka en tredjedel av alla företag som går i konkurs det första året.¹⁴ Studier visar att Sverige har lågt nyföretagande och hamnar på en bottenplats bland de nordiska länderna och bland de sista platserna bland europeiska länder. Andel personer mellan 18 och 64 år som startar företag i Sverige är 4,2 procent, medan det exempelvis i Island är motsvarande siffra 12,5 procent.¹⁵ Vissa studier visar att den låga entreprenöriella aktiviteten i Sverige beror bl.a. på att svenskar tvekar att ta steget från att vara anställd till att bli företagare, brist på startkapital och dåliga statliga bidrag,¹⁶ medan andra studier visar att det inte är brist på nyföretagande i Sverige, utan att det är få företag som når sin fulla potential vilket kan bero på att det inte är rätt personer som väljer att starta nya företag och att fel sorts företag startas.¹⁷ Frågan kvarstår dock vilka faktorer är det som påverkar företagandet som leder till att så mycket som en tredjedel av alla nyföretagare går i konkurs.

⁷ Företagarna, *Om företagarna*.

⁸ EntreprenörCentrum, *Utveckling av affärsidéer och innovativa idéer*.

⁹ Bigfactory.

¹⁰ NyföretagarCentrum

¹¹ SEB (2008-11-26): *Prisregn över SEB:s satsning på småföretagare*.

¹² Arbetsförmedling, *Vårt uppdrag*.

¹³ Arbetsförmedlingen (2008)

¹⁴ Starta Företag, *Tänka på när du startar eget företag*.

¹⁵ Ceder, Peter (2008-03-31)

¹⁶ Ibid.

¹⁷ Henreksen, Magnus m fl. (2006) sid. 3.

1.2 Syfte

Syftet med uppsatsen är att identifiera problem och svårigheter svenska nystartade småföretag möter under det första verksamhetsåret för att sedan ta reda på de bakomliggande orsakerna. Slutligen ges förslag på lösningar riktad till EntreprenörCentrum i Umeå som underlättar för företagarens första verksamhetsår.

1.3 Frågeställning

Det problem som denna uppsats avser att undersöka är varför så många nystartade företag går i konkurs under det första verksamhetsåret. Av denna anledning kommer följande frågor att besvaras:

- Vilka problem och svårigheter stöter svenska småföretagare på under det första verksamhetsåret?
- Vilka är bakomliggande orsaker till dem?
- Hur kan det underlättas för företagarens första år?

1.4 Avgränsning

Tillsammans med kontaktpersonen på EntreprenörCentrum i Umeå, Karolina Kollenmark Andersson, väljer vi att avgränsa studiens vidder och endast studera helt nystartade svenska småföretag – dvs. varken övertagna, ombildade eller andra typer av ”nya företag” ingår i studien – i Umeå kommun. Anledningen till att endast studera helt nystartade småföretag är att det blir lättare att följa upp företagarens erfarenheter att starta eget företag från första början. För att studera företag under ungefär samma förutsättningar och komma fram till ett rättvisare resultat kommer endast företag i Umeå kommun att studeras.

1.5 Disposition

Kapitel 1 - Inledning

I det inledande kapitlet framställs en introduktion till studiens problembakgrund, därav uppsatsens syfte och frågeställning kan presenteras. För att klargöra för vilka företag studiens resultat berör avslutas kapitlet med en avgränsning.

Kapitel 2 – Metod

I detta kapitel förklaras vilka vetenskapliga metoder som används för att fullfölja studien och följs av en kritisk granskning av metodval. Kapitlet avslutas med en redogörelse av det praktiska tillvägagångssättet för datainsamling.

Kapitel 3 – Teori

Det tredje kapitlet behandlar teori om studiens problemområde som hämtas från kurslitteratur, rapporter, avhandlingar, artiklar mm. och som utgör underlag för dels insamling av primärdata dels bearbetning av uppsatsens analysdel.

Kapitel 4 – Empiri

I empirikapitlet redovisas relevant data för studiens syfte som insamlas från intervjutillfällena. Kapitlet avslutas med en kort reflektion om resultatet av den insamlade empiriska datan.

Kapitel 5 – Analys

I detta kapitel görs en jämförelse av de insamlade teorier om problemområdet med insamlad empirisk data från intervjuer där olika synsätt ställs mot varandra.

Kapitel 6 – Slutsatser och Rekommendationer

I det sista kapitlet framförs resultat av vad som har kommit fram till i relation till uppsatsens syfte. Kapitlet avslutas med förslag till framtida forskning.

2 Metod och Tillvägagångssätt

Andra kapitlet börjar med att skildra ur vilket perspektiv studien ses ifrån för att sedan presentera de arbetsmetoder som detta arbete genomförs efter för att fullgöra syftet. Detta för att ge läsaren en bättre förståelse av studiens utförande.

2.1 Studiens perspektiv

Det är viktigt att redan i studiens första skede bestämma vilket perspektiv som forskaren antar för att undersöka verkligheten, skriver Torsten & Finn, eftersom detta påverkar forskarens syn på problem och verklighet och därmed är avgörande för studiens resultat.¹⁸ Denna studie avser att ge en skildring av problemområdet utifrån intervjupersonernas perspektiv. De personer som jag intervjuar är småföretagare som genom personliga och telefonintervjuer, berättar om de problem som de har stött på under det första verksamhetsåret. Att tolka och förstå problemet utifrån deras perspektiv är därför grunden i denna studie.

2.2 Vetenskapligt synsätt

Problemet som denna studie avser att lösa är att undersöka varför så många nystartade småföretag går i konkurs under sitt första verksamhetsår. För att fullfölja studiens syfte måste ett antal frågor som formulerades i uppsatsens frågeställning besvaras. För att kunna få svar på den första frågan – vilka problem och svårigheter svenska småföretagare stöter på under det första verksamhetsåret – gjorde jag både personliga och telefonintervjuer med berörda småföretagare (Se bilaga 2 för intervjufrågor). Tanken med intervjuerna var att se på problemområdet utifrån företagarnas perspektiv genom att tolka och förstå hur de upplevde sitt första år som småföretagare. Att tolka och förstå hur andra människor upplever sin situation och hur detta påverkar deras beslut och handlingar betecknas inom forskningsvärlden som den hermeneutiska forskningsmetoden, enligt Lundahl & Skärvad.¹⁹

Även andra författare som Patel & Tebelius beskriver också den hermeneutiska forskningsmetoden som en forskningsmetod i vilken begreppen tolka och förstå är betydelsefulla, och där språket ligger till grund för vår livssyn och vår förståelse av tillvaron och utgör också en garanti för att vi tillhör en social gemenskap.²⁰ För att kunna besvara de två andra frågor som formulerades i uppsatsens frågeställning - identifiera bakomliggande orsaker till nyföretagarnas upplevda problem och svårigheter samt föreslå lösningar till dem – måste jag ha ökad kunskap om studiens problemområde med den hermeneutiska metoden som grund.

¹⁸ Torsten, Lars m fl. (1999) sid. 54.

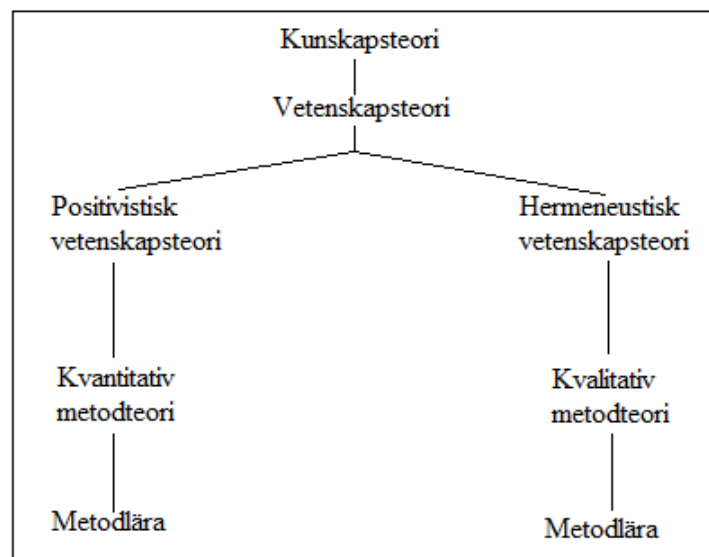
¹⁹ Lundahl, Ulf m fl. (1999) sid. 43.

²⁰ Patel, Runa m fl. (1987) sid 34.

Eftersom inom den hermeneutiska vetenskapliga metoden är tolkningsakten fundamental behövs det förförståelse om ämnet i fråga för att kunna tolka den information som jag får vid intervjutillfällena enligt Patel & Tebelius.²¹ Vid intervjutillfällena använde jag mig av frågor baserade på den förkunskap jag hade kring problemområdet som jag hade inhämtat från en fyraårig utbildning i företagsekonomi där kurser på grundnivå om entreprenörskap ingick samt utifrån den information som jag hade samlat in från avhandlingar, forskarrapporter, artiklar mm. Denna typ av förkunskap som jag hade vid intervjutillfällena kallas av Lindfors för andrahandsförståelse och utgör den kunskap som forskaren har fått om ämnet genom till exempel utbildning och forskarrapporter skrivna av andra.²²

2.3 Datainsamling

Information till denna studie samlade jag in dels genom intervjuer med berörda småföretagare dels från kurslitteratur, avhandlingar, forskningsrapporter, internetkällor osv. Information hämtad från intervjuer kallar Lundahl för primärdata och är information som jag själv har hämtat medan information som är insamlade av andra kallas för sekundärdata.²³ Den metod som jag använde mig av vid insamling av primärdata, dvs. information hämtad genom intervjuer, och vars syfte var att förstå problemområdet ur företagarnas perspektiv benämner Lundahl & Skärvad för kvalitativ metod och har sin grund i det hermeneutiska synsättet.²⁴ Magne & Krohn beskriver den kvalitativa metoden där forskarens uppfattning eller tolkning av information står i förgrunden som till exempel tolkning av referensramar, motiv, sociala processer och sociala sammanhang²⁵



Figur 2:1 Samband mellan vetenskaplig metod och metodteori.

Källa: Lundahl & Skärvad, 1999, sid. 44.

²¹ Patel, Runa m fl. (1987) sid 34.

²² Lindfors, Maj-Britt (1993) sid. 25.

²³ Lundahl, Ulf m fl. (1999) sid 52.

²⁴ Patel, Runa m fl.(1987) sid. 122.

²⁵ Ibid.

Figur 2:1 visar sambandet mellan det hermeneutiska synsättet och den kvalitativa datainsamlingsmetoden.

Anledningen till att jag valde den kvalitativa datainsamlingsmetoden i form av intervjuer var för att jag tyckte att metoden lämpade sig för att uppnå studiens syfte. Meningen med kvalitativa intervjuer är ju att fokusera intresset mot den intervjuades ståndpunkter och låta intervjun röra sig i olika riktningar då intervjuaren får kunskap om vad som intervjupersonen upplever som viktigt och relevant.

Vid intervjutillfällena använde jag mig av vad Bryman & Bell kallar för semi-strukturerade intervjuer som går ut på att ha en lista över specifika teman som ska beröras, som något slags intervjuguide, där intervjupersonen har stor frihet att utforma svaren på sitt eget sätt.²⁶

2.4 Studiens angreppssätt

Eftersom studien går ut på att se problem och svårigheter ur småföretagarnas perspektiv ville inte jag påverka intervjuens riktning genom att läsa in mig på problemområdet i fråga. Istället skaffade jag mig allmän kunskap om entreprenörskap, s.k. förförståelse, för att sedan göra intervjuerna och skaffa mig ökad kunskap om problem och svårigheter som företagarna jag intervjuade upplevde under sitt första år.

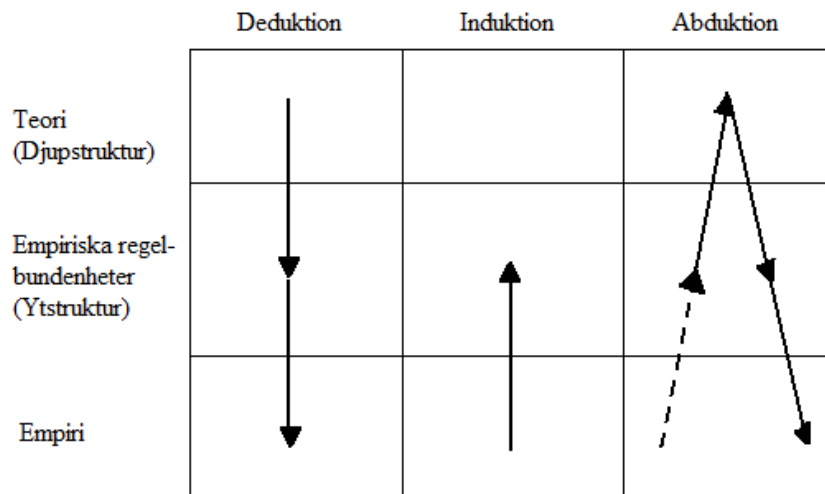
Första delen av empirisk data samlade jag in genom både personliga och telefon-intervjuer för att förstå problemet utifrån intervjupersonernas perspektiv och avgränsa vidden av ämnet. Efteråt, när jag väl granskade informationen från intervjutillfällena och fick en större uppfattning om problemområdet sökte jag sekundär data från litteraturböcker, avhandlingar, artiklar och andra skriftliga källor om de upplevda problem och svårigheter som småföretagare upplevde under första verksamhetsåret.

Andra delen av den empiriska datainsamlingen skedde när jag, utifrån vad jag har lärt mig från sekundära data, samlade in mer information genom intervjuer med tidigare intervjupersoner, antingen via mail eller telefon. Så gick arbetsprocessen till i uppsatsen tills jag fick tillräckligt med information för att kunna analysera problemet och komma fram till trovärdiga slutsatser.

Denna typ av metod att utföra studien på kallas för abduktiv enligt Alvesson & Skoldberg som en kombination av både det deduktiva och induktiva angreppssättet, som istället för att generera en teori som man gör i det induktiva angreppssättet eller utgå från en teori som i det deduktiva angreppssättets fall, kan forskaren omväxla mellan teori och empiri. Enligt Alvesson & Skoldberg är det abduktiva angreppssättet lämpligast att använda vid fallstudier där forskaren kan skaffa sig förförståelse med hjälp av empiri och teori, och där möjligheten

²⁶ Bryman, Alan m fl. (2005) sid. 361.

att återuppta någon av dem vid behov finns.²⁷ Bilden nedan visar och jämför de tre metoder som man kan använda sig av för genomförande av studier.



Figur 2:2 Deduktion, Induktion och Abduktion.

Källa: Alvesson & Sköldberg (1994) sid. 45.

2.5 Val av företag

En viktig del av fältarbetet i en undersökning är, skriver Lundahl & Skärvad, att få till stånd intervjuer som möjliggör en effektiv datainsamling. Ett av de viktiga momenten vid planeringen av ett intervjutillfälle är att forskaren måste identifiera personer som är intressanta att intervjua.²⁸ De personer som jag intervjuade var direkta intressenter inom det området som studien behandlar.²⁹ Eftersom uppdragsgivaren till studien, EntreprenörCentrum i Umeå, ville ha ett specifikt problemområde behandlat, var de företag som var av intresse att intervjua och som tycktes ge viktig information till uppsatsens syfte, nystartade småföretag inom Umeåregionen. Totalt studerades fem småföretag varav tre av dem är med i B.I.C Factory, och vilka kontaktpersonen på EntreprenörCentrum i Umeå, Karolina Kollenmark Andersson hjälpte mig att kontakta. Resterande två företag kontaktade jag på egen hand slumpmässigt oberoende av bransch från internetsidan för nystartade företag www.nyabolag.org utifrån de villkor som krävs för effektiv datainsamling, dvs. nystartade småföretag i Umeå kommun.

2.6 Kontakt med småföretagarna

Mellan den 16 och 17 mars kontaktade jag företagarna som är med i B.I.C Factory för att boka tid för en personlig intervju. Dessa företagare är Malin och Annelie på Gertrud & Gertrud, Mattias Persson på Svensk Trädgårdsdesign och Tomas Danielsson på Elegir

²⁷ Ibid.

²⁸ Lundahl, Ulf (1999) sid. 117.

²⁹ Ibid. sid. 118.

Rekrytering & Utveckling. Intervjuerna genomfördes på respektive företags kontor i Umeå mellan den 26 och 27 mars. De resterande två företagen kontaktades den 1 april för, av praktiska skäl, telefonintervju. Dessa företagare är Kenneth & Ratchaneekorn Boonma på Thai Supermarket Handelsbolag och en till småföretagare som på begäran ville vara anonym och därför i uppsatsen benämns Företagare A från Företag A. Telefonintervjuerna med dem ägde rum mellan den 2 och 3 april. Andra omgången intervjuer skedde efter att jag hade samlat in tillräckligt mycket med sekundärdata för att kunna fördjupa mig i ämnet. För samtliga företag kompletterades insamling av information antingen via mail eller per telefon. Efter att ha bearbetat all den kvalitativa insamlade informationen fick intervjupersonerna ta del av den för att se om jag hade uppfattat dem rätt och om inte göra eventuella korrigeringar av materialet.

2.7 Kritisk granskning

Bryman & Bell nämner i sin bok att förekommande kritik mot kvalitativ forskningsmetod som sker bl.a. genom intervjuer är att resultatet är alltför impressionistiska och subjektiva. Med detta menas att de kvalitativa resultaten i alltför stor utsträckning bygger på forskarnas ofta osystematiska uppfattningar om vad som är viktigt och betydelsefullt och även på det nära och personliga förhållande som de etablerar med undersökningspersonerna. För att undvika så kallade impressionistiska och subjektiva intervjuer i största möjliga mån använder jag mig av semi-strukturerade intervjuer där jag har en lista över de frågor som måste beröras för att inte komma från ämnet. En annan allt förekommande kritik mot den kvalitativa forskningsmetoden är problemet med generalisering, vilket innebär att resultatet av en viss grupp som har deltagit i undersökningen inte kan vara representativ för andra fall. Då forskaren genomför deltagande observationer eller gör ostrukturerade intervjuer med ett litet antal individer i en viss organisation är det inte möjligt att generalisera resultaten till andra miljöer.³⁰ Eftersom studien omfattar medvetet valda företag i Umeå kommun gäller det resultat som jag kommer fram till endast de företag som har studeras och inte alla nystartade företag i näringslivet eller företag över hela landet. Ytterligare en kritik mot den kvalitativa forskningsmetoden är resultatets brist på transparens eller genomskinlighet, dvs. information om hur en undersökning konkret planerades och genomfördes. Bland annat kritiseras brist på information om hur olika människor valts ut för intervju eller observation samt oklarhet hur analysen genomförts, dvs. hur forskaren konkret bar sig åt vid analysen av data och därmed hur han eller hon kom fram till sina slutsatser.³¹ I nästa avsnitt försöker jag förklara så utförligt som möjligt hur denna studie genomförs för att undvika kritiken om brist på transparens eller genomskinlighet mot kvalitativ metod.

³⁰ Bryman, Alan m fl. (2005) sid. 361.

³¹ Ibid.

3 Teori

I detta kapitel redovisas information som finns skrivet om ämnet i fråga och som hämtats från tidigare forskning, kurslitteratur och andra skriftliga datakällor som alla finns med i uppsatsens källförteckning. Kapitlet avslutas med en modell som ger läsaren översikt över den presenterade teoretiska informationen.

3.1 Entreprenörskap

Att definiera begreppet entreprenörskap idag kan vara något svårt. Man kan gå tillbaka till medeltida Frankrike, där begreppet har sitt ursprung, och läsa om hur olika klassiska författare definierade begreppet. Bland dessa författare har vi Richard Cantillon och Jean Baptise Say som beskriver entreprenören som en person som är väldigt betydelsefull för den ekonomiska utvecklingen. Joseph Schumpeter, en annan klassisk författare även känd som entreprenörskapets ”founding father”, beskriver entreprenören som den väsentliga faktorn bakom den industriella revolutionens utveckling.³² Entreprenörskapets definition har dock förändrats över tiden, från Schumpeter’s tes om ekonomisk utveckling till dagens uppfattning om entreprenörskap som möjlighetsskapande. Idag pågår en debatt om entreprenörskapets ”egentliga” betydelse. Berglund skriver i sin bok att konsekvensen av att begreppet entreprenörskap har blivit så brett leder till att det råder en viss förvirring om begreppets definition.³³ För många är entreprenören västvärldens hjälte, ”the self-made man”, som utifrån ingenting, och med egna händer, byggt upp ett imperium, skriver hon. Andra författare som Landström & Löwegren instämmer med att entreprenörskap har fått många olika betydelser och menat att entreprenören kopplas till företagsamhet, en person som är kreativ och idérik samt till företagsetablering bland ekonomiska tidskrifter och politiker.³⁴

Enligt Berglund är den traditionella bilden vi har av entreprenören idag förknippat med företaget, den kostymklädda mannen och kreativiteten men sällan pizzabagaren, vilket har väckt debatt om den sistnämnde ska ses som entreprenör eller levebrödsföretagare. För att öppna sinnen och se bortom den traditionella bilden av entreprenören skildrar hon även den andra typen av entreprenörskap som hon menar är den typ av entreprenörskap som pågår i det svenska samhället idag och kommer av företagsamheten, förstörelsen, kvinnan, kollektivet och imitationen.³⁵

William J. Baumol, professorn i företagsekonomi vid New York University, menar att det är småföretag som ger arbetslösa personer arbete och därmed en utväg ur fattigdomen.³⁶ Trots att det finns bevis på att småföretag tillgodoser den fria marknadsekonomin med innovation och

³² Berglund, Karin m fl. (2007): *Arenor för entreprenörskap*. sid. 13.

³³ Ibid. sid. 15.

³⁴ Landströms, Hans m fl. (2009) sid. 19.

³⁵ Berglund, Karin m fl. sid. 13.

³⁶ The FSF-NUTEK Award - 10-Year Anniversary Series (2008) sid. 4.

genombrott samt står för ekonomins prestationsförmåga får de inte den plats som de förtjänar i samhället; i alla fall inte i den utsträckning de borde; varken inom forskningen eller i de utbildningar som universiteten erbjuder, skriver Baumol.³⁷ Professorn Sundin framhåller att politiker från olika partier är medvetna om dessa företags betydelse för samhällsekonomin som menar att deras verksamhet bör underlättas ännu mera än vad som görs idag.³⁸

3.1.1 Den entreprenöriella aktiviteten i Sverige

Enligt en rapport från Europeiska Kommissionen kan man konstatera att det är viktigt för samhällsekonomin med nyföretagande därför att det tillför samhället och marknaden nyskapande tänkande och vitalisering vilken i sin tur leder till att fler anställningsmöjligheter skapas.³⁹ Landström & Löwegren beskriver kortfattat att företagandet i Sverige domineras av män med 72 procent och endast 28 procent kvinnor, genomsnittsåldern för företagare är 40 år och med en branscherfarenhet på ungefär 9 år, 50 procent har ingen tidigare erfarenhet av att starta eget medan 80 procent har erfarenhet av branschen, 62 procent av alla som startar företag gör det tillsammans med någon annan och karaktäriseras som en social företeelse, tre fjärdedelar av nyföretagande betraktas som levebrödsföretagande och att företagandet i Sverige anses vara en dynamisk verksamhet där 4 av 10 lämnar verksamheten inom två år.⁴⁰

I en GEM-rapport, Global Entrepreneurship Monitor år 2003, som visar de entreprenöriella aktiviteterna i 37 länder hamnar Sverige bland de sista platserna.⁴¹ Några tänkbara anledningar till den låga entreprenöriella aktiviteten i Sverige som Landström & Löwegren kommer fram till är att Sverige under lång tid har förlitat sig på de stora företagen, det finns få förebilder i Sverige av människor som startar eget företag, företagande betraktas ofta som något udda och riskfyllt och att företagare möts av tunga skatter och besvärlig byråkrati som upplevs som hämmande för företagsstart.⁴²

Ytterligare en studie, av Magnus Henreksen, professor i nationalekonomi och VD för Institutet för Näringslivsforskning och Mikael Stenkula, fil. Dr. i nationalekonomi och forskare vid Institutet för Näringslivsforskning, visar att Sverige, i jämförelse med andra EU-länder, är mer beroende av gamla etablerade stora företag inom tillverkningsindustrin och därmed är sysselsättningen i dessa företag högre i Sverige än i de flesta andra jämförbara västeuropeiska länder.⁴³ Forskarna Henreksen & Stenkula kommer i sina forskningar fram till att det låga nyföretagandet i Sverige inte nödvändigtvis betyder att det startas för få nya företag, utan att det är få företag som når sin fulla potential vilket kan bero på att det inte är rätt personer som väljer att starta nya företag och att fel sorts företag startas.⁴⁴

³⁷ The FSF-NUTEK Award - 10-Year Anniversary Series (2008) sid. 4

³⁸ Arbetslivsinstitutet, *Arbetsliv i omvandling*, sid. 253

³⁹ Europeiska Kommissionen (2000) sid. 5

⁴⁰ Landström, Hans m fl. (2009) sid. 28.

⁴¹ Global Entrepreneurship Monitor (2003)

⁴² Landström, Hans m fl. (2009) sid. 25.

⁴³ Henreksen, Magnus m fl. (2006) sid. 3.

⁴⁴ Henreksen, Magnus m fl. (2006) sid. 3.

I Sverige har intresset för entreprenörskap ökat sedan i början av 1990-talet där till exempel universitet och högskolor har utökat sina programutbildningar med entreprenörskapskurser och i de politiska debatterna kan man nu höra om entreprenörskapet betydelse för den framtida utvecklingen i samhället. Försöket att introducera entreprenörskapskurser som en del av utbildningen har visat sig vara positivt eftersom allt fler gymnasieelever i Sverige vill bli företagare.⁴⁵ Att intresset för entreprenörskap har väckts i Sverige den senaste tiden beror på att det svenska samhället har förändrats dramatiskt under de senaste decennierna. Bland annat har affärer fått ett nytt innehåll dvs. servicefiering och tjänstefiering av ekonomin har ökat och därmed får de immateriella storheterna större betydelse och nya affärer baseras på kunskap och information. De hierarkiska och centraliserade strukturerna i företagsformer bryts upp där det nu råder alltmer mångfasetterade strukturer. De oförutsägbara utvecklingsmönstren och komplexiteten hanteras nu med hjälp av relationer och nätverk.⁴⁶

3.2 Förutsättningar för entreprenörskap

Enligt Landström & Löwegren är det många faktorer som påverkar möjligheterna för att starta upp ett företag och därmed hur många företag som etableras. Dessa påverkande faktorer eller förutsättningar för entreprenörskap är miljön entreprenörskapet utvecklas i, personen bakom företagandet, resurser som krävs för att etablera företag och att förstå företagsetableringsprocessen.⁴⁷

3.2.1 Miljön

En av förutsättningarna i samhället som påverkar entreprenörskap är, enligt Landström & Löwegren, omgivningen.⁴⁸ Med omgivning menar de region och bransch. Den entreprenöriella aktiviteten brukar variera mellan olika regioner, vissa regioner karaktäriseras av att ha hög entreprenöriell aktivitet medan andra regioner har låg entreprenöriell aktivitet. Framgångsrika regioner kännetecknas av att ha hög entreprenöriell aktivitet, dvs. nya företag startas medan andra företag krymper och läggs ner, vilket är mest förekommande i storstäder. Regioner där den entreprenöriella aktiviteten är låg brukar vara beroende av få men stora arbetsgivare. Landström & Löwegren beskriver ett idealiskt regionalt ekosystem för entreprenörskap som en region där det finns rätt kunskap i form av universitet eller flera företag av samma karaktär, yrkesmässigt kunnande; som professionell service och utbildad arbetskraft; samt finansiella medel såsom affärsänglar och venture capitalist. Olika branscher har också olika sätt att påverka entreprenörskap i ett samhälle.⁴⁹ En del branscher består av ett stort antal nya företag medan andra branscher inte gör det. Detta kan förklaras av Landström & Löwegren som effekten av populationens densitet, dvs. det totala antalet nya företag i en population. När en ny bransch etableras är vanligtvis densiteten av företag låg och för varje nytt företag som etableras attraherar det andra nya företag att etableras, vilket på så

⁴⁵ *Entreprenör*, nr 9 2008, sid. 51.

⁴⁶ Landström, Hans m. f. (2009) sid. 23.

⁴⁷ *Ibid.* sid. 39.

⁴⁸ *Ibid.*

⁴⁹ *Ibid.* sid. 42.

sätt fungerar som en lärmiljö för nya entreprenörer. Sedan brukar konkurrensen öka i den nya branschen vilket leder till att det blir mindre attraktivt för ny företagare att etablera sig i denna bransch och etableringsfrekvensen minskar, och så fungerar det i varje ny bransch som etableras i marknaden.

Shane tar upp en annan variant av faktorer i miljön i vilket entreprenörskap utvecklas och som påverkar entreprenörskap. Han menar att ekonomisk tillväxt, stabil ekonomisk miljö med låg inflation, låga skatter som gör att företagaren behåller en större del av vinsten, mindre byråkrati och ett stabilt politiskt system med klara regler främjar den entreprenöriella aktiviteten i ett land. Även den socio-kulturella miljön främjar entreprenörskapen om acceptansen för entreprenörskap är hög, misslyckande inte ses som misslyckande, och tillgången på goda förebilder för företagandet finns.⁵⁰

3.2.2 Företagaren

En annan förutsättning för entreprenörskap, som Landström & Löwegren skriver om, är hur entreprenören är som person.⁵¹ De menar att det har gjorts många studier om entreprenörer i hopp om att hitta specifika särdrag hos dem men detta har bara lett till man länge har trott på myter som att entreprenörskap är medfött, att entreprenören är oberoende av andra personer samt att pengar är den enda motivationen bakom entreprenörskap. Senare studier visar att entreprenörskap går att lära sig, att entreprenören anses vara beroende av andra aktörer såsom anställda, kunder, banker mm. samt att entreprenören attraheras av många andra drivkrafter, både materiella och icke materiella förutom pengar. Särdrag hos entreprenörer som andra personer saknar såsom opportunistisk, innovativ, självsäker, proaktiv, bestämd med mycket hög energi, motivation, vision och sinne, villig att ta risker och att leva under stor osäkerhet har även listats av författaren Burns⁵²

Även om det inte är svårt att beskriva entreprenören med särskilda egenskaper finns det däremot, enligt Landström & Löwegren, faktorer som påverkar individer att bli entreprenörer.⁵³ Några av dessa faktorer som motiverar individer att starta företag kan sägas vara barn till föräldrar som själva är självsysselsatta, tidigare erfarenhet av företagsetablering, att jobba nära marknaden och se nya affärsmöjligheter, erfarenhet inom visst yrke samt åldern som vanligtvis är människor i 35 – 45 årsåldern, övergångsfas i livet så som avslutande studier, flytt till en annan stad eller land osv. förbättrade ekonomiska förhållanden som högre lön och ett mer attraktivt arbete. Här kan man även se att för de som är arbetslösa kan företagande vara ett alternativ, fast ett riskfyllt sådant. För dessa personer som startar eget med arbetslöshet som motivation är chansen för ett lyckat företagande liten då de saknar både drivkraft och en bärkraftig affärsidé. Dessutom brukar de flesta som startar eget på grund av arbetslöshet återgå till en anställning när konjunkturen förändras.⁵⁴ Även om det är svårt att

⁵⁰ Shane, Scott (2003) sid. 121.

⁵¹ Ibid. sid. 44.

⁵² Burns, Paul (2007) sid. 35.

⁵³ Landström, Hans m.fl. (2009) sid. 39-58.

⁵⁴ Samuelsson M (2004)

bestämma hur en entreprenör är som person kan de kännetecknas av att ha en intention med sitt företagande, dvs. individens intresse för och vilja att utföra en bestämd handling som i detta fall är att starta eget. Man kan säga att ju mer positiv attityd en individ har till att starta eget, ju mer stöd man får från omgivningen och ju större kontroll man har över situationen, desto starkare är intentionen att starta företag.

3.2.3 Resurser

Tillgången till resurser är den tredje förutsättningen som Landström & Löwegren menar påverkar entreprenörskap. Resurser i form av kunskap, erfarenhet, finansiellt kapital och fysiska resurser så som lokaler, utrustning och material är nödvändiga för företagsetableringen.⁵⁵ Vanligen är det svårt att få tag på dem som nyetablerat företag. Några anledningar kan vara att informationen är asymmetrisk, dvs. entreprenörer har oftast mer information om sin verksamhet än vad externa aktörer har. Det råder då osäkerhet för de externa aktörerna och en risk att entreprenörer agerar i egen vinning. Det råder även osäkerhet vid bedömning av affärsidén och därmed försvåras möjligheterna att locka externa resurser. Nilsson har i sin avhandling kommit fram till att småföretagare tjänar på att samarbeta med andra företag och att placera sig geografiskt nära varandra, s.k. kluster. Företag blir på så sätt konkurrenskraftiga och innovativa genom att identifiera, utvärdera, få tillgång till och använda sig av olika resurser från andra externa källor. Samverkan med andra företagare blir alltså nyckeln till resurser och legitimitet.⁵⁶

3.2.4 Företagsetableringen

Den fjärde och sista förutsättningen för entreprenörskap som Landström & Löwegren tar upp är företagsetableringsprocessen. Den hjälper företagare att inse svårigheterna i varje fas och vara förberedd på dem så att inte hela projektet slutar i besvikelse och den kan delas upp i fem delar.⁵⁷ Den första är att formulera en idé, där idéformuleringen påverkas av individens tidigare erfarenheter och utbildning. Individer tenderar att utveckla idéer inom de områden man behärskar, har erfarenhet och kunskap om.⁵⁸

Den andra delen av etableringsprocessen är att upptäcka en affärsmöjlighet som inte är samma sak som bara att ha en idé. En affärsmöjlighet är att finna en idé som det finns en efterfrågan av på marknaden och kunna kommersialisera den på ett lönsamt sätt.⁵⁹ Att ha förmågan att omvandla idén till en affärsmöjlighet påverkas av den syn som finns på företagande och därmed risktagande och misslyckande i samhället och i sin tur påverkar individers vilja att göra affärer. Hur entreprenörskap betraktas av individer beror också på om det finns

⁵⁵ Landström, Hans m.fl. (2009) sid. 39-58.

⁵⁶ Gustafsson, Jonas (2009)

⁵⁷ Bjerke, Björn (2005) sid. 118.

⁵⁸ Ibid.

⁵⁹ Bjerke, Björn (2005) sid. 118.

förebilder av andra individer som startat företag. Ju flera förebilder det finns, desto naturligare blir företagsstartande i samhället.⁶⁰

Den tredje delen i företagsetableringen är planering och förberedelse. Man måste kunna planera och förbereda inför företagsstarten, dvs. skriva en affärsplan där man måste lägga ner tid på att hitta partners, nätverk, undersöka marknadsbehovet och planera för finansieringen av företaget.⁶¹ Med hjälp av affärsplanen ska man väcka intresse för affärsidén hos potentiella investerare och övertyga dem om idéns finansieringsvärdighet.⁶² Svårigheterna ligger här i att få finansiering till uppbyggnaden av företaget. Vanligtvis består den intensiva utvecklingsfasen av höga kostnader och finansiering ordnas vanligtvis från samma källor som under den första fasen. Har man tur kan man övertala en investerare att ställa upp med ett förskott.⁶³ Statistik visar att av tio företag är det bara ett som blir riktig succé, tre lyckas ganska bra, tre stagnerar i sin utveckling och tre slutar i totalförlust.

Den fjärde delen av företagsetableringen visar om affärsidén är hållbar och om den skapar värde för ägarna. I denna del ska man exempelvis grunda företaget, bygga upp ledning och organisationen, bygga upp produktionen, göra reklam, hantera hot från konkurrenter, teknisk utveckling och introducera produkten på marknaden.⁶⁴ Timing för start och lansering är betydelsefull i den mening att veta när produkten eller tjänsten ska lanseras på marknaden. Man ska vara försiktig och inte lansera den för tidig eller försent när marknaden inte är redo.⁶⁵

Att kunna utveckla nätverk samt att skapa legitimitet och trovärdighet är viktiga processer i den sista delen av företagsetableringen, utvecklingen efter start. Man måste ha ett utvecklat nätverk, ha många kontakter med leverantörer, kunder och finansiering och man måste veta hur marknaden fungerar för att kunna överleva. Dessutom måste man övertyga kunder, leverantörer och finansiärer om den erbjudna produktens eller tjänstens legitimitet och trovärdighet.

Som man kan se är planering en central del inför företagsstarten som kräver försiktig planering. Genom att planera får man klart för sig vad man vill ha ut av företaget och hur man kan nå det.⁶⁶ Att planera inför företagsstarten kan man göra med hjälp av en affärsplan, som behandlas i nästa avsnitt.

3.3 Affärsplanen

I förra avsnittet om företagsetablering framgår hur viktigt det är för blivande företagare att planera inför företagsstart för ett lyckat företagande och därför är det viktigt att skriva en

⁶⁰ Ibid.

⁶¹ Landström, Hans m.fl. (2009) sid. 39.

⁶² Bengtsson, Niklas m.fl. (2005). Sid. 25.

⁶³ Ibid.

⁶⁴ Ibid.

⁶⁵ Bjerke, Björn (2005) sid. 118.

⁶⁶ Burns, Paul (2007) sid. 118.

affärsplan. Affärsplanen hjälper företagaren att i förväg tänka igenom alla situationer och analysera konsekvenserna av olika händelser och därmed undvika framtida problem och risker. Entreprenören kan alltså redan i en tidig fas analysera affärsmöjligheterna och kritiskt granska om det tänkta affärskonceptet kommer att hålla. För att bättre förstå delarna i en affärsplan finns i sista delen av uppsatsen en bilaga med affärsplanens innehåll.

Om man saknar erfarenhet av att bygga upp ett företag är det ingen enkel uppgift att utföra en realistisk planering.⁶⁷ Eftersom man utgår från antaganden när man planerar är risken att man är för optimistisk eller pessimistisk vilket kan leda till ödesdigra konsekvenser för företaget. Är man för optimistisk kan det visa sig att det finns flera kostnader än vad man uppskattade vilket gör att pengar förbrukas allt för snabbt. Introduceringen av produkten eller tjänsten på marknaden kan försenas vilket leder till minskade intäkter medan kostnaderna för resurser som inte utnyttjas är oförändrat höga och företagets kassakista töms. Företaget måste söka nya finansiella medel eftersom pengar bara strömmar okontrollerat ut ur företaget och om det inte finns några investerare redo att stödja företaget går det under. Resultatet av en alltför pessimistisk planering kan vara att efterfrågan ökar men resurser saknas. Man kan alltid försöka tillgodose efterfrågan med befintliga resurser men detta leder oftast till kvalitetsproblem. En annan konsekvens är att företaget växer snabbare än förväntat och behovet på likvida medel är större än planerat, då måste entreprenören söka ytterliga kapital och tidspressen kan leda till sämre villkor, vilket kan leda till att företaget drabbas av insolvens.⁶⁸ Därför är det viktigt att räkna med olika experters hjälp vid utförandet av affärsplanen, till exempel med marknadsföring och juridik.

För ett nyetablerat företag ger affärsplaneringsprocessen svar på frågan om det finns förutsättningar att lyckas med sina planer. För företag som redan är etablerade och driver verksamhet är syftet med affärsplanering att finslipa affärerna och att bidra till att höja motivationen hos företagets medarbetare. Trots att det är viktigt för företagare att utforma en affärsplan finns det en tendens bland entreprenörer att undvika att skriva en affärsplan. Planering uppfattas då som något tråkigt och att det endast är stora företag som sysslar med sådant. Men planering är väldigt viktigt för all verksamhet, främst för entreprenören själv men även för externa intressenter, särskilt i ett nystartat företag eftersom affärsplanen utgör den enda informationskälla om det framtida företaget och dess affärsidé och den ska skapa trovärdighet och väcka tillräckligt intresse för de externa intressenterna.⁶⁹

Kortfattat kan man säga att affärsplanen gör det möjligt för bl.a. företagets ägare att bilda sig en uppfattning om företagets verksamhet och inriktning. Utifrån den kan företagaren ta beslut om det bl.a. är ekonomisk möjligt att göra nya investeringar, om företagets ägare ska driva verksamheten eller lämna företaget, om det går att påverka företaget i en bättre inriktning mm. Den utgör också underlag för finansiärer, så som banker och andra finansiärer, att bedöma trovärdigheten och hållbarheten i företagets affärsidé, strategi och verksamhet. I affärsplanen kan de också se om lönsamheten är tillräckligt hög för att kompensera för den

⁶⁷ Bengtsson, Niklas m.fl. (2005) sid. 112.

⁶⁸ Eliasson, Bengt m fl. (2006) sid. 9.

⁶⁹ Landström, Hans m.fl. (2009) sid. 93.

risk de tar i samband med beviljandet av lån eller kredit.⁷⁰ För nystartade företag finns det vissa delar i affärsplanen som är av väsentlig betydelse för företagaren att utföra. Dessa delar behandlas nedan.

3.3.1 Omvärlds- bransch- och marknadsanalys

För att göra en lyckad företagsstart finns, enligt Landström & Löwegren, vissa delar i affärsplanen som måste göras för att företag ska klara av att överleva den första fasen av företagsetableringen. En av dem är att göra en omvärlds- bransch- och marknadsanalys. Den ska även fortsätta göras efter företagsetableringen då omvärlden, branschen och marknaden ständigt förändras och företagaren måste kunna följa dessa förändringar för att kunna överleva på marknaden.⁷¹ Syftet med dessa tre analyser är att företagaren ska upptäcka framtida hot och möjligheter och därmed lindra de negativa konsekvenserna på företaget⁷² genom att ändra sina strategier och anpassa och utforma sina erbjudanden efter de faktorer som påverkar individer eller andra företag.⁷³

En omvärldsanalys kan bl.a. innehålla en analys av demografin som visar förändringar i befolkningsstrukturen, dvs. hur många individer det finns, i vilka områden de finns, hur gamla de är, kön, yrke osv. En analys av ekonomin ingår också i omvärldsanalysen. Den visar potentiella kunders disponibla inkomst som påverkas av ränteläge, konjunktur, inflation, arbetslöshet osv. Man kan också ta reda på hur skillnaden i inkomst ser ut bland befolkningen eftersom konsumtionsmönstret tenderar att förändras i takt med att inkomsten förändras. En analys av vad som sker i omvärlden kan vara svårt att genomföra då många av omvärldsfaktorerna är av långsiktig karaktär och uppstår inte plötsligt utan har en tendens att långsamt smyga sig på och är därför svåra att upptäcka i ett tidigt skede.⁷⁴

För att ta veta om den bransch man tänker etablera företaget i är lönsam eller inte kan man göra en branschanalys. Utifrån en branschanalys kan man identifiera hot från potentiella konkurrenter, dvs. möjligheten att etablera ytterligare ett företag i branschen. Det kan hända att branschen har höga inträdesbarriärer och på så sätt försvåra företagsetableringen, om inte göra den omöjlig. Genom att analysera leverantörer och kunder kan man ta reda på deras förhandlingsförmåga. I en bransch där det finns få kunder och få leverantörer finns det en risk att de har för stor makt och därmed en starkare förhandlingsposition. Dessutom blir konkurrensen om kunderna och leverantörer intensiv. Om kunderna har lätt att skaffa sig information om bl.a. priser och kvaliteter är det lättare för dem att jämföra mellan olika produkter eller tjänster och välja den som är mest prisvärd och följderna blir att deras makt över företagaren ökar. Studier har visat att många entreprenörer hävdar glatt att de inte har några

⁷⁰ Eliasson, Bengt m.fl. (2006) sid. 10

⁷¹ Landström, Hans m.fl. (2009) sid. 133.

⁷² Eliasson, Bengt m.fl. (2006) sid. 62.

⁷³ Landström, Hans m.fl. (2009) sid. 134.

⁷⁴ Ibid.

konkurrenter, men sanningen är att de inte har letat tillräckligt noga och därför är det viktigt att identifiera rätt konkurrenter för att inte slås ut från marknaden.⁷⁵

Att identifiera sina potentiella kunder är viktigt för företagets överlevnad och det kan man göra med en marknadsanalys. För att behålla sina kunder är det viktigt att förstå deras behov. Man ska noggrant analysera marknaden och ta reda på kundernas behov och vad de värdesätter. Det är viktigt att uppskatta hur många potentiella kunder det kan finnas. Man ska ta reda på hur många individer, företag som finns och som kan bli framtida kunder och sedan uppskatta hur mycket varje individ konsumerar under en viss period. Man ska ta hänsyn till konsumtionen i olika säsonger. Man ska ta reda på köpfrekvensen, kundernas köptrohet, hur kunder vet om företaget, hur stor genomsnittsordern är osv.⁷⁶

3.3.2 Viktiga resurser

Vissa resurser är viktigare än andra under företagsetableringens första fas. När företagaren väl har nått den andra fasen i företagsetableringen är det andra resurser som krävs för företagets utveckling och tillväxt. Resurser kan delas in i fem kategorier där de två första är de viktigaste för företagsetableringen. När man väl har dessa kan man skaffa ytterligare resurser.⁷⁷ Humankapital; innefattar erfarenhet, utbildning, omdöme, kreativitet, vision, intelligens hos grundaren av företaget. Sociala resurser; inkluderar personliga relationer, nätverk och sociala erfarenheter hos entreprenören. Fysiska resurser; innefattar teknologin som företaget använder eller utvecklar, utrustning och lokaler. Organisatoriska resurser; gäller företagets formella struktur, rutiner, kultur, kunskap samt informella och formella relationer mellan grupper av individer, såväl inom som utanför företaget och slutligen finansiella resurser; dvs. kapital för att starta och utveckla företaget. Resursbehovet är inte alltid lika för alla entreprenörer. I konsultverksamheter och utbildningsverksamhet är inte investeringsbehovet så stort, då verksamheten baseras på den kunskap entreprenören besitter inom ett specifikt område. Därför behövs inte några större kapitalresurser för att starta företaget, här gäller det att ha resurser som kunskap, kompetens, kontakter och rykte. Dessa typer av företag utvecklas successivt, de startas som enmansföretag där grundaren erbjuder sina tjänster och växer sedan allteftersom kunderna blir fler.

3.3.3 Finansiellt kapital anskaffning

Behovet av kapital under de första månaderna av det nya företaget kan vara en av de mest kritiska faktorerna för företagets överlevnad.⁷⁸ I nystartade företag är betydelsen att ha tillgång på likvida medel handlingsfrihet i företaget. Med tillräcklig tillgång på likvida medel kan entreprenören betala sina räkningar, betala löner, utnyttja affärsmöjligheter när de dyker upp osv. Om man inte kan sköta betalningarna riskerar man att få en betalningsanmärkning i

⁷⁵ Landström, Hans m.fl. (2009) sid. 144.

⁷⁶ Eliasson, Bengt m.fl. (2006) sid. 55.

⁷⁷ Ibid. sid. 222.

⁷⁸ Hisrich, Robert D. m.fl. (2008) sid. 269.

tre år vilket försvårar för personer att få lån, köpa något på avbetalning mm.⁷⁹ I en undersökning utförd av Företagarförbundet uppger hälften av småföretagarna att lågkonjunkturen märks och var femte har direkta ekonomiska problem.⁸⁰ Att ha dålig likviditet i företaget gör att hela tillvaron går ut på att överleva för stunden. Dessutom har de flesta nystartade företag ett negativt kassaflöde då man måste lägga mycket pengar på att göra marknadsundersökningar, investera i lokaler och utrustning osv. Det är därför viktigt att upprätta en likviditetsbudget för att få kontroll över kassaflödena i företaget.⁸¹

Olika finansieringskällor är mer eller mindre lämpliga på olika faser i företagets utveckling. När ett företag precis startat är det viktigt för företagets utveckling med entreprenörens egna finansieringsmedel. Finansiella resurser som entreprenören kan få från familj och vänner är också viktig. När företaget väl är etablerat på marknaden är det först då traditionella finansieringskällor som bank, leasing och leverantörskrediter blir aktuellt.⁸² Men för många företagare eller blivande företagare är banklån kanske den självklara och viktigaste formen av finansiering.⁸³ Samtidigt är kraven från bankerna många när man ansöker om lån. Banken vill se att företaget har god försäljning och uppvisar vinst, men som nystartat kan man inte göra det och därför blir det svårt för nyföretagaren att beviljas lån.⁸⁴ Nu med finanskrisen på gång har bankerna blivit stramare, dvs. höjt räntan och ökat säkerhetskraven, i kreditgivning vilket försvårar för företagare i den löpande verksamheten och för sina investeringar.⁸⁵ En rapport från Företagarförbundet visar att de flesta småföretag drabbats av likviditetsproblem på grund av den globala ekonomiska krisen och därför är det viktigare nu att bankerna ger krediter till företagen, annars är risken hög att småföretag tvingas slå igen på grund av tillfälliga betalningsproblem.⁸⁶

För bidrag till försörjningen under inledningskedet av verksamheten kan man ansöka om Stöd vid start av näringsverksamhet eller det så kallade Starta Eget-bidraget hos Arbetsförmedlingen. Stödet ges företrädesvis till arbetslösa, som inte kan få ett arbete och som har förutsättningar för att starta egenverksamhet. Det kan också ges till personer som är bosatta inom ett stödområde även om de inte är arbetslösa. Stödet lämnas endast till den som bedöms ha goda förutsättningar att driva företag och om verksamheten bedöms få en tillfredsställande lönsamhet och ge varaktig sysselsättning.⁸⁷

3.4 Den ekonomiska politiken

Den ekonomiska politiken i Sverige har stor påverkan på nyföretagandet. Dan Johansson, docent i nationalekonomi skriver att den låga etableringstakten och bristen på små- och

⁷⁹ Starta Eget, sid. 13.

⁸⁰ Ivarsson, Pär (2009)

⁸¹ Landström, Hans m.fl. (2009) sid. 251.

⁸² Ibid. sid. 254.

⁸³ Starta Eget, sid. 4.

⁸⁴ Loan 24, *Svårt att få lån*.

⁸⁵ Entreprenör, nr 9 2008, sid. 50.

⁸⁶ Företagarförbundet, Cash or Crash, sid. 8

⁸⁷ Arbetsförmedlingen, (2008).

snabbväxande företag i Sverige beror på den ekonomipolitik och ekonomiska institutioner som förhindrat, försämrat och försvårat nyföretagandet och tillväxten. Denna politik som har gjort den svenska ekonomin försteland började redan under efterkrigstidens början mellan 1960- talet och 1970-talet. Skattesystemet har under flera decennier gynnat stora industriföretag i traditionella branscher med institutionella ägare som lånefinansierat sina investeringar. Små, privata familje- och entreprenöriella företag som har finansierat sin verksamhet med eget kapital har missgynnats.⁸⁸ Johansson menar att det höga skatetrycket försvårar den snabba tillväxten av nya och små företag. Ett av skälen till det anser han vara att skattesystemet gör det svårt för enskilda individer att spara och ackumulera kapital, som visar sig vara viktigt vid nyetablering. Ytterligare ett skäl är att skattesystemet har dränerat entreprenörer på kapital.⁸⁹

Åsa Hansson, lektor vid nationalekonomiska institutet vid Lunds Universitet och Köpenhamns Universitet och forskare vid forskningsinstitutet Ratio i Stockholm, som forskar huvudsakligen kring hur skatter påverkar individers och företags beteende menar att Sveriges skattepolitik går ut på en likformig beskattning mellan egenföretagare och anställda, vilket hämmar entreprenörskapet ur ett beskattningsperspektiv. Man har kommit fram till att ju högre skatten är desto lägre blir nettoavkastningen av ett framgångsrikt egenföretagande och därför är höga inkomstskatter hämmande för nyföretagande i Sverige.⁹⁰ I en jämförelse bland olika länders skattenivå var den genomsnittliga kapitalskatten 17 procent medan det i Sverige var 30 procent.⁹¹ För att stärka framtiden måste skattesystemet bidra till att fler vill och vågar starta och driva företag då den tiden då ett fåtal stora svenska företag stod garant för sysselsättning och tillväxt är förbi.⁹²

3.5 Identitetsskapande som företagare

I sin avhandling tar Kurvinen upp flera sätt att beskriva begreppet identitet. Bland annat tar hon upp beskrivningen av identitet som något ”man är” och något som skapas och återskapas i interaktion med andra.⁹³ Författarna Lindgren & Packendorff beskriver entreprenörskap som något som man inte föds till, utan något som man lär sig.⁹⁴ Liksom Kurvinen, skriver författarna att identitetsskapandet som entreprenör påverkas dels av hur man ser på sig själv i förhållande till omgivningen och identifierar sig med olika roller dels hur andra ser på en. Något som påverkar och stärker entreprenörskapsidentiteten är interaktionen med omgivningen, alltifrån media till närmaste anhöriga skapar bilden av personer som entreprenören i olika former som idérika, drivande, initiativstarka osv. Om man däremot inte får denna bekräftelse från omgivningen kommer man inte att identifiera sig som entreprenör, skriver Lindgren & Packendorff. Identitetsskapandet är något som pågår hela livet och

⁸⁸ Johansson, Dan (2008) sid. 11.

⁸⁹ Ibid. sid. 13.

⁹⁰ Hansson, Åsa (2008) sid. 17 - 46.

⁹¹ *Entreprenör*, nr 4 2009, sid. 48.

⁹² *Entreprenör*, nr 1 2009, sid. 47.

⁹³ Kurvinen, Jaana (2009) sid. 91.

⁹⁴ Lindgren, Monica (2007) sid. 176.

påverkas av kön, profession, region, religion, livsstil osv. men också av förändringar i tillvaron som t.ex. skilsmässor, religiösa kriser, flytt till ett annat land. Kurvinen tar upp institutionella förutsättningar som påverkande faktorer på identitetsskapandet hos entreprenörer där företagarna har överskridit gränserna mellan olika arenor, de har gått från anställning till företagande, från offentlig till privat sektor samt från stor till liten organisation. Att starta eget företag ställer individen i en helt ny situation. Det är många oftast främmande regelverk som innebär rättigheter och skyldigheter, krav och möjligheter som man möts av dagligen. Många upplever att mängden regler totalt sett utgör ett problem. De vill göra rätt men det är svårt att sätta sig in i allt som de ska följa. För en oerfaren företagare kan det kännas tungt och övermäktigt att förstå alla viktiga regler och rädslan över att missa något väsentligt kan leda till orosmoment och stress. Att företagaren saknar kunskap för företagande försvårar företagsstarten.⁹⁵ Nivån på entreprenöriella aktiviteter ökar genom inläring, vilken sker effektivast genom egna erfarenheter, att arbeta nära andra entreprenörer samt genom tillgång till strukturerad kunskap. De anser också att intresse och kunskap är starka drivkrafter för entreprenöriella initiativ. Westhead och Wright (1998) pekar på att erfarenhet hos entreprenörer spelar en viktigare roll än man förväntat sig när det handlar om att skapa nya företag. De har kommit fram till slutsatsen att erfarna entreprenörer har fördelar jämfört med oerfarna och menar att det finns en inlärningskurva för entreprenörer.⁹⁶

3.6 Teorisyntes

För att sammanfatta och anpassa den genomgångna teorin till uppsatsens syfte utformar jag en teorisyntes med egen modell vars uppgift är att ge läsaren en övergripande bild av den teori som ligger till grund för uppsatsens analysdel.

I uppsatsens första kapitel tas upp förutom definitionen på begreppet *entreprenörskap*, en överblick av den entreprenöriella aktiviteten i Sverige. Studier visar att den entreprenöriella aktiviteten i Sverige är låg till följd av att Sverige under lång tid har förlitat sig på de stora företagen, det finns få förebilder i Sverige av människor som startar eget företag, företagande betraktas ofta som något udda och riskfyllt och att företagare möts av tunga skatter och besvärlig byråkrati som upplevs som hämmande för företagsstart.⁹⁷ Andra författare hävdar att det finns initiativ till entreprenörskap i Sverige men att det är få företag som når sin fulla potential vilket kan bero på att det inte är rätt personer som väljer att starta nya företag och att fel sorts företag startas.⁹⁸

Med hjälp av bilden nedan kan man se sambandet mellan förutsättningar för entreprenörskap och dess påverkande faktorer. Förutsättningarna för entreprenörskap är miljön i vilket entreprenörskap utvecklar sig. En annan förutsättning är personen bakom företagaren och motiven till företagsstart. Den tredje förutsättningen är de resurser som personer måste ha för att överhuvudtaget kunna starta företag och den sista är förståelsen av

⁹⁵ Nutek (2003:4) sid. 7.

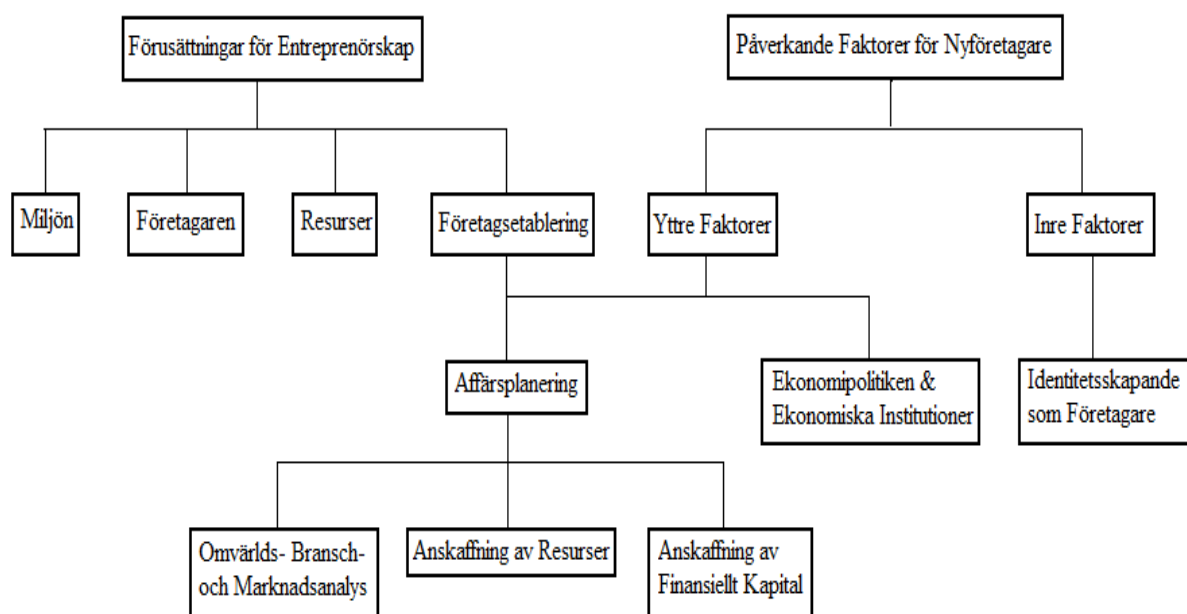
⁹⁶ Kurvinen, Jaana (2009) sid. 91.

⁹⁷ Landström, Hans m fl. (2009) sid. 25.

⁹⁸ Henreksen, Magnus m fl. (2006) sid. 3.

företagsetableringsprocessen.⁹⁹ Utifrån den beskrivna företagsetableringsprocessen kan man konstatera att planering är viktigt för en lyckad företagsstart och därför beskrivs affärsplanens viktigaste delar för nystartade företag mer detaljerat.

Jag har valt att indela faktorer som påverkar och har betydelse för nyföretagares framgång i två delar. Den ena är yttre faktorer och den andra är inre faktorer. I gruppen för yttre faktorer finns affärsplanering, den ekonomiska politiken och ekonomiska institutioner. I affärsplaneringen kan man se att det är viktigt att identifiera faktorer som kan påverka entreprenörskap såsom befolkningsstruktur, ränteläge, konjunktur, inflation, arbetslöshet, kunder och hot från potentiella konkurrenter. I affärsplaneringen ingår också att planera anskaffningen av resurser som är viktiga för nyföretagare. Resurser som erfarenhet, utbildning, omdöme, kreativitet, vision, intelligens hos grundaren av företaget. Personliga relationer, nätverk och sociala erfarenheter hos företagaren är viktiga i företagets tidiga utvecklingskede. Att planera hur företaget ska finansieras är också viktigt. Det vanligaste vid företagsstarten är entreprenörens egna finansieringsmedel och medel från vänner och familj. Den inre faktor som påverkar nyföretagare är identitetsskapandet som företagande. Att gå från anställd till företagande ställer individen på en helt ny situation med främmande regelverk som innebär rättigheter och skyldigheter, krav och möjligheter som man möts av dagligen. Många upplever att mängden regler totalt sett utgör ett problem.



Figur 3:1 Påverkande Faktorer och Förutsättningar för Entreprenörskap.

Källa: Egen modell

⁹⁹ Landström, Hans m.fl. (2009) sid. 39.

4 Empiri

Detta kapitel inleds med att kortfatta berätta om Umeå Kommun för att sedan presentera de studerade företagen och redovisa relevant data för uppsatsens syfte från intervjutillfällena med företagarna.

4.1 Kort om Umeå Kommun

Umeå är norra Sveriges mest befolkningsrika kommun med cirka 112 000 invånare. Medelåldern för Umeåborna är 38 år vilket är lägre i jämförelse med resten av Sverige. Den ekonomiska utvecklingen i Umeå Kommun har ökat under den senaste 6 årsperioden med 35 procent. Det är befolkningens inkomster som är grunden för den kommunala ekonomin genom kommunalskatten och för de lokalk marknadsberoende sektorerna såsom handel och service. Näringslivet i Umeå består av många växande företag, framför allt inom bioteknik, medicin, informationsteknologi, miljö och energi. Totalt antal företag 2008 var 12 000.¹⁰⁰ Andel småföretag av det totala antalet företag i Umeå kommun var 21,7 procent. I jämförbara kommuner som Lindköping och Örebro var motsvarande siffra 27,3 respektive 29,0 procent och för hela Sverige 25,2 procent.¹⁰¹ De större privata arbetsgivarna i Umeå kommun är Volvo Lastvagnar, Ålö, General Electric, Komatsu Forest, SCA Packaging Obbola och AstraZeneca som är utlandsägda eller börsnoterade med stor andel utländskt ägande. Antal företagskonkurser har ökat. Mellan januari och april år 2008 var antalet företagskonkurser 9. Motsvarande siffra för i år är 22, vilket innebär en ökning med 144 procent.¹⁰² Antalet sysselsatta inom den offentliga sektorn har sett över en tioårsperiod varit i princip oförändrad medan privat sektor har ökat med mer än 7 800 nya arbetstillfällen, eller cirka 35 procent. Vad gäller stöd för nyföretagande har Umeå ett välutvecklat samarbete mellan universitet, forskning, näringsliv, politiker och investerare som gör att man snabbt kan komma igång och utveckla affärsidén. För bl.a. rådgivning och hjälp inför företagsstarten samt utveckling kan man finna olika organisationer såsom EntreprenörCentrum, Nyföretagarcentrum, InnovationCentrum Umeå, B.I.C. Factory, Uminova Innovation, Coompanion och Ung Företagsamhet. För finansieringsstöd finns ALMI företagspartner, Connect Norr, Emano, Länsstyrelsen, Norrlandsfonden, NUTEK och Uminova Invest.¹⁰³ Vid Umeå universitet bedrivs stark forskning inom flera områden - många forskare tillhör världseliten. Umeå universitet är ett av landets största utbildningsuniversitet som erbjuder ett brett och attraktivt utbud av program och kurser och goda studiemiljöer.¹⁰⁴

¹⁰⁰ Eriksson, Ulrika (2009)

¹⁰¹ EkonomiFakta

http://www.ekonomifakta.se/sv/Fakta/regional_statistik/Alla_lan/Vasterbottens_lan/Umea/?var=2634

¹⁰² UC konkursstatistik, kommunstatistik (2009)

¹⁰³ Umeå, Nyföretagande och etablering (2009)

¹⁰⁴ Umeå Universitet <http://www.umu.se/om-universitetet/>

4.2 Företagen

De företag som studerades tillhör skilda branscher. Alla är småföretag eller så kallade mikroföretag med max två ägare och inga anställda. Eftersom de är i olika branscher kan det ge insikt på olika problem och svårigheter småföretag inom olika branscher stöter på. Tre av företagen, Gertrud & Gertrud AB, Svensk Trädgårdsdesign och Elegir Rekrytering och Utveckling är med i B.I.C Factory. Övriga 2 företag, Företag A och Thai Supermarket HB är hämtade från internetsidan www.nyabolag.org.

4.2.1 Företag Gertrud & Gertrud AB

Företaget Gertrud & Gertrud AB bildades augusti 2008 av ägarna Malin och Annelie. Både Malin och Annelie har utbildning inom marknadsföring och jobbade på samma medieföretag innan de startade eget. Malin började arbeta på företagets Privatmarknad/kundtjänst och Annelie började på marknadsavdelningen. Det var först några år senare när de började samarbeta till följd av att båda fick nya tjänster på företagets marknadsavdelning, Malin som marknadskoordinator och Annelie som marknadsanalytiker, som de insåg att de jobbade väldigt bra ihop och dessutom båda länge hade haft egenföretagaredrömmar. Både Malin och Annelie har föräldrar som är egenföretagare och det tror de har spelat in i deras val att starta eget. Att vara egenföretagare har för båda varit målet så länge de kan minnas. Men ingen av dem hade dittills vågat ta första steget, på egen hand. När de insåg att de kunde och ville göra det tillsammans, så blev det helt enkelt tryggare och enklare. Innan de startade eget funderade de länge på vilken företagsform de skulle ha. Redan från början var de inställda på att det blivande företaget var något som de skulle leva och satsa helhjärtat på. Efter att ha varit på rådgivning på Öhrlings fick de klart för sig att ett aktiebolag var ett självklart val. Det verkade tryggt med ett AB. Eftersom båda ägarna har utbildning och arbetslivserfarenhet inom marknadsföring föll det sig naturligt att göra det de är bäst på, även i det egna företaget. Därför erbjuder Gertrud & Gertrud AB företag konsulttjänster och utbildningar inom marknadsföring och kommunikation. Både Malin och Annelie uppgav vid intervjun att det är väldigt förmånligt att ha sin lokal på B.I.C Factory, en företagsinkubator för unga företagare. Där får de vara i två år. Inkubatorn erbjuder bl. a. reducerade kostnader för lokalhyra, tillgång till skrivare och internet, gratis coachning och rådgivning för affärsutveckling och tillgång till ett stort nätverk. Det här ska ge företagarna i huset en så stadig grund som möjligt att stå på när de väl ska lämna inkubatorn. En stor fördel är också de övriga företagarna i huset som man kan utbyta erfarenheter med. Båda ägarna säger att B.I.C Factory har gett dem otroligt mycket, och hjälpt dem framåt.

När vi kommer in på problem och svårigheter de har upplevt sedan de startade företaget, som inte riktigt varit ett år än, framkommer att det första hindret de stötte på var alldeles i början av företagsstarten, att få startkapital.

”En av anledningarna till att det blev AB var också att det verkade vara en förutsättning för att vi skulle få lån ifrån banken. De såg att vi själva var villiga att satsa pengar och antagligen gjorde det saken lite enklare ... Vi

besökte 3 banker. Men på första besöket var vi lite oförberedda så det räknas knappt. Den andra banken var intresserad av idén men de saknade säkerhet för lånet. Har man ett tjänsteföretag och inte är i behov av att göra stora investeringar så har man inte mer än sitt huvud som säkerhet. Då är det svårare. Hos sista banken gick det ganska smidigt. Just det att vi lade in pengar själva plus att vi båda är tjänstelediga från våra jobb, och inte arbetslösa, gjorde nog att de blev övertygade. De såg väl att okej, skulle det inte funka har vi i alla fall en anställning att falla tillbaka på”

”Vi fick också ett lån ifrån ALMI vilket också var till stor hjälp”.

”Vårt tredje bankbesök - det som gav frukt så att säga - hade vi en ”varm kontakt” in till också, via kontaktpersonen här på BIC som kände en bra representant på banken som hon tyckte att vi borde kolla med. Vi hade med oss vår affärsplan som vi skrivit ihop själva. En ganska så genomarbetad historia som vi la ner en hel del tid på. Innan vi skrev den hade vi gått ALMI:s Företagarskola och där fick vi en del tips kring hur en affärsplan skulle skrivas. Vår personliga rådgivare på ALMI kikade på vårt första förslag till affärsplan och sedan ändrade vi efter hans råd och tips. Det var värdefull hjälp. Så här i efterhand tror jag inte att vi hade behövt lägga ner så mycket tid och kraft på den, men samtidigt var det en bra grej att göra den och jobba med den. Företagsidén blev tydlig och kändes bearbetad. Vår affärsplan är dock ändrad nu när vi är i verkligheten”

De sökte även Starta Eget Bidrag hos Arbetsförmedlingen i Umeå för att kunna få ekonomiskt stöd under den första perioden av företagsetableringen men så här berättar de om det:

”Vi fick inte starta eget bidrag, dels på grund av att vi var tjänstelediga och inte arbetslösa och sen för att vi bodde i en stad. Vi bor i Umeå ... hade vi bott långt in i skogen någonstans hade vi kanske fått det, kändes det som i alla fall, det var så det lät. Det är tråkigt att man mer verkar gå på geografi och arbetslöshet än affärsidé och entreprenörskap till exempel.”

De nämner att det just nu i uppstarten är tufft att få tillräckligt med intäkter, tillräckligt snabbt. Att man ligger lite steget efter hela tiden. Dels tar det tid att få in fakturerade pengar och det är också svårare att få kunder i en lågkonjunktur.

”Man visste ju att en lågkonjunktur var på gång men inte att det skulle bli en sådan krasch. Hade vi vetat det hade vi kanske väntat. Det är tuffare att hitta kunder eftersom många skär ned och har besparingar. Många av de som vi trodde skulle bli kunder ganska lätt blev inte det ... ett litet bakslag. Men vi har försökt vända det här till vår fördel och anpassar våra tjänster

utifrån läget. Till exempel har vi turnerat med ett seminarium som vi kallar för Lågkonjunktur- kanske det bästa som kan hända ditt företag, där vi berättar om marknadsföringsmöjligheter och nytänk i lågkonjunktur.... ”

Det med att vara två som är med och startar företaget känns tryggt. Man kompletterar och täcker upp för varandra. Man delar på arbetsuppgifterna och får mer gjort, berättar de. Det som är negativt med att vara två i början av företagsetableringen är att betala två löner varje månad när det i starten inte finns så mycket pengar i företaget.

”Det som är negativt med att vara två är att två ska ha lön. Två ska ha pengar varje månad, så det blir dyrt för företaget. Man måste ju ha ersättning för det man gör. Man har ju inte en massa pengar i ingångsläget. Vi löste våra överlevanden med att låna pengar, men låna pengar är extremt dyrt.”

De förklarar att en stor del av pengarna som finns i företaget går åt att betala alla skatter och avgifter som staten kräver och som både företaget och de som enskilda personer måste betala.

”Det är för höga avgifter. Vi anser absolut att det borde finnas nivåer i detta. Som alldeles ny företagare är det inte rimligt som det är idag, med de höga arbetsgivaravgifterna till exempel. Det borde beslutsfattare förstå och acceptera och utfärda nya regler kring. För att gynna nyföretagandet som så väl behövs.”

På frågan om de var medvetna om de höga skattenivåerna och ifall det hade påverkat deras val till företagsstart, svarar de följande

Ja det visste vi så klart, att det var dyrt. Men det blir ändå inte verkligt förrän man verkligen ska ut med pengarna. Det är riktigt irriterande faktiskt att ens lilla, lilla minilön som man knappt kan leva på kostar så enormt mycket. Hade man kunnat så hade man kanske sett till att ha ett större privat sparkapital innan starten, så man slapp ta ut lön alls. Men så var inte våra verkligheter. Hade vi fått starta eget bidrag hade det så klart sett annorlunda ut också, men nu blev det inte så. Vi hade startat oavsett, även idag tror jag eftersom vi tror så enormt mycket på det vi gör och vårt företag. Klarar vi den här lågkonjunkturen – vilket vi ska - känns det som att vi klarar allt dessutom”

En annan svårighet som de har upplevt under sin första tid som företagare anger de vara att gå från att vara anställd till egenföretagare. Båda ägarna är överens om att det är ett stort steg

som man tar som människa och som man inte förstår vidden av innan man befinner sig i situationen. Att gå från trygghet till frihet är en process.

”Ett problem var att rent faktiskt gå från att vara anställd till att vara egen företagare. Bara som människa måste man göra en himla resa innan man har landat i den rollen. ... Man är väldigt indoktrinerad i ett visst synsätt, kring att anställning är det bästa och att man hela tiden ”ska” sträva efter den tryggheten det innebär med en anställning. Och plötsligt ska man släppa taget om det och våga. Det känns som om golvet rycks undan under en ... Det är en otrolig resa alltså som man inte vet om innan och när man väl är här så kan det vara jättetufft. Även om man vet vad man vill, så kan det kännas lite övermäktig ibland. Men det är helt klart värt det”

4.2.2 Företag Svensk Trädgårdsdesign

Företaget startades våren 2007 i form av enskild firma och ägs av Mattias Persson Suorra. Då ägaren hade läst en trädgårdsutbildning bestämde han sig för att starta eget och erbjuda design av utemiljöer och inventeringar av växtmaterialet på bostadsgårdarna för att ta hand om den gröna miljön på bästa sätt. Han vänder sig till privatpersoner, större företag men framför allt bostadsrättsföreningar och tycker att det var en lyckträff att ha de som målgrupp eftersom det inte var många i Umeå som gjorde det. Ägaren berättar att anledningen till att han bestämde sig för att starta eget var att han befann sig i en situation då han kunde välja mellan att vara anställd eller vara egenföretagare. Då han kontaktade bostadsföretagen var det ingen efterfrågan av hans tjänster, men han fick veta att de var väldigt intresserade av hans tjänster i alla fall och beslöt då att starta eget. Han anger också att det har gått bra och att det är de initiala kontakterna som han har levt på under 1,5 åren. För honom har inkubatorn varit väldigt speciellt och förmånligt. Han tycker att B.I.C Factory har varit en otrolig hjälp nätverksmässigt och har fått många kontakter. Tack vare tjänsterna B.I.C Factory erbjuder har han kunnat öppna vyerna mycket och fått affärsutvecklande idéer om hur man ska göra saker som man kanske inte får om man inte vore med i inkubatorn.

Mattias anger att han har varit egenföretagare förut och visste därför att det inte var så svårt att bli det:

”Det tog nog bara några dar innan jag bestämde mig. Och det var inte så svårt, jag har ju haft ett företag förut och jag visste att det inte var så märkvärdigt att göra det, man skickar in ett papper i princip så är du företagare”

Mattias berättar att under sin tid som egenföretagare i B.I.C Factory har han upplevt att den svåra biten har varit den ekonomiska administrationen.

”Ekonomin och den biten tycker jag är jätte tråkigt. Jag hade tänkt när jag startade att lämna ut den, men jag sköter det fortfarande ... och nu sen sitter man här med deklarationen och ska få ihop den. Det tar mycket kraft, ork och tid. Är man inte jätte intresserad av det ska man lämna bort det”

Anledningen att han inte har kunnat låta någon annan sköta bokföringen beror på att det inte finns pengar i företaget för att betala lön till utomstående berättar han.

”Att jag inte anställer är det för den ekonomiska ramen”

Detta resulterar i att han lägger mycket tid på den biten och upplever tidsbrist.

”Har man en familj måste man ge tid till familjen också och det tar tid att vara egen företagare då blir det lite konflikt mellan familj och jobb”

Trots att han uppger att det är väldigt förmånligt att vara med i B.I.C Factory när det gäller den sociala kontakten berättar han att det är ensamt när det gäller specifika problem i hans bransch.

”Att sitta här och inte ha några konkurrenser gör att man kan prata och byta idéer. Men specifika problem som t.ex. design då har jag ingen att diskutera och bolla tankar med ... väldigt frustrerande. Jag har ju fortfarande mina gamla kurskamrater och det hjälper ju. Annars är det väldigt ensam ... men jag kan tänka mig att det är svårare för andra personer som inte sitter här”

4.2.3 Företag Elegir – Rekrytering och Utveckling

Tomas Danielsson startade sitt företag februari 2008 som enskild firma. Tjänsterna som erbjuds är anpassade rekryteringstjänster och en mängd olika arbetspsykologiska tester som t.ex. ledarskaps- och personlighetstester. Han berättar att fram tills han startade eget har han varit anställd och haft ledande positioner med personalansvar och rekrytering. Anledningen till att han bestämde sig för att starta eget var att han alltid haft egenföretagare tanken kvar sedan han en gång i tiden varit det. Han berättar att han sökte till B.I.C Factory då företaget han jobbade sist på också hade varit med i B.I.C Factory och visste om dess existens. Han tycker att tiden som han har varit i inkubatorn B.I.C Factory har varit till stor hjälp när det gäller kontaktnätverk. Tack vare det har han fått kunder väldigt snabbt, något som han tycker skulle ha tagit mycket längre tid om han inte vore med i inkubatorn. Andra privilegier han tycker att han har fått från B.I.C Factory är den sociala närheten till ”arbetskamrater” och inte behöva sitta hemma själv. Med dem delar han idéer och tankar vilket har hjälpt honom väldigt mycket.

Trots att han har fått kunder väldigt snabbt tack vare att han är med i inkubatorn, uppger han att det är svårt att hitta kunder i dagsläget på grund av finanskrisen.

”Nu är det i min bransch svacka på grund av finanskrisen. Varsel och det är så få som vill rekrytera. Men första halvåret gick det jätte bra”

Detta leder till att han upplever ekonomiska problem fastän finansieringen har gått hyfsat berättar han:

”Finansiering tycker jag har gått hyfsat. Det finns skulder att ta igen. Det är det största bekymmer”

Vad gäller banklån och bidrag säger han följande:

”Jag fick kämpa för att få en kredit, bara det, en liten kredit. Jag hade lite strul med att ordna kredit/lån i början. Totalt var jag hos 3 banker och hörde mig för angående en kredit på ca 50.000 kronor. Två av bankerna sa nej till att ge mig kredit. I 2 av 3 fall så lämnade jag affärsplanen som jag gjort själv. Affärsplanen var väldigt genomarbetad och hade fått bra vitsord från bl.a. handläggare för starta eget och nyföretagarcentrum. Det gjorde att man funderade vad bankerna som sa nej utgick ifrån. Den 3:e banken som jag fick ja hos var dock ganska strulig. Den handläggare som jag fick hade inte riktig koll på hur, var och vem som skulle fylla i uppgifter m.m. Tog ungefär en månad från att jag fick klartecken tills jag hade pengarna disponibelt på mitt konto. I uppstarten använde jag mig av mina egna sparade pengar. Dem tillsammans med att jag tog in mitt tidigare extra arbete som discjockey gjorde, och gör, att jag fick igång verksamheten snabbt ändå. Inga statliga pengar, garantier eller lån har sökts. Utan i stort sett allt är eget kapital”

En annan svårighet skulle vara att finansiera ytterligare en lön om han skulle ha planer att växa, berättar han:

”De svåra bitarna är egentligen att jag är ensam och inte kan göra lika mycket som kanske andra som har anställda kan. Jag inte kan springa lika fort som de. Det är någonting som man har kämpat med. Man får anpassa sig själv ... Tänker inte anställda någon i dagsläget på grund av finansieringen”

Att vara småföretagare, särskilt i hans bransch, gör att han har många stora konkurrenter säger han:

”Jag är i en stad där det finns väldigt mycket stora konkurrenter till mig och jag är väldigt liten”

Problemet med att vara småföretagare eller i hans fall, soloföretagare, medför också problem som synen på småföretag, berättar han. Detta gör det svårare för honom att hitta kunder och därmed få in pengar i företaget.

”Ibland så upplever jag att en viss skeptisk syns hos företag, speciellt större företag till små. Att göra affärer med småföretag drar de sig ifrån. Vad det beror på det vet jag faktiskt inte. Synen på småföretagare är ett problem. Ett litet företag gör minst lika bra jobb som ett större företag. Jag får kämpa mer för att argumentera och att göra affär”

4.2.4 Företag A

Företaget bildades av dess ägare december 2007 som enskild firma. Företaget erbjuder manikyr, nagelförlängning och nagelförstärkning. Ägaren har tidigare arbetat inom handeln som butiksansvarig på olika företag och kände till en del om att ha eget företag. Ägaren anger att det var dels utmaningen och dels chansen att få hålla på med sin hobby på arbetstid som gjorde att ägaren beslöt sig för att starta eget. Ägaren råder alla att våga och driva eget eftersom det är jätte roligt och otroligt lärorik. Erfarenheten företagare A har av att driva eget kommer från projektet Ropa och Tjäna pengar, vars syfte är att öka deltagarnas kunskap inom områdena marknadsföring och försäljning, ge dem insikt i nya branscher samt öka förståelsen av och nytta med nätverksbyggande och samverkan.

I startskedet anser företagare A ha upplevt ekonomiska problem och fick ”skrapa ihop” pengar till företagsstarten.

”Jag ansökte om statlig ekonomisk stöd, Starta Eget Bidrag, men eftersom jag hade en sjukskrivning i botten så fick jag bara 3000 i månaden. Resten fick jag låna ihop privat. Det är dålig ekonomiska statliga stöd till små och nystartade företag”

Eftersom det inte fanns så mycket pengar i företaget upplevde företagare A att det var svårt att marknadsföra sig med lite pengar.

”Det är dyrt med marknadsföring särskilt om det inte finns några pengar att disponera. Dessutom är det mycket byråkrati”

Företagare A berättar att det är svårt att hitta kunder nu pga. den ekonomiska krisen, samtidigt som det finns många konkurrenter och man får slåss om kunderna.

”Branschen är känslig beroende på årstid och det är väldigt lite kunder i januari/februari. Nu pga. finanskrisen kommer det nästan inte in några kunder alls. vilket gör att man inte får in några pengar Man måste ju betala räkningar och lokalen. Man klarar det på kronan. Vi är 5 olika företagare som delar på lokalkostnaden. Många kunder blir kunder hos flera av oss. Vi ger varandra 20% provision på sålda produkter”

”Det finns många konkurrenten inom min bransch och de är väldigt snabba på att sänka priserna”

Eftersom Företagare A har svårt att hitta kunder i nuläget blir konsekvenserna att den finns dålig likviditet i företaget. Företagare A upplever också att det skulle behövas anställa någon för att fördela arbetsuppgifterna med men det är inte möjligt nu.

”Jag vill se till att klara en persons lön först för att sedan kunna anställda någon som jag kan hjälpa mig med arbetsuppgifterna eftersom det tar mycket tid att vara egen och tyvärr hinner jag inte med allt som jag skulle vilja göra”

Företagare A upplever också att det svenska skattesystemet borde ändras för små och nystartade företag och uppger vara ett problem, som nyföretagare borde slippa.

”Det är för höga skatter och avgifter. Jag tycker att små och nystartade företag borde skattebefrias första två åren”

Eftersom företagare A inte förstod sig på den ekonomiska administrationen och upplevde detta som ett problem beslöt företagaren A sig för att anlita en revisor som sköter bokföringen och andra pappersarbete.

”Ekonomisk press och mycket pappersjobb trots liten verksamhet. Jag förstår mig inte riktigt på det så jag har en revisor som sköter allt, men det är dyrt”

En annan svårighet som företagare A har erfarit under sitt första år är att arbeta ensam och försöka hinna med allt som finns att göra i företagets första skede berättar företagare A.

”Det har varit svårt att hålla koll på allt. Man får omprioritera livet. Att vara egen företagare fick gå före det mesta andra som jag ville göra. Att ha små barn och att vara egen företagare tog liksom 100 % av min tid, vilket gjorde att jag fick lov att prioritera bort mitt sociala liv med kompisar osv. för att ha tid att vara en bra företagare och en bra förälder. Och frågan är -

är det verkligen värt det? Och under hur lång tid? För vems skull? Ja, det väckte många tankar....”

Något som Företagare A upplever som en nackdel att vara egenföretagare är att det inte finns någon att vända sig till när ett problem uppstår

”Jag brukar vända mig till en av företagarna som jag delar lokal med, men de har ju sina egna problem. Det skulle vara bra att ha någon att prata med och som kan ställa upp på samma gång då problemet uppstår och inte behöva vänta länge på att få råd”

4.2.5 Företag Thai Supermarket HB

Företaget startades för ungefär tre år sen som handelsbolag. Kenneth Lenneberg & Ratchaneekorn är ägarna och erbjuder sina kunder livsmedel från Asien. Anledningen till att de öppnade en matbutik var att Ratchaneekorn vid tillfället hade ett jobb men riskerade att bli arbetslös och eftersom de märkte att det inte fanns någon livsmedelsaffär i Umeå som sålde varor från Asien tyckte de att det var en bra idé att öppna en sådan butik. I början gick det bra men försäljningen har minskat på grund av finanskrisen anger Kenneth. Han berättar också att han har behållit sitt heltidsjobb medan Ratchaneekorn jobbar heltid i butiken. En fördel med det arbete han har är att han jobbar i skift och passar på att vara i butiken och arbeta där när han inte är på sitt fasta jobb.

En svårighet som kom upp i början var att hitta lämplig lokal, säger han. Förutom att hitta lokal var det långa väntetider från kommunen med alla tillstånd som en livsmedelsaffär måste ha. Därutöver tycker han att lokalen som de har nu är väldigt liten och dyr.

”Att hitta lokal var svårt, dessutom måste man anmäla lokalen till hälsoskyddet och hela den processen tar tid. Kontraktet på lokalen gäller i tre år. Sen måste man hitta ny lokal, vilket vi inte vet om vi lyckas göra. Det är väldigt svårt att hitta lokal.

”Den lokal som vi hyr nu är liten och dyr. Vi skulle vilja ha en större lokal men vet inte om vi hittar det i tid”

Ytterligare en första svårighet som ägarna säger ha stött på var att finansiera företagsstarten. De berättar att de inte har ansökt om vare sig lån eller bidrag eftersom de visste eller tyckte sig veta förutsättningarna och visste att de inte skulle få något av dem. För att kunna finansiera företagsstarten var Kenneth tvungen att sälja sina aktier.

”Vi har aldrig ansökt om lån hos banken eftersom vi visste att vi inte skulle få. Man har ju hört att de ställer höga krav och så har de dyra räntor. Jag sålde mina aktier för att kunna finansiera företagsstarten”

”Vi ansökte aldrig starta eget bidrag eftersom ingen av oss var arbetslösa och vi tyckte att det inte var någon idé att förlora tid på det”

Trots att försäljningen gick bra den första tiden, berättar Kenneth att den har gått ned på grund av finanskrisen. Detta är ett problem för dem eftersom det är få kunder som kommer in i butiken och vill köpa. Detta leder till att man knappt kan få lön.

”Just nu är det nästan ingen försäljning på grund av finanskrisen och marginalerna har gått ned väldigt mycket tack vare kronfallet”

”Min tjej som står i butiken hela dagen får knappt någon lön. Det går inte att leva på det, därför har jag kvar mitt heltidsjobb”

Ett problem, särskilt för Kenneth, säger han vara att både ha ett heltidsjobb och butiken att sköta.

”Min tjej står i butiken hela dagarna varje dag. Jag har mitt jobb kvar och jobbar heltid. Jag jobbar i skift så när jag inte är på mitt fasta jobb är jag i butiken. Det är svårt att både ha ett heltidsjobb och en butik att sköta, men vi har inte råd att anställa någon”

Ytterligare ett problem som båda ägarna har stött på under sitt första år, men som nu har lösts, är bokföringen, berättar han.

”Jag tycker att det är jätte svårt att sköta bokföringen men hade inte råd att anställa någon som kunde göra det. Jag köpte bokföringsprogram men fick inte ihop det. Tills slut gav jag upp och anställde en person som sköter bokföringen men det är jätte dyrt”

4.3 Empirirefleksion

Utifrån den insamlade informationen från intervjutillfällena kan man tydligt se att företagarna som är med i B.I.C Factory har många förmåner som övriga två företagare inte har. Några exempel på det är tillgång till kontorslokal och möbler, konferensrum, affärscoach, rådgivande styrelse, föreläsningar och internet till reducerade priser. Dessutom erbjuder B.I.C Factory ett starkt nätverk.

Samtliga företagare tycker att det har gått bra att skaffa kunder men det avtog när lågkonjunkturen satte igång. Detta medför att det inte kommer in så mycket pengar vilket gör att de flesta företagarna knappt får någon lön. Att vilja anställa någon för att kunna dela arbetsuppgifterna med kan också bekräftas för de flesta företagarna. Tyvärr kan inte det vara möjligt nu på grund av finansieringen. Detta gör att de inte hinner med allt som de skulle vilja göra. Lösningen skulle vara att anlita någon som t.ex. sköter bokföringen och övrigt pappersarbete. De företagare som har varit tvungna att anlita en revisor tycker att det är väldigt dyrt, men nödvändigt.

Man kan också se att företagare som är med i B.I.C Factory har upprättat en affärsplan som har granskats av bl.a. handläggare. Resterande två företagare har inte skrivit någon affärsplan då den inte ansetts vara viktig eller nödvändig.

De flesta företagare har finansierat företagsstarten med eget kapital. För de som har sökt banklån eller bidrag har det varit en besvärlig process.

Två av fem företagare anser att de höga skatterna är ett problem för nya småföretagare. Resten har angett att de vet att skatterna är höga, men att man vet förutsättningarna på förhand.

5 Analys

Detta kapitel innehåller resonemang om informationen i teori- och empirikapitlet - olika synsätt ställs mot varandra såväl som litteratur och intervjuer jämförs. För att lättare kunna följa informationen i detta kapitel baseras strukturen på den modell som utarbetades i teorisynthesen.

5.1 Förutsättningar för entreprenörskap

Landström & Löwegren nämner några faktorer som påverkar möjligheterna för att starta upp ett företag som i sin tur påverkar hur många företag som etableras. Dessa påverkande faktorer eller förutsättningar för entreprenörskap som går att jämföra med den information som samlades in genom intervjuerna är miljön entreprenörskapet utvecklas i, personen bakom företagandet och resurser som krävs för att etablera företag.¹⁰⁵

5.1.1 Miljön

Den ekonomiska utvecklingen i Umeå Kommun betraktas vara god då den har ökat under den senaste 6 årsperioden. Detta kan vara främjande för entreprenörskap enligt Shane som anser att ekonomisk tillväxt och stabil ekonomisk miljö i samhället är främjande för entreprenörskap.¹⁰⁶ Umeå räknar också med ett av landets största utbildningsuniversitet som är en av de största offentliga arbetsgivarna i kommunen¹⁰⁷ vilket anses vara viktigt enligt Landström & Löwegren för främjandet av entreprenörskap.¹⁰⁸ Stöd för nyföretagarna finns det mycket av i kommunen med stöd av välutvecklat samarbete mellan universitet, forskning, näringsliv, politiker och investerare som gör att man snabbt kan komma igång och utveckla affärsidén. För bl.a. rådgivning och hjälp inför företagsstarten samt utveckling kan man finna olika organisationer såsom EntreprenörCentrum, Nyföretagarcentrum, InnovationCentrum Umeå, B.I.C. Factory, Uminova Innovation, Coompanion och Ung Företagsamhet. För finansieringsstöd finns ALMI företagspartner, Connect Norr, Emano, Länsstyrelsen, Norrlandsfonden, NUTEK och Uminova Invest.¹⁰⁹

Författarna Landström & Löwegren beskriver ett idealiskt regionalt ekosystem för entreprenörskap som en region där det finns rätt kunskap i form av universitet eller flera företag av samma karaktär, yrkesmässigt kunnande; som professionell service och utbildad arbetskraft; samt tillgängligt stöd för finansiella medel. Även om Umeå har de flesta förutsättningarna som måste finnas i ett samhälle för att ha god entreprenöriell aktivitet är

¹⁰⁵ Ibid. sid. 39.

¹⁰⁶ Shane, Scott (2003) sid. 121.

¹⁰⁷ Umeå Universitet <http://www.umu.se/om-universitetet/>

¹⁰⁸ Ibid.

¹⁰⁹ Umeå, Nyföretagande och etablering (2009)

andelen småföretag i kommunen något lägre än genomsnittet för hela Sverige¹¹⁰ och antal företagskonkurser har ökat vilket väcker frågor om varför andelen nystartade småföretag i Umeå i jämförelse med andra kommuner är låg.

5.1.2 Företagaren

Landström & Löwegren anger faktorer som påverkar individer att bli entreprenörer.¹¹¹ Några av dessa faktorer som motiverar individer att starta företag och som utifrån informationen som samlades från intervjutillfällena med småföretagarna kan bekräftas är att vara barn till föräldrar som själva är självsysselsatta, tidigare erfarenhet av företagsetablering, utbildning, erfarenhet inom visst yrke, övergångsfas i livet så som avslutande studier eller flytt till en annan stad. En annan faktor är arbetslöshet, även om det är en riskfylld faktor eftersom enligt författaren kan företagaren sakna både drivkraft och en bärkraftig affärsidé.

För Malin & Annelie (Gertrud & Gertrud) har faktorer som att vara barn till föräldrar som är självsysselsatta, utbildning och erfarenhet inom visst yrke påverkat deras val till att starta eget företag. Båda har utbildning och arbetslivserfarenhet inom marknadsföring samt föräldrar som är egenföretagare. De tror att ha föräldrar som är egenföretagare har spelat in i deras val till företagsstart. De anger att vara egenföretagare har varit målet så länge de kan minnas. Dessutom karaktäriseras deras företagande som en social företeelse enligt Landström & Löwegren, då man väljer att starta företag tillsammans med någon annan.¹¹² Malin & Annelie berättade att det kändes tryggare och enklare att starta företag med någon annan som de kunde samarbeta med.

För Mattias (Svensk Trädgårdsdesign) var det faktorer som utbildning, övergångsfas i livet såsom flytt till annan stad och tidigare erfarenhet av företagsetablering som påverkade hans val till företagande. Han berättade att det var först när han skulle flytta till Umeå som han fick tankarna att öppna eget företag och erbjuda tjänster som han hade utbildat sig till. Dessutom berättade han att han tidigare varit egenföretagare och visste därför att det inte var så svårt att bli det, i princip så var det att skicka några papper och så är man företagare, berättade han.

För Thomas (Elegir) påverkade hans val till företagande faktorer som erfarenhet inom visst yrke och tidigare erfarenhet av företagsetablering. Han berättade att innan han bestämde sig för att öppna eget företag hade han varit anställd och haft ledande positioner med ansvar för personal och rekrytering. Anledningen till att han bestämde sig för att starta eget var att han alltid har haft egenföretagare tanken kvar sedan han en gång i tiden hade varit det.

För Företagare A (Företag A) var det utbildning inom sitt yrke, utmaningen och chansen att få hålla på med sin hobby på arbetstid som gjorde att ägaren beslöt sig för att starta eget. För Kenneth & Ratchaneekorn (Thai Supermarket) var faktorn arbetslöshet som påverkade deras

¹¹⁰ EkonomiFakta

http://www.ekonomifakta.se/sv/Fakta/regional_statistik/Alla_lan/Vasterbottens_lan/Umea/?var=2634

¹¹¹ Landström, Hans m.fl. (2009) sid. 39-58.

¹¹² FSF (2005:8)

val till företagsstart. Ratchaneekorn riskerade att bli arbetslös och när de såg att det i Umeå inte fanns någon butik som erbjöd varor från Asien, tyckte de att det var en bra affär att göra det.

5.1.3 Resurser

För att överhuvudtaget kunna starta företag måste blivande företagare ha tillgång till ett antal resurskategorier.¹¹³ Landström & Löwegren menar att resurser som kunskap, erfarenhet, finansiellt kapital och fysiska resurser så som lokaler, utrustning och material är nödvändiga för företagsetableringen.

Av de intervjuade företagarna hade de som är med i B.I.C Factory tillgång till de fysiska resurserna till låga priser eftersom det är en av förmånerna för nyföretagarna av att vara med i B.I.C Factory. Landström anger också att dessa resurser är svåra att få tag på som nyföretagare, vilket stämmer för Företag A och Kenneth & Ratchaneekorn. Båda berättade att det var svårt att hitta lokal och att den dessutom är dyr. Finansiella resurser är också svåra att få tag på eftersom för det mesta brukar nyföretagarna ha mer information om sin verksamhet än vad externa finansiärer har. Detta kan stämma för Malin & Annelie och Tomas som inte beviljades lån hos två av tre banker. Detta har dock inte hindrat dem från att starta företag.

5.2 Påverkande faktorer för nyföretagare

Följande två huvudavsnitt; upplevda problem och bakomliggande orsaker till upplevda problem; kopplas till de yttre och inre faktorerna som visades i modellen i teorisyntesen. Nedan går dessa upplevda problem och bakomliggande orsaker igenom, kopplat till de yttre och inre faktorerna som påverkar nyföretagare.

5.2.1 Upplevda problem

Syftet med detta avsnitt är att besvara frågeställningens första fråga, dvs. *vilka problem och svårigheter stöter svenska småföretagare på under det första verksamhetsåret?* Arbetsgången är att jämföra de beskriva småföretagarnas upplevda problem med informationen i teoridelen.

5.2.1.1 Svårt att hitta kunder

Av intervjutillfällena framkom det att samtliga företagare inte har haft några problem med att skaffa kunder under första perioden av företagsetableringen. Samtliga företagare som är med i B.I.C Factory har betonat betydelsen av att ha tillgång till B.I.C Factory:s nätverk vilket har underlättat för dem att skaffa kunder. Något som de inte tror hade varit så lätt om de inte var med i B.I.C Factory.

¹¹³ Landström, Hans m.fl. (2009) sid. 39-58.

Landström & Löwegren hävdar att ett nystartat företags utsikt att lyckas är mycket beroende av kunderna. Därför var det viktigt för de intervjuade småföretagarna att identifiera sina potentiella kunder genom att göra en marknadsanalys. Syftet med analysen, som ingår i affärsplanen, är att undersöka om det finns potentiella kunder som efterfrågar den erbjudna produkten eller tjänsten, ta reda på hur många individer och företag som finns och som kan bli framtida kunder samt sedan uppskatta hur mycket varje kund kommer att konsumera under en viss period.¹¹⁴

Sedan den låga konjunkturen tog fart är dock bilden helt annorlunda för företagarna som upplever att det har blivit svårare att skaffa sig kunder. Malin & Annlie berättade att det är tuffare att hitta kunder eftersom många skär ned och har besparingar samt att många av dem som de trodde skulle bli kunder ganska lätt inte blev det. Mattias berättade att det går hyfsat bra och att det är de initiala kontakterna som han har levt på sedan han startade företaget för ungefär 1,5 år sedan. Tomas anger att det är en svacka i hans bransch nu eftersom det är få som vill rekrytera. Företagare A och Kenneth berättar de har nästan ingen försäljning och att det inte går att leva på sitt företagande.

Att företagarna upplever problem med att hitta kunder på grund av den låga konjunkturen som pågår idag bekräftar Shanes teori om förutsättningar för entreprenörskap om att det måste finnas ekonomisk tillväxt och en stabil ekonomisk miljö för att främja nyföretagande.¹¹⁵

5.2.1.2 Många konkurrenter

Vid intervjutillfällena var det Tomas och Företagare A som kopplade ordet konkurrenter till frågan om problem och svårigheter under det första verksamhetsåret. Både Tomas och Företagare A berättade att de är i en stad där det finns många stora konkurrenter. För Tomas var problemet att han är en småföretagare och därmed väldigt liten jämfört med de stora konkurrenterna. För Företagare A var det anpassningen av tjänsternas priser efter konkurrenternas priser som upplevdes som ett problem.

En del av företagsetableringen är att planera och förbereda inför företagsstarten där bl.a. marknaden ska undersökas och identifiera sina konkurrenter.¹¹⁶ Enligt Landström & Löwegren är ett bra sätt att identifiera sina konkurrenter genom att göra en branschanalys, som också ingår i affärsplanen, där företagare kan identifiera sina konkurrenter och få svar på frågor som vilka de är, hur många det finns på marknaden, är branschen man tänker etablera företaget i lönsam eller inte osv.¹¹⁷

Av företagarna Tomas och Företagare A är det endast Tomas som har upprättat en affärsplan med konkurrentanalys, som ingår i en branschanalys. Företagare A har inte skrivit någon affärsplan överhuvudtaget eftersom den inte ansågs vara nödvändig. Resterande företagare

¹¹⁴ Eliasson, Bengt m.fl. (2006) sid. 55.

¹¹⁵ Shane, Scott (2003) sid. 121.

¹¹⁶ Landström, Hans m.fl. (2009) sid. 39.

¹¹⁷ Ibid. sid. 144.

har inte angett konkurrenter som något problem eller svårighet under den första tiden som företagare. Särskilt Mattias och Kenneth & Ratchaneekorn påpekar att de inte har, eller har få, konkurrenter i Umeå.

Trots att 3 av 5 företagare inte angett konkurrenter som något av betydelse har studier visat att många entreprenörer hävdar att de inte har några konkurrenter, men orsaker kan vara att de inte har letat tillräckligt noga och därför är det viktigt att identifiera rätt konkurrenter för att inte slås ut från marknaden.¹¹⁸

5.2.1.3 Dålig likviditet i företaget

Det är viktigt för företagets överlevnad att ha tillgång till disponibla likvida medel, särskilt under de första månaderna av företagsetableringen där behovet av finansiellt kapital är stort då man måste betala löner, lokalhyra, marknadsföring och andra typer räkningar och avgifter.¹¹⁹ Eftersom samtliga företagare har i nuläget svårt att hitta kunder, vilket leder till minskad försäljning och därmed mindre intäkter i företaget upplever företagarna brist på likviditet i företaget, vissa i mer eller mindre utsträckning.

Vid intervjutillfällena framkom det att företagarna Malin & Annelie, Företagare A och Kenneth & Ratchaneekorn har svårt att leva på den lilla lönen som blir kvar i företaget efter att alla räkningar, skatter och andra avgifter betalas. Företagarna Malin & Annelie har löst sin överlevnad med att låna pengar vilket är extremt dyrt för dem eftersom lånen måste betalas tillbaka med ränta, medan Företagare A och Kenneth & Ratchaneekorn måste ha ett heltidsjobb vid sidan av sitt företagande eftersom, som de nämnde, det inte går att leva på den lilla vinsten som företaget ger. Samtliga företagare, förutom Malin & Annelie, berättade att de upplever att de inte hinner göra lika mycket som de önskade eftersom de arbetar ensamma och inte har t.ex. några anställda som kan hjälpa dem med lättare arbetsuppgifter. Eftersom Malin & Annelie har varandra är det lättare för dem, tyckte de, att fördela arbetsuppgifterna mellan sig och därmed få mer gjort av det som skapar värde för kunderna.

Anledningen till att företagarna inte kan anställda någon som kan avhjälpa dem med arbetsbelastningen är att det inte finns tillräckligt mycket pengar i företaget för att betala lön till anställda. Till exempel upplevde tre av fem företagare; Mattias, Företagare A och Kenneth & Ratchaneekorn; svårigheter med att sköta bokföringen och annat pappersarbete. Företagare A och Kenneth & Ratchaneekorn löste det genom att anlita en revisor, vilket de tycker är väldigt dyrt. Mattias sköter fortfarande bokföringen på egen hand men detta upplever han som väldigt tidskrävande och att det tar mycket kraft och ork.

För Mattias och Företagare A leder denna brist på tid till att man får dras mellan företagande och familjeliv. Företagare A berättade att som nyföretagare och förälder får man omprioritera

¹¹⁸ Ibid.

¹¹⁹ Hisrich, Robert D. m.fl. (2008) sid. 269.

livet och prioritera bort sitt sociala liv. För Företagare A har detta problem väckt frågor om det lilla vinsten man får av sitt företagande verkligen är värt den hårda mödan.

När det gäller de fysiska resurserna såsom lokal och utrustning som är så viktiga vid företagsetableringen¹²⁰ var det endast två företagare, Företagare A och Kenneth & Ratchaneekorn, som angav lokal som ett problem. Företagare A menade att lokalhyran var hög och att Företagare A måste dela lokal med andra företagare för att kunna betala hyran. För Kenneth & Ratchaneekorn var också betalningen av den dyra lokalhyran ett problem. Han berättade också att hitta lokal är svårt vilket han upplevt som ett stort problem.

Övriga företagare, som dessutom är med i B.I.C Factory, har inte angett fysiska resurser som ett upplevt problem under det första verksamhetsåret. Tvärtom, de berättade att det är väldigt förmånligt att vara med i B.I.C Factory eftersom de får lokal och annan utrustning till låga priser som de får nyttja i två år. Förutom att de är med i B.I.C Factory beror deras låga behov av fysiska resurser på vilken typ av verksamhet de har, där Landström & Löwegren anger att i konsultverksamheter är investeringsbehovet inte så stort då verksamheten baseras på den kunskap företagaren besitter inom ett specifikt område.¹²¹

Att ha dålig likviditet i företaget upplevde Malin & Annelie som något som gjorde att de ligger efter hela tiden. De berättade att det dels tar tid att få in fakturerade pengar och dels att det är svårt att få kunder i en lågkonjunktur, vilket kan bekräftas med en studie som FöretagarFörbundet har gjort och som visar att hälften av småföretagarna påverkas av lågkonjunkturen och var femte har direkta ekonomiska problem.¹²² Att ha dålig likviditet i företaget gör att hela tillvaron går på att överleva för stunden. Dessutom har de flesta nystartade företag ett negativt kassaflöde då man måste lägga mycket pengar på att göra marknadsundersökningar, investera i lokaler och utrustning osv. Det är därför viktigt att upprätta en likviditetsbudget för att få kontroll över kassaflödena i företaget.¹²³

5.2.1.4 Svårt att få finansieringskapital

Att skaffa sig finansiellt kapital till företagsstart har inte varit lätt för företagarna Malin & Annelie. Vid intervju tillfället berättade de att de hade ansökt om lån hos tre banker. De två första bankerna nekade lånet på grund av att de inte var tillräckligt förberedda inför mötet med banktjänstemannen och i andra fallet för att de saknade säkerhet för lånet.

Enligt studier har bankerna på grund av den låga konjunkturen blivit stramare och höjt räntan och ökat säkerhetskraven. Dessutom vill de att man uppvisar god försäljning och vinst, vilket är svårt för nystartade företag.¹²⁴ Företagarna Malin & Annelie tycker att det har varit svårt för dem att ge bankerna den säkerhet de vill ha eftersom de driver ett tjänsteföretag och inte

¹²⁰ Landström, Hans m.fl. (2009) sid. 222.

¹²¹ Ibid. sid. 144.

¹²² Ivarsson, Pär (2009)

¹²³ Landström, Hans m.fl. (2009) sid. 251.

¹²⁴ Loan 24, *Svårt att få lån*.

har haft investeringsbehov i fysiska resurser, dessutom har de som nyföretagare inte mycket pengar i ingångsläget. Hos den tredje banken beviljades de lånet eftersom det fanns en ”varm kontakt” där som underlättade för dem.

Malin & Annelie hade dessutom ansökt om stöd vid start av näringsverksamhet hos arbetsförmedlingen där syftet med bidraget är att hjälpa nyföretagare i inledningskedet och ges företrädesvis till arbetslösa och till dem som bor i ett stödområde.¹²⁵ Men eftersom Malin & Annelie var tjänstlediga och inte arbetslösa och bodde i en stad nekades de bidraget. Det tycker de är väldigt tråkigt att man går mer på geografi och arbetslöshet än affärsidé och entreprenörskap.

Det är dock mycket viktigt för att främja entreprenörskap och för företagets överlevnad att underlätta för nyföretagare med finansiellt kapital, enligt Hisrich m.fl.¹²⁶ Trots att det är vanligt att företagare ansöker om banklån för att kunna finansiera företagsstart¹²⁷ finns det andra finansieringskällor som är mer lämpliga i företagets första fas. För nystartade företag är det viktigt med entreprenörens egna finansieringsmedel för företagets utveckling.

Finansiella resurser som entreprenören kan få från familj och vänner är också viktig.¹²⁸ Detta stämmer bra på övriga företagare som har finansierat företagsstarten med egna medel. Mattias, Tomas, Företagare A och Kenneth & Ratchaneekorn har alla använt sparade pengar till uppstarten av företaget. Företagare A uppgav sig ha använt sparade pengar samt skrapat ihop medel från bekanta. Företagare A ansökte också om bidrag hos arbetsförmedlingen där företagare A beviljades bara en del av bidragsbeloppet eftersom det fanns en sjukskrivning i botten.

Kenneth & Ratchaneekorn var tvungna att sälja sina aktier för att finansiera företagsstarten och anledningen till att de inte sökte om banklån var att de visste att kraven som ställdes var höga och att det bara var slöseri med tid. När Tomas skulle ansöka om kredit hos banken gick det struligt till tyckte han. Han var hos tre banker och tog även med sig sin affärsplan. De två första bankerna nekade lånet. Den tredje banken beviljade lånet men det tog lång tid innan han fick pengarna disponibla på sitt bankkonto. Han fick intrycket att handläggaren inte visste riktigt hur, var eller vem som skulle fylla i uppgifter mm.

5.2.1.5 Höga skattenivåer

Åsa Hansson som forskar inom skatter och företagande menar att den låga etableringstakten och bristen på små- och snabbväxande företag i Sverige beror på den ekonomiska politiken som råder i Sverige. Hon hävdar att ekonomiska institutioner förhindrar, försämrar och försvårar nyföretagandet i Sverige eftersom skatterna är höga och ju högre skatten är desto lägre blir nettoavkastningen av ett framgångsrikt egenföretagande.

¹²⁵ Arbetsförmedlingen (2008)

¹²⁶ Hisrich, Robert D. m.fl. (2008) sid. 269.

¹²⁷ Starta Eget, sid. 4.

¹²⁸ Landström, Hans, m.fl. (2009) sid. 254.

Två av fem företagare nämner skatteavgifter som ett upplevt problem. Dessa företagare är Malin & Annelie på B.I.C Factory och Företagare A. De anser att skatter är alldeles för höga för nystartade företag och företagare och att det nästan inte blir några pengar kvar varken i företaget eller hos dem som privatperson efter beskattningen. Malin och Annelie anser absolut att det borde finnas nivåer i detta och att beslutfattare borde förstå och acceptera det och utfärda nya regler kring skatter för nyföretagare. Företagare A har därutöver angett att avgifter från staten borde sänkas och att nyföretagare borde slippa dem de två första åren. Övriga företagare har också angett att de tycker att skatterna är höga men att de har kunnat hantera det eftersom man vet förutsättningarna på förhand.

5.2.1.6 Legitimitetsproblem

Landström & Löwegren anger betydelsen av att kunna etablera nätverk samt skapa legitimitet och trovärdighet i företagsetableringen.¹²⁹ Nilsson skriver i sin avhandling att det finns nackdelar med att vara småföretagare som visas i form av brist på resurser vilket skapar legitimitetsproblem för småföretagaren. För att förebygga detta föreslår han att småföretagare borde samarbeta med andra företag och att det lönar sig för dem att placera sig geografiskt nära varandra, s.k. kluster. Företag blir på så sätt konkurrenskraftiga och innovativa genom att identifiera, utvärdera, få tillgång till och använda sig av olika resurser från andra externa källor.¹³⁰ En av fem företagare, Thomas, angav legitimitetsproblemet vid frågan om svårigheter under det första verksamhetsåret. Han upplever att det finns en skeptisk syn från stora företag till små vilket gör att småföretagare får kämpa och argumentera mer för att göra affär. Han tycker att ett litet företag gör minst lika bra jobb som ett stort företag.

5.2.1.7 Från anställd till egenföretagare

En av fem företagare, Malin & Annelie, har angett att det var svårt att hantera övergångsprocessen från anställd till att vara egen företagare. De beskriver det som en otrolig resa som man inte alls är förberedd på förrän man befinner sig i situationen, även om man mycket väl vet man vad vill. De berättar att följden av att vara anställd i ett företag har gjort att man är indoktrinerad på ett visst sätt, och att vara egen är helt tvärtom, där man måste släppa taget och bara våga.

Det Malin & Annelie upplever stämmer överens med vad Kurvinen har skrivit om i sin avhandling, där det framgår att individer som har gått från anställning till företagande ställs inför en helt ny situation. Individen möts av nya regler, rättigheter, skyldigheter, krav och möjligheter som kan utgöra ett problem för nyblivna företagare. Särskilt för en oerfaren företagare kan det kännas tungt och övermäktigt. Alla nya främmande situationer som företagaren får uppleva varje dag leder till orosmoment och stress.¹³¹ Men att bli entreprenör är något som man kan lära sig enligt Lindgren & Packendorff, som påstår att processen att

¹²⁹ Landström, Hans m.fl. (2009) sid. 39.

¹³⁰ Gustafsson, Jonas (2009)

¹³¹ Nutek, (2003:4) sid. 7.

identifiera sig som entreprenör påverkas av dels av hur man ser på sig själv i förhållande till omgivningen och identifierar sig med olika roller och dels hur andra ser på en.¹³²

5.2.2 Bakomliggande orsaker till upplevda problem

De bakomliggande orsakerna till de intervjuade småföretagarnas upplevda problem kan fördelas på följande sätt; tre av sju upplevda problem; svårt att hitta kunder, konkurrensen och dålig likviditet i företaget kopplas till bristande affärsplanering. Andra upplevda problem som svårt att få finansieringskapital och för höga skattenivåer kan kopplas till den hämmande ekonomipolitiken och ekonomiska institutioner i Sverige. Resterande två upplevda problem, synen på småföretagaren och identitetsskapandet, kan kopplas till den traditionella bilden och uppfattningen av entreprenörskap som finns i det svenska samhället.

5.2.2.1 Bristande affärsplaneringen

De problem som de intervjuade företagarna upplevde under sin första tid som företagare som svårt att hitta kunder, konkurrensen och dålig likviditet i företaget, kunde ha avhjälpats med en noggrann skriven affärsplan, enligt Landström & Löwegren, som hävdar att affärsplanen är viktigt att ha eftersom det hjälper företagaren att tänka igenom alla eventuella situationer och upptäcka framtida hot samt att vara förberedd att ta åtgärder som lindrar de negativa konsekvenserna för företaget. Med hjälp av affärsplanen har företagaren därför möjlighet att i en tidig fas analysera affärsmöjligheterna och kritisk granska den och om det tänkta affärskonceptet kommer att hålla. Eftersom det är svårt att formulera en realistisk affärsplan om man saknar erfarenhet av det är Eliasson & Kolar:s råd att man tar hjälp från experter som marknadsförare, jurister mm. annars är risken att göra en alltför optimistisk eller pessimistisk affärsplan vilket kan leda till fatala konsekvenser för företaget.

Tre av fem företagare, Malin & Annelie, Mattias och Tomas, berättar att de har skrivit ihop en affärsplan själva som granskats av handläggare från Starta Eget, NyföretagarCentrum och personliga rådgivare på ALMI. Företagarna anger att deras affärsplaner är ändrad nu när de är ute i verkligheten. Övriga två företagare, Företagare A och Kenneth & Ratchaneekorn, har inte skrivit någon affärsplan eftersom den inte ansågs vara nödvändig, vilket Landström & Löwegren påstår är något vanligt hos de flesta småföretagare då de tycker att affärsplanering är något tråkigt och att det endast är stora företag som sysslar med sådant.

Företagets lönsamhet och likviditet ska kunna antydast av en ordentlig gjord affärsplan som visar om affären är ekonomisk genomförbar eller inte och där företagaren ska bedöma framtida försäljningar och kostnader för minst tre år framåt, där första året ska göras för varje månad. Det ska bl.a. finnas uppskattade försäljningar, kostnader för sålda varor eller tjänster och administrativa kostnader. Sedan kan man estimerar nettovinst efter skatter genom att estimerar inkomstskatterna. En annan del som är viktig är att göra kassaflödesanalys för tre år. Här ska man vara försiktig eftersom försäljningar kan vara oregelbundna, och betalningar från

¹³² Lindgren, Monica (2007) sid. 176.

kunder kan också vara ofördelade. Sedan ska man ha med en balansräkning som visar det finansiella tillståndet av företaget vid en specifik tid.¹³³ Med affärsplanen kan företagare också göra en analys av ekonomin som visar ränteläge, konjunktur, inflation och arbetslöshet som i sin tur påverkar potentiella kunders disponibla inkomst.¹³⁴ Här kan man till exempel ta Malins & Annelies fall där de berättade att de visste att finanskrisen var på gång men inte att det skulle bli en sådan krasch, och att de kanske skulle ha väntat om de hade vetat att finanskrisen skulle bli så stor. På frågan om hur väl de hade genomfört omvärlds- bransch- och marknadsanalys svarade de att de gjorde det i den mån de kunde. Tomas berättade också att finanskrisen har påverkat branschen som han verkar i eftersom det är svårt att skaffa kunder inom rekrytering.

Företagarna kunde alltså ha stått bättre utrustade för att klara en nedgång i ekonomin eller undvikit att uppleva en del problem vad gäller kunder, konkurrenter och likviditet om en mer genomtänkt affärsplan hade utförts.

5.2.2.3 Hämmande ekonomipolitik och ekonomiska institutioner

Dan Johansson, docent i nationalekonomi skriver att den låga etableringstakten och bristen på små- och snabbväxande företag i Sverige beror på den ekonomipolitik och de ekonomiska institutioner som förhindrat, försämrat och försvårat nyföretagandet och tillväxten.¹³⁵ Landström & Löwegren anger att den låga entreprenöriella aktiviteten i Sverige beror på att Sverige under lång tid har förlitat sig på de stora företagen.¹³⁶ Men tiden då ett fåtal stora svenska företag stod garant för sysselsättning och tillväxt är förbi.¹³⁷ Skattesystemet har under flera decennier gynnat de stora industriföretagen i traditionella branscher med institutionella ägare som lånefinansierat sina investeringar. Små, privata familje- och entreprenöriella företag som har finansierat sin verksamhet med eget kapital har missgynnats.¹³⁸ Två av fem företagare nämner skatteavgifter som ett upplevt problem. Dessa företagare är Malin & Annelie samt Företagare A. De anser att skatterna är alldeles för höga för nystartade företag och företagare och att det nästan inte blir några pengar kvar vare sig i företaget eller hos dem som privatperson efter beskattningen. Företagare A har därutöver angett att avgifter från staten borde sänkas och att nyföretagare borde slippa dem de två första åren. Övriga företagare har nämligen också angett att de tycker att skatterna är höga men att det har kunnat hanteras eftersom man vet förutsättningarna på förhand.

Nu med finanskrisen på gång har vinster i företagen minskat. Skattesystemet borde anpassas för att stärka framtiden och främja för småföretag.¹³⁹ I en undersökning utförd av Företagarförbundet uppger hälften av småföretagarna att lågkonjunkturen märks och var

¹³³ Hisrich, Robert D m.fl. (2008) sid. 210.

¹³⁴ Eliasson, Bengt m.fl. (2006) sid. 62.

¹³⁵ Johansson, Dan (2008) sid. 13.

¹³⁶ Landström, Hans m fl. (2009) sid. 25.

¹³⁷ Entreprenör, nr 1 2009, sid. 47.

¹³⁸ Johansson, Dan (2008) sid. 11.

¹³⁹ Entreprenör, nr 1 2009, sid. 47.

femte har direkta ekonomiska problem.¹⁴⁰ Att ha dålig likviditet i företaget gör att hela tillvaron går på att överleva stunden. De flesta nystartade företagen har ett negativt kassaflöde eftersom man måste lägga mycket pengar på att göra marknadsundersökningar, investera i lokaler och utrustning osv. Samtidigt har finanskrisen gjort att bankerna blivit stramare, dvs. höjt räntan och ökat säkerhetskraven, i kreditgivningen vilket försvårar för företagare i den löpande verksamheten och för sina investeringar.¹⁴¹ Två av fem företagare, Malin & Annelie och Tomas, hade nekats ansökan om banklån, vilket de upplevde som ett finansieringsproblem. Samtidigt skriver Landström & Löwegren att det är viktigt för externa finansörer att ta del av affärsplanen och bedöma om den tänkta affären är lönsam att investera i eller inte. Därför ska företagaren göra en så noggrann affärsplan som möjligt som visar medvetenhet om eventuella problem samt åtgärder. Affärsplanen utgör på det sättet den enda skriftliga informationen om det framtida företaget och dess uppgift är att kunna attrahera externa finansörer.

5.2.2.4 Bilden av företagare i Sverige

Entreprenörer och småföretagare har inte fått så mycket uppmärksamhet i Sverige och därför är den entreprenöriella aktiviteten i Sverige låg jämfört med andra länder.¹⁴² Detta beror på att Sveriges ekonomi under lång tid dominerats av stora företag vilket har gjort att det inte finns många förebilder av människor som startar eget och den betraktas därför som något udda och riskfyllt.¹⁴³

Henrekson & Stenkula menar att en anledning till den låga entreprenöriella aktiviteten i Sverige är att det är fel personer eller fel sorts företag som startas.¹⁴⁴ Bland företagarna som intervjuades var det en företagare som upplevde synen på småföretagaren som ett problem. Företagaren Tomas menade att det i samhället finns en skeptisk syn från stora företag till små vilket leder att småföretagare får kämpa och argumentera mer för att göra affärer. Även om intresset för entreprenörskap har ökat den senaste tiden och allt fler åtgärder tas för att främja företagandet kommer det att ta lång tid för ett land som Sverige, som har låg entreprenöriell aktivitet, att förändra synen på företagande.¹⁴⁵

En annan tänkbar anledning till den skeptiska synen mot småföretag är att småföretagare kopplas samman med små resurser enligt Nilssons avhandling, vilket försvårar för småföretagare att skaffa sig legitimitet i samhället. Detta kan enligt Nilsson avhjälpas om småföretagare placerar sig geografiskt nära varandra, s.k. kluster. Företag blir på så sätt konkurrenskraftiga och innovativa genom att identifiera, utvärdera, få tillgång till och använda sig av olika resurser från andra externa källor.¹⁴⁶

¹⁴⁰ Ivarsson, Pär (2009)

¹⁴¹ Entreprenör, nr 9 2008, sid. 50.

¹⁴² Global Entrepreneurship Monitor (2003)

¹⁴³ Landström, Hans m fl. (2009) sid. 25.

¹⁴⁴ Henreksen, Magnus m fl. (2006) sid. 3.

¹⁴⁵ Shane, Scott (2003) sid. 121.

¹⁴⁶ Gustafsson, Jonas (2009)

I Sverige har, sedan intresset för entreprenörskap väcktes, pågått debatter om begreppet entreprenörskapets egentliga betydelse och vilka som är och inte är entreprenörer. Detta har lett till att den traditionella bilden vi har av entreprenören idag är förknippat med företaget, mannen, individen och kreativiteten, eller en person som är oberoende av andra personer, motiverad av pengar och dessutom med medfött entreprenörskap.¹⁴⁷ Andra särdrag som personen som entreprenör har fått är opportunistisk, innovativ, självsäker, proaktiv, med hög energi, motiverad, villig att ta risker och lever under stor osäkerhet.¹⁴⁸

Att identifiera sig som företagare påverkas dels av hur man ser på sig själv i förhållande till omgivningen och identifierar sig med olika roller dels hur andra ser på en. Något som påverkar och stärker entreprenörskapsidentiteten är interaktionen med omgivningen, alltifrån media till närmaste anhöriga skapar bilden av personer som entreprenören i olika former som idérika, drivande, initiativstarka osv. Om man däremot inte får denna bekräftelse från omgivningen kommer man inte att identifiera sig som entreprenör, skriver Lindgren & Packendorff.

Av fem intervjuade företagare har endast Malin & Annelie nämnt att de upplevde problem med identifiering som företagare. De nämnde att bara som människa måste man göra en himla resa innan man har landat i den rollen. De menar att man är väldigt indoktrinerad i ett visst synsätt, kring att anställning är det bästa och att man hela tiden ”ska” sträva efter den tryggheten det innebär med en anställning och plötsligt ska man släppa taget om det och våga.

¹⁴⁷ Ibid. sid. 44.

¹⁴⁸ Burns, Paul (2007) sid. 35.

6 Slutsatser och rekommendationer

I detta sista kapitel sammanställs de slutsatser som jag har kommit fram till om uppsatsens syfte och frågeställning samt ges förslag på lösningar som kan underlätta för företagarnas första verksamhetsår. Kapitlet avslutas med förslag till framtida forskning.

Denna del av uppsatsen innehåller slutsatser som jag har kommit fram till om studiens problemområde under arbetets gång. Syftet är att diskutera kring och svara på uppsatsens frågeställning. Uppsatsen ska bidra till att ge EntreprenörCentrum, studenter, blivande småföretagare, redan etablerade småföretagare och andra som är intresserade av ämnet en överblick om möjliga problem och svårigheter för nyföretagaren under det första verksamhetsåret samtidigt som den föreslår tänkbara lösningar till dessa problem och svårigheter.

I teoridelen kan man läsa om småföretagens viktiga roll för det svenska samhällets utveckling. Det är något som forskning och andra studier har visat oss under den senaste tiden. Innan dess har det alltid framgått att det är de stora företag som stod för ekonomiutvecklingen i Sverige, men nu är ser verkligheten annorlunda ut. Sedan i början av 1990-talet har insatser gjorts för att väcka intresset för och främja entreprenörskap. Skolor och universitet har till exempel utökat sina program med entreprenörskapsutbildningar. Men det ska noteras att detta inte har skett förrän i slutet av 1990-talet, vilket betyder att det är först nästa generation som dessa insatser kommer att ha någon verkan på företagandet i Sverige. Detta har en stor betydelse för att förstå den typ av entreprenörskap som pågår idag. Studier visar att genomsnittsåldern för personer som startar eget är 40 år, vilket betyder att dessa personer inte har "hunnit" ta del av de främjande åtgärderna såsom entreprenörskapsutbildning som kanske en 20-åring har idag. Det leder till att de flesta företagare idag, med tanke på att genomsnittsåldern för entreprenörer är 40 år, saknar den kunskap som krävs för att ha ett lyckat företagande. Med det menar jag inte att de inte kommer att lyckas med sitt företagande, utan att det blir tuffare för dem eftersom de saknar rätt verktyg för att hantera eventuella problem och svårigheter vid företagsstart.

De intervjuade företagarnas upplevda problem var svårigheter med att hitta kunder, konkurrenter, dålig likviditet i företaget, svårt att få finansieringskapital, höga skatter, legitimitetsproblem och processen från att vara anställd till egen företagare. De tre första typerna av problem kan kopplas till bristande affärsplanering. Tyvärr kan jag inte påstå att det stämmer med säkerhet eftersom jag inte fick ta del av företagarnas affärsplaner då de inte var uppdaterade eller för att företagarna upplevde det för personligt och privat för att lämna ut. Men av det jag har kommit fram till i analysdelen kan en stor del av problemen kopplas till bristande affärsplanering. Bara för att nämna några exempel; en ordentlig omvärldsanalys hade visat företagarna att en djup lågkonjunktur var på gång och att detta skulle påverka kunderna konsumtionsbeteende, vilket i sin tur leder till minskade intäkter för företagen och i

sin tur till dåligt likviditet i företaget. Med lite pengar i kassan kan företagaren uppleva svårigheter med att betala löner, lokalhyran, arvode till revisor mm.

Det fjärde och det femte problemet, svårt att få lån från banken och höga skattenivåer, har med den hämmande skattepolitiken och ekonomiska institutioner i Sverige. Som nämndes i analysdelen gynnas de stora företagen med finansieringskapital medan småföretag missgynnas. Höga skatteavgifter hämmar nyföretagande och missgynnar småföretagens utveckling. Detta är ett problem till följd av att det i Sverige under lång tid har varit de stora företagen som dominerat marknaden och bidragit till den ekonomiska utvecklingen, men som sagt, den tiden är förbi och nya regler behövs för de småföretag som driver fram det ekonomiska välståndet idag.

De två sista, legitimitetsproblemet och att gå från anställd till egen har att göra med bilden av entreprenörskap i det svenska samhället. Eftersom man alltid har uppvisats bilden av entreprenören som den kostymklädda mannen i ett framgångsrikt företag är det svårt för andra typer av entreprenörer att identifiera sig som företagare såväl för sig själva såsom för omgivningen. Dessutom har småföretagande under lång tid setts som något udda och riskfyllt vilket innebär en ”riskfylld” affär att köpa tjänster eller produkter från en småföretagare som förmodligen, enligt konsumenterna, saknar resurser.

Några möjliga lösningar till dessa upplevda problem skulle kunna vara:

- Man ska fortsätta utbilda både lärare och elever om entreprenörskap för att öka medvetenhet hos blivande företagare om innebörden av eget företagande.
- Man ska öka medvetenhet kring betydelsen av affärsplan och förändra synen om varför affärsplan skall utföras. Affärsplan ska ses som ett verktyg för att nå framgång och inte som något som måste göra för att tillfredsställa andra. Mer stöd till företagarna för att uträtta affärsplan av organisationerna som erbjuder stöd till småföretagarna och som nämndes i första kapitlet.
- Fler organisationer som förmedlar finansiering till nystartade småföretag med exempelvis rabatterade lån och finansiering av eget kapital behövs.
- Banker kan erbjuda tjänster och rådgivning som hjälper företagaren att göra sig attraktiv för externa intressenter eller med andra ord, att sälja sitt projekt. Banker kan också erbjuda tjänster som förespråkar ”spara för att öppna eget” med förmånlig ränta och som hjälper kunden med ett tidsupplägg.
- Förutom bankerna kan andra organisationer agera som ett slags garant som säkerställer att de tjänster som små företag erbjuder håller måttet och att de utförs på ett professionellt sätt. Detta kan bidra till ökad prestige för mindre företag.

6.1 Förslag till framtida forskning

Denna studie har bidragit till att identifiera småföretagarnas problem och svårigheter under det första verksamhetsåret och presenterat tänkbara lösningar. Under arbetets gång kunde jag

se att företag som inte är med i inkubatorn B.I.C Factory inte hade något intresse av att planera företagsstarten eftersom de inte skrev någon affärsplan. Detta väckte nyfikenheten hos mig då det ändå finns många organisationer lättillgängliga som man kan vända sig till och få gratis rådgivning med allt som har med företagande att göra. Frågan skulle således vara, vad är det som gör att blivande småföretagare inte vänder sig till dessa organisationer och får hjälp med en bättre och lyckad företagsstart?

Källförteckning

Skriftliga källor

Alvesson, Mats & Sköldberg Kaj (1994), *Tolkning och reflektion – vetenskapsfilosofi och kvalitativ metod*, Studentlitteratur, Lund.

Berglund, Karin & Johansson W. Anders (2007), *Arenor för entreprenörskap*.

Bjerke, Björn (2005), *Förklara eller förstå entreprenörskap?* Studentlitteratur AB, Lund.

Bryman, Alan (2002), *Samhällsvetenskapliga metoder*, Liber, Malmö.

Burns, Paul (2007), *Entrepreneurship and small business*, Palgrave Macmillan, Basingstoke.

Denscombe, Martyn (1998), *Forskningshandboken : för småskaliga forskningsprojekt inom samhällsvetenskaperna*, Studentlitteratur AB, Lund.

Eliasson, Bengt & Kolar Christian (2006), *Affärsplanering – praktisk handledning för affärsplanerare*, Liber, Malmö.

Entreprenör, nr 1 2009.

Entreprenör, nr 4 2009.

Entreprenör, nr 9 2008.

Finn, Wiedersheim Paul & Eriksson Lars-Torsten (2006), *Att utreda, forska och rapportera*, Liber, Malmö.

Halvorsen, Knut (1992), *Samhällsvetenskaplig metod*, Studentlitteratur, Lund.

Hisrich, D. Robert, Peters P. Michael & Shepherd A. Dean (2007), *Entrepreneurship*, Macgraw - Hill Education – Europe, New York.

Holme, Holme Idar I. & Solvang, Krohn Bernt (1997), *Forskningsmetodik. Om kvalitativa och kvantitativa metoder*, Studentlitteratur, Lund.

Kirby, David (2003), *Entrepreneurship*, Macgraw – Hill Education, New York.

Klofsten, Magnus (2009), *Affärsplattformen – entreprenörens och företagarens första år – nu med idéplattformen*, SNS Förlag, Stockholm.

Kubr, Thomas, Ilar, Daniel & Marchesi, Heinz (2005), *Affärsplanering: En handbok för nya tillväxtföretag*, Ekerlids, Stockholm.

Kurvinen, Jaana (2009) *Imitation och omtolkning – entreprenörens identifieringsprocesser ur ett genusperspektiv*.

Landström Hans & Löwegren Marie (2009), *Entreprenörskap och företagsetablering – från idé till verklighet*, Studentlitteratur AB, Lund.

Lindfors, Maj-Britt. (1993), *Att utveckla kunskap – om metodologiska och andra vägval vid samhällsvetenskaplig kunskapsbildning*, Studentlitteratur, Lund.

Lindgren, Monica & Packendorff Johann (2007), *Konstruktion av entreprenörskap – teori, praktik och interaktion*, Forum för småföretagsforskning, Stockholm.

Lindholm, Åsa (2004), *Teknikbaserat nyföretagande – tillväxt och affärsutveckling*, Studentlitteratur AB, Lund.

Lundahl, Ulf & Skärvad Per-Hugo (1999), *Utredningsmetodik för samhällsvetare och ekonomer*, Studentlitteratur, Lund.

Lundström, Anders & Stevenson A. Lois (2005) *Entrepreneurship policy: Theory and practice*, Mass Springer, Boston.

Patel, Runa. & Tebelius, Ulla (1987), *Grundbok i forskningsmetodik – kvalitativt och kvantitativt*, Studentlitteratur AB, Lund.

Samuelsson, Mikael (2004), *Creating new ventures - a longitudinal investigation of the nascent venturing process*, Jönköping.

Shane, Scott (2003), *A general theory of entrepreneurship – The individual Opportunity Nexus*, Edward Elgar Pub, USA.

Internet källor

Arbetsförmedlingen (2009) *Stöd vid start av näringsverksamhet*. Tillgänglig på <http://www.arbetsformedlingen.se/admin/Documents/faktablad/stosta.pdf> Hämtad 2009-03-15.

Arbetsförmedling, *Vårt uppdrag*. Tillgänglig på <http://www.arbetsformedlingen.se/go.aspx?c=32486> Hämtad 2009-03-30.

Big Factory. Tillgänglig på www.bigfactory.nu Hämtad 2009-04-17.

Ceder, Peter (2008-03-31): *Svenskt nyföretagande haltar*. Tillgänglig på <http://www.svensktnaringsliv.se/fragor/nyforetagande/article47837.ece?csref=RSS> Hämtad 2009-05-17.

Ekonomi Fakta. Tillgänglig på Hämtad 2009-04-20 http://www.ekonomifakta.se/sv/Fakta/regional_statistik/Alla_lan/Vasterbottens_lan/Umea/?var=2634 Hämtad 2009-04-20.

EntreprenörCentrum, *Utveckling av affärsidéer och innovativa idéer*. Tillgänglig på <http://www.entreprenorcentrum.se/default.asp?pageid=25152> Hämtad 2009-03-30.

Eriksson, Ulrika, *Umeå kommun, Kommunfakta*. Tillgänglig på www.umea.se/umeakommun/kommunochpolitik/kommunfakta.4.bbd1b101a585d704800061691.html Hämtad 2009-04-22.

Europeiska Kommissionen, *Att stödja nyföretagande* http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/support_measures/start-ups/help_guide/ct-25-99-980-sv-c.pdf Hämtad 2009-03-12.

FSF (2005:8) *Creating opportunities for young entrepreneurship*. Tillgänglig på <http://www.fsf.se/publikation/reprint.htm> Hämtad 2009-03-11.

FöretagarFörbundet, *Cash or Crash*. Tillgänglig på <http://www.ff.se/rapporter/2009-03-26/cash-or-crash/> Hämtad 2009-03-28.

Företagarna (2008-05-14) *Bara småföretagen skapar nya jobb*. Tillgänglig på http://www.foretagarna.se/sverige/newspage_106023.aspx Hämtad 2009-04-09.

Företagarna, *Om företagarna*. Tillgänglig på http://www.foretagarna.se/sverige/intropagec_2150.aspx Hämtad 2009-03-30.

GEM, Global Entrepreneurship Monitor (2003). Tillgänglig på www.esbri.se/gem.asp Hämtad 2009-04-08.

Gustavsson, Jonas (2009) *Små tjänar mest på närhet* http://www.esbri.se/artikel_visa.asp?id=821

Hansson, Åsa (2008), *Skatter, entreprenörskap och nyföretagande*. Tillgänglig på http://www.svensktnaringsliv.se/multimedia/archive/00015/Skatter_entrepren_r_15159a.pdf Hämtad 2009-03-28.

Henreksen, Magnus (2006) *Entreprenörskapets villkor och välståndsutveckling*. Tillgänglig på http://www.ifn.se/web/Publikationer_1.aspx Hämtad 2009-04-03.

Henreksen, Magnus & Stenkula, Mikael (2006), *Företagsstruktur och nyföretagande i Sverige*. Tillgänglig på http://www.svensktnaringsliv.se/multimedia/archive/00003/F_retagsstruktur_och_3573a.pdf Hämtad 2009-04-08.

Ivarsson, Pär, (2009) *Fler småföretag har ekonomiska problem* <http://www.sr.se/cgi-bin/ekot/artikel.asp?Artikel=2724589> Hämtad 2009-03-11

Johansson, Dan (2008) *Tillväxt och nya små företag*. tillgänglig på <http://ideas.repec.org/p/hhs/ratioi/0002.html> Hämtad 2009-03-30.

Loan 24, *Svårt att få lån*. Tillgänglig på <http://www.loan24.se/Svartfalan.aspx> Hämtad 2009-03-12.

Nutek (2003) *Hinder vid företagsstart*. Tillgänglig på <http://www.nutek.se/content/1/c4/40/95/b65e56fd.pdf> Hämtad 2009-03-18.

Nyföretagarcentrum. Tillgänglig på http://www.jobs-society.se/Startsida/Om_NyforetagarCentrum/ Hämtad 2009-04-15.

SEB (2008-11-26): *Prisregn över SEB:s satsning på småföretagare*. Tillgänglig på http://www.seb.se/pow/wcp/index.asp?ss=/pow/wcp/templates/sebarticle.cfmc.asp%3FDUID%3DDUID_C0409D62C88781B2C125750C00568B4B Hämtad 2009-03-30.

Starta Företag – Information och vägledning från sex myndigheter som hjälper dig att spara tid på vägen till eget företag. Tillgänglig på http://www.civilekonomerna.se/pls/portal/docs/PAGE/OVRIGT/FILARKIV/STARTAFORETAG2008_WEBB.PDF Hämtad 2009-03-15.

Svenskt Näringsliv (2008) *Smått om småföretag*. Tillgänglig på <http://www.svensktnaringsliv.se/material/rapporter/article75252.ece> Hämtad 2009-04-02.

The FSF-NUTEK Award - 10-Year Anniversary Series. Tillgänglig på http://www.fsf.se/publikation/pdf/Paper_Sabel.pdf Hämtad 2009-04-04.

Umeå index 2008. Tillgänglig på <http://www.umea.se/naringsliv/faktaochundersokningar.4.2581a3e611c6520ba81800015.html> Hämtad 2009-03-12.

SEB. Tillgänglig på <http://www.seb.se/pow/wcp/index.asp?ss=/pow/wcp/templates/sebarticle.cfmc.asp%3FDUID> http://www.foretagarna.se/sverige/intropagec___2150.aspx Hämtad 2009-03-12.

Starta Företag, *Tänka på när du startar eget företag*. Tillgänglig på <http://www.startaforetag.se/starta-eget/> Hämtad 2009-04-02.

UC, *Konkursstatistik* (2009) <https://www.uc.se/show.php?id=1021402>

Umeå, *Nyföretagande och etablering* (2009) Tillgänglig på <http://www.umea.se/naringsliv/nyforetagandeochetablering.4.77dc53c211c5538bec980001052.html> Hämtad 2009-04-15.

Muntliga källor

Malin & Annelie, Gertrud & Gertud AB.

Mattias Persson, Svensk Trädgårdsdesign.

Tomas Danielsson, Elegir.

Företagare A, Företag A.

Kenneth, Thai Supermarket.

Bilaga 1

Annons från EntreprenörCentrum i Umeå

Projekt Nr:	4720
Projekt titel:	Vilka problemområden stöter en nyföretagare på det första året?
Ämnesområde:	Ekonomi
Projekt typ:	Examensjobb
Handläggare (UmU):	Boel Elmroth 090-786 7924
Beskrivning: (Projektbeskrivningen ska ses som ett förslag)	Det första året som nyföretagare kantas ofta av problem och svårigheter. EntreprenörCentrum är intresserade av att identifiera dessa problemområden och göra en djupgående analys av varför dessa uppstår och vilka åtgärder som behövs för att underlätta första året som företagare. Nivå: Helst D-uppsats eller master
Företag:	EntreprenörCentrum
Hemsida:	http://www.entreprenorcentrum.se/
Ort:	UMEÅ
Företagsbeskrivning:	EntreprenörCentrum är en resurs som finns i 19 kommuner i Norrbotten och Västerbotten där alla typer av affärsidéer och innovativa idéer tas om hand och ges möjlighet till utveckling. Vi är ett av Sveriges mest kvalificerade och omfattande EU-projekt för idéutveckling och nyföretagande. ALMI Företagspartner Nord AB är ägare av verksamheten och finansierar också verksamheten tillsammans med landstinget, kommunerna, länsstyrelsen, regionförbundet och regionala fonden EU. Det finns mycket goda kunskaper och insikter vad gäller idéutveckling och tillväxtarbete i tidigt entreprenörskap inom EntreprenörCentrum. Vi vill göra det enkelt för dig genom att lotsa dig genom hela processen från idéfasen - företagarrollen - affärsidén - affärsplanen - budgeten - finansieringen - start av företaget - driva lönsamt företag. Vi hjälper också dig som ska köpa ett företag med att värdera köpet och se över vad det innebär för dig och vilka framtida möjligheter som finns.

Bilaga 2

Intervjufrågor

1. Namn och efternamn
2. Företagets namn
3. Företagsform
4. Hur många ägare finns det i företaget
5. Antal anställda i företaget
6. När startades företaget
7. Vad erbjuder företaget. Vilken är affärsidén?
8. Hur kom du på att du ville starta eget företag? Vilka var motiven?
9. Har du andra jobb vid sidan av ditt företag?
10. Vad jobbade du med innan du startade företag? Vad har du för bakgrund?
11. Har du någon erfarenhet av att starta eget? Hade du gått någon kurs eller utbildning?
12. Berätta lite om hur det har varit att vara företagare?
13. Vad har varit svårt under första året som egenföretagare?
14. Hur finansierade du företagsstarten?
15. Har du ansökt om Starta Eget bidrag?
16. Hur upplever du konkurrensen inom din bransch och i Umeå?
17. Övriga svårigheter du har stött på under första året?

Kompletterande frågor

18. Du nämnde att du hade gjort en affärsplan. Gjorde du den helt själv eller hjälpte någon dig med den? I affärsplanen, hade du gjort en analys/studie om:
 - Vilka dina potentiella kunder var, hur många det fanns i Umeå, noggrann analyserat marknaden och tagit reda på vad kundernas behov och vad de värdesätter samt uppskattat hur mycket varje kund kommer att konsumera under en viss period?
 - Den bransch du tänkte etablera företaget i var lönsam eller inte, identifierat konkurrenter och hot från dem, dvs. möjligheten att etablera ytterligare ett företag i branschen?
 - Kunders disponibla inkomst som påverkas av ränteläge, konjunktur, inflation, arbetslöshet osv.?
19. Ni nämner att ni tycker att det är höga skatter och avgifter från staten. Är det något som ni hade tänkt på eller visste om INNAN ni startade företaget eller något som ni förväntade er? Nu i efterhand, hade det påverkat valet att vara egenföretagare?

Bilaga 3

Outline of a Business Plan

- I. Introductory Page**
 - a. Name and address of business
 - b. Name(s) and address(es) of principal
 - c. Nature of business
 - d. Statement of financing needed
 - e. Statement of confidentiality of report
- II. Executive Summary**
- III. Industry Analysis**
 - a. Future outlook and trends
 - b. Analysis of competitors
 - c. Market segmentation
 - d. Industry and market forecasts
- IV. Description of Venture**
 - a. Product(s)
 - b. Service(s)
 - c. Size of business
 - d. Office equipment and personnel
 - e. Background of entrepreneur(s)
- V. Production Plan**
 - a. Manufacturing process
 - b. Physical plant
 - c. Machinery and equipment
 - d. Names of suppliers of raw materials
- VI. Operational Plan**
 - a. Description of company's operation
 - b. Flow of orders for goods and services
 - c. Technology utilization
- VII. Marketing Plan**
 - a. Pricing
 - b. Distribution
 - c. Promotion
 - d. Product forecasts
 - e. Controls
- VIII. Organizational Plan**
 - a. Form of ownership
 - b. Identification of partners or principal shareholders
 - c. Authority of principals
 - d. Management-team background
 - e. Roles and responsibilities of members of organization

- IX. Assessment of Risk**
 - a. Evaluate weakness(es) of business
 - b. New technologies
 - c. Contingency plans
- X. Financial Plan**
 - a. Assumptions
 - b. Pro forma income statement
 - c. Cash flow projections
 - d. Pro forma balance sheet
 - e. Break-even analysis
 - f. Sources and applications of funds
- XI. Appendix**
 - a. Letters
 - b. Market research data
 - c. Leases or contracts
 - d. Price lists from suppliers