

Program för företagare med utländsk bakgrund 2008-2010

Rapport, mars 2011

Dnr 011-2009-902632

Innehåll

1. Sammanfattning 5
2. Bakgrund 7
3. Syfte med program och delprogram 7
 - 3.1 Målgrupper
 - 3.1.1 Bred definition
 - 3.2 Samverkan med andra organisationer
4. Mål för programmet 9
5. Programmets genomförande och måluppfyllelse 9
 - 5.1 **Delprogram 1: Kunskap och attityder inom det finansiella systemet 9**
 - 5.1.1 Webbaserad utbildning, framtagande och utveckling av utbildningskoncept
 - 5.1.2 Utbildning på kontors- och distriktschefsnivå
 - 5.1.3 Kompletterande verktyg till scoringsystemen
 - 5.1.4 Måluppfyllelse enligt Kontigos utvärdering
 - 5.1.5 Slutsatser
 - 5.2. **Delprogram 2: Nätverk som stöd för utveckling 13**
 - 5.2.1 Mentorskapsinsatser
 - 5.2.2 Nya mötesplatser för företagare med utländsk bakgrund
 - 5.2.3 Forskning och utvärdering, nätverksprojekt
 - 5.3 **Delprogram 3: Bättre rådgivning till företagare med utländsk bakgrund 20**
 - 5.3.1 Insatsområdet Bättre rådgivning
 - 5.3.2 Insatsområdet Företagsanpassat stöd till redan etablerade företagare

5.4 Delprogram 4:**Kunskap om företagare med utländsk bakgrund 26**

5.4.1 Forum för kunskapsspridning

5.4.2 Kunskapsöversikter och publikationer

**5.5 Nytt insatsområde: Goda exempel för ökat företagande
bland personer med utländsk bakgrund 29****5.6 Driftsstöd till stiftelsen IFS 29**

6. Rekommendationer inför framtiden 30

7. Ekonomisk redovisning 31

8. Programmets organisation 32

Bilaga

Utvärdering av programmet Företagare med utländsk bakgrund (Kontigo AB)

1. Sammanfattning

I budgetpropositionen för år 2008 föreslog regeringen att 20 mkr skulle avsättas för främjandet av företagande bland personer med utländsk bakgrund. Efter riksdagsbeslut utformade Nutek ett treårigt nationellt program för ändamålet. Inriktningen var att totalt 60 mkr skulle disponeras för programarbete år 2008-2010. Programmet har övertagits av Tillväxtverket, bildat våren 2009 genom sammanslagning av Nutek och Glesbygdverket samt Konsumentverkets uppdrag kring kommersiell och offentlig service.

Programmet består av fyra delprogram/insatsområden:

Delprogram 1: Attityder och kunskap inom det finansiella systemet

Delprogram 2: Nätverk som stöd för utveckling

Delprogram 3: Bättre rådgivning till företagare med utländsk bakgrund

Delprogram 4. Kunskap om företagare med utländsk bakgrund.

Tillväxtverkets program för företagare med utländsk bakgrund startade i juni 2008 och avslutades sista december 2010. Svårigheterna att hitta rätt målgrupp försenade uppstarten av projekten och Tillväxtverket beviljades viss förlängning. Projektmedel för ett antal projekt kommer därför att utbetalas under 2011.

Tillväxtverket (Nutek 2008) samarbetar sedan länge med en rad externa aktörer för att främja företagande bland personer med utländsk bakgrund. Detta nätverk har utgjort en betydelsefull resurs redan i utformningen i programmet. Genomförandet har därefter skett i samarbete med såväl offentliga aktörer som privata, inte minst företagare med utländsk bakgrund, över hela landet.

En av programmets tyngdpunkter är stöd till bättre rådgivning. En annan viktig del av programmet är stöd till samma målgrupp genom mentorprogram och nätverk. Vidare har Tillväxtverket inlett ett samarbete med aktörer inom den finansiella sektorn för att öka kunskapen om målgruppen samt om de affärsmöjligheter som öppnas med tjänstesektorns snabba tillväxt, en allt större invandrad befolkning och en ökad internationalisering i näringslivet. En ambition är att ge företagarna bättre förutsättningar att växa, nationellt och internationellt.

Utöver detta har Tillväxtverket svarat för att kunskap om företag drivna av personer med utländsk bakgrund tas fram och sprids till beslutsfattare och andra aktörer engagerade i att främja företagande.

Under programmets gång har en omprioritering gjorts: styrgruppen för programmet beslöt att medel skulle tas från ”bättre rådgivning” och i stället användas till att synliggöra företagare med utländsk bakgrund. Förutom Tillväxtverkets eget arbete med att anordna konferenser och lyfta fram företagare med utländsk bakgrund fick därmed IFS projektmedel för att arbeta med denna fråga. Detta har resulterat i projektet ”Goda exempel för ökat företagande bland invandrare”.

En del av programmets medel har gått som driftsstöd till IFS stiftelse för riktat arbete med syftet att främja målgruppens företagande.

Tillväxtverket har i två ansökningsomgångar inbjudit offentliga och privata aktörer att söka medel för rådgivnings- och nätverksaktiviteter bland företagare med utländsk bakgrund.

Ambitionen med satsningen på *rådgivning* är att utveckla den befintliga rådgivningen utifrån behoven i olika skeden av företagandet. Den offentligt finansierade rådgivning som hittills funnits är starkt inriktad på nyföretagande och borde kompletteras för att också omfatta etablerade företag, där mer specialiserad och kvalificerad rådgivning efterfrågas.

Bakgrunden till satsningen på *nätverk* och *nya mötesplatser* är att företagare med utländsk bakgrund uppger att de saknar bra nätverk och affärskontakter för att kunna utveckla och expandera sina företag.

Programmet har särskilt tagit hänsyn till de horisontella mål som finns för verksamheten rörande exempelvis integration, jämställdhet och miljö.

Tillväxtverkets öppenhet för nya privata aktörer bland de medelssökande har i huvudsak fallit mycket väl ut. Flera av dessa har uttryckt sin vilja att fortsätta arbeta med målgruppen även efter programmets slut.

Att upprätthålla kvalitetssäkringen i utförandet bland de privata aktörerna har dock ibland visat sig problematiskt. Många oerfarna projektledare har arbetat ineffektivt och därmed utgjort en belastning för Tillväxtverket. Dessa projektägare kan ha haft god erfarenhet av att arbeta med företag generellt, men desto mindre av att möta den specifika målgruppen.

En slutsats är att programmet och medelstildelningen fungerar bäst i samarbete med stora offentliga /halvoffentliga organisationer som IFS och Almi. Dessa aktörer kan ofta ligga ute med stora summor pengar, samt har i regel god projektvana och stora personalresurser.

Tillväxtverket har arrangerat egna erfarenhetsseminarier/workshops men även deltagit som medarrangör i andras seminarier och konferenser. Seminarie- och konferensinslagen har upplevts mycket positivt då de i rikligt mått bidragit till erfarenhetsspridning och nätverkande.

En slututvärdering av programmet har genomförts av Kontigo AB (se bilaga). Kontigo bedömer att programmet för företagare med utländsk bakgrund har varit en lyckad insats, sett till genomförande och resultat. De synpunkter Kontigo har framfört rör främst programmets arbete med spridning av resultat, och vilka förutsättningar programmet har att långsiktigt och hållbart påverka rådande strukturer och system. Det handlar bland annat om hur resultaten av programmet i form av utveckling av kunskap, metoder och arbetssätt skall få vidare spridning så att programmet kan bidra till strukturpåverkan. Då ingen fortsättning av programmet planeras är en viktig fråga hur dess resultat skall integreras i Tillväxtverkets ordinarie verksamhet, främst när det gäller nyföretagande, affärsutveckling och finansiering.

Kontigos rekommendationer inför det fortsatta arbetet har grupperats i följande två teman:

1. Hur säkra att resultat och prestationer får genomslag?
 - a. Fokusera på den potential som företagare med utländsk bakgrund utgör
 - b. Sprid kunskapen till aktörerna i systemet
 - c. Arbeta vidare med finansieringsfrågan
2. Hur integrera arbete riktat mot målgruppen i Tillväxtverkets ordinarie verksamhet?
 - a. Synliggör målgruppen i intern styrning och planering
 - b. Utveckla en programlogik med fokus på strukturpåverkan
 - c. Ställ krav vid utlysningar inom ordinarie program
 - d. Initiera ett lärande kring mainstreaming och integrering
 - e. Utveckla former för internt lärande kring målgruppens behov och förutsättningar
 - f. Upprätta en strategi för uppföljning av arbetet gentemot målgruppen.

Tillväxtverket ställer sig bakom Kontigos rekommendationer.

När det gäller resultat och effekter som presenteras i denna rapport bör framhållas att programperioden var kort och nyligen har avslutats. Det försvårar bedömningen av långsiktiga effekter. En effektutvärdering är planerad till två år efter programmets avslutande.

2. Bakgrund

Det har länge varit vanligare att driva eget företag bland personer födda utomlands jämfört med personer födda i Sverige, åtminstone om man ser till dem som är sysselsatta på arbetsmarknaden. Ungefär 11 procent av de utlandsfödda och 10 procent av de svenskfödda har de senaste åren arbetet som egna företagare.

Små företag som drivs av personer med utländsk bakgrund är oftare soloföretag än de som drivs av företagare med svensk bakgrund. Samtidigt är viljan att växa stor bland Sveriges småföretagare, särskilt bland dem födda utomlands. De senare är också mer positiva till att anställa i samband med företagsväxten. Mätningar visar dessutom att företagare med utländsk bakgrund är mer positivt inställda till att verka på en internationell marknad (Invandrades företagande – en statistisk beskrivning, Info nr 048-2007).

Företagare med utländsk bakgrund verkar i alla branscher, om än något oftare inom handel, hotell och restaurang än de med svensk bakgrund. Företagande inom den växande branschen vård och omsorg är också något vanligare bland personer med utländsk bakgrund.

Tillväxtverkets erfarenhet och studier visar att företagare med utländsk bakgrund ofta har svårt att få hjälp från de etablerade stödsystemen. Detta beror sällan på diskriminering riktad individuellt mot den som exempelvis söker finansiering, utan snarare på strukturella skillnader och olikheter i verksamhetsinriktning (Finansieringssituationen vid företagande för utrikesfödda kvinnor och män, R 2007:6, samt Invandrades företagande – en studie av utlandsfödda företagare i Sverige, R 2007:22).

Det svenska stödsystemet för nyföretagande är historiskt uppbyggt för att passa den etablerade näringslivsstrukturen där den typiske företagaren ansetts vara en man inom tillverkningsindustrin.

Nu behövs en uppdaterad kompetens för att matcha den strukturella omvandling som det svenska näringslivet genomgår. En framgångsrik näringspolitik förutsätter att stödstrukturerna breddas och anpassas till behoven av ett stimulerat entreprenörskap och en hållbar tillväxt.

3. Syfte med program och delprogram

Det övergripande syftet för programmet har varit att stärka konkurrenskraften och skapa förutsättningar för fler jobb i fler och växande företag inom målgruppen. Programmet har förväntats bidra till det näringspolitiska målet genom att företagare med utländsk bakgrund ges bättre förutsättningar att låta sina företag växa och utvecklas.

Delprogram 1: Företag som drivs av personer med utländsk bakgrund skall ha samma förutsättningar som andra företag att få finansiering vid start och utveckling.

Delprogram 2: Personer med utländsk bakgrund som driver företag skall ha god tillgång till nätverk för affärsutveckling.

Delprogram 3: Personer med utländsk bakgrund som driver etablerade företag och vill växa skall uppleva att det finns relevant rådgivning.

Delprogram 4: Kunskap om företag i Sverige som drivs av personer med utländsk bakgrund skall vara uppdaterad och utvecklas varje år.

3.1 Målgrupper

Huvudmålgruppen för programmet har varit personer med utländsk bakgrund som driver företag. När någon annan målgrupp än den huvudsakliga åsyftas framgår detta av den fortsatta framställningen. Målgrupper för programmets insatser är följande:

- personer med utländsk bakgrund som *driver* företag, själva eller tillsammans med andra
- aktörer som arbetar eller vill arbeta för att främja företagsutveckling för personer med utländsk bakgrund
- tjänstemän inom den finansiella sektorn
- forskare med särskilt intresse av företagare med utländsk bakgrund
- allmänhet, politiker, media och intresseorganisationer.

3.1.1 Bred definition

En bred definition av ”utländsk bakgrund” har använts i programmet: det räcker att ha *en* förälder född utomlands. Detta är en äldre definition av ”utländsk bakgrund” som skiljer sig från definitionen i den officiella statistiken där det sedan 2002 krävs att man har två utlandsfödda föräldrar och/eller själv är född utomlands för att ha ”utländsk bakgrund”. Anledningen till den utvidgade definitionen i programarbetet är att även personer som har endast *en* utlandsfödd förälder kan uppleva de hinder vid företagande som invandrarföretagare möter oftare än företagare med svensk bakgrund.

3.2 Samverkan med andra organisationer

I framtagandet av programmet har Tillväxtverket samarbetat med ett antal offentliga och privata aktörer, varav många av de senare varit företagare med utländsk bakgrund. Programutvecklingen har metodiskt främjat dialog och delaktighet.

Olika behov har identifierats, som det av ökad rådgivning till etablerade företag som vill utvecklas och växa. Även om dessa behov är väl kända har programmet också omfattat insatser för pilotverksamhet – detta för att hitta nya arbetsätt och metoder och försöka nå målgrupper som man annars riskerar att missa.

Aktiviteterna inom programmet är av olika karaktär och skiljer sig åt även i resursbehov. De olika delprogrammen omfattar insatser som ger effekter på kort såväl som lång sikt. En del av insatserna har kunnat genomföras omedelbart, medan andra krävt förberedelser där även uppbyggnadsfasens metodframtagning och olika former för framväxande samarbete varit av betydelse.

Tillväxtverkets roll i programmet har varit att samordna och ansvara för övergripande kommunikation, informationsspridning, erfarenhetsutbyte samt målutformning och resultatuppföljning av insatserna. I detta ingick också att föreslå justeringar och förändringar i programplanen om satsningarna inte gav önskat resultat. Tillväxtverket var dessutom ansvarigt för vissa operativa insatser, då i samarbete med andra aktörer eller som upphandlare av tjänster. Delprogram 1 och 4 har huvudsakligen genomförts av Tillväxtverket tillsammans med några samarbetspartners. Delprogram 2 och 3 har genomförts via andra projektägare som har valts ut i ett utlysningförfarande. En ambition i utlysningarna har varit att nå fler och andra aktörer än dem man traditionellt arbetat med, i synnerhet privata aktörer.

4. Mål för programmet

I Nuteks regleringsbrev för 2008 finns följande mål:

Företag som deltagit i program som drivs av Nutek skall, två år efter avslutat program, vara mer framgångsrika i tillväxttermer som exempelvis ökad omsättning, ökad sysselsättning och där det är relevant ökad kommersialisering, än en grupp av jämförbara företag som inte deltagit i program.

Hur detta mål skall följas upp finns specificerat i programmets uppföljningsplan. Två år efter att programmet är avslutat, dvs år 2013, skall en effektutvärdering genomföras av Tillväxtanalys.

5. Programmets genomförande och måluppfyllelse

Programmet består av insatser inom fyra områden:

- Kunskap och attityder inom det finansiella systemet
- Nätverk och mötesplatser som stöd för utveckling
- Kvalificerad rådgivning för etablerade företag
- Kunskap om företagande med utländsk bakgrund.

5.1 Delprogram 1: Kunskap och attityder inom det finansiella systemet

Syfte: Företag som drivs av utlandsfödda skall ha samma förutsättningar som andra företag att få finansiering vid start och utveckling.

Den totala insatsen för delområdet har under programperioden varit 3 miljoner kr.

Bakgrunden är att företagare med utländsk bakgrund missgynnas i det finansiella systemet. Detta skulle förändras genom ökad kunskap hos de finansiella aktörerna.

Insatsen skulle ge anställda främst inom banksektorn ökad kunskap om målgruppen samt om de affärsmöjligheter som öppnas med tjänstesektorns snabba tillväxt, en allt större invandrad befolkning och en ökad internationalisering i näringslivet.

Nutek har därför initierat ett samarbete med aktörer bland annat inom den finansiella sektorn där ett koncept för utbildning och intresseväckande aktiviteter utvecklats. Med hjälp av extern kompetens har Tillväxtverket lett och samordnat arbetet inom denna del av programmet.

För delprogrammets ledning sattes en arbetsgrupp samman bestående av Vukica Bosnjak, programansvarig på Tillväxtverket, Belgin Fortaci, försäljningsansvarig för mångfaldskunder, SEB, Maroun Aoun, VD för Stiftelsen IFS samt Henrik Hammarskiöld, konsult med flerårig expertkompetens från det svenska bankväsendet.

Arbetet inleddes med en probleminventering. Problemet att utlandsfödda har svårare än svenskfödda att få tillgång till kapital och krediter identifierades, och bröts ner i sina beståndsdelar för att åtgärder skulle kunna formuleras.

Bland annat genomfördes en kvalitativ undersökning på uppdrag av Nutek för att kartlägga bankanställdas kunskaper om och attityder till företagare med utländsk bakgrund. Intervjuerna i den kartläggning som Augur Marknadsanalys AB år 2008 fick i

uppdrag av dåvarande Nutek att genomföra bekräftar bilden av att det är svårare för företagare med utländsk bakgrund än för svenska företagare att få lån eller kredit i bank.

Undersökningen visar att utlandsfödda företagare lätt hamnar i en mer ofördelaktig situation än andra i samband med bankers rutinefterfrågningar, system och kreditvärdighetsundersökningar. Detta skapar i sin tur en ömsesidig grogrund för medveten eller omedveten diskriminering.

Utbildningen av bankanställda utformades därefter med syftet att åskådliggöra hur dessa svårigheter skall hanteras och jämkas samman med bankens berättigade krav på kreditvärdighet. Detta gav underlag även för utbildningen av företagare; också där blev målet att jämkas samman den sökandes förväntningar med hans eller hennes möjlighet att skaffa fram bästa möjliga underlag för ansökansprocessen.

Undersökningen och diskussionerna med berörda parter ledde fram till att utbildningen och bearbetningen av målgrupperna beslutades ske på tre plan:

- Webbaserad utbildning för kundtjänst- och företagsrådgivare
- Utbildning på kontors- och distriktschefsnivå i bankväsendet
- Kompletterande verktyg till scoringsystemen, såsom en översyn av de existerande, samt för att bistå vid framtagandet och/eller införandet av ett nytt bedömningsystem.

5.1.1 Webbaserad utbildning, framtagande och utveckling av utbildningskoncept

Frågeställningarna för bankutbildningen delades upp i tre block:

Bemötande. Om att få målgrupperna att diskutera attityder, skapa sig insikt om egna fördomar samt få verktyg/tips om hur man skall hantera dessa.

Förståelse. Målgrupperna ges fakta och information om utlandsfödda företagare, såsom inom vilka branscher dessa bedriver verksamhet, vad dessa branscher betyder för samhället samt om bankens intresse för målgruppen.

Förmedlande av budskap. Den utbildade lär sig kunna ge, ta och förstå förklaringar till bankens beteende, ställa krav samt hantera eventuella avslag. Även: förmedlandet av hur företagaren kan möta ett avslag, och vad detta i så fall kan innebära i form av banktjänster.

Metoden som arbetsgruppen enades kring var framtagandet av ett "e-learning"-spel, införlivat i bankens "e-learning"-moduler. Detta skulle sedan bankindividuellt kompletteras med klassrumsutbildning där man skulle få möta "success stories" och andra delar av "verkligheten" samt bedriva pedagogiskt arbete med rollspel.

För att utforma själva spelet engagerade IFS digitalbyrå Hello There. Spelet skulle vara interaktivt och belysa de tre blockens olika frågeställningar genom aktiva exempel, fakta och problemlösande. Det skulle vara engagerande, men på grund av sin budgetram ändå utformas förhållandevis enkelt. Mycket tid lades av dessa skäl ned på testkörningar med bankmän från fältet samt inom arbetsgruppen.

Webbspelet kom att döpas till Kulturbanken, och bygger på att spelarna hjälper invandrade företagare att bygga upp sina företag. Handlingen har förlagts till tre länder, Libanon, Ryssland och Chile, dit deltagaren får resa virtuellt för att utsättas för det landets omvända fördomar eller kulturer. Spelet kräver en lyhördhet, dels för hur bankmän talar med kunder, dels för vilka frågor som företagare kan tänkas ställa och de ömsesidiga fördomar som kan präglade dialogen.

I februari 2010 lanserades spelet, inför högtidligen inbjudna media, banker och riksdagsledamöter.

Före lanseringen testades produkten Kulturbanken på en fokusgrupp i banken. Majoriteten var överlag positivt inställd, och ansåg att spelet var ett steg i rätt riktning. Den kritik som fanns, framförd av både positivt och negativt inställda testpersoner, var främst riktad mot utformningen, särskilt då ett spel tog för lång tid att genomföra. Flertalet förbättringsförslag fick av tidsskäl läggas till listan för framtida uppdateringar. Uppdateringar pågår i skrivande stund.

Efter framtagandet av spelet Kulturbanken, som vänder sig till anställda vid banker, tog man även fram Finansieringsspelet, som syftar till att förbereda företagare inför bankbesöket.

IFS fick inom ramen för programmet uppdraget att i samarbete med Tillväxtverket och SEB utföra fem regionala workshopar för att sprida och implementera Kulturbanken och Finansieringsspelet. Dessa workshopar genomfördes under 2010 i Jönköping, Malmö, Örebro, Göteborg samt i Gävle.

5.1.2 Utbildning på kontors- och distriktschefsnivå

Inom ramen för delprogrammet arbetades även ett förslag fram på hur man skulle bearbeta målgruppen mellanchefer inom bankerna. Arbetsgruppen insåg att även cheferna måste upplevas som engagerade för att arbetssättet inte skall återgå till det normala.

Delfinansiering från Tillväxtverket erbjöds på villkor att de mångkulturella aspekterna inkluderades. Konceptet möttes med intresse, men problemet var att bankens personal inte hade tid att utveckla eller initiera utvecklingen av en ny utbildning under 2009 eller 2010, mycket till följd av bankkrisen som innebar mer akuta problem att hantera.

5.1.3 Kompletterande verktyg till scoringsystemen

Möjligheterna undersöktes att utarbeta ett nytt beteendevetenskapligt komplement till de befintliga scoringsystem som bankerna använder. De nuvarande systemen för kreditbedömning har visat sig missgynna de företagare med utländsk bakgrund som saknar heltäckande bakgrundshistorik. Tillväxtverket samverkade här med en forskare samt med UC (upplysningscentralen), som är marknadsledande inom kreditinformation.

Denna del av projektet nådde inte ända fram. Den stora stöttestenen var finansieringen av produktutvecklingen. Tillväxtverket ansåg att bankerna skulle stå för finansieringen. Bankerna som inte anser sig ha något problem med nuvarande system förstod inte varför de skulle ta på sig kostnaderna. UC var beredda att bidra med sina resurser och var uppriktigt intresserade, dock ej av att finansiera en utveckling av något man a) inte visste om det skulle fungera, b) inte visste om deras ägare, de svenska bankerna, skulle köpa. Dessutom ville inte Tillväxtverket som myndighet utreda de etiska implikationerna av en beteendevetenskapligt baserad produkt. Till slut bestämde programmets styrgrupp att stiftelsen IFS skulle söka medel för att genomföra en studie med denna inriktning. Programmet närmade sig sitt slut och IFS hade flera andra projekt som skulle avslutas, med följderna att förstudien inte blev av denna gång.

Tillväxtverket bedömer det som mycket viktigt att fortsätta detta arbete för lösning av finansieringsfrågorna vid start och utveckling av företag drivna av företagare med utländsk bakgrund.

5.1.4 Måluppfyllelse och resultat enligt Kontigos utvärdering

TABELL 1. MÅLUPPFYLLELSE, DELPROGRAM 1

Mål	Typ	Utfall
Minst 4 banker skall erbjudas att delta	Utfallsmål	Uppfyllt
Minst 800 tjänsteman/bank deltar i kompetensutvecklingen	Utfallsmål	Ej uppfyllt
Andelen kvinnor resp. män motsvarar sammansättningen av bankernas/bankkontorens tjänstemän	Utfallsmål	Kan ej besvaras
En majoritet av de banker som har erbjudits kunskapsinitiativ väljer att delta	Resultatmål	Ej uppfyllt. Stort deltagande på informationsseminarium, men inget stort tryck på att delta
De kunskapshöjande insatserna är relevanta för bankens verksamhet	Resultatmål	Uppfyllt. 95 % av deltagarna anser att presentationen vid de 5 seminarierna gav relevant kunskap för bankens verksamhet
De kunskapshöjande insatserna ger konkret nytta i bankers verksamhet	Resultatmål	Uppfyllt. 98 % av deltagarna anser att presentationerna vid seminarierna gav användbar kunskap för bankens verksamhet
75 % av deltagarna i kunskapsinsats uppger att de fått ökad kunskap inom bank- dokumentation och kommunikation med bank	Resultatmål	Uppfyllt. 90 % av besökarna vid de 5 seminarierna svarar att deltagandet givit ökad kunskap om dokumentation. 91 % svarar att de fått ökad kunskap för kommunikation med banken.
80 % av deltagarna i kunskapsinsats anser att de har haft nytta av deltagandet i sin verksamhet	Resultatmål	Uppfyllt. 96 % av deltagarna vid seminarierna svarar att de <u>kommer att</u> ha nytta av utbildningsseminariet. (Detta är dock inte det samma som att de verkligen haft nytta av det.)
En majoritet av de banker som har deltagit i insatsen fortsätter kunskapsutveckling om företag som drivs av personer med utländsk bakgrund	Effektmål	För tidigt att uttala sig om detta, men bland dem som deltagit vid seminarier svarar 81 % att de kommer att använda sig av spelet Kulturbanken i framtiden
Deltagare i kunskapsinsats får ökade möjligheter att låna och skapa tillväxt	Effektmål	För tidigt att uttala sig om detta

5.1.5 Slutsatser

Att genomföra en genomgripande förändring hos bankerna kräver ett strategiskt engagemang hos högsta bankledningen, implementerat på mellancheftsnivå. Då dessa var fokuserade på bankens överlevnad och på att hantera omfattande förluster var det av förståeliga skäl svårt att hos dem uppbringa tillräckligt engagemang.

Det behövs fortsatt marknadsföring av Kulturbanken och Finansieringsspelet för spridning till andra affärsbanker än SEB. Viss vidareutveckling krävs beträffande Kulturbanken. Kunskap och attityder måste påverkas på samtliga nivåer inom det finansiella systemet.

För förvaltning av Finansieringsspelet och Kulturbanken har stiftelsen IFS Rådgivningscentrum fått finansiellt stöd av Tillväxtverket. Avsikten är att en webbplattform skall skapas, där entreprenörer med utländsk bakgrund, potentiella partners och investerare skall kunna mötas och knyta nya kontakter.

5.2 Delprogram 2: Nätverk som stöd för utveckling

Syfte: Personer med utländsk bakgrund som driver företag skall ha god tillgång till nätverk för affärsutveckling.

Tanken var att genom ett antal projekt och aktiviteter bidra till att etablera nya affärskontakter, nätverk och mötesplatser för företagare med utländsk bakgrund. Delprogrammet samordnades av Tillväxtverket, men samtliga projekt genomfördes av externa aktörer, både offentliga och privata organisationer.

Delprogrammet löpte 2008-2010 och dess budget var 15 miljoner kronor. Det består av två olika delar: dels mentorskapsinsatser, dels nätverk och nya mötesplatser.

Syftet är att stärka möjligheterna för etablerade företagare med utländsk bakgrund att knyta kontakter genom nätverk och mötesplatser till stöd för företagets framgång och växande.

Bakgrunden är ett bland företagare med utländsk bakgrund redan tidigare uppmärksammat behov av fler kontaktytor för utveckling och expansion av företaget.

5.2.1 Mentorskapsinsatser

Denna del är en speciell satsning på etablerade företag som givits tillgång till varsin mentor. Mentorn har kunnat bidra med sina erfarenheter och sitt nätverk, i syfte att stärka företagaren med utländsk bakgrund i utvecklandet av företaget. Insatserna har haft en geografisk spridning över landet.

Det övergripande syftet med mentorskapsinsatserna var att höja kompetensen bland företagare med utländsk bakgrund, utveckla deras affärsverksamhet men framför allt utöka deras nätverk. Mentorn skulle främja företagarens affärsutveckling genom att stärka hans eller hennes strukturella tänkande liksom synen på det egna företaget. Genom att fördjupa förankringen på den lokala marknaden har mentorn kunnat hjälpa företagaren att få nya affärskontakter och nya nätverk.

Mentorskapsinsatserna löpte 2008-2010 och budgeten var 12 miljoner kronor.

På uppdrag av Tillväxtverket har Almi utvecklat det mentorprogram som skulle användas i programarbetet. När Almi påbörjade uppdraget 2008 var målgruppen företagare med utländsk bakgrund, etablerade sedan 3-5 år. Hösten 2009 ändrades målgruppen till företagare etablerade sedan 2-8 år. Ändringen skedde på grund av förkortad rekryteringsprocess samt för att nå ut till en bredare målgrupp.

Almi har samarbetat med IFS vars främsta målgrupp är personer med utländsk bakgrund. IFS har genom åren byggt upp ett omfattande register över kunder de hjälpt med rådgivning, omfattande ca 8000 personer med utländsk bakgrund. En tredjedel av dessa finns i storstadsregionerna Stockholm, Göteborg och Malmö.

Under år 2009 matchade Almi ihop 330 mentorpar (ett mentorpar = en företagare och en mentor), under januari-maj 2010 ytterligare 472. Totalt startades 802 mentorpar från 2008 till 31 maj 2010 – en måluppfyllelse på 93 %. Av de företagare som deltagit i programmet är 53 % kvinnor, liksom 40 % av mentorerna.

Alla branscher har varit representerade, med dominans av handel och service (40 %). En svag men märkbar ökning inom branschen primärvård, representerad med 3 %, kan noteras. Fler än 70 olika nationaliteter har varit representerade bland företagarna.

Att målgruppen visat sig vara större i de stora städerna har gjort att Almi har koncentrerat sina insatser till dessa regioner. Av de 330 mentorpar Almi startade 2009 fanns 112 i Stockholm och 62 i Göteborg. Av de 472 mentorpar som etablerades under 2010 befann sig 221 i Stockholm och 153 i Göteborg. I Malmö finns också ett stort

behov, men Almis resurser har inte varit tillräckliga för att där få till stånd fler än 52 mentorpar. Se tabell 2.

5.2.1.1 *Almis erfarenheter*

Gruppen mentorstödda företagare är mycket heterogen och har påfallande varierande behov. Detta kräver fördjupade insatser – även i tid – för att identifiera företagarens behov, förväntningarna på mentorn samt bygga upp en plan som mentorparet kan förlita sig till under mentoråret.

De flesta mentorer saknar tidigare erfarenhet av målgruppen, vilket krävt stödutbildning för både företagare och mentorer. Samtidigt har det resulterat i högre krav på interkulturell kompetens från Almis handledare.

I de regioner där IFS har varit ansvarigt, exempelvis Göteborg, har resultatet varit mer framgångsrikt än i de regioner där IFS inte har varit verksamt. Orsaken kan ha varit att handledarna där haft större kännedom om företagarens situation, vilket kan ha bidragit till en bättre rekrytering av mentorer. Motsatsen kan konstateras i Stockholm, där utbildandet av de externa konsulterna/mentorerna i att se företagarens situation varit desto mer krävande.

Almi anlidade Centrum för marknadsanalys i Linköping under april–maj 2010.

Uppdraget var att genomföra en omfattande telefonundersökning för att följa upp hur mentorskapsinsatserna uppfattats både bland företagarna och mentorerna.

Telefonintervjuundersökningen gjordes med totalt 150 mentorpar, dvs 300 personer. Här några övergripande slutsatser:

- Både mentorer och adepter uppger att nya kontakter och ökade nätverk har varit det bästa med programmet
- De allra flesta skulle rekommendera mentorprogrammet till kollega eller annan företagare
- Både adepter och mentorer svarar i hög utsträckning att deltagandet i mentorprogrammet varit bra för företagens vidareutveckling.

5.2.1.2 *Insatsens mål och måluppfyllelse*

Minst 857 personer med utländsk bakgrund skulle enligt målsättningen ha erhållit mentorskap.

Almi hann starta 802 mentorpar, 55 par under målet. Orsaken var att rekryteringsprocessen hade förkortats. Måluppfyllelsen blev härmed 93%.

Minst 40 % av företagarna var, i enlighet med målen, kvinnor.

Måluppfyllelsen blev 100 %, eftersom inte mindre än 53 % av företagarna var kvinnor.

TABELL 2. GEOGRAFISK SPRIDNING AV MENTORSINSATSER FÖR FÖRETAGARE MED UTLÄNDSK BAKGRUND SOM VARIT VERKSAMMA I 2-8 ÅR

	2009	2010	Totalt
Dotterbolag:			
Blekinge	11	0	11
Dalarna	6	9	15
Gotland	1	0	1
Gävleborg	5	0	5
Halland	9	6	15
Jönköping	2	5	7
Kalmar	0	2	2
Kronoberg	2	0	2
Nord (Väster- & Norrbotten)	0	18	18
Mitt (Jämtland och Västernorrland)	4	0	4
Skåne	32	20	52
Stockholm	112	221	333
Sörmland	10	13	23
Uppsala	23	10	33
Värmland	5	0	5
Väst	62	153	215
Västmanland	22	10	32
Örebro	14	5	19
Östergötland	10	0	10
Totalt:	330	472	802

Anm. Mentorsprogrammet har inte ingått i Kontigos utvärdering utan kommer att vara föremål för en särskild utvärdering hösten 2011.

5.2.1.3 Förbättringsförslag

Rekommendationer har inkommit från Centrum för marknadsanalys (CMA) om att förbättra formerna för rekrytering.

Mentorerna önskar sig mer engagerade adepter. De vill också ha möjlighet att själva påverka valet av företagare. Handledaren bör, enligt röster från mentorshåll, få ta beslutet men med deltagarnas önskemål som grund.

Många av adepterna önskar även för egen del att matchningen mellan mentorer och adepter förbättras. Också Almi skulle vilja ge företagarna ökat inflytande under matchningsprocessen genom att låta företagaren själv välja en mentor under en träff med många mentorer. Detta skulle kunna bli en bra början till större ansvarstagande från adeptens sida.

Att relationen mellan mentorer och företagare inte alltid varit tillfredsställande har framkommit bland annat i antologin "Möjligheternas marknad" från Tillväxtverket. Där noteras att programmets effektivitet enligt företagarnas förväntningar inte helt uppfyllts. Almi har enligt vissa bedömare inte lyckats förtydliga syftet med programmet. För

undvikande av kommunikationsproblem, och för ökad kvalitet och effektivitet, skulle Almi i framtiden kunna lägga till två utbildningsdagar för både mentorer och adepter till programmet, före matchning och kick-off.

Tillväxtverket har genomfört en följeforskningsinsats, där forskaren Ulrika Sjödin har djupintervjuat tio företagare som deltagit i programmet.

De flesta respondenterna tycker enligt denna att det bästa med programmet varit att ha någon att prata med. Det som bör förbättras är rekryteringsinformationen och matchningen, menar man. En mer jämlik relation vore önskvärd, hävdar många utifrån idén att företagaren borde kunna bidra också till mentorns utveckling.

I djupintervjuerna framkommer kraven på Almi att införa en utbildning för både mentorer och adepter – inklusive utveckla konceptet för matchning mellan mentorer och adepter. Resultatet skulle kunna bli bredare hänsyn till interkulturella förutsättningar.

Följeforskaren Ulrika Sjödin framlägger själv förslaget om ett nytt spegelvänt mentorprogram som skulle kunna ”stå på bägge benen”. I programmet skulle inte bara mentorer stödja företagare med utländsk bakgrund, utan även utrikes födda företagare stötta de Sverige-födda mentorer/stödpersoner som själva har affärsintressen utomlands.

5.2.2 Nya mötesplatser för företagare med utländsk bakgrund

Insatsen syftar till att för målgruppen utveckla nya mötesplatser. Möjlighet att genomföra aktiviteter inom insatsen har getts olika aktörer i form av projektmedel. Utrymme har också funnits för Tillväxtverket att självt eller med samarbetspartners driva aktiviteter.

Budget för detta insatsområde var 3 miljoner kr.

Då programmet startades sent hösten 2008 bildades första årets affärsnätverk utan utlysning. Urvalet av projekt har därefter skett i samråd med olika regionala kontakter i de representerade länen.

Sex affärsnätverk startades i Göteborg, Malmö, Västerås, Falun/Borlänge, Örebro och Jokkmokk. Den goda spridningen över landet åstadkoms på glädjande kort tid. Pilotprojekten har kunnat pröva många olika arbetsmetoder och har inte fastnat i sina ursprungsmodeller i de fall där de visat sig medföra problem.

Under perioden 2008–2010 har även Exportrådet startat sex affärsnätverk där programmet varit medverkande. Dessa nätverk – i Göteborg, Stockholm, Malmö, Linköping, Halmstad och Umeå – fick det gemensamma namnet Kosmopolit.

UD har givit Exportrådet 1.8 miljoner för 2011 för att utveckla och driva dessa nätverk vidare. Det kan noteras att UDs och handelsministerns mål är att fördubbla exporten fram till 2015.

Affärsnätverken har en tuff utmaning framför sig, eftersom de inte har särskilda medel för administrativ hjälp. Det tar tid att rekrytera nya medlemmar, informera om nätverken, medverka på gemensamma mässor, arbeta med den gemensamma hemsidan, planera och genomföra delegationsresor samt samordna arbetet.

År 2009 bjöd Tillväxtverket in offentliga och privata aktörer och nätverk att söka medel för att genomföra nätverksprojekt. Tolv utförare valdes ut med betinget att erbjuda företagare med utländsk bakgrund nya arenor för affärskontakter.

Några av projekten har koncentrerat sig på uppgiften att arbeta renodlat med olika etniciteter. En del har haft svårigheter att finna deltagare från den egna gruppen, andra har lyckats bättre. De flesta projekten riktar sig till etablerade företagare, knappt hälften också till blivande företagare.

Ett viktigt fokusområde har varit att kunna göra affärer och utnyttja varandras kunskaper och intressen. En tyngdpunkt hos flera av projekten har varit att öka export

och import mellan de engagerade företagarna med utländsk bakgrund, inte minst med deras hemländer. Flera delegationsresor har skett via affärsnätverken under 2010.

Två erfarenhetsseminarier har anordnats under programmets gång, det första 2009-05-05 och det andra 2010-09-17. Seminarierna uppskattades av deltagarna, och innebar rika möjligheter att belysa vad som hänt i de olika projekten samt ett erfarenhetsutbyte mellan aktörer och projektägare kring resultat och nyväckta frågeställningar.

Avslutningsvis kan sägas att nätverksprojekt och satsningar för målgruppen givit rikligt med kunskaper för vårt fortsatta arbete. Många olika arbetsmodeller har testats på olika geografiska områden i Sverige.

Privata aktörer har prövats med både positiva och negativa resultat.

Flera av våra aktörer och projektägare har hittat nya samverkanspartners.

Vi som arbetat i programmet vill att Tillväxtverkets samtliga program och insatser skall genomlysas av all nyförvärd kunskap om företagare med utländsk bakgrund så att dessa blir en naturlig målgrupp och resurs i fortsatt verksamhet.

5.2.2.1 Projekt inom insatsområdet mötesplatser för företagare

Totalt drevs 18 projekt inom delprogram 2.2 åren 2008–2010.

TABELL 3. PROJEKTÖVERSIKT, AKTIVITETSOMRÅDE ”NYA MÖTESPLATSER FÖR FÖRETAGARE”

Projekt	Projektägare	Organisationstyp	Utbetalt belopp	Genomförande
Pilot Interkulturellt nätverk	Affärs- & Idébyrån	Ekonomisk förening	65 000	2008-2009
Kvinnligt nätverk i Malmö	Almi IFS Skåne AB	Offentligt ägt Aktiebolag	87 500	2008-2009
Företagsutveckling i nätverk	Almi IFS Väst AB	Offentligt ägt Aktiebolag	300 000	2008-2009
Nätverk för mångfald	Näringslivet Falun/Borlänge AB	Privatägt Aktiebolag	200 000	2008-2009
Nätverk för företagare med utländsk bakgrund	Örebro Promotion	Ekonomisk förening	82 300	2008-2009
Företagare med utländsk bakgrund i Jokkmokk	Strukturum i Jokkmokk AB	Offentlig/privatägt Aktiebolag	119 625	2008-2009
Företagare med utländsk bakgrund i Jokkmokk	Strukturum i Jokkmokk AB	Offentlig/privatägt Aktiebolag	111 968	2009-2010
Interkulturella Affärsnätverket - Stödstyrelse	Affärs- & idébyrån	Ekonomisk förening	167 500	2009-2010
Interkulturella Affärsnätverket – Arena	Affärs- & idébyrån	Ekonomisk förening	72 500	2009-2010
Sofielunds Entreprenörers-Resurs	Folkbildningsföreningen i Malmö	Ideell förening	125 000	2009-2010
Entreprenörskapsdagen – Internationella kontakter	Stiftelsen entreprenörskap	Stiftelse	127 773	2009-2010
Nätverk för Latinamerikanska företagare i Sverige	Eurolatina AB	Privatägt Aktiebolag	150 000	2009-2010
Handelsplats – internationella affärer i Sverige	BIIA	Ekonomisk förening	49 049	2009-2010
Nätverk för företagare med utländsk bakgrund	SIFFEK	Ideell förening	255 491	2009-2010
Utveckling och uppbyggnad av SIEN	SIEN	Ekonomisk förening	195 000	2009-2010
Global tillväxt hemma	Företagarna Stockholms län AB	Privatägt Aktiebolag	500 000	2009-2010
Tillväxt i utlandsföddas företagande	Region Halland	Offentlig organisation	167 304	2009-2010
Expansion av LFF:s verksamhet	Latinamerikanska företagarförbundet	Ekonomisk förening	139 894	2009-2010

5.2.3 Forskning och utvärdering, nätverksprojekt

Ragnar Ahlström-Söderling, forskare från Högskolan i Dalarna och vid Lunds universitet, har summerat vad som hänt i nätverken under 2009-2010 i rapporten "Projekt för skapande av nätverk och mötesplatser för företagare med utländsk bakgrund" (Info 0074).

Projektledare med utländsk bakgrund har haft lättare, om än inte utan vissa svårigheter, att få sin målgrupps förtroende.

De projekt som har haft minst svårigheter att attrahera deltagare har varit de som presenterat som sitt fokus att skapa nya affärer.

En av de slutsatser som presenteras är att projekt som skall stödja etablerade företagare med utländsk bakgrund bör drivas av personer med etablerade kontaktytor gentemot målgruppen. De bör också bygga på koncept och modeller som har provats och visat sig fungera. I de fall där det är oklart om konceptet fungerar för målgruppen bör det först genomföras som pilotprojekt eller förstudie.

Svårigheter har varit att identifiera projektets målgrupp, att överkomma kulturbarriärer samt låg närvaro av företagarna. Svårigheter med att skapa nya fysiska mötesplatser har också konstaterats. Kommunikation via Internet har dock ökat möjligheterna för samtliga aktörer i utbytet av kunskaper och erfarenheter.

Ett antal nätverksprojekt har närmare identifierat specifika hinder i genomförandet av projekten:

Målgruppen har varit svår att nå, mycket tid har gått åt till att lokalisera och kontakta målgruppen.

Genomtänkta metoder för att nå målgruppen har initialt saknats i projekten. Det handlar om en heterogen målgrupp som är svårt att definiera/hitta/följa upp.

Programmets definitionsmässiga avgränsning "utländsk bakgrund" passar inte alla. Vissa är obekväma med begreppet. Dessa företagare vill hellre se sig som företagare eller företagare med internationell kompetens.

Projektiderna har varit för korta. Ändå har nya metoder för nätverkande fått plats, skuggstyrelser prövats och nya samarbetspartners för fortsatt samarbete hittats.

Kontigo AB som utvärderat nätverksprojektet pekar på några framgångsfaktorer i genomförandet:

- Projektägare med erfarenhet och upparbetade kontaktnät (ex IFS och Almi) har lyckats bäst
- "Knacka dörr" var effektivt för att nå målgruppen (dock tidsödande)
- Projektutformning och genomförande i nära samverkan med representanter för målgruppen är en framgångsfaktor, inte minst som "dörröppnare" (skapar tillit, underlättar implementering)
- Kontinuerlig dialog med målgruppen om vad som fungerar/inte fungerar är nödvändig.

5.2.3.1 Slutsatser och rekommendationer för nätverksprojekt

Ett utökat samarbete har efterlysts mellan de insatser som i olika sammanhang fokuserar på nätverk/mötesplatser med målgruppen företagare med utländsk bakgrund. Det är också viktigt att utveckla mötesformerna så att de svarar upp mot företagarnas förväntningar, liksom att hitta former för alla att kunna delta oavsett bransch och arbetsvillkor.

En av de interna lärdomar som Tillväxtverket dragit är att programmet borde ha koncentrerat sig på en enda utlysning under programtiden, och satsat på färre och större projekt. Ytterligare lärdomar från deltagande aktörer och projektägare handlade om svårigheter med adressregister. Det var oväntat svårt att finna listor över invandrarföretagare, eftersom de helt enkelt inte är listade efter dessa kriterier.

En del företagare med utländsk bakgrund som deltagit i nätverksprojekt saknar e-mailadresser. Vissa är inte intresserade av att bli "registrerade" av myndigheter osv.

Ett grundproblem visar sig vara att den nuvarande definitionen av invandrare är alltför bred och onyanserad. Den slår samman olika etniciteter med väsentligt skilda förutsättningar och skilda behov av stöd för integration.

Att utgå ifrån individregister över invandrare är av två skäl en direkt olämplig metod. Befintliga register (inklusive IFS eget register) är inte utformade för detta. Vidare önskar få – om ens någon – bli utpekade som invandrare "i sig" och bli kontaktade av myndigheter eller programansvariga som erbjuder olika slags stöd.

Att nå fram – att kunna koden – för att etablera en förtroendefull kontakt är helt avgörande. Bästa förutsättningarna för att lyckas har personer som själva tillhör något etniskt nätverk (formellt eller informellt) givet att de tilldelas medel för sådana uppdrag.

Med största sannolikhet skulle antologins exempel på mindre lyckade mentorsval ha varit färre om invandrare själva hade utbildats i mentorskap för företagare med utländsk bakgrund.

Bearbetning av företagare med utländsk bakgrund görs följaktligen mest effektivt via olika etniska nätverk och då av personer som tillhör dessa.

Det föreligger ett stort behov av att kartlägga befintliga nätverk. IFS skulle kunna fylla en viktig funktion om de (efter att en kartläggning genomförts) tilldelades uppdraget att förvalta och upprätthålla ett aktuellt register över sådana nätverk och deras företrädare. IFS skulle då också i praktiken kunna fungera som förmedlande länk mellan olika projekt/program och de invandrargrupper som aktiviteterna riktas mot.

Grundsynen måste vara att denna målgrupp är en resurs med särskild kompetens som, rätt bemött, kan få vår svenska ekonomi att växa. Företagare med utländsk bakgrund kan bidra till att öka handeln och förbättra handelsrelationerna mellan Sverige och andra länder.

Tillväxtverket och Kontigo AB har följt upp och utvärderat alla nätverksprojekt. Nedan visas måluppfyllelse inom delprogram 2.2.

TABELL 4. MÅLUPPFYLLELSE INOM AKTIVITETSOMRÅDE "NYA MÖTESPLATSER"

Mål	Måltyp	Utfall
Minst 18 mötesplatser skall testas	Utfallsmål	Uppfyllt. Inom 2.2 har 18 nätverksprojekt drivits. Samtliga har testat minst en mötesplats.
Minst 100 företagare med utländsk bakgrund skall delta i respektive genomförd mötesaktivitet	Utfallsmål	Ej uppfyllt. Deskresearch och intervjuer talar emot detta. Exakt hur många deltagare det varit vid mötesaktiviteterna kan vi dock ej se i underlaget.
Minst 40 % av deltagande företagare med utländsk bakgrund skall vara kvinnor vid resp mötesplatsaktivitet	Utfallsmål	Uppfyllt. 43,5 procent av de svarande med utländsk bakgrund är kvinnor.
Minst 80 procent av deltagarna bedömer efter insatsen att de har fått värdefulla kontakter för sitt företags utveckling	Resultatmål	Uppfyllt. 71 procent anger att de fått nya kontakter. Delvis uppfyllt. 65 procent anger att detta lett till nya affärsmöjligheter; Uppfyllt. 71 procent uppger att det lett till idéer för utveckling av företaget
80 procent av de företag som tagit del av Tillväxtverkets insatser anser att de haft nytta av dessa i sina respektive verksamheter.	Resultatmål	Uppfyllt. Anges av 78 procent.
En majoritet av deltagarna uppskattar att de inom ett år efter insatsen kommer att använda sig av kontakter som de fått genom insatsen ¹	Effektmål	Uppfyllt. 73 procent uppger att de fått nya kontakter genom aktiviteten.

¹ Frågan har enbart ställts i Kontigos enkät, och svaren omfattar således enbart dem som svarat i enkäten år 2011.

5.3 Delprogram 3: Bättre rådgivning till företagare med utländsk bakgrund

Syfte: Personer med utländsk bakgrund som driver etablerade företag och vill växa skall uppleva att det finns relevant rådgivning.

Delprogrammet löpte under en period på tre år 2008-2010 och hade en budget på 31,1 miljoner kr.

Bakgrunden till denna satsning är insikten att rådgivningen till företagare med utländsk bakgrund behöver utvecklas, och att olika slags rådgivning behövs i företagandets olika skeden. Exempelvis efterfrågar redan etablerade företagare ofta mer specialiserad och kvalificerad rådgivning.

Den rådgivning som finns idag är starkt inriktad på nyföretagande, men bör således kompletteras för att också omfatta etablerade företag.

Hänsyn bör tas till att företagare med utländsk bakgrund i större utsträckning än företagare med svensk bakgrund vill växa, men å andra sidan oftare är soloföretag. De har också i allmänhet en positiv inställning till att finnas på en internationell marknad.

Delprogrammet består av två insatsområden, *Bättre rådgivning* samt *Företagsanpassat stöd*.

5.3.1 Insatsområdet Bättre rådgivning

Insatsområdet Bättre rådgivning består av delområdena a) Rådgivning till redan etablerade företagare och b) Rådgivning till personer som vill starta eller driva företag.

a) Delområdet syftar till att utveckla rådgivningsverksamheter att bättre nå ut till målgruppen företagare med utländsk bakgrund. Insatserna förväntas ge långsiktiga och hållbara effekter, vilket bör prägla planering och genomförande. Projekten skall vara inriktade mot etablerade företagare med utländsk bakgrund.

b) Delområdet är inriktat mot pilotprojekt för att utveckla nya och bättre rådgivningsmetoder och verktyg särskilt anpassade till målgruppens specifika behov och utvecklingsmöjligheter. Insatserna skall riktas till personer med utländsk bakgrund som vill starta eller driver företag, i synnerhet kvinnor och ungdomar.

I två ansökningsomgångar, år 2008 och år 2009, inbjöd Tillväxtverket offentliga och privata aktörer att söka medel för rådgivnings- och kompetensutvecklingsinsatser riktade till företagare med utländsk bakgrund.

Resultatet blev 22 rådgivningsprojekt med bra geografisk spridning och varierade målgrupper: etablerade företagare, kvinnor på väg att bli företagare eller redan etablerade samt unga blivande företagare.

Större delen av projekten har arbetat med metodutveckling av plattformar för rådgivning. Det går att urskilja tydliga inslag av metodutveckling, som skall underlätta målgruppens väg till egenförsörjning, främst eget företagande (det senare med tydligt fokus på potentiella/nya företagare).

Nedan listas alla projekt inom respektive delområde.

TABELL 5. PROJEKTÖVERSIKT, AKTIVITETSOMRÅDE ”RÅDGIVNING TILL REDAN ETABLERADE FÖRETAGARE”

Projekt	Projektägare	Organisationstyp	Utbetalt belopp	Genomförande
Ad Acta – ett nytt program för invandrarföretag	IFS Rådgivning/Almi Företagspartner AB	Offentligt ägt aktiebolag	1 470 864	2008-2009
Ad Acta - Kvalificerad rådgivning för etablerade invandrarföretag	IFS Rådgivning/Almi Företagspartner AB	Offentligt ägt aktiebolag	1 883 560	2009-2010
Program för att främja företagande i Skåne	Region Skåne	Offentlig organisation	1 000 000	2008-2009
Kompetens inom livsmedelssektorn	LEMA Miljöteknik	Privat enskild firma	286 128	2008-2009
Handbok för entreprenörer	Blatteförmedlingen AB	Privatägt aktiebolag	455 375	2008-2010
Utveckling av bättre rådgivningsmetoder för ökat internationellt handelsutbyte	Sveriges Exportråd	Offentligt/privat ägarskap	550 000	2009-2010
Rådgivning till företagare med utländsk bakgrund	Acromed Invest AB	Privatägt aktiebolag	350 000	2009-2010
Irakprojektet	IFS Rådgivning/Almi Företagspartner AB	Offentligt ägt aktiebolag	500 000	2009-2010
Ökade offentliga inköp	IFS Rådgivning/Almi Företagspartner AB	Offentligt ägt aktiebolag	600 000	2009-2010
Mångfald FalunBorlänge	Näringslivet FalunBorlänge AB	Privatägt aktiebolag	472 098	2009-2010
Kompetensutveckling inom IT för invandrarföretagare	Sylvan IT AB	Privatägt aktiebolag	172 500	2009-2010
Web bokf/lön för företagare med utl bakgrund	Develop Business KB	Privat kommanditbolag	395 909	2009-2010
Företagare med utländsk bakgrund	Söders konsult & redovisningsbyrå HB	Privat handelsbolag	218 750	2008-2009

TABELL 6. PROJEKTÖVERSIKT, DELOMRÅDE ”RÅDGIVNING, PILOTPROJEKT”

Projekt	Projektägare	Organisationstyp	Utbetalt belopp	Genomförande
Svenska för företagare - SFF	Almi Företagspartner Örebro AB	Offentligt ägt aktiebolag	674 354	2008-2010
Svenska För Företagare, SFF	Almi Företagspartner Örebro AB	Offentligt ägt aktiebolag	500000	2010-2010
YUMP	YUMP Holding AB	Privat-/offentligt ägt aktiebolag	4 764 178	2009-2010
YUMP Academy	IFS Rådgivning/ALMI Företagspartner AB	Offentligt ägt aktiebolag	2 574 374	2008-2009
Bazar för företagare	Länsstyrelsen i Stockholm län	Offentlig myndighet	195 795	2008-2010
Rekryteringsbazaren	Länsstyrelsen i Stockholms län	Offentlig myndighet	-	2010-2011
Nya möjligheter – tillsammans!	Companion Västernorrland	Ekonomisk förening	77 248	2009-2009
Rajo Företaget	Multiling AB	Privatägt aktiebolag	442 643	2008-2010
	Stockholms kommun, Hjulstaskolan	Offentlig myndighet	40 000	2008-2010

Alla projekt följdes upp med en enkätundersökning.
Här nedan visas resultaten:

TABELL 7. MÅLUPPFYLLELSE, ”RÅDGIVNING TILL REDAN ETABLERADE FÖRETAGARE”

Mål	Måltyp	Utfall
Tillväxtverket ger privata el. offentliga aktörer möjlighet att söka medel för projekt två gånger under programperioden	Utfallsmål	Uppfyllt. Ett antal projektägare har sökt medel två gånger under projektperioden
Minst 2100 etablerade företagare skall få rådgivning i insatsen	Utfallsmål	Underlaget möjliggör ej uppföljning
80 % av deltagande företagare anser att de har fått kvalificerad rådgivning som motsvarat deras behov	Resultatmål	Uppfyllt. 77 procent instämmer i att rådgivningen varit kvalificerad (anger 3 eller högre). Delvis uppfyllt. 63 procent instämmer i att den motsvarat deras behov (anger 3 eller högre).
80 % av deltagande företagare anser att de har haft nytta av rådgivningen i sin verksamhet	Resultatmål	Delvis uppfyllt. Anges av 66 procent
80 % av deltagande företagare anser att rådgivningen har gett dem förutsättningar att utveckla företaget	Resultatmål	Uppfyllt. 70 procent anger värde 3 eller högre
75 % av deltagande företagare uppger att de kommer att utveckla sitt företag de närmaste två åren	Effektmål	Uppfyllt. Anges av 81 procent (varav 32 procent anger att det skett, och 49 procent anger ”de närmsta 2 åren”).
Utvecklingen har lett till nyanställning?	Effektmål	Delvis uppfyllt. Av de företag där utvecklingen skett anger 28 procent nyanställningar (motsvarar 9 företag)
Utvecklingen har lett till omsättning?	Effektmål	Delvis uppfyllt. Av de företag där utvecklingen skett anger 53 procent ökad omsättning (motsvarar 17 företag)
Andelen inom målgruppen som ges relevant rådgivning för affärsutveckling ökar hos minst hälften av de genomförande aktörerna	Effektmål	Delvis uppfyllt. Mellan 67 % och 78 % anser i fyra frågor att relevansen i rådgivningen är god (anger 3 eller högre). 4 av 12 projekt anger att andelen företagare med utländsk bakgrund har ökat i och med projektet.
En majoritet av genomförande aktörer har ett år efter insatsen minst 40 % kvinnliga företagare inom målgruppen som ges rådgivning	Effektmål	Delvis uppfyllt. 7 av 12 projektägare anger att andelen kvinnor bland deras deltagare idag utgörs av 40 % eller fler. Det har emellertid inte gått ett år sedan samtliga projekts avslut.

TABELL 8. MÅLUPPFYLLELSE, ”RÅDGIVNING, PILOTPROJEKT”

Mål	Måltyp	Utfall
Pilotprojekt genomförs med målgrupp kvinnor och eller ungdomar varav 40 % skall vara kvinnor	Utfallsmål	Underlaget möjliggör ej uppföljning
Erbjudandet till blivande, nyetablerade och etablerade företagare som är kvinnor och/eller ungdomar är utvecklade	Resultatmål	Delvis uppfyllt. I den deskresearch som genomförts av slutrapporteringar för projekten kan vi se att det i vissa fall genomförts satsningar riktade särskilt mot kvinnor och/eller unga. Av nio projekt har tre haft uttalat fokus på att rikta sig mot unga och två har riktat sig särskilt mot kvinnor. Därutöver kan vi se att samtliga projekt varit ålagda att bryta sin deltagarförteckning på kön och med en svarsandel på ca 40 % kvinnor i enkäterna kan vi sluta oss till att projekten nått båda könen med sina insatser.
80 % av deltagarna anser att deltagandet har bidragit till ökad kunskap om företagande	Effektmål	Uppfyllt. Anges av 70 procent (svarar 3 eller högre på en femgradig skala)

80 % av deltagarna anser att deltagandet har bidragit till företagsstart alt planer på företagsstart	Effektmål	Delvis uppfyllt. Anges av 69 procent av de som ej var företagare (25 % anger "ja" och 44 % "Ja, inom två år")
80 % av deltagarna anser att deltagandet bidragit till företagets utveckling	Effektmål	Delvis uppfyllt. 67 procent instämmer (anger 3 eller högre på femgradig skala)

5.3.1.2 Analys av rådgivningsprojektets delrapporter

Ulrika Sjödin, PhD, medverkande forskare i Tillväxtverkets antologi "Möjligheternas marknad", har analyserat delrapporter från alla rådgivningsprojekt under tiden 2009-2010.

Majoriteten har lyckats genomföra sina projekt, identifiera rätt målgrupp och erbjuda relevant rådgivning eller kompetensutvecklingsinsats.

Men det har också funnits projekt, ofta drivna av privata och mindre etablerade aktörer, som tyvärr inte hittat eller lyckats rekrytera villiga deltagare. Detta kan bero på att projektägaren inte har utgått från användarens behov eller språk, utan tagit för givet att alla insett behovet och begripit kommunikationen.

Här rekommenderar Sjödin projektägarna att "tala direkt med målgruppen, lära känna målgruppen, höra dem resonera kring sina behov samt hitta och använda rätt 'dörröppnare', dvs personer som förstår behovet och som målgruppen känner och litar på".

Sjödin pekar också på problemet med projekt som bygger på identitet snarare än på verksamhet.

5.3.2 Insatsområdet Företagsanpassat stöd till etablerade företagare (SMEAX-projektet)

Insatsområdet Företagsanpassat stöd syftar till att ta fram verktyg för att identifiera och rekrytera företag med utvecklingspotential. Dessa företag skall bli föremål för särskilda rådgivningsinsatser som skall hjälpa dem att ta fram konkreta handlingsplaner för inom vilka områden och marknader som företaget kan etablera sig och expandera.

Connect fick uppdraget att genomföra projektet som benämns SMEAX (Små och medelstora företag i acceleration), och som genomförts i formen av ett nationellt samordnat strukturfondsprojekt med fem deltagande strukturfonder i samarbete med Tillväxtverket och Vinnova.

Insatsområdet kommer att utvärderas som en särskild satsning. Detta på grund av att SMEAX-projektet även inkluderar företag drivna av andra målgrupper än personer med utländsk bakgrund: kvinnor, medelstora företag (ME), företag inriktade mot CleanTech samt företag tillhörande den målgrupp av innovationsföretag som Vinnova vänder sig till.

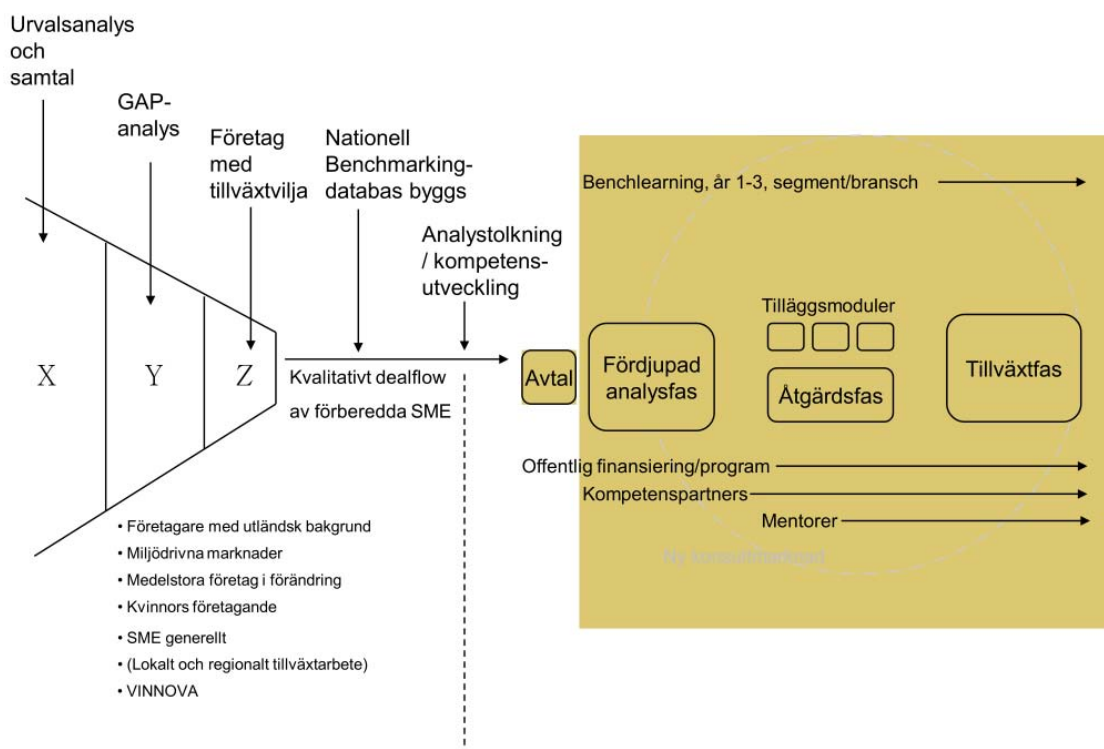
Operativt mål för SMEAX-projektet är att 1500 företag erbjuds genomförandet av Gap-analys, samt att 750 av dessa företag förväntas acceptera erbjudandet om att medverka i programmet FöretagsAcceleratorn. En Gap-analys är ett verktyg för att snabbt och effektivt identifiera förbättringsområden för ekonomiskt hållbar tillväxt hos företag. Nyckeln är en webbaserad enkät för verksamhetsanalys där företag tillsammans med sina medarbetare utvärderar sig själva utifrån de ledningsprinciper som utgör grunden för kvalitetsledningssystemet ISO 9000:2005.

FöretagsAcceleratorn är ett koncept utvecklat av Connect, avsett för tillväxtbenägna företag. Konceptet innebär att analysera behov och tillföra anpassad kompetens till företag som vill utvecklas och växa. Detta sker i ett nätverk av ca 4 000 personer, samt partners från näringslivet knutna till Connect.

Målet för gruppen företagare med utländsk bakgrund var att 75 företag skulle genomföra Gap-analyser och av dessa 35 företag gå vidare till FöretagsAcceleratorn. Andelen företag med kvinnliga företagare skulle uppgå till ca 40%.

Styrgruppen för SMEAX-projektet beslöt i november 2009 att reducera målen med 50 %.

Nedan visas arbetsflödet i SMEAX-projektet.



5.3.2.1 Genomförande och utfall, horisontella kriterier m.m

Urvalet av utrikes födda företagare har OneAlyze gjort genom att från Bolagsverkets företrädareregister söka fram personer vilkas personnummer fram till år 1990 tyder på att de är födda utomlands (nummerserie 650x-659x, 740x-749x, 930x-999x). Dessa kopplades samman med de övriga företag i SMEAX-regionerna som OneAlyze valt ut för att bearbeta.

För att även kunna bearbeta företagare med utländsk bakgrund som eventuellt fanns bland de företag vilkas uppgifter köpts från UC, översändes uppgifter om företagens organisationsnummer till OneAlyze. En lista returnerades i mitten av april med markering av företag som tycktes drivas av företagare med utländsk bakgrund. En kontaktlista med totalt 265 företag framställdes och översändes till Investera i Sundsvall som specialbearbetade dessa och på så sätt fick fram ytterligare 11 företag som valde att medverka.

Av 500 kontaktade företag har totalt 450 tackat nej.

Resultatet av SMEAX' bearbetning understiger målen, vilket framgår nedan.

TABELL 9. MÅLUPPFYLLELSE, SMEAX-PROJEKTET

Horisontella kriterier	SME	Kvinnor	Utrikes- födda	ME	CleanTech	Vinnova
Totalt SMEAX						
SMEAX 1: Övre Norrland	83	8	1	4	2	1
SMEAX 2: Mellersta Norrland	107	6	3	9	1	2
SMEAX 5: Öst	185	41	9	16	21	8
SMEAX 6: Väst	216	35	6	18	11	13
SMEAX 8: Skåne	147	13	24	13	7	5
SMEAX Sverige	738	103	43	60	42	29
% andel		14 %	6 %	8%	6 %	4 %

5.3.2.2 Slutsatser

Målsättningarna borde ha brutits ned och fördelats regionalt utifrån näringslivsstruktur och övriga relevanta regionbaserade förutsättningar. I vissa regioner fanns inte det underlag som krävdes för att nå uppsatta mål, exempelvis invandrarledda företag i norra Sverige.

Dessutom påpekade båda de upphandlade underleverantörerna att horisontella kriteriers måluppfyllelse endast kunde påverkas och mätas utifrån det urval för telemarketinginsatsen som redan gjorts. Att under telefonsamtal med företagets VD ställa frågor kring vilket eventuellt ”horisontellt kriterium” en person tillhör var inte förenligt med att på ett trovärdigt sätt sälja in projektet.

Målgruppen för Connect var främst företag som hade en omsättning större än 10 miljoner eller 10 anställda. SMEAX-projektets urvalsmetod innebar att man bara riktade sig till aktiebolag. Detta gjorde att förutsättningarna att få med sig invandrarledda företag på förhand var dåliga; många invandrarledda företag är mindre företag, och drivs dessutom ofta som enskild firma.

När projektet bytte underleverantör gjordes emellertid en extra insats för att nå fler företagare med utländsk bakgrund och gränsen sänktes som ovan nämnts till 5 miljoner i omsättning. Av totalt över 500 uppringda nappade dock endast 43.

Ett motstånd mot att tacka ja till ett telemarketingerbjudande från en myndighet kunde noteras. Orsakerna till detta kan vara många, exempelvis kulturella skäl eller tidigare myndighetskontakter.

En slutsats som kan dras är att andra vägar måste nyttjas för att målgruppen skall nås. Förmodligen skall man gå via redan uppbyggda nätverk där företagen finns och där ett starkt förtroende redan är utvecklat.

Denna del av rådgivninginsatsen har inte utvärderats av Kontigo AB. Utvärderingen av hela SMEAX-projektet kommer att göras i april och sammanställningen skall vara klar juni 2011.

5.4 Delprogram 4: Kunskap om företagare med utländsk bakgrund

Syfte: Kunskap om företag i Sverige som drivs av personer med utländsk bakgrund skall vara uppdaterad och utvecklas varje år.

Delprogrammet drevs åren 2008–2010 och dess budget var 2,9 miljoner kronor.

För att möjliggöra hållbar tillväxt är det viktigt att fördjupa kunskapen om hur förutsättningarna för företagande skiljer sig åt mellan olika grupper, inte minst när det gäller etnicitet.

Eftersom det inte finns någon större erfarenhet av offentliga insatser för att främja gruppen etablerade företagare med utländsk bakgrund, var det viktigt att samla in och systematisera de kunskaper som byggdes upp i denna programsatsning.

Hösten 2008 gav Tillväxtverket i uppdrag till Ramböll Management AB att inventera behovet av kunskap om invandrades företagande bland organisationer som på olika sätt arbetar med eller har påverkan på förutsättningar för företagande. En andra del av uppdraget bestod i att sammanställa en kort beskrivning av forskning på området invandrades företagande. Utredningen resulterade i rapporten "Kunskapsbehov och kännedom om kunskapsluckor kring invandrades företagande".

De kunskapsbehov som aktörerna själva uttrycker relateras till den bild som forskarna har om olika aktörstypers kunskapsbehov och kunskapsluckor. Rapporten gav oss en bra grund för vårt fortsatta arbete med att ta fram kunskap och sprida den till beslutsfattare och andra aktörer som arbetar med att främja företagande och allmänhet.

5.4.1 Forum för kunskapsspridning

I programmets uppdrag ingick att inrätta ett forum med syftet att diskutera, konkretisera och kommunicera de fördjupade kunskaper som skulle uppkomma i samband med programsatsningen. Genom att kontinuerligt återföra kunskaper och goda exempel och knyta an till relevant forskning skulle förutsättningar för att i förlängningen hitta än mer ändamålsenliga aktiviteter skapas.

Forumet sattes samman av relevanta forskare verksamma inom området, projektägare som deltog i programmet samt representanter för olika ansvarsområden utanför programmet.

Forumet leddes av Tillväxtverket. Diskussionerna som fördes var främst inriktade på frågor om operationalisering, hur teoretiska kunskaper som berör målgruppen kan omsättas och konkretiseras i aktiviteter samt hur praktiska erfarenheter kan systematiseras och finna stöd i forskning för väl genomtänkta främjandeaktiviteter. Förslagen som presenterades skulle vara generaliserbara och ha samhällsrelevans.

Detta forum för kunskapsspridning har träffats för diskussion flera gånger, anordnat ett antal erfarenhetsseminarier samt arrangerat konferenser, på egen hand eller tillsammans med andra aktörer.

Det första forumet hölls i december 2008. Den gången valde vi att tillsammans med forskare, olika aktörer och projektägare inom finansiering och rådgivning, personer från nyutveckling och programmedarbetare diskutera uppkomna förslag om innehåll och mål samt förväntningar på forumet i stort.

Vidare presenterades en rapport från USA om entreprenörskap och olika etniciteter, "Making it". Rapporten är skriven av Jeanette Randen, Nutek.

Inom ramen för forumet anordnades också två erfarenhetsseminarier med syftet att diskutera erfarenheter uppkomna genom rådgivnings- och nätverksprojekt. Dessa seminarier upplevdes mycket positivt av deltagande projektledare och bidrog starkt till spridning av erfarenheter, goda exempel och nätverkande.

Två forskare knutna till forumet har skrivit två korta rapporter som beskriver nätverks- och rådgivningsprojekt under 2009-2010. Ragnar Ahlström Söderling, PhD, beskriver nätverk, affärsnätverk och nya mötesplatser i rapporten "Projekt för skapande av nätverk för företagare med utländsk bakgrund" (Info 0074). (Se avsnitt 5.2.3) Ulrika Sjödin, PhD, skriver om bättre rådgivning i rapporten "Metoden är melodin för att få ut målet!" (Info 0075). (Se avsnitt 5.3.1.2)

Forumet har medverkat till två konferenser, den första tillsammans med stiftelsen IFS år 2009, "Nybyggare behövs", den andra år 2010, "74 000 företagare som är födda utomlands – en förbisedd tillväxtmotor".

Företagare med utländsk bakgrund, rådgivnings- och finansiella aktörer, Företagarna, Svenskt näringsliv och andra privata och offentliga aktörer deltog i konferenserna.

Tillväxtverket har genom dessa evenemang fått stor medial uppmärksamhet.

5.4.2 Kunskapsöversikter och publikationer

Programmet har under sina tre verksamhetsår tagit fram ett antal kunskapsöversikter och publikationer.

Utöver de redan nämnda rapporterna har programmet även medverkat till att statistik och fakta om företagare med utländsk bakgrund tagits fram 2009 och 2010.

Programmet har härutöver producerat publikationen "Program för företagare med utländsk bakgrund – tips, råd och inspiration till företagare som vill växa", som spritts på flera konferenser och via IFS nätverk.

Under våren 2009 bildades en intern arbetsgrupp på Tillväxtverket för att diskutera hur vi skulle redovisa våra resultat av programmet, samt en eventuell uppdatering av antologin "Marginalisering eller integration, Invandrades företagande i svensk retorik och praktik" från 2001. Vilka lärdomar hade programmet givit? Vi var angelägna om att en del av våra projekt skulle få tillgång till följeforskning.

Arbetsgruppens arbete resulterade i den omfattande utgåvan "Möjligheternas marknad, en antologi om företagare med utländsk bakgrund" (Info 0167, 324 s.). I antologin belyser företagsekonomer, pedagoger, nationalekonomer, sociologer, ekonomhistoriker och etnologer på ett intressant sätt och med nya synvinklar företagare med utländsk bakgrund. Antologin ger en aktuell översikt av forskningsläget rörande företagande, migration och tillväxt och presenterar aktuella data om målgruppen.

Medverkande forskare belyser också nya erfarenheter från det aktuella arbetet med Tillväxtverkets program "Företagare med utländsk bakgrund". Tillsammans strävar skribenterna efter att uppnå en fördjupad förståelse för relationerna mellan migration, etnicitet och entreprenörskap.

Professor Anne Kovalainen vid Åbo universitet, författaren till det samlande slutordet i boken, sammanfattar resultatet så här:

"Entreprenörskapet bland företagare med utländsk bakgrund öppnar en helt ny värld av möjligheter, en möjligheternas marknad. Denna antologi strävar på ett mönstergillt sätt efter att öppna den komplicerade ekvationen mellan migration, etnicitet och entreprenörskap."

Hon säger vidare att antologins texter öppnar upp för en "dynamisk granskning av forskningen om ekonomisk integration".

Antologin är, som vi också själva ser det, inte bara intressant ur en migrationspolitisk eller ekonomipolitisk synvinkel; den är även forskningsmässigt mycket viktig och aktuell. Ett exempel på detta är en översikt där Zoran Slavnic ger sin syn på "Invandrades småföretagande i Sverige – en kritisk skildring av forskningsfältets

utveckling”. En slutsats blir att den internationella migrationen har kommit för att stanna och att den är en del av globaliseringsprocessen.

Antologin ”Möjligheternas marknad” lanserades på en konferens 2010-05-28. På uppdrag av Tillväxtverket anordnade ESBRI två seminarier under hösten 2010 utifrån antologins innehåll.

Måluppfyllelsen i tabellen nedan (Kontigo) mäts utifrån hur deltagare vid konferenser och lärseminarier har uppfattat den kunskap och information som de har tagit del av.

Det är mycket angeläget att bygga vidare på den kunskap som idag finns inom Tillväxtverket och dra lärdomar från de nya kunskaper och erfarenheter som genererats under programperioden.

TABELL 10. MÅLUPPFYLLELSE, DELPROGRAM 4: ”KUNSKAP OM FÖRETAGARE MED UTLÄNDSK BAKGRUND”

Mål	Typ	Utfall
Minst 10 aktörer skall rekryteras till forumet Minst 150 personer skall delta i återkommande konferenser Forumet skall samlas minst 1 gång per halvår Minst 8 kunskapsöversikter, analyser eller liknande har tagits fram under perioden 2008-2010	Utfallsmål	Uppfyllt. Utfallet i forumet har bestått av 2 erfarenhetskonferenser, ytterligare 2 konferenser (en i samverkan med IFS och en slutkonferens) samt ett arrangemang i samband med lanseringen av antologin ”Möjligheternas marknad”. Med antologin inräknad bör vidare målet om 8 publikationer ses som uppnått.
Minst 80 % av deltagande personer i forumet anser varje år att deltagande är berikande för deras syn på eller arbete inom området	Resultatmål	Uppfyllt
Utvärdering av konferens 20091013	Resultatmål	Uppfyllt. Öppet svarsalternativ på frågan ”kan du använda dagens olika presentationer i ditt arbete”. Kontigo tolkar svaren som att 32 av 40 svarande, dvs 80 %, anser att de kan använda informationen i sitt arbete
Utvärdering av lanseringen av antologin 20100528	Resultatmål	Uppfyllt. 100 % av de deltagare som besvarat enkäten anger att de anser att arbetet med antologin i mycket hög grad har varit berikande för deras arbete inom och syn på området
Utvärdering av lärkonferensen 20101013	Resultatmål	Uppfyllt. 86,7 % av deltagare som besvarat enkäten anser att konferensen i sin helhet varit till nytta i deras arbete
Deltagare och andra relevanta aktörer använder den kunskap insatsen har genererat varje år	Effektmål	För tidigt att uttala sig om detta. En undersökning krävs efter programmets slut. De ovan nämnda indikationerna på att deltagarna anser att forumet berikat deras syn på området samt att de anser att de kan ha nytta av kunskapen i sitt arbete kan ses som en indikation på att man kommer att använda sig av kunskapen även i framtiden

5.5 Nytt insatsområde: Goda exempel för ökat företagande bland personer med utländsk bakgrund

Programmet har gjort en omprioritering av medel för att kunna synliggöra företagare med utländsk bakgrund och påvisa de nya affärsmöjligheter som öppnas med tjänstesektorns snabba tillväxt, en allt större andel företagare med utländsk bakgrund (74 100 1:a kvartalet 2010 enligt senaste mätningen) och en ökad internationalisering av näringslivet.

Stiftelsen IFS har fått projektmedel för att genomföra denna del av programmet med följande inriktning:

- att ändra attityder gentemot företagare med utländsk bakgrund
- att skapa och lyfta fram förebilder som får fler personer med utländsk bakgrund att våga starta företag eller expandera sina existerande företag.

Några av de viktigaste aktiviteterna i sammandrag:

- Stiftelsen IFS pris till Årets nybyggare
- Initiera nätverket Nybyggarambassadörer (30 företagare)
- Starta tidningen ”Dagens Nybyggare”
- Anordna fem regionala konferenser i syfte att lyfta fram de goda exemplen i regionen.

5.6 Driftsstöd till stiftelsen IFS

En del av de medel som rymdes inom programmet har beviljats som driftsstöd till Stiftelsen IFS. Genom detta driftsstöd fick IFS möjlighet att arbeta riktat mot målgruppen för att främja företagande.

Stiftelsen har varit en viktig part i genomförandet av programmet, dels som projektägare för flera projekt och dels som aktör i aktivt arbete med att lyfta fram goda exempel bland företagare med utländsk bakgrund. IFS har årligen redovisat för Tillväxtverket hur driftsstödet har använts och vilka resultat som har uppnåtts.

6. Rekommendationer inför framtiden

Programmet har bidragit till att tillvarata den potential som företagare med utländsk bakgrund utgör för svenskt näringsliv. Nu behövs, för att strukturerna skall påverkas, en vidare spridning av resultaten i form av kunskap, metoder och arbetssätt.

Tillväxtverket har en intern budget på 5 miljoner för fortsatt arbete med frågor rörande företagare med utländsk bakgrund, varav 2,5 miljoner går till stiftelsen IFS Rådgivningscentrum för att arbeta riktat mot målgruppen för att främja företagande.

Viktigt är också det intensiva arbetet med att integrera programmets resultat till att bli en del av Tillväxtverkets ordinarie verksamhet, främst när det gäller nyföretagande, affärsutveckling och finansiering.

Vi ställer oss bakom Kontigos rekommendationer om hur vi säkrar att programmets resultat och prestationer får genomslag:

Fokusera på den potential som målgruppen utgör!

Fokus för satsningar riktade mot målgruppen bör ligga på nyttan för alla deltagare, oavsett bakgrund, varvid ett tillväxtperspektiv bör framhållas.

Det handlar här kanske främst om hur man kommunicerar ut och synliggör målgruppen som en viktig resurs vad gäller exempelvis nyttan av utbyte i affärskultur, kännedom om exportmöjligheter, specifika marknadskunskaper.

Sprid kunskapen till aktörerna i systemet!

Tillväxtverket bör ta fram en tydlig handlingsplan för hur kunskapen samt de metoder och ”produkter” som utvecklats under programperioden skall spridas till aktörer i det ordinarie systemet. Vad gäller resultaten av produktkaraktär är det viktigt att det finns planer för hur dessa skall förvaltas så att de kan användas framöver. Av vikt är också att tydliggöra vem/vilka som skall ansvara för detta samt vilka som bör ta del av vilken kunskap. En viktig del i kunskapsspridningen är att initiera ett lärande mellan de olika projektägare som deltagit. Detta lärande kräver ett tydligt uppdrag och en tydlig plan, samt ett tydligt initiativ från Tillväxtverket som sammankallande aktör.

Tillväxtverket bör även framöver agera som en arena för möten och lärande mellan aktörer (forskare, privata och offentliga aktörer) som arbetar med frågor kring affärsutveckling, entreprenörskap och företagare med utländsk bakgrund.

Spridning av framtagen statistik, både internt på Tillväxtverket och externt, kan bidra till att öka medvetenheten om tillväxtpotentialen liksom om bredden av branscher inom målgruppen.

Arbeta vidare med finansieringsfrågan!

Det har under programarbetet framkommit att man för att få till stånd en påverkan på det finansiella systemet, utöver attitydpåverkan och kunskapshöjning riktad mot

bankanställda och företagare, även behöver påverka systemet på en mer övergripande nivå. Det rör sig här om insatser för att utveckla kreditbedömningsprocessen och påverka de kriterier, alternativt utveckla nya kriterier, för standardiserad kreditprövning.

Tillväxtverket bör, i egenskap av myndighet med sektorsansvar för näringslivsutveckling, se till att driva detta arbete vidare och initiera att en dialog förs med berörda parter. Arbetet bör ske i nära samarbete med intressenter både från banksektorn och målgruppen företagare med utländsk bakgrund. Viktigt är att kommunicera och diskutera den gemensamma nyttan.

Tillväxtverket ställer sig vidare bakom Kontigos rekommendationer när det gäller integrering av insatser i Tillväxtverkets ordinarie verksamhet.

Mycket på detta område görs redan idag på Tillväxtverket, såsom att synliggöra målgruppen i intern styrning och planering, och ställa krav vid utlysningar inom ordinarie program för att nå målgruppen.

Förbättringar krävs dock när det gäller att utveckla programlogik med fokus på strukturpåverkan, liksom former för internt lärande kring målgruppens behov och förutsättningar. Sist men inte minst är det viktigt att vidareutveckla strategin för uppföljning av arbetet gentemot målgruppen.

7. Ekonomisk redovisning

Programmet har haft 60 miljoner kronor 2008-2010 att disponera för fyra delprogramområden. Programmet har inte förbrukat samtliga tilldelade medel. Sammanställning över använda medel, se nedan.

TABELL 11. FÖRBRUKADE MEDEL

	Ursprunglig budget	Utfall	Återstår att betala ut 2011
Delprogram 1 Kunskap och attityder	3000000	3 091 931	
Delprogram 2 Mentorsinsatser Nätverksprojekt	12 000 000 3 000 000	12 355 293 2 915 904	
Delprogram 3 Rådgivningsprojekt SMEAX-projektET	26 362 500 3 000 000	17 626 776 1 000 000	3 740 157**
Delprogram 4 Kunskap om företagare med utländsk bakgrund	2 900 000	3 940 778	
Ny insats: Goda exempel	1 737 500	1 737 500	
Driftstöd till IFS	7 500 000	7 500 000	
Program övergripande kostnader	500 000*	3 156 094	1 500 000
Totalt	60 000 000	53 324 276	58 564 433

* Under åren har en omDisposition i budgeten gjorts då mer medel har använts till kunskapsuppbyggnad om målgruppen och ett ökat lärande bland annat mellan projektägare. Detta har åstadkommit bland annat genom statistikframtagning och bearbetning, publikationer, erfarenhetsträffar, seminarier och konferenser. Insatserna har bedömts som viktiga för att på olika sätt synliggöra företagare med utländsk bakgrund.

** Med anledning av svårigheterna att hitta rätt målgrupp blev projekten försenade i uppstarten och Tillväxtverket beviljades av denna anledning projektförlängningar för att nå ökad kvalitet och måluppfyllelse i projekten. Detta har medfört att medel för ett antal projekt kommer att utbetalas under 2011.

8. Programmets organisation

Programmet har drivits med en programgrupp och styrgrupp.

Styrgrupp:

Anneli Sjögren, ordförande, Tillväxtverket

Lars Nyberg, Tillväxtverket

Helena Nyberg- Brehnfors, Tillväxtverket

Programgrupp:

Vukica Bosnjak, programansvarig

Eva Bergström, programmedarbetare

Sigbritt Larsson, programmedarbetare

Stefan Nordin, programmedarbetare

Lars Sjögren, programmedarbetare

Programmet har kontinuerligt avrapporterats till Näringsdepartementets handläggare, Maria Corell.