



IFAU – INSTITUTET FÖR
ARBETSMARKNADSPOLITISK
UTVÄRDERING

Starta eget-bidrag – en studie av framgångar och misslyckanden

Birgitta Eriksson
Patrik Larsson

Starta eget-bidrag – en studie av framgångar och misslyckanden

av

Birgitta Eriksson¹ och Patrik Larsson²

2001-09-06

Sammanfattning

Rapporten redovisar resultaten från en studie av framgångs- och misslyckandefaktorer vid starta eget-bidragssatsningar. Studien visar att framgång och misslyckande kan ses på olika nivåer och det som är framgång respektive misslyckande på en nivå behöver inte nödvändigtvis innebära detsamma på en annan. Den mjukstart starta eget-bidraget ger, bäddar för framgång på *företagsnivå*. Det gäller också utbildningen som föregår verksamhetens start. Rigiditeten i vissa av de bestämmelser som omgärdar starta eget-bidraget kan leda till misslyckanden. Det gäller även då utbildningen som ges kommer vid fel tidpunkt eller till och med är dålig. Starta eget-bidraget kan stämpla människor i såväl positiv som negativ bemärkelse. Är stämpeln positiv kan den ge framgång på *sysselsättningsnivå*, medan en negativ stämpel kan ge bilden av en odugling som inte klarar sig själv vilket kan leda till ett misslyckande. På *individnivå* förekommer det att starta eget-bidraget medverkar till att försätta människor i en situation präglad av ekonomiska svårigheter eller undermåliga arbetsvillkor.

¹ Arbetsvetenskap, Ekonomiska institutionen, Karlstads Universitet, 651 88 Karlstad. Tel. 054-700 15 49; e-post Birgitta.Eriksson@kau.se

² Centrum för tjänsteforskning - CTF, Ekonomiska institutionen, Karlstads Universitet, 651 88 Karlstad. Tel. 054-700 15 53; e-post Patrik.Larsson@kau.se

Författarna vill tacka för värdefulla synpunkter från Per Dannefjord, Carl le Grand, Susanne Ackum Agell, Kerstin Johansson samt deltagarna i IFAU:s seminarium 2001-03-07.

Innehållsförteckning

1. BAKGRUND OCH SYFTE	5
2. TEORETISK RAM	6
STARTA EGET-BIDRAG	6
TIDIGARE FORSKNING	7
<i>Starta eget-bidraget och dess effekter</i>	8
<i>Orsaker och motiv till att starta eget företag</i>	11
<i>Framgångs- och misslyckandefaktorer</i>	14
FRÅGESTÄLLNINGAR	16
3. METOD	18
4. RESULTAT OCH ANALYS	21
IGÅNGSÄTTANDE FAKTORER.....	21
<i>Arbetslöshet och utkontraktering</i>	22
<i>Intrasse/hobby</i>	23
<i>Otrivsel på arbetsplatsen</i>	24
<i>Behov av självständighet</i>	24
<i>Familjen</i>	25
<i>Tidigare erfarenheter</i>	25
<i>Önskan att bo kvar på orten</i>	26
FRAMGÅNGS- OCH MISSLYCKANDEFAKTORER UR FÖRETAGSSYNPUNKT	26
<i>Marknad, produkt och verksamhet</i>	27
<i>Ekonomiskt stöd</i>	28
<i>Bidragsbestämmelserna</i>	29
<i>Administrativt stöd</i>	30
<i>Socialt stöd</i>	32
<i>Engagemang</i>	37
FRAMGÅNG OCH MISSLYCKANDE UR SYSSLSÄTTNINGSSYNPUNKT	39
FRAMGÅNG OCH MISSLYCKANDE UR INDIVIDSYNPUNKT	41
5. SAMMANFATTANDE DISKUSSION	42
FRAMGÅNG OCH MISSLYCKANDE FÖR VAD OCH FÖR VEM?	42
FRAMGÅNGS- OCH MISSLYCKANDEFAKTORER.....	43
<i>Ur företagsperspektiv</i>	44

<i>Ur syssetsättningsperspektiv</i>	44
<i>Ur individperspektiv</i>	45
REFERENSER	46
BILAGA 1: INTERVJUGUIDE	49

1. Bakgrund och syfte

I samhällsdebatten anförs ofta att det är småföretagen vi skall sätta vår tilltro till när det gäller den framtida sysselsättningen. Burns (1996) beskriver hur det under 1980-talet försiggick, vad han kallar, en kärleksaffär mellan Storbritannien och dess småföretagare. Man kunde inte öppna en tidning utan att ta del av berättelser om lyckosamma företagare. Men precis som i alla kärlekshistorier så svalnade intresset och synen på småföretagarna har blivit mera pragmatisk, samtidigt som det statliga stödet till nyföretagare dragits tillbaka. För Sveriges vidkommande har exempelvis statsminister Göran Persson uttalat att det är i småföretagen som framtidens sysselsättning kommer att skapas och att det nu är dags att ge ytterligare plats åt de nya entreprenörerna. Stöd till nystartande av småföretag har också kommit att lyftas fram som en viktig och lyckosam arbetsmarknadspolitisk åtgärd (Ringholm 1999). Samtidigt finns det också en del kritiska inlägg i debatten, exempelvis vad gäller reglerna för att få bidrag samt att småföretagare knappast ser som sin uppgift att skapa arbetstillfällen, utan i stället vill arbeta själva utan anställda (Cowling & Mitchell 1996; Johannisson 1991).

Inläggen kring starta eget-bidraget – som den arbetsmarknadspolitiska åtgärden med inriktning mot etablering av småföretag kallas – grundar sig i huvudsak på kvantitativa beskrivningar inom området. Dessa ger emellertid få och relativt onyanserade förklaringar till varför vissa lyckas i sina starta eget-ansträngningar medan andra inte gör det. För att få svar på denna fråga menar vi att man även måste diskutera betydelsen av begreppen lyckad respektive misslyckad, men också studera enskilda bidragstagare och deras företagsidéer mera djupgående. En anledning till detta är att studierna av starta eget-bidragets effekter i huvudsak fokuserar överlevnadsgraden bland företagen snarare än bidragets betydelse för ”att stärka den enskildes möjligheter att få ett reguljärt arbete” (SFS 1998:1784) vilket ju är det övergripande målet med de arbetsmarknadspolitiska åtgärderna.

Syftet med det projekt som redovisas i denna rapport är tvåfaldigt. Vi vill för det första identifiera framgångsfaktorer bakom starta eget-satsningar som lyckats i den meningen att de medverkat till att ge människor ett stadigvarande arbete. För det andra vill vi kartlägga de faktorer som bidrar till att vissa projekt inte lyckas med detta – så kallade misslyckandefaktorer.

Rapporten består av fem kapitel. Efter detta inledande kapitel följer en teoridel där vi redogör för vad starta eget-bidraget innebär samt reder ut vad vi

menar med framgång respektive misslyckande. Detta kapitel tar också upp tidigare studier inom området och det mynnar ut i de frågeställningar, vilka ligger till grund för undersökningen. I det tredje kapitlet beskrivs hur vi gått tillväga för att besvara frågeställningarna. Här behandlas datainsamlingsteknik, urval och bearbetning. I det fjärde kapitlet behandlas de resultat som kommit fram i undersökningen. Resultaten sammanfattas i ett avslutande kapitel.

2. Teoretisk ram

I detta kapitel skall vi behandla arbetsmarknadspolitiska åtgärder i allmänhet och starta eget-bidraget i synnerhet. Vi tar också upp orsaker och motiv till att starta eget tillsammans med tidigare studier om framgång och misslyckande i samband med företagsetablering, såväl med som utan starta eget-bidrag. Denna genomgång ligger sedan till grund för våra frågeställningar, vilka redovisas avslutningsvis i kapitlet.

Starta eget-bidrag

Enligt förordning om arbetsmarknadspolitiska aktiviteter (SFS 1998:1784) är syftet med dessa ”att stärka den enskildes möjligheter att få ett reguljärt arbete” (a.a. 1§). Detta får dock inte ske på ett sådant sätt att de tränger ut reguljära arbeten på den öppna arbetsmarknaden. För att man skall vara berättigad till en arbetsmarknadspolitisk aktivitet krävs att man fyllt 20 år samt är eller riskerar att bli arbetslös. Undantagna från detta är unga handikappade, intagna på kriminalvårdsanstalt och personer som bor i stödområde 1 eller 2. En arbetsmarknadspolitisk aktivitet skall omfatta sysselsättning på heltid, om det inte finns särskilda skäl som talar emot detta. Det är länsarbetsnämnden som anvisar en person att delta i arbetsmarknadspolitiska aktiviteter. Om denne inte inställer sig till aktiviteten, inte tillfredsställande kan tillgodogöra sig den, om han eller hon avvisar ett lämpligt arbete på den reguljära arbetsmarknaden samt om anordnaren av praktik inte följer finansieringsplanen kan en arbetsmarknadspolitisk aktivitet återkallas.

De arbetsmarknadspolitiska aktiviteterna kan bestå av arbetsmarknadsutbildning, yrkesinriktad rehabilitering samt stöd till start av näringsverksamhet. När det gäller stöd till start av näringsverksamhet – så kallat starta eget-bidrag – får detta beviljas personer som ”bedöms ha goda förutsättningar att bedriva näringsverksamhet och vars verksamhet bedöms få en tillfredsställande lön-

samhet och ge bidragstagarna varaktig sysselsättning” (a.a. 30§). För att kunna bedöma huruvida verksamheten kommer att bli lönsam kan länsarbetsnämnden hämta in yttranden från lämpliga organ.

Tanken med starta eget-bidrag är att det skall ge den nyblivne företagaren ett ekonomiskt tillskott under verksamhetens inledningsskede. Bidraget motsvarar a-kassenivån och det får beviljas under högst sex månader. Bidragsperioden kan dock förlängas ytterligare sex månader om särskilda skäl för detta föreligger. På senare tid har invandrare och kvinnor varit två kategorier som prioriterats vid bedömningen om sådana särskilda skäl föreligger.

Enligt Carling och Gustafson (2000) har andelen arbetslösa som fått starta eget-bidrag ökat markant under 1990-talet. De anger två huvudförklaringar till detta. Dels avspeglar ökningen en medveten förändring av arbetsmarknadspolitikens inriktning från statsmaktens sida, dels talar de om att 1990-talets ökade arbetslöshet bidragit till fler lämpliga företagarkandidater i den meningen att fler arbetslösa har hög utbildningsnivå.

Starta eget-bidrag är en internationell företeelse. Många OECD-länder har åtgärder som liknar vårt starta eget-bidrag och mellan 0,5 och 4 procent av dem som uppstår arbetslöshetsersättning deltar i denna typ av aktiviteter (OECD 1995). Storbritannien har exempelvis sedan början av 1980-talet ett bidrag kallat ”Enterprise Allowance Scheme” (EAS). Detta vänder sig till personer mellan 16 och 65 år som varit arbetslösa minst åtta veckor och som har 1000 pund att investera i ett nytt företag. De som blir sina egna på detta sätt erhåller 40 pund i veckan under som regel ett halvår, men maximalt ett år, för att kompensera andra statliga bidrag i samband med arbetslöshet.

Tidigare forskning

En genomgång av befintlig litteratur om starta eget-bidraget och dess motsvarighet i andra länder ger följande vid handen: Det finns ett fåtal rapporter – i huvudsak kvantitativt orienterade – som redovisar statliga utredningar och forskningsprojekt. Vid sidan av dessa finns en rad böcker av handbokskaraktär inom området (exempelvis Eriksson 1998; Kullstedt & Melin 1998; Nilsen 1995). Det har också skrivits en hel del debattinlägg, vars huvudsakliga syfte består i att förändra synen på småföretagare såväl bland allmänheten som bidragsgivare och lagstiftare (Hult 1996). Vi konstaterar att även om starta eget-bidraget har intresserat och engagerat författare så finns det inte särskilt mycket forskningsbaserad kunskap inom området.

Såväl handböcker som debattinlägg lämnar vi därhän och koncentrerar oss i stället på resultat från utrednings- och forskningsprojekten. Vi inleder med en översikt av vad som kommit fram när det gäller starta eget-bidraget och dess effekter. Därefter behandlas orsaker och motiv till att starta eget. I anslutning till detta fyller vi också på med mera generell litteratur kring nyföretagande och entreprenörskap. Slutligen tar vi upp vad som kommit upp som framgångs- respektive misslyckandefaktorer vid företagsetablering.

Starta eget-bidraget och dess effekter

De svenska uppföljningar som gjorts av starta eget-bidraget har i huvudsak handlat om hur många som fortsätter att driva sitt företag efter bidragsperiodens slut. Tidsperspektivet varierar, men resultaten pekar i samma riktning. En stor andel – mellan 60 och 75 procent – är fortfarande verksamma tre till fyra år efter att bidragsperioden har tagit slut (se exempelvis Bengtsson 1998; Berglund 1995; Kronholm 1997; Kronobergs län 1996; Gustavsson 1995; Westin 1992). Bortfallsanalyser är ovanliga men då de förekommer pekar de på att andelen fortfarande verksamma kan vara lägre (Kronholm 1997).

I en nyutkommen rapport från AMS utredningsenhet (AMS 1999) görs en jämförelse mellan nyföretagare med respektive utan starta eget-bidrag. Rapportens författare kan inte se några större skillnader mellan de båda grupperna vare sig det gäller överlevnadsgrad eller tillväxt (i termer av omsättning). De menar ändå att starta eget-bidraget har positiva effekter. Bland annat genom att företagen som startats utan bidrag ofta är en bisyssla, medan bidragsföretagen mera syftar till försörjning då de är ett resultat av arbetslöshet (Eriksson & Markström 1997; Kronholm 1997).

Carling och Gustafsson (2000) har jämfört dem som erhållit starta eget-bidrag och dem som anställts med rekryteringsstöd från juni 1995 fram till januari 1997. Uppföljningen skedde efter fyra år och man fokuserade på risken att åter bli arbetslös. Syftet var att se vilken åtgärd som är mest effektiv och det visade sig starta eget-bidraget vara. Risken att åter bli arbetslös är dubbelt så stor efter en anställning med rekryteringsstöd jämfört med att erhålla starta eget-bidrag. De har också särskilt studerat invandrares och kvinnors möjligheter när det gäller starta eget-bidrag. Med stöd av resultaten avfärdar författarna påståendet att denna typ av bidrag skulle vara en särskilt lämplig åtgärd för invandrare. De konstaterar också att det inte föreligger någon skillnad mellan män och kvinnor när det gäller risken att återgå till arbetslöshet efter erhållet starta eget-bidrag. Vidare noteras att det råder stora geografiska skillnader mel-

lan hur olika arbetsförmedlingskontor beviljar bidraget. Något som kan förklaras av variationer i näringslivsstruktur, arbetssökandes egenskaper etc.

Resultaten från de svenska studierna pekar alltså i huvudsak på positiva effekter av starta eget-bidraget. Det finns dock resultat som visar att bidraget kan föra med sig vissa negativa bieffekter. Det gäller till exempel i vilken utsträckning företagare skulle startat sin verksamhet även utan bidrag – den så kallade dödsvikteffekten. I en studie från 1997 uppger 40 till 50 procent av de tillfrågade egenföretagarna att de skulle startat sin verksamhet även utan bidraget (Riksdagens revisorer 1997). Detta är en något högre andel än för övriga OECD-länder (Storey 1994). Ytterligare en aspekt som behandlas men som vi inte vet så mycket om är undanträngningseffekter; dvs när ett företag som erhåller starta eget-bidrag tränger undan redan etablerade verksamheter inom samma näring (Bergwall & Larsson 1999; Carling & Gustafson 2000). Just undanträngningseffekterna brukar lyftas fram som en allvarlig kritik mot bidraget. Vad som emellertid är intressant att komma ihåg i sammanhanget är att bidragstagarna visserligen har vissa ekonomiska fördelar gentemot övriga nyföretagare, men den tidigare arbetslösheten ger dem samtidigt en rad andra handikapp i form av sämre branschkännedom, färre etablerade kund- och leverantörskontakter, åtminstone i startskedet (Hult 1996).

När det gäller internationella utvärderingar av starta eget-satsningar kan de i huvudsak delas in i två grupper: de vilkas författare i huvudsak ser till sysselsättningsaspekterna och oftast kommer fram till att åtgärderna är lyckade samt de där författarna har ett vidare perspektiv, vilket oftare leder till resultat som ger en mera tveksam hållning till effekterna.

Till de förstnämnda hör en brittisk studie av dem som gick in i sex månaders starta eget-satsning under våren 1989. De följdes upp efter 12, 18 och 30 månader (Bryson & White 1996). Studien syftade till att bedöma effekterna av egenanställningen som ett medel för att lämna långtidsarbetslöshet jämfört med att söka någon form av anställning. Det visar sig att de som har högst utbildning och bäst kvalifikationer har lättast att erhålla sysselsättning i båda kategorierna. De egenanställda får emellertid mera varaktiga jobb. Särskilt gäller detta kvinnor. Sett över en femårsperiod löper kvinnor med eget företag mindre risk än anställda kvinnor att åter falla i arbetslöshet. När det gäller det ekonomiska utfallet av egenanställningen så är bilden något oklar. Ibland tjänar de mera och ibland tjänar man mindre än löneanställda. Andra studier visar att de egenanställda vanligen tjänar mindre än andra (se exempelvis Elmlund 1998). Men samtidigt vill vi peka på svårigheten att uttala sig om företagares arbetsinkoms-

ter eftersom de har möjlighet att själva påverka verksamhetens resultat, exempelvis att skjuta upp årets beskattning genom avsättningar till periodiseringsfond och expansionsmedel.

De utvärderingar vars resultat är mera negativa, fokuserar bidragets betydelse dels för företagets överlevnadsgrad, dels för samhällets välfärd totalt och i vilken utsträckning de nya företagen skapar sysselsättning. I en studie av olika OECD-länders motsvarighet till vårt bidrag (Aronson 1991) dras slutsatsen att åtgärderna inte leder till några förbättringar för de arbetslösa. Det är snarast så att länder med hög arbetslöshet och stora grupper av fattiga får en hög andel egenanställda – egenanställningen tolkas alltså snarast som en följd av arbetslöshet och fattigdom.

Ytterligare kritik mot åtgärder av den typ starta eget-bidraget utgör, riktas av den engelske småföretagsforskaren Storey. Han har undersökt effekterna av EAS. En studie från 1990 visar att 43 procent av EAS-företagen är borta efter tre år (Storey 1994). Motsvarande siffra för andra småföretag är omkring 35 procent. Den låga överlevnadsgraden är också den allvarligaste kritiken som Storey riktar mot EAS. Han pekar även på det faktum att mer än 60 procent av de jobb som skapats tre år efter EAS-starten, uppkommit i endast fyra procent av de företag som startade. Det, menar Storey, styrker åsikten att man bör sortera fram dem som har störst möjlighet att lyckas. Han anser att om arbetsmarknadspolitiken skall ge varaktiga effekter skall man framför allt stödja högteknologiska företag samt utbildning och forskning inom det tekniska området. En av hans poänger är därför att vem som helst inte skall få starta ett företag med hjälp av bidrag inom vilket område som helst. Mindre åtgärder såsom starta eget-satsningar, småföretagarutbildning, information och administrativa förenklingar ger förvisso en del effekter, men för att satsningen ska bli framgångsrik behöver det vidtas åtgärder på makroekonomisk nivå enligt Storey. Han talar till exempel om politik som främjar teknologisk utveckling, stipendier och stöd till de företag som verkligen har potential att växa. Birch (1987) är skarpare i sin formulering, då han menar att generella program för småföretag mer eller mindre kan betraktas som bortkastade pengar eftersom endast tre procent av företagen kommer att utveckla.

Vi kan alltså konstatera att bilden av starta eget-bidraget och dess effekter inte är särskilt entydig. Resultaten beror i stor utsträckning på författarens perspektiv och därmed den utfallsvariabel som studeras.

Orsaker och motiv till att starta eget företag

Vad kan det finnas för orsaker till att nya företag? Småföretag och entreprenörer har intresserat forskare under ett knappt sekel. De tidiga studierna handlade nästan uteslutande om den enskilde individen och dennes motivation att driva företaget. Denna inriktning går under benämningen den schumpeterianska traditionen och bygger bland annat på antagandet att entreprenören är en riskbenägen person som söker och finner obalanser mellan efterfrågan och utbud på olika marknader med hjälp av uppfinningar, ny teknik osv. (Birley 1996). Sedan början av 1980-talet kan emellertid forskningens orsaksförklaringar allt oftare urskiljas på tre olika nivåer: struktur-/konjunktornivå, institutionell nivå och individnivå (Aronson 1991).

På *struktur-/konjunktornivån* finner vi effekter av variationer i sysselsättning och arbetslöshet samt av branschförändringar och teknologisk utveckling (Aronson 1991). Det visar sig exempelvis genom att det krävs allt mindre kapital och kunskaper för att bli sin egen inom en restaurangkedja till följd av standardiseringen inom denna bransch. En annan trend hänger samman med att allt fler varor kundanpassas varför företagen måste bedöma om de ska köpa in marknadsföring, transporter, ingenjörer etc. från specialistföretag eller om de ska behålla dessa inom den egna verksamheten. Struktur-/konjunktornivån handlar alltså i stor utsträckning om att vi gått från ett industrisamhälle till ett mera tjänsteproducerande samhälle, där det senare kännetecknas just av en annan grogrund för små företag.

På struktur- eller konjunktornivån finns två olika förklaringar till företags-etableringar. Dels kan man vid högkonjunktur tala om en "pull-effekt" eftersom ekonomisk tillväxt drar igång nya verksamheter till följd av ökade disponibla inkomster och möjlighet att ta ut högre priser, dels har det visat sig att dåliga tider med ökad arbetslöshet driver människor till eget företagande. I detta sammanhang talas det om en "push-effekt," eller med andra ord att man tvingas till att starta eget företag för att bryta sin arbetslöshet.

Den *institutionella* nivån, vilken skiljer sig från struktur-/konjunktornivån såtillvida att den omfattar faktorer och skeenden som inte kan hänföras till någon abstrakt marknad. I stället rör det sig om medvetna åtgärder som olika institutioner i samhället försöker implementera. Ett sådant exempel är organisationsförändringar. Här kan nämnas den så kallade utkontrakteringstrenden, dvs att nya företag startas därför att organisationerna i allt större utsträckning köper tjänster på kontraktsbasis (Maeger 1996). Ett annat exempel på organisationsnivå utgörs av de så kallade oberoende klassiska professionerna, som traditio-

nellt sett alltid haft en hög andel egna företagare. Under efterkrigstiden har dessa grupper i allt större utsträckning utvecklat komplexare organisationsformer till följd av att det krävs stora resurser för att etablera sig (Aronson 1991). På den institutionella nivån återfinns vi även ekonomisk politik och socialpolitik (inklusive inkomstskatter, minimilöner, pensionslagstiftning och immigrationspolitik). När det gäller effekterna av den institutionella nivån finns en del myter. En sådan utgörs av tanken att småföretagare arbetar mindre till följd av höga skatter. Studier i Storbritannien visar emellertid att sänkta marginalskatter snarast får omvänd effekt, nämligen att småföretagarna arbetar mindre när skatterna sänks (Storey 1994). Ytterligare en myt gäller utvecklingen inom franchise-systemet – dvs avtalsbunden rätt att sälja en viss vara eller tjänst – som antas gynna förekomsten av egenföretagande. Men till följd av att franchise-givarna kopplar ett allt fastare grepp om hela verksamheten så visar det sig att egenföretagarna i praktiken försvinner ur systemet. De blir istället kvar som löneanställda (Aronson 1991). Denna utveckling rör främst amerikanska förhållanden, men den finns även i Sverige exempelvis inom livsmedelsbranschen och bland bensinbolagen.

Slutligen har vi *individnivån* och det är här vi finner de flesta undersökningarna som berör orsaker till småföretagsetablering. Anledningarna till att enskilda individer väljer att starta eget kan delas in i två olika kategorier. Den ena har att göra med vad man kan kalla objektiva faktorer som kännetecknar den enskilda individen, medan den andra mera inriktar sig på upplevelsebaserade motiv. Till de förra kategorin hör sådant som kön, ålder, etnicitet, tidigare yrkeserfarenheter och familjebakgrund. Den senare handlar om exempelvis sökande efter oberoende och otrivsel på arbetsplatsen.

Av de företag som etablerades i Sverige 1997 startades 68 procent av män, 26 procent av kvinnor och resterande av män och kvinnor tillsammans. Samtidigt vet vi att kvinnor har en annan strategi för sitt företagande än män. Det handlar oftare om stödfinansiering och anpassning till familjen än huvudsaklig försörjning (Delmar & Davidsson 1997; Sundin & Holmquist 1989). Ofta är de som startar företag någonstans i 30-årsåldern. Detta tolkar Birley (1996) i termer av att det är då man hunnit skaffa sig erforderliga erfarenheter samtidigt som man har ett bra självförtroende och kanske börjar fundera över vad man har utträttat i sitt liv. För invandrare kan ett eget företag vara det enda sättet att finna utkomst när andra vägar är stängda. Samtidigt finns det en bild av att entreprenören skulle vara en utbildad immigrant som lyckats slå sig fram, men i realiteten är dessa gruppers möjligheter begränsade till verksamheter där man

har svårt att finna en stadigvarande utkomst (Aronson 1991; Hout & Rosen 1999). Det finns ett mönster som visar att man startar sin verksamhet inom samma område som man tidigare arbetat. Man startar också gärna geografiskt nära sin tidigare arbetsplats eller nära hemmet (Birley 1996). Har man jobbat i småföretag så är man också mera benägen att själv starta ett eget småföretag (Delmar & Davidsson 1997). Familjebakgrunden tillhör också denna kategori och det pekas ofta på vikten av att man socialiserats in i företagandet och att föräldrarna erbjuder fysiskt och finansiellt kapital samt entreprenörskapital. Det som förenar den här typen av faktorer kan alltså sägas vara att de är mera objektiva i termer av man inte behöver fråga den enskilda individen för att göra en bedömning av vilka grupper som är mera benägna än andra att starta ett eget företag. Därvidlag skiljer den sig från nästa kategori.

Om man intresserar sig för subjektiva förklaringar kräver det att man varit i kontakt med den enskilde individen. Denna forskningstradition har av hävd snarast varit psykologiserande. Man har letat efter entreprenörens psykologiska profil och således har det också handlat om faktorer som individens behov att uppnå saker, riskbenägenhet, kontrollbehov, behov av autonomi etc. Till följd av en rad metodmässiga och teoretiska problem brukar dessa faktorer endast kunna förklara en mindre del av entreprenörernas beteende (Delmar & Davidsson 1997). För att komma vidare i förklaringarna på individnivån har man på senare tid tagit mera utgångspunkt i människors intentioner, attityder, och normer, varvid man också har funnit bevis för samband mellan dessa intentioner och start av eget företag (Kolvereid 1996; Wiklund 1998). Men vad ger dessa intentioner och attityder upphov till för olika personliga upplevelser av och konkreta motiv till att starta eget företag? I den anglosaxiska litteraturen går dessa ibland under benämningen ”triggers” (Birley 1996). Vid sidan av försörjningsbehovet handlar de om ett sökande efter oberoende (Eriksson & Markström 1998), otrivsel på arbetsplatsen och utvecklad hobbyverksamhet (Birley 1996). I en studie av Arbetsmarknadsstyrelsen rangordnas motiven enligt följande: att få förverkliga sina idéer; arbetslöshet eller risk för arbetslöshet; att få arbeta självständigt; att tjäna pengar samt att man behövs på marknaden (AMS 1999). Rangordningen påverkas dock av om man fått bidrag eller inte. För dem som fått starta eget-bidrag är arbetslöshetsfaktorn det viktigaste motivet, medan övriga främst startar en verksamhet för att få förverkliga sina idéer.

Bilden av varför man etablerar en egen verksamhet är alltså inte entydig. *Tabell 1* nedan ger en sammanfattning av de orsaker och motiv som kommit fram i vår översikt.

Tabell 1: Sammanfattning av orsaker och motiv vid småföretagsetablering.

<i>Strukturell nivå</i>	Konjunktur Arbetsmarknad Branschstruktur Teknologisk utveckling
<i>Institutionell nivå</i>	Offentlig politik - ekonomisk politik - välfärdspolitik - regionala nätverk Organisationstrend Produkt
<i>Individnivå</i>	Kön Ålder Etnicitet Tidigare yrke/utbildning Familjebakgrund/socialt nätverk - praktiskt kapital - finansiellt kapital - entreprenörskapital Försörjningsbehov Värderingar och attityder - behov av självständighet - otrivsel på arbetsplatsen Utvecklad hobbyverksamhet

I syfte att strukturera motiven har vi kategoriserat dem nivåmässigt. Men det är viktigt att notera att det inte finns några skarpa gränser mellan de olika nivåerna. I viss mån kan de sägas vara kommunicerande kärnl. Låt oss ge ett exempel: Konjunktur påverkar i viss utsträckning vilka produkter som efterfrågas. Hur man organisatoriskt väljer att producera dessa (inom eller utanför den egna organisationen) handlar om den institutionella nivån och slutligen hur dessa produkter blir (bra eller dåliga) kan hänföras till den individuella nivån. Det finns med andra ord aspekter av företagsetableringen som med tydlighet spänner över alla tre nivåerna.

Framgångs- och misslyckandefaktorer

Vad är det då som ger lyckade respektive misslyckade starta eget-satsningar? Vi noterar att man i litteraturen endast i begränsad utsträckning försökt att isolera bidraget och dess betydelse. I stället framförs traditionella framgångsfakto-

rer vid företagsetablering såsom rätt produkt på rätt marknad etc. Företag inom verkstads- och byggnadsindustrin samt transportnäringen uppvisar en högre överlevnadsgrad än genomsnittet (AMS 1996). Tidigare erfarenheter samt om man har vänner och bekanta som är företagare påverkar också (Eriksson & Markström 1998), men även styrkan i drivkraften att vilja bli oberoende och att förverkliga sin idé nämns (Johannisson 1991).

När det gäller de misslyckade starta eget-satsningarna har svaga grupper på arbetsmarknaden – kvinnor, personer födda utanför Europa samt långtidsarbetslösa – svårare än andra att klara sig (AMS 1999). Det visar sig också att bristen på lönsamhet och pengar är en viktig förklaring till misslyckande. Andra faktorer som behandlas är sjukdom, pension, barnledighet och osämja med kompanjonen (Bengtsson & Gustavsson 1998).

Nedan redovisas framgångs- och misslyckandefaktorer i studier vars syfte primärt inte varit att följa upp starta eget bidrag eller dess motsvarigheter i andra länder. Denna korta genomgång syftar till att ge en generell översikt över faktorer som med största säkerhet även påverkar starta eget-företagen. I de allra flesta studierna betraktas framgång som att företaget finns kvar samt att det växer och ger sysselsättning. Gemensamt är också att misslyckandefaktorer, mer eller mindre explicit, betraktas som framgångsfaktorernas motsatser. Vad som är drivkrafter till att man startar respektive vad som är framgångsfaktorer, oberoende av dessa, är komplext och inte lätt att hålla isär. Men ett sätt att resonera baseras på tanken att de företag som startas av pull-orsaker av naturen är starkare än push-företagen, varför de klarar sig bättre (Barkham m fl 1996). Dessa slutsatser stöds emellertid inte av alla forskare, då det finns de som menar att det finns mycket få empiriska bevis som styrker antagandet om sambandet mellan de så kallade trigger-faktorerna och företagets fortsatta överlevnad och utveckling (Delmar & Davidsson 1997; Maeger 1996).

En vanligt refererad studie av tillväxt i småföretag utgörs av Storeys omfattande översikt av förhållandena i Storbritannien (Storey 1994). Han har testat ett tjugotal oberoende variabler och lyfter därefter fram några av dem som de mest betydelsefulla. Vi väljer att klassificera dem efter de tre nivåerna som nämnts ovan: strukturell, institutionell respektive individuell nivå. På strukturnivån återfinns arbetslösheten, dvs ju högre arbetslöshet desto fler småföretag och vice versa. På samma nivå kan vi även placera in den allmänna konjunkturen och därmed konsumenters disponibla inkomst, där hög köpkraft förbättrar grogrunden för företagsamhet. Ytterligare en determinant här är räntenivån. Nästa determinant är offentlig politik vilken tillhör den institutionella nivån.

Enligt Storey har den offentliga politiken emellertid tämligen begränsade effekter. Sänkta marginalskatter visar sig till exempel leda till att företagen arbetar mindre och sänkta arbetsgivaravgifter leder endast i ringa utsträckning till nya jobb. När det gäller EAS menar han att resultaten pekar i olika riktningar varför man inte utan vidare kan uttala sig om dess betydelse, men han är – som tidigare nämnts – skeptisk till denna typ av generella bidrag. När det gäller ytterligare faktorer som påverkar framgång visar det sig, föga överraskande, att verksamhetens lönsamhet inverkar positivt. Beträffande personliga tillgångar – som ju rör individnivån – är familjens sammanlagda förmögenhet en faktor som korrelerar positivt med nyföretagande. Storeys tolkning är här att det är lättare att lyckas om man har en förmögenhet. Liknande slutsatser drar Lindh och Ohlsson (1995).

Det finns en rad forskare som tillmäter faktorer på individnivån stor betydelse som förklaring till framgång för småföretagare. Det handlar om individens attityder, ålder, ledningserfarenhet, utbildning, familjebakgrund, vinstorientering och produktportfölj (Barkham m fl 1996; Birley 1996; Bryson & White 1996; Delmar & Davidsson 1997; Wiklund 1998).

Om vi med ledning av litteraturen skall ge en snabb bild av dem som lyckas så ser det ut så här: de är målinriktade med väl utvecklade strategier för sin verksamhet. Ofta rör det sig om yngre med hög utbildning och erfarenheter av företagsledning. En jämförelse mellan nyetableringar respektive företags- och universitetsavknoppningar visar att företagsavknoppningarna har mycket större potential att växa än övriga. Detta tolkas i termer av att man i dessa verksamheter har helt andra erfarenheter av att driva företag (Lindholm-Dahlstrand 1999). Det visar sig även att de framgångsrika företagen inte sällan äger flera företag samtidigt. Vidare satsar de som lyckas ofta på en smal produktportfölj och inte oväntat är det också de som är mest framgångsrika som i störst utsträckning attraherat externt kapital (Barkham m fl 1996).

Frågeställningar

Vi kan alltså konstatera att det finns en hel del skrivet på temat varför man startar småföretag respektive framgångs- och misslyckandefaktorer i samband med detta. Det finns emellertid inte särskilt mycket skrivet när det gäller dessa aspekter i samband med att starta eget-bidrag beviljas. Vad som förenar den generella småföretagsforskningen och studierna kring starta eget-bidrag och dess motsvarigheter i andra länder är att det huvudsakliga intresset riktas mot överlevnadsgraden tillsammans med sysselsättningsaspekten. Förklaringarna

återfinns på tre nivåer och man skiljer sällan mellan framgångs- och misslyckandefaktorer. I stället lyfts olika determinanter fram. Dessa liknar de orsaker och motiv som vi tidigare redogjort för i *Tabell 1*. Det handlar om bransch, produkt, marknad, ålder, kön, etnicitet, ekonomi, social situation, familjebakgrund, utbildning, erfarenheter och attityder till företagande. Dessa determinanter kan leda till såväl framgång som misslyckande, beroende på om de uppfylls eller inte i olika situationer. Framgång respektive misslyckande kan således betraktas som två sidor av samma mynt.

Vissa författare skiljer mellan den utlösande faktorn – eller om man så vill triggern – till verksamhetsetableringen och de determinanter som i ett senare skede styr hur det kommer att gå, medan andra menar att faktorerna är så nära kopplade till varandra att det är omöjligt att skilja dem åt.

En viktig reflektion i sammanhanget är att lagtexten som reglerar starta eget-bidraget vid sidan av huvudsyftet – att stärka den enskildes möjligheter att få ett reguljärt arbete – också antyder ett intresse av att företag etableras. Detta sker inte minst i anvisningen om att bidraget skall ges till personer som bedöms ha goda förutsättningar att bedriva lönsam näringsverksamhet. Här skulle man kunna tala om att bidraget har dubbla syften; att ge arbetslösa sysselsättning och att skapa livskraftiga företag. Uppföljningar och utvärderingar har dock främst kommit att fokusera företagens överlevnadsgrad och i mindre utsträckning de enskilda individernas fortsatta sysselsättning. Samtidigt är det så att ett-reguljärt arbete inte behöver innebära ett arbete i det nystartade företaget. Det kan ju innebära att man anställs i ett annat företag och härvid kan starta eget-bidraget vara en bidragande orsak till att man får det nya jobbet. Oavsett vilket kan vi med utgångspunkt i lagstiftarens intentioner tala om framgång. Ett misslyckande däremot är när resultatet blir fortsatt arbetslöshet. Av detta drar vi slutsatsen att det är viktigt att skilja mellan stadigvarande sysselsättning respektive företagets överlevnad.

Liknande problematiseringar av framgång och misslyckande återfinns hos några författare, men utvecklas inte särskilt mycket, enligt vår uppfattning. Birley (1996) menar att framgången ligger i betraktarens öga och att det finns gott om exempel på företagare som lagt ned eller sålt en till synes blomstrande verksamheter till följd av att de tolkat det hela som ett misslyckande – det har med andra ord inte blivit som man har tänkt sig från början. Liknande resonemang för Burns (1996) som menar att orsakerna till misslyckande – i termer av att en verksamhet läggs ned – är besvärliga eftersom det egentligen inte finns någon enhetlig definition av den företeelsen. Ofta är det så att företag läggs ned

på grund av ganska naturliga orsaker såsom pensionering, dödsfall, bristande intresse och motivation. Men han antyder också att ett misslyckande sett ur ett samhällsperspektiv knappast behöver vara det ur den enskildes. Vi kan alltså konstatera att det finns forskare som inte enbart betraktar framgång och misslyckande vid småföretagsamheten ur överlevnads- och sysselsättningssynpunkt, utan även antyder att det finns ett individperspektiv som kan omfatta andra aspekter såsom arbetsvillkor och livskvalitet.

Mot bakgrund av detta har vi formulerat följande frågeställningar:

- Vilka framgångs- respektive misslyckandefaktorer framträder i samband med starta eget-satsningar när det gäller individens möjligheter till ett reguljärt arbete?
- Vilka framgångs- respektive misslyckandefaktorer framträder i samband med starta eget-satsningar när det gäller företagens överlevnad?
- Vilka framgångs- respektive misslyckandefaktorer framträder ur individens synpunkt i samband med starta eget-satsningar?

3. Metod

Då syftet med projektet har varit att kartlägga kvalitativt åtskilda faktorer som påverkar resultatet av företagsetablering med stöd av starta eget-bidrag har vi valt en kvalitativ ansats. Vi har intervjuat olika kategorier av människor för att finna orsaker till framgång och misslyckande i samband med att de sökt och erhållit starta eget-bidrag.

Populationen har utgjorts av dem som sökt bidrag i Värmlands län och vi har retrospektivt följt processen för ett urval av dessa personer. Eftersom vi har sökt variationsvidd i svaren har vi i urvalsarbetet använt oss av principen om strategiskt eller teoretiskt urval vilket innebär att vi strävat efter att få intervju-personer som är så olika varandra som möjligt i en rad avseenden (Holter 1982). Starta eget-processen kan indelas i tre faser: innovationsfasen (när idén kring ett företag uppstår och man söker och får sin idé bedömd), entreprenörsfasen (bidragsperioden då företaget skall etableras) respektive företagandefasen (perioden efter det att bidraget tagit slut och man skall stå på egna ben). Beroende på vad som har hänt under de olika faserna har en rad kategorier uppstått och företrädare för dessa har fått komma till tals.

Innovationsfasen genererar två huvudkategorier: de som beviljats respektive inte beviljats starta eget-bidrag. Bland dem som beviljats bidrag finns de som

fortsätter att driva företaget även efter bidragsperiodens slut och de som lägger ned verksamheten och får ett annat arbete eller blir arbetslösa. Detta har varit en typ av indelningsgrund för urvalet. Det finns också ett antal bakgrundsvariabler som – mot bakgrund av tidigare forskning – också beaktats vid urvalsförfarandet. Dessa variabler har varit individ- eller verksamhetsrelaterade: kön, klass, etnicitet, grad av arbetslöshet (om man varit långtidsarbetslös eller ej), var man bor samt näringsgren. Då vi eftersträvat variationsvidd i svaren från de intervjuade har alltså ett strategiskt urval gjorts. Det har gått till så att vi har kontaktat arbetsförmedlingskontoren i Värmlands kommuner. Bland de åtta kommuner som visade sig intresserade av att medverka i urvalprocessen har vi erhållit en spridning med avseende på till exempel storlek, geografisk placering och näringslivsstruktur. Från arbetsförmedlingarna har man därefter tillfrågat tänkbara intervjupersoner om de varit villiga ställa upp för en intervju. Vi har sedan fått listor på personer som accepterat förfrågan och därefter själva tagit kontakt med dem.

Sammanlagt har 34 personer intervjuats. Eftersom vi själva inte har valt ut intervjupersonerna har vi heller inte helt och hållet kunnat ha kontrollen över variationsvidden bland dem. Trots detta har vi fått respondenter som skiljer sig åt enligt de kriterier vi tagit upp ovan. *Tabell 2* nedan visar hur intervjupersonerna fördelas efter olika bakgrundsvariabler.

Av tabellen framgår att två kategorier är underrepresenterade. Den ena utgörs av invandrare. Endast två av våra intervjupersoner är födda utanför Sverige. Den andra underrepresenterade kategorin är de som inte erhållit bidrag – en grupp som varit svår att nå via arbetsförmedlingens kontaktpersoner. Här ingår endast en person i urvalet. Som nämnts är variationen av stor betydelse när det gäller strategiska urval. En annan viktig aspekt är hur stort urvalet skall vara. Enligt klassikerna på området – Glaser och Strauss – skall urvalet pågå tills inga nya resultat kommer fram. Detta kallar de ”theoretical saturation” – teoretisk mättnad (Glaser & Strauss 1967). Det är svårt att i metodböcker få någon praktisk vägledning i vad detta innebär annat än i termer av att flera intervjuer ökar sannolikheten för mättnad. För vår del kan vi konstatera att de sista intervjuerna inte visade några större nyheter. Åtminstone gav de inte upphov till fler framgångs- eller misslyckandefaktorer. Detta tillsammans med det strategiska urvalet innebär att vi känner oss relativt trygga vad beträffar den teoretiska mättnaden.

Tabell 2: Intervjupersonerna fördelade efter olika bakgrundsvariabler.

<i>Kön</i>	Män	17	<i>Närings-</i>	Hotell/rest.	2		
	Kvinnor	17		<i>gren</i>	Konsultverks.	6	
<i>Ålder</i>	30 år och yngre	11		Hantverk	7		
	31 till 40 år	13		Detaljhandel	6		
	41 år och äldre	10		Kroppsvård	6		
<i>Född</i>	I Sverige	32		Djurhantering	2		
	Utanför Sverige	2		Kulturverks.	2		
<i>Hemort</i>	Karlstad	8		Prod./transp.	3		
	Grums	2		<i>Arbetslös</i>	Kort tid	22	
	Forshaga	1			<i>hetens</i>	Lång tid	6
	Kil	1			<i>längd</i>	Ej arbetslös	6
	Kristinehamn	1	<i>Bolags-</i>	Enskild firma	21		
	Arvika	2		<i>form</i>	Handelsbolag	4	
	Sunne	8		Aktiebolag	8		
	Munkfors	11		Stiftelse	1		
<i>Intervju-</i> <i>tillfälle</i>	Bidr.perioden	11	<i>Resultat</i>	Verksam	20		
	Efter bidr.per.	22		Slutat	9		
	Ej fått bidrag	1		Delvis verksam	5		

Intervjuerna har genomförts med stöd av en intervjuguide (*Bilaga 1*) och de har haft karaktären av ett samtal snarare än regelrätta intervjuer. Det innebär att alla respondenter inte alltid har besvarat samtliga frågor i guiden. Den har främst använts som en frågebank och vägledning för oss som genomfört intervjuerna. Frågorna har konstruerats med ledning av den tidigare litteraturgenomgången kring framgång och misslyckande. Guiden innehåller vid sidan av bakgrundsdata om individen och företaget, frågor som följer etableringsprocessen. Vi har alltså ställt frågor om hur man upplever olika aspekter av innovationsfasen, entreprenörsfasen och företagarsfasen. Intervjuerna har tagit mellan fyrtiofem minuter och två timmar. De har bandats och skrivits ut i stort sett ordagrant. Därefter har intervjuutskriften kodats med ledning av Strauss och Corbin (1998). Det innebär att de sammanfattas i nyckelord och koncept som i sin tur slagits samman och bildat kategorier som i detta fall alltså är framgångs- respektive misslyckandefaktorerna. Dessa faktorer har sedan relaterats till tidigare forskning inom området och därefter satts samman till en förklaringsmodell.

Förutom intervjuer med småföretagare har vi gjort ett antal så kallade expertintervjuer med personer som har insyn i starta eget-processen. Det har rört sig om handläggare och chefer på Länsarbetsnämnden respektive länets arbetsförmedlingar, en revisor som har erfarenhet av kunder som etablerat företag med stöd av starta eget-bidrag samt en etableringskonsult.

4. Resultat och analys

I detta kapitel skall vi redovisa vad som kommit fram i undersökningen när det gäller framgångs- och misslyckandefaktorer i samband med starta eget-bidrag. Resultaten illustreras av citat från intervjuerna. Inledningsvis vill vi konstatera att bidragstagarna inte utgör en rakt igenom unik grupp som kännetecknas av sina egna framgångs- och misslyckandefaktorer. I stora delar påverkas de ju av samma faktorer som vilken annan småföretagare som helst, varför en del dem är att betrakta som generella.

Vi inleder med en genomgång av varför bidragstagarna startat sitt företag. Därefter kommer vi in på de olika framgångs- och misslyckandefaktorerna. I enlighet med vad som framkommit i teorikapitlet kan vi alltså tala om framgång och misslyckande ur såväl *företags-* och *sysselsättningsperspektiv* som ur *individsynpunkt*. Nu är det ju inte vattentäta skott mellan dessa nivåer – utan det finns kopplingar mellan dem. Det som är framgångsrikt ur företagssynpunkt kan ju vara framgångsrikt också ur sysselsättnings- och individsynpunkt men behöver inte vara det, vilket kommer att framgå av den fortsatta texten. Vi har därför strukturerat resultatredovisningen med utgångspunkt i de tre nivåerna även om vi är medvetna om att de i viss utsträckning är kommunicerande kärler.

Igångsättande faktorer

De igångsättande faktorer – eller triggers – som framkommit i vår studie är klart jämförbara med resultat i andra studier beträffande orsaker och motiv till att starta eget (Aronson 1991; Birley 1996; Bryson & White 1996). I tabellen nedan ges en översiktlig bild av enskilda individers motiv till att etablera en egen verksamhet. Vi kan notera att de flesta faktorerna hamnar på individnivå. Det kan förklaras av att det är från denna nivå vi har våra data. Det är således ur de enskilda individernas perspektiv resultaten framträder. Under intervjuerna har vi inte i någon större omfattning träffat på motiv på strukturell nivå, exem-

pelvis i termer av att det kan vara en god idé att starta en verksamhet till följd av att den allmänna köpkraften ökat de senaste åren.

Tabell 3: Triggers (orsaker och motiv) i samband starta eget-bidrag.

<i>Strukturell nivå</i>	Arbetslöshet
<i>Institutionell nivå</i>	Utkontraktering
<i>Individnivå</i>	Intresse/hobby Otrivsel på arbetsplatsen Behov av självständighet Familjen Tidigare yrkes-/branschfarenheter Önskan att bo kvar på orten

Detta tolkar vi som ett uttryck för att beslutet om att bli företagare i större eller mindre utsträckning handlar om att lösa ett akut sysselsättnings- och försörjningsproblem. Därmed går vi över till att redogöra för hur dessa triggers är uppbyggda.

Arbetslöshet och utkontraktering

Det handlar förstås om arbetslöshet, vilket ju, enligt förordningen om arbetsmarknadspolitiska åtgärder (SFS 1998:1784), är ett av villkoren för att man över huvud taget skall erhålla starta eget-bidrag. Det visar sig dock att alla inte har varit arbetslösa under innovationsfasen. Några av de sökande har gjort sig arbetslösa och i något fall har den lokala arbetsförmedlingen beviljat bidrag till personer som redan är i reguljärt arbete, med motiveringen att det i förlängningen skapar sysselsättning för andra. En slags gråzon utgörs av dem som blivit arbetslösa till följd av att deras arbetsuppgifter knoppats av från den tidigare arbetsgivaren. De gör samma jobb som tidigare, men nu sker det i egen regi. De är alltså ett tydligt exempel på förändringar i den institutionella nivån, eller mera populärt uttryckt "outsourcing" – på svenska utkontraktering (Handy 1989). En av de intervjuade jobbade som fotvårdsspecialist och uttrycker det på följande sätt:

Jag skulle starta eget för att få jobba med fotvård, det bara var så. Det fanns inget alternativ. Tanken var att jag skulle starta eget och få ett landstingsavtal.

Ett liknande exempel återges av den frie kulturarbetaren, som till stora delar engagerats av offentlig sektor under sin yrkesverksamma karriär:

Jag hade ju tjugo arbetsgivare och det var väldigt knäppt, så jag talade med arbetsförmedlingen. Jag var ju egentligen aldrig arbetslös fast jag var registrerad som det. /... / Man kan också ta mycket mera betalt när man fakturerar från egen firma, mer än vad jag skulle kosta som anställd. Det accepteras, bara de slipper besväret.

I vissa fall skapas det alltså inte några nya arbeten med hjälp av starta eget-bidraget, utan det rör sig om samma jobb som ska utföras. Den enda skillnaden består i att den tidigare arbetsgivaren inte längre har något arbetsgivaransvar. Vad som hänt i praktiken är således att dessa personer bytt arbetsform, från lönearbete till egenarbete, och att starta eget-bidraget fungerat som ett stöd i denna process. Upplevelsen av denna situation varierar bland respondenterna. Av citatet ovan kan vi dra slutsatsen att det för vissa kan leda till ökade inkomster, medan andra beskriver företeelsen i termer av ett ”påtvungat företagande,” eftersom det är ett krav för att de ska kunna utföra sitt yrke. Här ser vi tydliga exempel på hur den strukturella respektive institutionella nivån påverkar den enskilde individen, då arbetslöshet är ett fenomen som också kan hänföras till upplevelser på individnivå.

Intresse/hobby

En person som själv gjort sig arbetslösa för att starta eget, var tidigare anställd inom vården. Han trivdes i och för sig bra med sitt arbete, men hade en hobby – ett hantverk – som i allt större utsträckning fyllde fritiden och han ville pröva om denna fritidssyssla skulle kunna utvecklas till den huvudsakliga försörjningskällan. Med arbetsförmedlingens goda minne tog han tjänstledigt från sitt lönearbete för att, med stöd av starta eget-bidrag, bilda ett företag med hantverket som huvudsaklig sysselsättning. En vikarie tillsattes på den ordinarie tjänsten. Här gick alltså starta eget-bidraget till en person som inte var arbetslös men genom att en vikarie tog över hans reguljära arbete så innebar detta att ytterligare en person var sysselsatt under en period. Tilläggas kan att mannen efter bidragsperiodens slut återgick till sitt tidigare arbete, då han hade svårt att få företaget att bära sig. Verksamheten där fungerar numera som en bisyssla. Denna intervjuperson visar alltså hur man kan erhålla bidraget utan att vara arbetslös eller ens vara i riskzonen för att bli det. Intervjun är också ett exempel

på hur ens intresse eller hobby kan bli ett motiv att bli sin egen också bland dem som får starta eget-bidrag.

Otrivsel på arbetsplatsen

Otrivsel på arbetsplatsen och/eller osämja kan också vara ett motiv till att man gör sig arbetslös. En kvinna som arbetade inom industrin tröttnade på sitt arbete och köpte en firma inom transportbranschen. Sedan slog hon sig samman med en kollega och de bildade ett aktiebolag.

Det är gott att få göra något annat och det var väldigt mycket krångel där nere, de sa upp folk hej vilt /.../ vi blev uppsagda allihop och sedan anställdes de som de ville ha och jag fick chansen att stanna kvar men tog tjänstledigt de två sista månaderna och köpte det här företaget i stället. Det var absolut ingen bra stämning på arbetsplatsen och det var väldigt osäkert för alla.

Behov av självständighet

Kvinnan som citerats ovan leder oss, längre fram i intervjun, in på nästa trigger som handlar om behovet av självständighet. Hon beskriver där, att även om hon har press på sig att få ihop till sin försörjning, så är det ytterst hon själv som bestämmer vilka jobb hon ska ta. Hon säger att det är skönt att ingen vakar över henne längre och att hon inte har någon stämpelklocka. Liknande utsagor återkommer i flera av intervjuerna. En kaféinnehavare berättar om hur hon i mer än tio år drömt om att bli företagare, just för att hon vill vara sin egen och få kämpa för sig själv och samtidigt få göra något som hon tycker är kul. Flera av de intervjuade betonar också att de inte har några planer på att lämna självständigheten och gå tillbaka till ett lönearbete. Detta tas också upp i en studie av företagande som livschans och klassresa (Elmlund 1998). Där visar det sig att nio av tio företagare har tidigare erfarenheter från lönearbete, men att det är ytterst få företagare som växlar mellan anställning och företagande. Man återvänder alltså inte från självständigheten.

Vad som väcker detta behov av självständighet diskuteras av olika forskare och inte sällan anförs faktorer som kön och ålder. Bland småföretagare finns en överrepresentation av medelålders män, vilka antas kommit till en fas i livet där de ifrågasätter lönearbetets tvång och funderar över vad de hittills utträttat (Aronson 1991; Birley 1996). Hos några av våra intervjupersoner finns det

också klara kopplingar till uppväxten och de värderingar de fått med sig från denna; värderingar som bland annat kännetecknas av att gränsen mellan arbete och fritid suddas ut och att familjen i stor utsträckning involveras i arbetet.

Familjen

Familjen och dess betydelse kommenteras också av en rad forskare, men mindre som en källa till värderingar utan mera som institution, vilken bidrar med finansiellt, socialt och praktiskt stöd (Delmar & Davidsson 1997). Även sådana aspekter lyfts fram i våra intervjuer. De kanske tydligaste exemplen är de som tagit över föräldrarnas jordbruk. En av dem, vars verksamhet huvudsakligen består i djuruppfödning, säger:

Jag har min pappa anställd, mer eller mindre gratis. /.../ Jag kan ju alltid rådfråga min farbror – och går det inte ihop för mig så får jag alltid jobba hos honom.

Mannen i fråga har såväl ett finansiellt och praktiskt, som ett socialt stöd från pappan och dennes broder.

Tidigare erfarenheter

Ytterligare en trigger utgörs av tidigare erfarenheter från aktuell bransch eller yrke. Hit räknar vi hantverkaren som, enligt vad han berättar, blivit utkonkurre-rad av en tidigare anställd som erhållit starta eget-bidrag. Den intervjuade man-nens verksamhet gick därför i konkurs och efter denna vände han sig till arbets-förmedlingen med en förfrågan om att själv få bidrag för att starta om sitt före-tag, men nu i mindre skala och med jobben på annan ort.

Först fick jag besked om att jag inte kunde få något bidrag. /.../ Man kan ju fundera över om jag som är sextio år ska ha starta eget-bidrag. Men jag såg det på mitt sätt. Har dom kört mig i diket så ska dom hjälpa mig upp också. /.../ Sedan fick jag en annan handläggare och vi hade en trevlig förmiddag tillsammans. /.../ Han tittade på siffrorna och till slut sade han att det här kan du bättre än jag kan och säger du att omsätt-ningen blir 1,2 miljoner så blir den säkert 1,4 miljoner. Så då fick jag bidrag.

Exemplet visar att mannens tidigare yrkeserfarenheter och geografiskt spridda kontakter i branschen resulterade i att han kunde komma igång och för närvarande driver han en solid firma där hans branschvana och yrkesskicklighet kommer till sin rätt. Samtidigt accentueras frågan om bidragets undanträngningseffekter (AMS 1997; Bergwall & Larsson 1999). Mannen hävdar att en viktig orsak till hans konkurs bestod i det faktum att en av hans anställda beviljats starta eget-bidrag, trots att det inte fanns nog stort kundunderlag för ytterligare en yrkesutövare på orten.

Önskan att bo kvar på orten

Den här mannen startar verksamheten på annan ort, men andra startar sina på hemorten just av det skäl att de inte vill flytta därifrån utan vill bo kvar. En datorförsäljare uttrycker det så här:

Jag vill väldigt gärna bo här uppe. Jag är svår att få iväg. Det är väl därför jag har varit arbetslös i så många år. /.../ Det är också en anledning till att jag har startat eget, jag vill inte flytta på mig.

Därmed har vi avverkat de olika triggerfaktorerna. Med utgångspunkt i vårt material kan vi dock inte uttala oss om i vilken utsträckning de bidrar till framgång eller misslyckande vad beträffar såväl företagandet som individens fortsatta sysselsättning. Inte heller resultat från kvantitativa studier ger någon enhetlig bild av hur, eller ens om, dessa triggers kan kopplas till företagets fortsatta utveckling (Delmar & Davidsson 1997; Storey 1994). När det gäller själva bidragsfasen däremot så har de intervjuade i större utsträckning tagit ställning till vilka faktorer som gör att deras företagande kan utvecklas till något positivt eller inte. Därmed går vi över och belyser framgångs- och misslyckandefaktorer i företagandet, för sysselsättningen och för individen.

Framgångs- och misslyckandefaktorer ur företagssynpunkt

Många av de framgångs- och misslyckandefaktorer som lyfts fram i litteraturen om företagsamhet framträder också i vårt material, vilket inte är så konstigt. Det handlar ju om företagsetablering, om än under speciella former. I tabellen nedan sammanfattas de faktorer som under olika omständigheter kan leda till framgång eller misslyckande ur företagssynpunkt. Vi kategoriserar även dem efter de tidigare nämnda nivåerna.

Tabell 4: Faktorer som påverkar framgång och misslyckande.

<i>Strukturell nivå</i>	Produkt/tjänst Marknad
<i>Institutionell nivå</i>	Etablerad verksamhet Ekonomiskt stöd Bidragsbestämmelser Administrativt stöd
<i>Individnivå</i>	Socialt stöd - personligt stöd - kollegialt stöd - mentorsstöd - lokalt stöd - samhällsstöd Engagemang

Faktorerna kan alltså betraktas som neutrala determinanter. I vissa fall betyder frånvaron av eller ett lågt värde på en determinant en ökad risk för misslyckande, i andra fall kan det betyda framgång. Motsatt kan närvaron av en determinant betyda framgång och frånvaron misslyckande. Framgång och misslyckande kan alltså ofta ses som två sidor av samma mynt.

Marknad, produkt och verksamhet

Som för alla företag finns det också för dem som etablerar sig med hjälp av starta eget-bidrag ett antal grundförutsättningar som skall vara uppfyllda för att företaget skall kunna överleva. En sådan utgörs av *produkten/tjänsten* eller om man så vill det erbjudande man kommer med. Det skall vara så bra så att någon vill köpa det. Nästa grundförutsättning rör *marknaden*. Det måste finnas någon som kan köpa det företaget erbjuder. Det får inte heller finnas andra verksamheter som kan ge samma eller till och med ett bättre erbjudande till lägre pris. I anslutning till dessa faktorer kan också tilläggas värdet av en etablerad verksamhet och/eller ett etablerat varumärke. En av våra intervjupersoner som är uppfinnare utvecklade en helt ny produkt, vände sig till en helt ny marknad med ett helt nytt företag. Enligt honom själv blev det hans fall.

Det förstår man ju nu då i efterhand att det finns ett behov i samhället av denna produkt, men det är en ny marknad och en ny produkt i ett nytt företag. /.../ Det förstår jag ju idag att det är nästan omöjligt att lyckas då. Det tar tid och kostar mycket, mycket pengar.

Oavsett hur engagerad han är, hur mycket tid han lägger ned i sin verksamhet samt hur mycket han än försöker reducera kostnaderna så tjänar företaget inga pengar vilket oundvikligen leder till avveckling. Det snarast omvända förhållandet exemplifieras av de bidragstagare som är verksamma i data- och IT-branschen. Deras produkter är mycket efterfrågade på en stor marknad. Skulle de dras med för stora kostnader, dålig ekonomiuppföljning etc, så finns det fortfarande ett sådant ekonomiskt utrymme att det inte är någon omedelbar fara för verksamhetens existens. Det är snarare så att dessa företag växer okontrollerat vilket i sig kan ge upphov till oro. En av de intervjuade inom branschen påtalar att han tjänar mycket pengar, men är medveten om att han inte har full kontroll över utvecklingen. Han menar att den snabba uppgången, logiskt kan följas av en lika snabb nedgång. Med facit i hand kan vi konstatera att IT-branschen också drabbats av en sådan nedgång.

Föreliggande studie är visserligen inte kvantitativt orienterad och vi är de första att hålla med om att man inte skall dra några kvantitativa slutsatser av ett kvalitativt material. Vi kan ändå inte låta bli att notera att ingen av de intervjuade, som startat en ny verksamhet baserad på en ny produkt/tjänst på en ny marknad, vid intervjutillfället kunde försörja sig på sitt företagande. De har kvar sina företag, vilket innebär att de i statistiken kommer att registreras som framgångsrika. Ur sysselsättningssynpunkt blir emellertid bilden en annan. Antingen är företaget vilande eller också bedrivs verksamheten som en deltidssysselsättning eller en bisyssla. Problematiken kring företagsstatistiken i samband med nyetableringar behandlas bland annat av Persson (1999) som finner att det finns en hel del luft i statistiken om nya företag.

Ekonomiskt stöd

Ekonomiskt stöd är även det en faktor som är avgörande för om företaget skall lyckas eller inte. Inte oväntat är det så att de som lyckas ofta har andra finansieringskällor än sitt företag att luta sig tillbaka på om verksamheten skulle råka i bekymmer (Bryson & White 1996). Starta eget-bidraget är i sig ett sådant stöd. Det ger en möjligheten till mjukstart. Allting behöver inte fungera perfekt från början. Kopplingen till a-kassan innebär att även om man skulle misslyckas helt, så har man sin försörjning tryggad efter bidragsperiodens slut. Den ekonomiska mjukstarten ger också förutsättningar för att under bidragsperioden bygga upp en så solid firma, att den möjliggör ett uttag av lön i ett senare skede.

Även om det är så att starta eget-bidraget som sådant helt uppfyller vissa bidragstagares behov av ekonomiskt stöd så påtalas även en del andra finansieringskällor av betydelse för fortsatt verksamhet. Hit hör exempelvis olika typer av lån, leverantörskrediter men inte minst eget kapital. Det senare kan handla om föräldrars borgensåtaganden, möjlighet att i huvudsak leva på makens eller makans inkomst samt anhörigs gratisarbete i företaget. En av dem som ägnar sig åt en kroppsvårdande verksamhet uttrycker det så här:

Om jag inte hade varit gift och om jag inte haft en som jag delar alla utgifter med så hade det varit väldigt tufft. Vi lever på hans lön tills det börjar rulla här.

Detta är alltså exempel på hur olika typer av ekonomiskt stöd kan bidra till att företaget får en mjukstart, utvecklas och lever vidare. Här fyller starta eget-bidraget en viktig funktion.

Bidragsbestämmelserna

Samtidigt som bidraget ger möjligheter till en lyckad mjukstart för företaget och företagaren, så kan bestämmelserna kring bidraget också ge upphov till misslyckanden. I intervjuerna beskrivs hur reglerna upplevs alltför rigida, dels beträffande tid, dels vad gäller återupptagande av a-kassa. En av de intervjuade som bedrev en säsongsbetonad verksamhet berättar att han efter bidragsperiodens slut var beredd att fortsätta verksamheten ytterligare ett halvår utan bidrag, för att kunna bedöma verksamhetens bärkraft efter en hel säsong och i detta skede avgöra om det skulle gå att livnära sig på firman. För att våga göra det ville han dock – som en trygghet – veta att han skulle ha samma akasseersättning att gå tillbaka till i det fall företaget inte skulle bära sig. Men enligt reglerna har man förverkat rätten till a-kassa om man fortsätter verksamheten utan bidrag. Den risken ville han inte ta utan bestämde sig i stället för att avveckla sin firma:

Grejen är ju den att om jag hade fortsatt på egen hand i tre månader och det inte hade gått så hade jag ju inte fått stämpla sedan. Då hade jag ju rökt mig själv duktigt. Man behöver ju kanske inte få en helt ny period men man kunde ju få en typ av ett Wild card då, med möjlighet att komma tillbaka till sin gamla a-kassa. Det var ju i slutet: nu får det bära eller brista. Då satsar man ju på säkra kort. Så enkelt är det ju. Från att

ha stämplat och fått sju tusen kronor i månaden, till KAS på tre och ett halvt tusen – det är inte ball. Då väljer man tryggheten. Om jag hade fått ett friår, så jag skulle kunnat komma tillbaka till min stämpling, då hade jag kraftigt övervägt att fortsätta och testat under ett helt år.

Vi kan inte göra någon bedömning av marknadsförutsättningarna i just detta fall men klart är i alla fall att verksamheten är säsongsbetonad och att reglerna kring bidraget omöjliggör att man skall kunna få erfarenhet från årets alla svängningar. Rådet från denna intervjuperson till dem som fattar beslut om bidraget är att man måste vara mer lyhörd och ge utrymme för individuella lösningar, eftersom det ena företaget inte är det andra likt. En skillnad kan bestå i vilken utsträckning verksamheten är säsongsbetonad. Lösningen i exemplet ovan skulle kunna bestå i att vederbörande fick behålla sin rätt att återgå till akassa, även om han skulle bestämma sig för att fortsätta verksamheten längre än de sex bidragsmånaderna.

I anslutning till frågan om individuell anpassning av bidraget hör också möjligheterna till förlängning av bidragsperioden. Kvinnor och invandrare är prioriterade grupper när det gäller möjlighet till sex månaders förlängd åtgärdsperiod. Denna prioritering har ifrågasatts av några intervjupersoner. En av djuruppfödarna beskriver hur det tog ett och ett halvt år från att han köpte djuren till dess att de kunde ge honom någon avkastning.

Det är väldigt lång tid från att man lägger i pengar tills att pengarna kommer in. Det hade underlättat om jag hade fått förlängning på bidraget. Men jag var fel kön och född i fel land.

Han menar att det inte skall vara individuella faktorer som avgör bidragsperiodens längd utan detta skall istället bestämmas av verksamhetens karaktär och förutsättningar.

Administrativt stöd

Ytterligare en faktor som styr framgång och misslyckande och är nära kopplad till ekonomin, utgörs av administrativt stöd. Traditionellt består det av hjälp med bokföring och annan ekonomiadministration, revision samt kontakter med myndigheter. Det som kännetecknar dem som får starta eget-bidrag är att detta är inslag i deras utbildning till företagare. Lyckas man ge deltagarna den kunskap som behövs för att driva ett företag eller förmedla hur viktigt det är att

man har någon som kan hjälpa till, så ökar möjligheterna till framgång. Problemet är att så inte alltid är fallet. I vissa fall pekar intervjupersonerna på att de förvisso genomgått en utbildning, men att de då hade svårt att tillgodogöra sig innehållet eftersom utbildningen hängde alltför mycket i luften. När de väl kommit igång med bokföring etc så upptäckte de vad de borde ha lärt sig under utbildningen, men nu fanns ingen att rådfråga. Det här kan leda till att de inte har någon större kontroll över hur firman går och till att de därför tar ekonomiskt felaktiga beslut. En företagare inom transportnäringen berättade att hon har stora variationer i sina intäkter och tror att hon därför av skatteskal måste investera varje gång det blir ett överskott:

Får man en bra inkomst en månad så måste man ju ut och köpa en helt onödig grej, för att kunna göra avdrag. Det vore enklare om man fick lägga pengarna på hög och låta dem ligga där tills man behöver dem.

Hennes uttalande vittnar om en okunskap om avdragsregler och marginalskaft, eftersom det ju i hennes fall är fullt möjligt att avsätta överskottet till expensionsmedel.

En annan av intervjupersonerna lyfter fram att hjälpen och stödet tar slut när företaget väl startat. Han fortsatte verksamheten en tid efter bidragsperioden, men lade sedan ner. I intervjun beskriver han hur han fick en mängd stöd under tiden fram till att bidraget beviljades, men hur han därefter fick klara sig helt själv.

Du vet marknadsföring, bara en sådan sak. Om vi kunde fått konsultcheckar på marknadsföring och fått hjälp med att göra snitsigare broschyrmaterial och grejor. Det kostar ju skjortan. Vi började med en färgbroschyr som jag totade ihop, men på slutet hade vi så dåligt ställt så vi fick ha kopierade papper nästan. Men det är ju inte bara pengar som fattas, utan det är kompetens också. Det skulle finnas kompetens så att jag kan få hjälp med administration och marknadsföring – ett bollplank. För annars hamnar man i ett moment 22. Man håller på i sex månader men man klarar inte av att få igång det under den tiden om man inte får lite hjälp med vissa saker.

Detta tolkar vi som att det kan behövas någon form av administrativt stöd även sedan beslutet om bidraget har fattats och verksamheten har kommit igång.

Det vi har tagit upp är intervjupersonernas uppfattningar om vad som leder till framgång respektive misslyckande. Utan att ta hänsyn till hur det ser ut i varje enskilt fall så är vår poäng att starta eget-bidraget vänder sig till personer med ringa erfarenhet av företagande och som därför kan behöva extra stöd. Storey (1994) drar dock, som vi sett tidigare, andra slutsatser när det gäller effekter av offentlig politik när han säger att det finns tämligen lite stöd för att utbildning, information eller råd skulle vara sig leda till överlevnad eller tillväxt bland småföretag. Samtidigt måste vi komma ihåg att en viktig utgångspunkt för Storey är tillväxt och då handlar det om att vaska fram och stödja de mest lämpliga kandidaterna för att göra verksamheter lönsamma, medan starta eget-bidraget är en arbetsmarknadspolitisk åtgärd vars övergripande syfte är att skapa sysselsättning åt enskilda arbetslösa individer.

Socialt stöd

Stödet kring företaget och betydelsen av detta behandlas av en rad forskare och inte sällan talas i termer av nätverk (Birley 1996; Cantzler 1998). Även om olika nätverksbeskrivningar ibland är tämligen detaljerade så tycker vi att begreppet nätverk omfattar alltför många olika företeelser – det handlar om alltifrån bankkontakter och regionalpolitiska ansträngningar till familjeband. Begreppet har blivit alltför vitt och tenderar därför att förlora sin betydelse i detta sammanhang. Vi har valt att i stället för nätverk tala i termer av stöd, vilket ju också mer eller mindre explicit antas vara nätverkens uppgift i sammanhanget. Vi skiljer mellan ekonomiskt, administrativt och socialt stöd. De två förstnämnda har redan behandlats varför vi nu kommer in på det sociala stödet. Här kan man skilja mellan personligt stöd, kollegialt stöd, mentorsstöd, lokalt stöd och samhällsstöd. De olika typerna av socialt stöd kan illustreras i form av cirklar runt egenföretagaren.

Det *personliga stödet* ligger nära individen och kan handla om att man har make/maka, föräldrar, syskon eller nära vänner som uppmuntrar en i ens ambitioner som företagare. Detta stöd har i tidigare studier förknippats med en könsdimension (Bryson & White 1996; Sundin & Holmquist 1989) som grundar sig på att motiven till företagande skiljer sig åt för män och kvinnor. Män driver ofta sina företag som ett projekt för huvudsaklig försörjning, medan kvinnor i större utsträckning betraktar företagandet som en anpassningsstrategi för att kunna kombinera försörjning och familj. Därför får personligt stöd olika innebörd för män och kvinnor. För männen ökar chansen till framgång om de har en kvinna bakom sig; de behöver någon som sköter markservicen och stöt-

tar dem i företagandet. Personligt stöd för män är alltså stöd från maken. Kvinnors företagande är inte lika förknippat med försörjning varvid personligt stöd får en delvis annan karaktär. Det handlar snarare om partners uppmuntran än om den praktisk hjälpen. Trots att vi inte sitter med något kvantitativt material så tycker vi oss kunna se ett liknande mönster även i vår studie. Vi kopplar det emellertid inte lika explicit till socialt kön. Istället menar vi att det har att göra med huruvida man har det huvudsakliga försörjningsansvaret för familjen. Men oavsett vilket, så är det personliga stödet särskilt viktigt i de lägen då problem och kriser uppstår i relationen till stödgivaren. Det kan handla om skilsmässa, nära anhörigs sjukdom etc som anges som den utlösande faktorn vid ett misslyckande.

Det kollegiala stödet kan omfattas av en kompanjon i firman – något som behandlas i en studie av starta eget-satsningar i en rad OECD-länder (Bryson & White 1996). I denna studie finner man att delägarskap är en viktigare framgångsfaktor för män än för kvinnor. Det kollegiala stödet kan också komma från andra som har liknande verksamheter, från anställda samt från konkurrenter. En av de intervjuade berättar att hon fått ovärderlig hjälp av en konkurrent med alltifrån att bygga upp en kundstock till praktiska råd och tips i den dagliga verksamheten. Men samtidigt har det varit till priset av att hon fått ta vissa besvärliga kundgrupper och ge kurser på obekväma arbetstider. Det kollegiala stödet har vissa likheter med det personliga stödet, till exempel när det gäller den praktiska hjälpen och avlastningen, men det handlar mer om möjligheten att rådfråga någon i den dagliga verksamheten. De som inte funnit något kollegialt stöd beskriver sin situation som isolerad. En av de intervjuade berättar hur hon så ofta det går försöker besöka sina tidigare kollegor från den före detta arbetsplatsen, men alla har inte fått någon ny sysselsättning och hon upplever att de har allt mindre att tala om:

Jag märker att mina kompisar frågar varför jag aldrig kommer och fikar på dagarna längre. Var det så att jag hade en timme ledigt så åkte jag alltid och drack kaffe någonstans, det blir ju så. /.../ De tycker väl att jag har blivit tråkig.

Kvinnans upplevelse kan tolkas i termer av isolering – något som i förlängningen kan leda till ett misslyckande. Genom starten av firman har hon mist kontakten med sina gamla arbetskamrater samtidigt som hon inte lyckats ersätta dem med andra kollegor. Denna isolering ger uttryck för ett slags klassrese-

fenomen, där isoleringen delvis har sin grund i att de tidigare arbetskamraterna har andra värderingar. Detta behandlas av Elmlund som menar att man vanligen glömmer att byte av anställning oftast inte leder till byte av klass, men övergången från löneanställning till egenföretagande per definition alltid innebär ett klassbyte (Elmlund 1998).

Med ledning av vår metafor med det sociala stödet som ringar runt företagaren har vi placerat *mentorsstödet* i den tredje ringen. Detta stöd skiljer sig från det kollegiala såtillvida att det har mera av en handledarkaraktär. Det kan fortfarande handla om tips, råd och uppmuntran, men personen eller institutionen som ger dem har en, om än inte formellt, överordnad ställning i själva relationen. Mentorn kan vara en rutinerad person inom branschen, en person med erfarenhet av att driva företag, någon som är duktig på ekonomifrågor eller har goda kontakter med banker och andra finansiärer. En affärsinnehavare fäster mycket stor vikt vid sina mentorer:

Jag står ju inte ensam, jag känner ju folk i branschen som jag har kunnat vända mig till. Jag tror inte att man hamnar i en bransch utan att känna någon. /.../ Hade jag inte haft mina mentorer så hade jag nog haft behov av någon annan.

I vissa fall har även kursledningen för starta eget-utbildningen krävt att bidragstagarna ska skaffa sig mentorer för sina projekt för att säkerställa att man inte står ensam när problemen hopar sig. Vikten av mentorskap påtalas även i andra studier av starta eget-bidraget (Grefwe 1999). En kaféinnehavare uttrycker det så här:

Vi var tvungna att utse en person som skulle vara vår mentor och jag har [NN] som ju har [en turistanläggning på annan ort]. Jag känner honom sedan förut och vet att vi är lika galna. Jag ville ha någon av motsatt kön och någon som var utanför familjen [hennes make är också företagare sedan många år].

De intervjupersoner som är verksamma i mera kapitalkrävande branscher ger exempel på hur mentorer vid sidan av uppmuntran, tips och råd också har en viktig funktion vad beträffar företagets finansiering. En av de intervjuade menar att man i hans bransch antingen måste känna folk som har pengar, eller som

kan hjälpa till med att skaffa pengar. Om man inte har någon sådan person så kommer man ofelbart att misslyckas.

Nästa ring utgörs av vad vi kallar *lokalt stöd*. Enkelt uttryckt handlar det lokala stödet om i vilken utsträckning folk på orten köper företagets varor och/eller tjänster. Köpviljan kan ses som ett uttryck för bekräftelse och i viss mån uppskattning av det nya företaget och innebär därmed ett socialt. Ur materialet formas ett intressant mönster kring det lokala stödet – eller snarare bristen på lokalt stöd, bestående av en kombination av bruksmentalitet och jantelag. En hantverkare menar att det på bruksorten i det närmaste är omöjligt för en infödd att starta en egen verksamhet. De företag som är framgångsrika på orten, är det till följd av att de har lyckats hantera misstron och avundsjukan från omgivningen. Detta menar han kan ske på tre sätt. Antingen att företaget gått i arv till nuvarande ägare eller att ägaren är utsocknes och därför har få eller inga bindningar till ortsbefolkningen. Slutligen kan det också vara, som i hans eget fall, att firman är registrerad på orten, men verksamheten bedrivs i huvudsak på annan plats. Den senare lösningen har också anammats av en kvinna som menar att det knappast är slumpen som avgjort att hennes affär ligger utanför den egna kommunen.

Det är så stor skillnad, det är två olika kulturer. Här har du ju jordbrukskulturen och på andra sidan älven bruksfolket.

Hon menar att det finns en slags hatkärlek till bruket, där kärleken består i en övertygelse om att det är den stora industrin som har det yttersta ansvaret för sysselsättningen på orten. Ytterligare en av de nystartade företagarna pekar på hur bruksmentaliteten tar sig uttryck i avundsjuka och misstro.

Om jag sätter in en annons så ska du veta att det sitter folk här och slår upp i telefonkatalogen för att få reda på vem som står bakom firman och så är pratet igång: jaha han har öppnat en [branschbeteckning] firma, men kan han någonting då? Det är ju så det är. /.../ Och en gång kom det in en man här som hade en släpkärra full med vitvaror. Då sade jag: har du varit till [ortens vitvaruhandlare] och handlat. Nej du, svarade han, jag har varit i Karlstad. Han ska inte tjäna några pengar på mig. Då hade han alltså åkt tur och retur till Karlstad och köpt grejerna bara för att [ortens vitvaruhandlare] inte skulle få tjäna några pengar.

I våra resultat, som ju insamlats i Värmland, finns det indikationer på att det lokala stödet på orten har stor betydelse – åtminstone såtillvida att det kan leda till ett misslyckande om det saknas. I de traditionella bruksorterna verkar lokalbefolkningen ha svårt att acceptera småföretagarna. Detta mönster bekräftas i såväl sysselsättningsstatistik som i de undersökningar vilka regelbundet görs om företagsklimatet i olika kommuner. De värmländska bruksorterna har i jämförelse med riket i övrigt en låg andel företagare bland de sysselsatta och placerar sig långt ner ned på de listor som rangordnar kommunernas företagarklimat. En av orsakerna till detta skulle alltså kunna vara bristen på lokalt stöd, eller om man så vill jantelagen.

Den yttersta stödringen runt företagaren handlar om *samhällsstöd*. Det är det stöd som det omgivande samhället bidrar med – alltifrån statsministerns uttalande om att Sverige skall förlita sig på småföretagarna när det gäller den framtida sysselsättningen, till myndigheters inställning och agerande på lokal och regional nivå. Eftersom detta är den minst påtagliga formen av socialt stöd så kan det vara på sin plats att tona ned värdet av stödet i termer av framgång och misslyckande – det handlar om allmänna värderingar och policy snarare än uppmuntran och praktisk hjälp. I vår studie är det främst i kontakten med arbetsförmedlingen som samhällsstödet avspeglar sig och av intervjuerna framkommer att erfarenheterna av denna kontakt varierar. Detta kan illustreras av följande två citat. Det ena kommer från en 23-årig kvinna som nyss startat ett kafé på en liten ort. Det andra är hämtat från intervjun med en 35-årig kvinna som arbetar som fotvårdsspecialist. Den yngre av kvinnorna säger:

På arbetsförmedlingen sa de att vi ligger i en sådan del av Sverige som gör att det inte spelar någon roll om man har fast jobb eller inte. Du får starta eget-bidrag ändå. /.../ Hellre en sådan person än någon som lägger ned efter att de har fått bidrag ett halvår. Så det var inga bekymmer.

Hon har alltså positiva erfarenheter av arbetsförmedlingens agerande. Fotvårdsspecialisten har emellertid en helt annan syn:

Jag tycker att arbetsförmedlingen kunde ha varit mera intresserad. De är till för mig. Jag är inte till för dem.

Vi har tidigare påtalat att arbetsförmedlingarna har olika policy när det gäller tillämpningen av regelverket kring åtgärden, vilket också indikerats i andra

studier (exempelvis Carling & Gustafson 2000). Citaten ovan ger ytterligare en antydning i samma riktning. En annan intressant aspekt i sammanhanget är de kommuner, i vilka arbetsförmedlingens agerande och stöd till arbetslösa med företagarambitioner går stick i stäv med det lokala stödet, något förenklat uttryckt i vad vi tidigare kallat bruksandan. Ambitionen att komma tillrätta med arbetslöshetsproblematiken genom starta eget-bidrag i traditionella bruksorter leder oss in på följande fråga: vad kommer att hända på sikt i dessa kommuner, eller med andra ord, vilket av systemen är starkast, samhällsstödet eller (bristen på) det lokala stödet?

Genomgången av det sociala stödet visar å ena sidan att det till stora delar är oavhängigt starta eget-bidraget. Det handlar om en typ av stöd som alla företagare behöver, om än i varierande utsträckning. Å andra sidan visar det sig också att åtgärdens former och uppläggning i sig kan bidra till att stärka eller försvaga det sociala stödet. Lyckas man till exempel svetsa samman olika bidragstagare tidigt i processen så erhålls en grund för ett kollegialt stöd. Vidare visar exemplet med kaféinnehavaren ovan, som mer eller mindre tvingats att välja en mentor, på hur tillämpningen av bidraget resulterat i ett socialt stöd. Samtidigt framkommer det i intervjuerna hur denna arbetsmarknadspolitiska åtgärd genom klassbytet och frånvaron av arbetskamrater kan leda till en social isolering. Sammantaget kan vi konstatera att starta eget-perioden kan ge såväl positiva som negativa förutsättningar för socialt stöd.

Engagemang

Engagemang handlar om en rad företeelser som i den tidigare teorigenomgången skulle kunnat sorteras under rubriker som personlighet eller psykologisk profil. Detta är emellertid ingenting vi har studerat närmare. Inte minst till följd av tidigare erfarenheter som visar att det inte låter sig göras utan vidare (Birley 1996; Delmar & Davidsson 1997). Inte desto mindre så finns det i vårt material uttalanden som till exempel betonar den enskilde individens lust, vilja, nyfikenhet etc samt dessa faktorerers betydelse för företagets framgång. I detta sammanhang kan livsformsbegreppet utgöra ett fruktbart analysinstrument (Jakobsen 1999; Jakobsen & Karlsson 1993). Utan att närmare gå in på de teoretiska utgångspunkterna bakom livsformsanalysen och innehållet i denna så är poängen att vi socialiseras in i olika livsformer och dessa skiljer sig åt när det gäller hur man tänker och handlar i olika situationer, exempelvis i samband med att man startar ett företag med hjälp av starta eget-bidrag.

Det kan handla om i vilken utsträckning man över huvudtaget ser sig som en företagare. En av bidragstagarna inom området renovering och restaurering och som även sysslat med detta som anställd, men blivit uppsagd från sitt tidigare arbete, säger så här:

Jag har egentligen aldrig haft den där känslan att jag är en egen företagare. Det är en viss sorts människor som är egenföretagare. Jag är lite för snäll. Jag är för snäll med min egen tid, jag är för snäll med pengar och jag är för snäll mot anställda. För att fungera som egen företagare måste du vara ganska hård emellanåt. Jag kan vara hård då det gäller utförandet av ett arbete, att kvaliteten skall vara god, men jag klarar inte av att var hård rent mänskligt, det ligger inte för mig. Jag är ingen affärshaj – det måste du vara, tyvärr du måste vara det. Jag är för naiv och för snäll.

Han tycker inte att han är någon företagartyp – han hör helt enkelt inte hemma bland dem. Allra helst skulle han vilja vara anställd och inte behöva tänka på att ta betalt, se till att de anställda hushållar med företagets resurser och han vill inte alltid sätta företagets bästa i förgrunden. Men att återgå till lönearbetet är inte praktiskt möjligt till följd av osämja med arbetsgivaren samtidigt som offentliga inrättningar har valt att utkontraktera dessa funktioner. Denna situation bäddar naturligtvis inte för framgång – åtminstone inte ur ett företagsperspektiv. Samtidigt visar Elmlund (1998) i sin studie av företagande som en klassresa att nio av tio företagare börjar som anställda, vilket antyder att livsformsproblemen kan vara omfattande.

En kategori som dock kan beskrivas i termer av framgång, består av dem som driver sitt företag, men inte som huvudsaklig försörjning. I stället pendlar de – ofta mellan företaget och mer eller mindre tillfälliga lönearbeten. En yngre kvinna uttrycker det så här:

Förutom det har jag ju mina barhelger på [ortens hotell]. Jag har några helger kvar som jag är inne och jobbar i baren, för det vill jag inte riktigt släppa. Det är ju säkra pengar... Det är så enkelt att bara gå till ett jobb där rutinerna finns och man vet precis vad man skall göra och man behöver inte tänka.

De lever i en blandning av livsformer genom sitt pendlande mellan egenarbete och lönearbete. Därmed anpassar de sitt förvärvsarbete efter den övriga familjens villkor, vilket också är positivt när det gäller företagets överlevnad.

Framgång och misslyckande ur sysselsättningsynpunkt

Tidigare har nämnts att de flesta uppföljningar av starta eget-bidraget fokuserar företagandet och inte sysselsättningsaspekten. I våra intervjuer finns det emellertid exempel på att starta eget-bidraget kan leda till en reguljär försörjning även om det inte blir i det nystartade företaget. Starta eget-bidraget är en framgångsrik satsning när det nya företaget drivs vidare och ägaren får sin försörjning därigenom. Men satsningen kan också vara framgångsrik genom att den ”öppnar dörren” till ett annat stadigvarande arbete eller misslyckad genom att den ”stänger dörren” till framtida sysselsättningsmöjligheter.

Detta skulle kunna beskrivas och förklaras med hjälp av stämplingsbegreppet, som visserligen tillämpats i huvudsak i samband med avvikande beteende, men som kan ha bärkraft även i detta sammanhang. Stämplingsteorin bygger på tanken om att människor genom en social avvikelse (i det här fallet genom att ta emot starta eget-bidrag i stället för att skaffa sig sysselsättning på egen hand) ges en etikett eller med andra ord får en stämpel som en avvikande person (Scheff 1966). I det här fallet skulle stämpeln vara att man inte kan försörja sig själv, utan måste förlita sig på bidrag.

En av dem vi intervjuat markerar denna känsla på ett tydligt sätt. Han jobbar som marknadsförare och delar kontorslokaler med andra företagare. Vid intervjutillfället vannade han sig om att dörren till hans kontor skulle vara ordentligt stängd och att intervjuguiden inte skulle ligga framme så att någon av hans kolleger skulle kunna se att han fått starta eget-bidrag.

Även om stämplingsbegreppet främst har använts i negativ bemärkelse, så borde det dock även kunna användas för att beskriva den motsatta effekten – i det här fallet som en ”dörr-öppnare.” Att arbeta upp en verksamhet och driva den under en tid kan ge kunskaper som uppskattas av andra. En av de intervjuade – en snickare – som lade ner sin verksamhet efter bidragsperiodens slut fick anställning hos en byggmästare just för att han hade prövat på att driva ett eget företag. Han uppfattar sig som en extra värdefull arbetskraft i arbetsgivarens ögon till följd av att han själv har haft ett företag och därigenom känner till villkoren för företagande. Han säger:

Jag fick mitt jobb bara för att jag haft eget företag, ja och så för att jag kan snickra också då... Men det är ju så att han jag jobbar hos idag vet att jag vet att det inte är så lätt att vara småföretagare och att jag lägger ner mig lite extra för att det ska gå ihop, även om det inte är mitt företag.

Att ha varit egen företagare gav honom stämpeln av att vara en som hugger i, alltid ställer upp och är kostnadsmedveten.

Ett annat exempel på detta är internet-konsulten som, i brist på traditionellt riskkapital, vände sig till arbetsförmedlingen och erhöll starta eget-bidrag. Under åtgärdsperioden byggde han upp sitt företag och därefter utvecklades det successivt till en verksamhet med sju anställda. Så småningom sålde han det till en internationell konkurrent samtidigt som han erhöll anställning hos denne. Det ursprungliga företaget finns inte kvar men han och hans sju medarbetare fick sysselsättning i branschen.

Det är också värt att notera att det inte alltid är den arbetslöse som är den bäst lämpade att bygga upp en näringsverksamhet. Detta kan beläggas med följande citat från en av de intervjuade:

Jag är ju inte säker på att det är den arbetslöse som är rätt person att driva ett företag. Det kan ju vara så, men det är ju inte alldeles säkert att det är så. Det skulle ju gå och göra något likadant som vid kunskapslyftet. Det kan ju vara någon som är i en bransch som skulle vilja pröva att starta eget men inte törs. Varför inte låta den få hjälp och så kan en arbetslös ta hans jobb under tiden. Man kan ju ställa det som ett krav. Jag tror inte bara att man skall stirra på de arbetslösa, för det gäller att starta nya företag och vem som startar dem är ju inte så viktigt egentligen.

Frågan om huruvida arbetslösa är de som är mest lämpade att starta eget företag är omdiskuterad i litteraturen. Bland kritikerna återfinns vi dem som har ett tillväxtperspektiv på företagsamheten (Birch 1987; Storey 1994). Samtidigt är det viktigt att konstatera att man i andra studier inte funnit att arbetslösa skulle lyckas sämre än andra i sitt företagande. Möjligen är detta en följd av att det under 1990-talets höga arbetslöshet funnits ett ovanligt stort antal välutbildade bland de arbetslösa. Dessa antas ha större förutsättningar att driva eget företag. När arbetslöshetstalen sjunker kan vi förvänta oss att vi får färre välutbildade och därmed färre företagare (Carling & Gustafson 2000).

Framgång och misslyckande ur individsynpunkt

Hittills har vi betraktat starta eget-bidraget med utgångspunkt i lagstiftarens intentioner, dvs ur företags- och sysselsättningssynpunkt. Men vad som inte tas upp i lagen, men som också är av stor vikt är frågan om vilka arbetsvillkor som de arbetsmarknadspolitiska åtgärderna mynnar ut i. I intervjuerna påtalas problem som onormalt långa arbetsdagar, isolering, bristfälliga lokaler och arbetsredskap samt ekonomiska svårigheter. Låt oss ge ett konkret exempel på det senare. En situation som ur företags- och sysselsättningssynpunkt framstår som en framgång, men som för individen upplevs som ett misslyckande skulle kunna kallas den ekonomiska rävsaxen. Den innebär att företaget fortfarande är verksamt och att personen i fråga är sysselsatt genom företaget, vilket innebär att de arbetsmarknadspolitiska målen är uppfyllda. Han vill emellertid inget hellre än att ta anställning, men har ingen möjlighet att göra detta. Skälet är att han tvingats låna pengar för att kunna driva sitt företag. De lånade pengarna gör det omöjligt att avbryta verksamheten.

Jag tänker varje dag på att jag skulle vilja sluta med det här, men det är ju inte så att man gör det. Man är ju ruskigt trött på det, men man har ju inte så mycket att välja på. Jag har ju alla skulder på mig här och jag kan ju inte bara skita i det. Då har jag en massa skulder att betala resten av livet. Man får bita ihop och gå och jobba. Men man undrar vad man håller på med och man tänker: Gud vad gott det vore att vara anställd och inte behöva ta det ansvaret.

Starta eget-bidraget har stimulerat vederbörande att komma ur arbetslösheten, men samtidigt har det försatt honom i en ekonomiskt trängd situation, vilken han upplever som omöjlig att ta sig ur. Liknande erfarenheter har dragits av andra i vår studie. Det gäller till exempel uppfinnaren som fick ett större lån i bank, trots att han med facit i hand knappast skulle ha haft det. Vi kan konstatera att beviljandet av starta eget-bidraget givit honom ett bättre förhandlingsläge gentemot banken. Han har ju redan fått sin verksamhetsidé bedömd och godkänd av myndigheterna. Dessutom figurerade företagaren och hans uppfinning i lokalpressen, vilket satte ytterligare press på bankens handläggare att bevilja lånet. Av detta kan vi dra två slutsatser. För det första kan det konstateras att det som i statistiken visar sig vara framgångsrikt ur företags- och/eller sysselsättningssynpunkt inte alltid behöver vara det ur individens perspektiv. För det andra kan starta eget-bidraget ge banken eller andra finansörer en indikation på

att myndigheterna godkänner och ställer upp bakom företaget – en deklARATION som dock kan bli ödesdiger för individen.

Ytterligare ett problem på samma tema, och som är nära förknippat med vad som tidigare sagts om vikten av administrativt stöd, kan inträffa i det fall då företaget (enskild firma eller handelsbolag) inte genererar vinst i den utsträckning som behövs för att täcka företagarens kontanta uttag. Då uppstår en situation med negativt eget kapital – något som företagaren har svårt att upptäcka själv, till följd av bristande ekonomisk kompetens. I en av expertintervjuerna – en intervju med en revisor – framkommer att det kan ta upp till ett och ett halvt år innan företagaren får klart för sig att hon eller han konsumerat lånade medel och därför personligen är skyldig företaget pengar. Ett administrativt stöd eller en ekonomisk bevandrad mentor skulle förhindra att en sådan situation uppstår.

5. Sammanfattande diskussion

I detta avslutande kapitel kommer vi att sammanfatta resultaten från vår undersökning. Vi inleder emellertid med att diskutera två problem i sammanhanget. Det första handlar om vikten av att man reder ut och kvalificerar begreppen framgång och misslyckande. Det andra berör svårigheterna att isolera starta eget-bidragets framgångs- och misslyckandefaktorer från andra faktorer som kan påverka småföretagsetablering generellt sett. Därefter gör vi dock ett försök att renodla ett antal framgångs- och misslyckandefaktorer med ledning av deras mer eller mindre explicita koppling till starta eget-bidraget och dess bestämmelser.

Framgång och misslyckande för vad och för vem?

De flesta undersökningar som har gjorts av starta eget-bidraget och dess internationella motsvarigheter har huvudsakligen varit inriktade på företagens överlevnad och tillväxt. Dessa visar att ungefär 65-70 procent av företagen finns kvar några år efter etableringen.

Det huvudsakliga målet med programmet – att det ska leda till stadigvarande sysselsättning för individen – har emellertid berörts i liten omfattning. I de fall sysselsättning överhuvudtaget tas upp så handlar det till exempel om antalet arbetstillfällen som företaget i sig och dess eventuella underleverantörer skapat på orten eller i regionen. Andra studier tar fasta på risken för att åter bli arbetslös efter bidragsperiodens slut. Men kvarstår gör det faktum att syssel-

sättningsaspekten sett ur den enskildes perspektiv endast har berörts i begränsad utsträckning.

Individens perspektiv leder oss också in på nästa aspekt av framgång och misslyckande. Starta eget-bidraget syftar till att skapa livskraftiga företag som ger arbete åt människor som blivit arbetslösa eller hotas av arbetslöshet, men det sägs ingenting om hur villkoren för dessa arbeten ska vara beskaffade. Vår studie ger emellertid exempel på hur enskilda starta eget-satsningar som ur företags- och sysselsättningsperspektiv är framgångsrika, samtidigt kan leda till mycket bristfälliga arbetsvillkor, vilket är ett misslyckande ur individens synpunkt. Den fråga som uppstår är givetvis i vilken utsträckning staten ska medverka till och stödja företagsetableringar som mynnar ut i dåliga arbeten.

Sammantaget får detta till följd att då vi fortsättningsvis talar om framgång och misslyckande så gör vi det ur såväl ett företags- och ett sysselsättningsperspektiv som ur individens perspektiv.

Framgångs- och misslyckandefaktorer

I resultat- och analyskapitlet har vi redogjort för och diskuterat ett antal triggers samt framgångs- och misslyckandefaktorer bland dem som startar sitt företag med hjälp av starta eget-bidrag. I *Tabell 5* sammanfattas de framgångs- och misslyckandefaktorer som intervjupersonerna kopplar samman med starta eget-bidrag.

Tabell 5: Starta eget-bidragets framgångs- och misslyckandefaktorer.

Perspektiv	Framgångsfaktor	Misslyckandefaktor
<i>Företag</i>	Mjukstart Administrativt stöd Socialt stöd	Rigida bestämmelser Brist på administrativt stöd Brist på socialt stöd
<i>Sysselsättning</i>	Positiv stämpling	Negativ stämpling
<i>Individ</i>	Självständighet Kvarboende	Ekonomisk rävsax Dåliga arbetsvillkor

En fråga som infinner sig är förstås i vilken utsträckning som effekterna av själva bidraget kan isoleras – en rad faktorer är ju som ovan konstaterats av mer eller mindre generell karaktär vid företagsetablering. I enlighet med vad vi konstaterat ovan med hjälp av en rad tidigare studier så låter sig inte en sådan isolering göras utan vidare. Det rör sig om en mängd faktorer som sträcker sig från mikro-orienterade, demografiska och sociala influenser till mera breda

strukturella och institutionella förhållanden. Tillsammans bildar de ett komplext påverkansmönster.

Ur företagsperspektiv

Vi har konstaterat att ur ett företagsperspektiv så innebär beviljandet av starta eget-bidraget en specifik form av *mjukstart*, som bäddar för framgång. Under bidragsperioden behöver inte firman bära lönekostnader, utan intäkterna kan användas för att bygga upp en stabil verksamhet som ger förutsättningar för fortsatt försörjning.

En annan faktor som också bäddar för framgång utgörs av det *administrativa stöd* man får i form av utbildning i samband med att man erhåller bidraget. Lyckas denna utbildning så ger det bidragstagaren stora möjligheter att ha kontroll över hur företaget går – något som i annat fall visat sig vara svårt. En bra utbildning kan också ge socialt stöd exempelvis i form av kollegor att utbyta erfarenheter med. Lämnar man ett lönearbete för en egenanställning så saknar man ofta denna typ av socialt stöd. Även stöd från en mentor kan erhållas i samband med starta eget-utbildningen.

Vad som emellertid kan ge upphov till misslyckande ur företagssynpunkt är *bidragsbestämmelserna* i sig. I vissa fall kan man inte efter sex månader avgöra om det finns någon bärighet i företaget. Det finns exempel på att man tar det säkra före det osäkra och hoppar av sin verksamhet för att inte förlora rätten till fortsatt a-kassa. Detta har främst rört fall då man haft en säsongsbetonad verksamhet och fall när tiden mellan arbetsinsatsen och resultatet är lång. Visserligen finns det möjlighet till förlängning av bidragsperioden, men denna möjlighet är inte kopplad till verksamhetens förutsättningar utan till individen – prioriterade grupper är kvinnor och invandrare.

Administrativt stöd är alltså en framgångsfaktor, vilket logiskt får till följd att *brist på administrativt stöd* kan leda till misslyckande. Bristen kan bestå i att den utbildning man får dels kommer vid fel tidpunkt (innan man startat verksamheten är det svårt att tillgodogöra sig kunskaperna), dels kan det vara så att utbildningen i sig är dålig. Ungefär på samma sätt resonerar vi kring det sociala stödet. En utbildning som inte lyckas utöka deltagarnas kontaktytor i form av kollegor och mentorer kan medverka till att företagandet misslyckas.

Ur sysselsättningsperspektiv

Fungerar företaget så innebär det mer eller mindre automatiskt att sysselsättningsaspekten är löst för den tidigare arbetslöse, vilket innebär att framgångs-

faktorer ur företagssynpunkt också är framgångsfaktorer ur sysselsättningssynpunkt. Men ett misslyckat företagande kan ändå leda till sysselsättning genom att de erfarenheter individen skaffat sig kan leda till ett nytt arbete. Genom att man drivit sin firma kan man få ett ökat självförtroende men också ett rykte om sig att vara en duglig person som är bra att anställa. För att knyta detta fenomen till sociologisk teoribildning kan man tala om att erfarenheten ger en *positiv stämpel*.

På liknande sätt kan starta eget-bidraget ge en *negativ stämpel*, dvs att man uppfattar sig själv och får ett rykte om sig att vara en person som inte klarar sig på egen hand utan måste förlita sig på bidrag. Den negativa stämpeln kan ge misslyckande i form av att ortsbefolkningen inte vill köpa företagets varor eller tjänster, men också att man förlorar attraktionskraft på den reguljära arbetsmarknaden.

Ur individperspektiv

Det som är framgång ur företagssynpunkt kan också vara det ur såväl sysselsättningssynpunkt som ur individens perspektiv eller med andra ord: Företaget lever vidare och grundaren jobbar kvar i detta. Företagaren visar för sig själv och andra att han eller hon lyckats ta sig ur arbetslösheten, har möjlighet att *bo kvar på orten* och får ett bevis på sin *självständighet*.

Men det är också viktigt att påpeka att framgång ur företags- och sysselsättningssynpunkt inte nödvändigtvis behöver vara det för den enskilde individen. I intervjuerna finns exempel på hur starta eget-bidraget fungerat som en slags inträdesbiljett till banken som höjer personens kreditvärdighet och kan göra att lån beviljas dem som egentligen inte borde låna pengar. Dessa krediter gör sedan att individen sitter fast i en *ekonomisk rävsax* och därför inte kan avbryta verksamheten, trots att det är vad han eller hon allra helst vill.

Det finns också exempel på *dåliga arbetsvillkor* som gör att individen ser sitt arbete i företaget – och i förlängningen sitt liv – som ett misslyckande. I intervjuerna nämns sådant som långa arbetsdagar, isolering samt bristfälliga lokaler och arbetsredskap.

Referenser

- AMS [1996] *Starta eget-bidraget: 1995 års uppföljning*. Arbetsmarknadsstyrelsen, Stockholm.
- AMS [1997] *Åtgärdernas undanträngningseffekter. En enkätstudie utifrån deltagarperspektivet*. Stockholm.
- AMS [1999] *Starta eget-bidragets effekter - utvärdering av företag tre år efter start*. Arbetsmarknadsstyrelsen, Stockholm.
- Aronson R L [1991] *Self Employment: a labor market perspective*. ILR Press, Cornell University, Ithaca.
- Barkham R m fl [1996] *The determinants of small firm growth. An inter-regional study in the United Kingdom. 1986-90*. Jessica Kingsleys Publishers, London.
- Bengtsson E & Gustavsson G [1998] *Starta eget med hjälp av starta eget-bidrag. En uppföljning av starta eget-bidrag under perioden 1992-1996 i AF Halmstad, AF Laholm, AF Falkenberg, AF Hyltebruk, AF Kungsbacka, AMI Halmstad och AMI Varberg*. Länsarbetsnämnden, Halmstad.
- Bergwall D & Larsson S [1999] *Medför starta eget-bidraget en undanträngning av egenföretagare*. Handelns utredningsinstitut, Stockholm.
- Birch D [1987] *Job creation in America: how our smallest companies put the most people to work*. Free Press, New York.
- Birley S [1996] "Start up" I Burns P & Dewhurst J (red) *Small businesses and entrepreneurship*. MacMillan Press, London.
- Bryson A & White M [1996] *From unemployment to self-employment - the consequences of self-employment for the long term unemployed*. Policy Studies Institute, London.
- Burns P [1996] "The Significance of Small Firms" I Burns P och Dewhurst J (red) *Small Businesses and entrepreneurship*. MacMillan Press, London
- Cantzler I [1998] *Företagarroll i förändring. En kvalitativ studie av kvinnliga småföretagares föreställningar om företagarrollen*. Handelshögskolan, Göteborg.
- Carling K & Gustafson L [2000] "Starta eget-bidrag eller rekryteringsstöd. Vilket är effektivast?" *Arbetsmarknad & Arbetsliv*, vol 6, s 85-96.
- Cowling M & Mitchell P [1996] *Self-employment: a last resort or a long run decision? Evidence from self-employed individuals and those who employ others*. Centre for Small and Medium Sized Enterprises, University of Warwick.
- Delmar F & Davidsson P [1997] *Who starts new firms in Sweden: how many are they and who are they?* Swedish Foundation for Small Business Research, Jönköping.

- Elmlund P [1998] *Företagare som livschans och klassresa*. Timbro, Stockholm.
- Eriksson A-L & Markström M [1998] *Starta eget. Processen fram till beslutet*. Luleå Tekniska Högskola, Luleå.
- Eriksson H & Markström M [1997] *Starta eget - en tolkning av processen vid start av företag*. Högskolan i Karlstad, Karlstad.
- Eriksson L [1998] *Starta eget med framgång*. Wahlströms, Stockholm.
- Glaser B & Strauss A [1967] *The discovery of grounded theory. Strategies for qualitative research*. Aldine, New York.
- Grefwe J [1999] *Företagsetablering Stenungsund-Tjörn-Orust. 1999 års uppföljning uppföljning starta eget bidrag 1993-1998*. Företagsetablering Stenungsund-Tjörn-Orust, Stenungsund.
- Handy C [1989] *The age of unreason*. Hutchinson Business Books, London.
- Holter H [1982] "Data, tolkning og sosiale relasjoner i forskning" I Holter H & Kalleberg R (red) *Kvalitative metoder i samfunnsforskning*. Universitetsforlaget, Oslo.
- Hout M & Rosen H S [1999] *Self-employment, family background, and race*. National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Hult E-B [1996] *Småföretagare - varför? Småföretagares vardag och verklighet där nytt företagande möter gammalt regelverk och gamla attityder*. Konsultförlaget, Halmstad.
- Jakobsen L [1999] *Livsform, kön och risk. En utveckling och tillämpning av realistisk livsformsanalys*. Arkiv, Lund.
- Jakobsen L & Karlsson J C [1993] *Arbete och kärlek. En utveckling av livsformsanalys*. Arkiv, Lund.
- Johannisson B [1991] *Regional förnyelsekraft för lokalt bruk: en studie kring nyföretagandet i Sveriges län 1986-89*. Centrum för småföretagsutveckling, Högskolan, Växjö.
- Kolvareid L [1996] "Organizational employment versus selv-employment: reasons for career choice intentions. *Entrepreneurship, theory and practice*, vol 20 (3), s 23-31.
- Kronholm B [1997] *En jämförande studie avseende stödreformen starta eget-bidrag mellan Jönköping och Vetlanda kommun åren 1994-1995*. Länsarbetsnämnden, Jönköping.
- Kullstedt M & Melin L [1998] *Starta eget handboken. En detaljerad uppslagsbok för dig som vill starta eget företag*. SmåFöretagsPlanerarna, Stockholm.
- Lindh T & Ohlsson H [1995] *Self-employment and Self-finansing*. Working Paper 1995:1 Department of Economics, Uppsala University
- Lindholm-Dahlstrand Å [1999] "Industrial dynamics and ownership changes - incubation and acquisition of small technology-based firms" I Johannisson

- son B & Landström H [red] *Images of entrepreneurship in small business - emergent swedish contributions to academic research*. Studentlitteratur, Lund.
- Maeger N [1996] "From unemployment to self-employment: labour market policies för business start-up" I Schmid G (red) *International handbook of labour market policy and evaluation*. Elgar Publishing, Cheltenham.
- Nilsen T [1995] *Småföretagarboken. Konsten att starta och driva ett företag*. Liber-Hermods, Malmö.
- OECD [1995] *Self-employment programmes for the unemployed*. OECD, Paris.
- Persson H [1999] *Essays on labour demand and career mobility*. Institutet för social forskning, Stockholm.
- Riksdagens revisorer [1997] *Starta-eget-bidraget*. Stockholm.
- Ringholm B [1999] "Arbetslösa lyckas som företagare" I *Dagens Nyheter*, 1999-01-07, Stockholm.
- Scheff, T [1966] *Being mentally ill: a sociological theory*. Aldline, Chicago.
- SFS [1998:1784] *Förordning om arbetsmarknadspolitiska åtgärder*.
- Storey D J [1994] *Understanding the small business sector*. International Thomson Business Press, London.
- Strauss A & Corbin, J [1998] *Basics of qualitative research: techniques and procedures for developing grounded theory*. Sage, London
- Sundin E & Holmquist C [1989] *Kvinnor som företagare. Osynlighet, mångfald och anpassning*. Liber, Malmö.
- Wiklund J [1998] *Small firm growth and performance. Entrepreneurship and beyond*. JIBS dissertation series ; 003, Jönköping.

Bilaga 1: Intervjuguide

Bakgrundsfrågor om individen

Kön

Ålder

Familjesituation

Utbildning

Tidigare arbetslivserfarenheter

Fritidsintressen

Bakgrundsfrågor om företaget

Företagsform (Enskild firma, handelsbolag, aktiebolag)

Verksamhet, näringsgren

Anställda

Marknad/konkurrenter

Perioden före starta eget-bidraget

Varför startade du eget?

Hur fick du idén till att starta eget? Fanns det någon utlösande faktor?

Berätta hur du gick tillväga från att du fått idén till att du startade företaget.

Vilket var det viktigaste motivet till att starta eget?

- intresse
- tidigare yrke
- uppväxt
- marknaden
- tjäna pengar
- sysselsättning

Vilken var din ursprungliga idé?

Har denna idé förändrats under resans gång?

Om ja, på vilket sätt?

Vad fick dig att ändra inriktning?

Fick du någon utbildningen under den här perioden? (Starta eget-kurs eller liknande)

Utarbetade du någon affärsplan?

Hur mycket tid lade du ner på den?

Hur gick du tillväga rent konkret med att ta fram affärsplanen?

Fick du de råd och den hjälp du behövde?

Om nej, vilka råd och vilken hjälp önskar du att du hade fått?

Var det någon eller något som påverkade dig i ditt beslut att starta eget?

Vem, vad och på vilket sätt?
Vad var det som var mest avgörande för ditt beslut?
Har du stött på några problem eller hinder som försvårat starten av din verksamhet? Beskriv i så fall dessa? Hur skulle de kunna överbryggas?
Varför sökte du starta eget-bidrag?
Beviljades du starta eget-bidrag?
Om nej, vad är skälet till att du inte fick något bidrag?
Har du startat upp din verksamhet utan starta eget-bidrag?
Om nej, är det fortfarande aktuellt att dra igång?
Hur bedömer du utsikterna att i framtiden sätta igång med verksamheten?

Bidragsperioden

Hur omfattande var ditt starta eget-bidrag?
Vad betyder/betydde bidraget?
Vilka ekonomiska resurser utöver starta eget-bidraget behövdes för att sätta igång verksamheten?
Hur finansierades företaget?
Hade du kunnat dra igång utan starta eget-bidraget?
Beskriv de tillfällen när du övervägde/beslutade dig för att avbryta företagande?
Vad var anledningen till ditt beslut?
Var beslutet riktigt? Om du visste vad du vet idag, hade du då fattat samma beslut?
Hur ser du på framtiden?
Kommer du att vara företagare de närmaste åren?
Vilka är dina erfarenheter – positiva respektive negativa – av processen hittills?
Nämna tre positiva saker och tre negativa saker!
Finns det någon i din omgivning som har erfarenhet av din bransch och som du kan be om råd? Andra nyckelpersoner?

Hur mycket hjälp har du fått från arbetsförmedlingen sedan du startade verksamheten?
Har du varit i kontakt med någon affärsrådgivare eller lantbruksrådgivare i kommunen?
Har du varit i kontakt med någon bank?
Har du några utbildningsbehov?
Har du anställda eller kommer du att anställa?

När bidragsperioden tagit slut

Fortsätter du med din verksamhet på samma sätt som under bidragsperioden?
Om nej, varför inte? Vad har inte fungerat bra?

Vad hade hjälpt? Vad hade räddat din affärsidé?
Skulle du göra om det med andra förutsättningar?
Vad skall du göra i stället?
Fungerar ditt företagande ungefär som du trodde att det skulle göra? (Vad skulle du göra om du skulle dra igång idag?)

Företagande som företeelse

Hur ser du företagande som jobb? Vad är positivt och vad är negativt med att vara egen företagare?
Har du föräldrar eller andra i din omgivning som varit företagare?
Tycker du att ditt företag fungerar som det skall fungera? (Arbetstider, ekonomi, möjligheter till ledighet etc.)
Om nej, hur skulle du vilja ha det?
Ser du en möjlighet att det skulle kunna bli så i framtiden?
Vill du att ditt företag skall växa så att du kan anställa fler människor (varför, kan du utveckla svaret?)
Kommer du att vara företagare inom de närmaste åren? Skulle du fortsätta driva ditt eget företag om du erbjöds ett annat arbete? (varför?)
Hur vill du att ditt företag skall fungera i framtiden?
Vad tror du att du skulle ha gjort om du inte hade startat eget?
Vad skulle underlätta för dig som egen företagare?
Har du några råd till andra som skall starta eget?