

Slutrapport – Förstudie: Starta eget – på lätt svenska

Claudia Häggström, Nyföretagarcentrum Örnköldsvik

Anna-Karin Byström, DC Consulting AB

I samarbete med Örnköldsviks kommun och Region Västernorrland



SAMMANFATTNING

Projektets "Starta Eget-kurser för nysvenskar" syfte är att förmå fler nysvenskar med PUT att Starta Eget, oberoende av affärsidé, och ta vara på entreprenörerna bland dem. Även om motivationen att starta och driva företag ofta är hög hos nyanlända är kunskapen om de villkor (regelverk och svensk affärskultur) som gäller i Sverige för att starta och driva företag inte alltid så stor. Språk, kunskap om affärskultur, mentorskap och nätverk är medlen för att nå den kunskapen i detta projekt.

Finansiärer av projektet är Världsklass Örnsköldsvik och Region Västernorrland

Resultatet av den första pilotutbildningen är att de olika aktörerna (Nyföretagarcentrum, föreläsare, samverkanspartners och deltagare) involverade i projektet är i överlag nöjd med insatsen men att det finns en hel del att fila på.

Exempelvis så är informationen kring att utbildningen ges relativt liten, vilket innebär att potentiella deltagare har svårt att få information om den. Deltagarna vill gärna veta att utbildningen är bidragsberättigade för att delta, då de är rädda att förlora eventuella ersättningar och stöd.

En insikt rörande längd på dagen var max tre timmars dagar inklusive pauser och kortare fika. Mer tid ska ges åt dialog och inte så mycket bildvisning men gärna fler träffar då deltagarna uppskattade möjligheten att träna på och lyssna till svenska. Speciellt i samband med genomförandefasen så framkom det att deltagarna uppskattade möjligheten att få träna svenska. Önskemål om att fler gäster bör bjudas in framfördes, då deltagarna uppskattar inblickar och insikter från andra aktörer.

Innehållsförteckning

1. INLEDNING	1
BAKGRUND	1
PROJEKTETS FINANSIÄRER	2
SYFTE	2
MÅLGRUPP	2
ORGANISATION.....	2
2. METOD.....	3
UPPLÄGG ÖVER TID	3
UPPLÄGG AV KURSEN	3
METODOLOGI	4
INFORMANTER.....	4
3. RESULTAT OCH ANALYS	5
PROJEKTÄGARE	5
UTBILDARNA	5
DELTAGARNA	6
DELTAGARNA	7
ÖVRIGA AKTÖRER	8
MÖTE MED BLIVANDE SAMVERKANSPARTNERS	8
YTTERLIGARE LÄRDOMAR FRÅN PROJEKTET	9
FÖRSLAG PÅ NÄSTA STEG.....	10

1. INLEDNING

Forskningen visar att internationaliserade företag generellt sett är mer produktiva och anställer fler personer än andra företag. Men många företag som vill expandera utomlands möter hinder på vägen. Ofta saknar de kunskap om det nya landet, exempelvis kring marknaden, kulturen eller lagstiftningen. Sådana problem är särskilt påtagliga för mindre företag. Därför är det få företag som exporterar eller importerar eftersom de hämmas av informella hinder som bristande nätverk. Här kan utlandsfödda spela en roll för företagets internationalisering genom att underlätta handel mellan hemländer och födelseländer för att på så sätt främja ett företags tjänsteexport. Tillgången till två kulturer kan utöka sökområdet inom vilka entreprenörer söker affärsmöjligheter (Hart & Acs, 2011). Utlandsfödda kan t.ex. se möjligheter på andra marknader, i vissa fall på grund av att de bott där, något som infödda utan tidigare utlandserfarenhet kan ha svårigheter med. Personer med utländsk bakgrund kan uppmuntra handel mellan sina födelseländer och nuvarande hemländer. De har kunskaper om affärskultur, politik, religion och språk, men också tillgång till nätverk och kontakter som underlättar affärerna. Därmed kan de sänka handelskostnaderna och bli en stor tillgång i företag som vill internationalisera. Utrikeshandeln är central för Sveriges välstånd. Företag som handlar med andra länder är generellt sett mer produktiva, och anställer fler, än andra företag. Studier har visat att i huvudsak vinner småföretag av att anställa eller att samarbeta med utlandsfödda med förmågor och som nyligen anlänt för att ge en positiv inverkan på företags export. (Hatzigeorgiou & Lodefalk, 2016)

Bakgrund

För Västernorrlands län är en hållbar näringslivsutveckling en framtidsfråga, att få redan etablerade företag att växa och även anställa fler personer men också att fler nya företag skapas med potential att växa. I Sverige var 2015 6,7 % av befolkningen företagare vilket är ca 2 % under snittet för EU-länderna (Ekonomifakta.se, 22/3,2017).

Nysvenskar (personer med utländsk bakgrund som erhållit PUT) tenderar att starta företag i större utsträckning än befolkningen i allmänhet (Dana, 2011) och av alla Sveriges småföretag drivs 15 procent av en utlandsfödd person (Institutet för Innovativt Entreprenörskap, 2016). Än mer intressant är att 13 procent av de nya företagen som startas i Sverige görs av en utlandsfödd person

Det är därför av vikt att inspirera nysvenskar att starta eget men också att se till att de som startar eget har tillräckligt med kunskaper för att kunna driva sitt företag i enlighet med svenska förutsättningar. Där ligger grunden till projektet "Starta eget på lätt svenska".

Projektets finansiärer

Örnsköldsviks kommun: Detta projekt, som är en del av Världsklass Örnsköldsvik, ses av Örnsköldsviks kommun som en tillväxtfråga, då tillgången till kompetens och arbetskraft är en viktig och betydande förutsättning för fortsatt tillväxt i Örnsköldsviks kommun

Region Västernorrland (tidigare Länsstyrelsen): Även för regionen är detta ett projekt som väl faller inom ramen för målsättningar för både socialfonden (mål 2; öka övergången till arbete mm) såväl som regionalfonden (mål 3; ökad konkurrenskraft i små o medelstora företag). Dessutom ses dessa frågor som mycket viktig för länet att lösa, då det ses som positivt med en ökad tillströmning av människor som väljer att stanna och arbeta i länet.

Syfte

I Västernorrland fokuseras Starta Eget kurser för nysvenskar på innovation, vilket gör att alla andra typer av företagsamhet utesluts. Projektets "Starta Eget-kurser för nysvenskar" syfte är att förmå fler nysvenskar att Starta Eget, oberoende av affärsidé, och ta vara på entreprenörerna bland dem. Även om motivationen att starta och driva företag ofta är hög hos nyanlända är kunskapen om de villkor (regelverk och svensk affärskultur) som gäller i Sverige för att starta och driva företag inte alltid så stor. Språk, kunskap om affärskultur, mentorskap och nätverk är medlen för att nå den kunskapen i detta projekt.

Målgrupp

Nysvenskar med PUT som önskar starta och driva ett eget företag.

Organisation

Projektägare: Nyföretagarcentrum Örnsköldsvik

Projektledare: Claudia Häggström, NyföretagarCentrum Örnsköldsvik och Anna-Karin Byström, DC Consulting AB

Samarbetspartners: Arbetsförmedlingen, Företagarna Örnsköldsvik, Coompanium Västernorrland, Örnsköldsviks kommun, Almi Mitt, Skatteverket och Bolagsverket

2. METOD

Upplägg över tid

Projektet är uppdelat i två faser, en initial modellbyggande och en genomförandefas, se bild nedan för en tydligare struktur.

	2017	2018											
	12	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12
Modellbyggande	Administration												
						Ut- bildning							
						Inter- vju							
								Rapport					
Genomförande									Administration				
											Ut- bildning		
												Intervju	
												Rapport	
												Mentorskap	

Tabell 1: Tidsplaneringen för projektet.

Upplägg av kursen

Motivationen att starta och driva företag är ofta hög hos nyanlända men kunskapen om de villkor (regelverk och svensk affärskultur) som gäller i Sverige för att starta och driva företag inte alltid så stor. Språk, kunskap om affärskultur, mentorskap och nätverk är medlen för att nå den kunskapen i detta pilotprojekt.

I piloten planeras för 10 deltagare och i genomförandefasen för 15 deltagare.

Under hela utbildningen kommer fokus att ligga på använda ett enkelt språk och att förklara de mest använda orden inom företagande. För att ytterligare underlätta förståelsen och realiseringen av affärsidén kommer deltagarnas affärsplan kopplas mot ämnet för dagen under hela utbildningens gång. Informationen som ges under de åtta tillfällena fördelas enligt nedan:

1. Företagandet och affärsidé
2. Skapa ett företag
3. Affärsplan, skatter och avgifter
4. Affärskultur
5. Kommunikation, omvärld och kunder
6. Ekonomi, budget och finansiering
7. Försäkringar och avtal
8. Sammanfattning av kursen, diplom och avslutning

För att ytterligare underlätta för ett framtida företagande sonderas möjligheten för ett samarbete med yrkesinriktad SFI, så de företagare som ger sig in i specifika branscher kan få stöd i sitt ordförråd.

I modellbyggande ingår även kontakt och relationer med befintliga företagarnätverk på orten och i genomförandefasen ingår utbildningen som ovan. Det kan också ingå ett ytterligare steg, efter avslutad utbildning, att ingå i Nyföretagarcentrums mentorprogram.

Metodologi

I båda faserna, modellbyggandet och genomförandet, så genomfördes informationsinhämtning via gruppsamtal och individuell återkoppling via mail.

Informanter

Informanter var deltagarna i modellbygget samt samarbetspartners

3. RESULTAT OCH ANALYS

I texten nedan presenteras reflektioner från de olika aktörerna involverade i projektet; projektägaren, föreläsarna, deltagarna samt samarbetsparterna.

Projektägare

I samband med fasen modellbygge så förlitade sig projektägarna på att informationen från samarbetsparterna skulle räcka för att locka deltagare men det var mycket svårt att nå deltagarna den vägen. Bästa sättet för att få deltagarna att börja utbildningen visade sig vara personliga besök på de platser där deltagarna befann sig, såsom SFI, Mångkulturellt centrum mm. I samband med nästa fas – genomförandefasen så besökte projektägaren, vis av erfarenhet, ovan nämnda platser men lyckades ändå inte nå den mängd deltagare som utlovats.

För att få det att fungera framöver krävs både god samverkan med samarbetspartners, då en av de mer viktiga insikterna i samband med modellbygget är att de andra aktörerna inte tar egna initiativ utan de inväntar påbackning från oss, samt aktivt eget arbete på de platser där deltagarna befinner sig.

En insikt redan i första fasen, som stärktes i samband med andra fasen, var att potentiella deltagare har ett mycket stort fokus på att inte förlora eventuella bidrag och stöd. I båda faserna så uttrycktes detta relativt tydligt (men inte direkt) av deltagarna och av potentiella deltagare som valde att inte delta av rädsla för att förlora sina ersättningar – något som är viktigt för deras individuella inkomst och överlevnad.

Utbildarna

I samband med första fasen så insåg vi att den planerade tiden per utbildningstillfälle var för lång, ursprungligen fyra timmar, och att det räckte mer än väl med tre timmar. Viktigt där är många pauser, dels för att deltagarna ska reflektera över vad som precis sagts men också för att de ska få möjlighet att prata om sina egna erfarenheter. Det upplevde vi som utbildare som en mycket viktig ingrediens i undervisningen. Detsamma gäller även i samband med undervisningen där behovet från deltagarnas sida att delge sina egna erfarenheter och likheter och skillnader visade sig vara stort. Vad som dock, lite oväntat, framkommit i samband med utvärdering från deltagarna i båda faserna, var en önskan om fler tillfällen att träffas, då de uppskattade möjligheten att både få lyssna på och samtidigt träna på att prata svenska.

I första fasen insåg vi att det framarbetade PP-materialet var alldeles för omfattande. Så i nästa fas visades bara ca en tredjedel av bilderna i samband med undervisningstillfällena och resten av bilderna var kvar men gavs som ett komplement för dem att läsa in vid andra/mellan tillfällen.

Med den nivå vi höll på språket, så fungerade det att utbilda på svenska (vi har medvetet valt att inte använda tolk). Det kräver dock att deltagarna kan svenska på nivå D, enligt SFI nomenklatur. Dock mycket viktigt att vi som utbildare måste vara medveten om att vid undervisning använda lätt svenska och att prata tydligt och långsamt. Något som fungerade utmärkt var också att vi hela tiden skriver upp de främmande orden på tavlan, deltagarna sökte hela tiden efter betydelsen av dessa på sina mobiler och skrev ner dem för att komma ihåg.

Avslutet av kursen bör/måste innehålla lite pompa och ståt inklusive diplomutdelning, fika och gärna närvaro av andra medverkande aktörer. Rent kulturellt är detta viktigt då ger det lite trovärdighet/status till utbildningen, vilket är viktigt för deltagarna. Just detta att människor med höga positioner visar upp sig och närvarar gör det hela mer riktigt!



Deltagare: fasmodellbygge



Deltagare fas genomförande

Vi inser också, om detta blir en permanent fortsättning, att det måste finnas tillgång till datorer så att de kan jobba på sin affärsplan i realtid, under utbildningens gång, något som även deltagarna kommenterade. Där missade vi en del av utbildningens bas, då deltagarna inte gjorde det de skulle på hemmaplan.

Deltagarna

Deltagarnas återkoppling visas i tabellen på nästa sida, uppdelade på vad de tyckte var bra och mindre bra (eller snarare deras syn på förbättringsfrågor), fördelat både på fas modellbygget och på fasen genomförande.

Deltagarna

Fas modellbygge/ pilot		Fas genomförande	
Plus	Minus (möjliga förbättringar)	Plus	Minus (möjliga förbättringar)
De anser sig ha fått större förståelse för; ➤ systemet med att starta företag och processerna kring detta, exempelvis myndighetskrav (skatter, avgifter, registrering mm) ➤ vad som krävs av dem som individer när man startar ett företag och vad de behöver göra – vad som var viktigt ➤ vad betydelsen av vision, mål, affärsidé var och att detta gicks igenom och förklarades bra ➤ vem som är kunden och var denna kan finnas ➤ betydelsen av svart kontra vitt jobb Informationen som gavs om kultur och hur man tänker kring företagande, inköp, marknadsföring mm i Sverige – vad är viktigt i Sverige och för svenskarna	De tyckte dock att; ➤ det var för lite tid till att lära sig och förstå innehållet – de hade gärna haft fler tillfällen ➤ det borde vara än mer fokus på skatter och avgifter, eller snarare mera praktiska exempel kopplade till detta ➤ det vore bättre att ha kursen på morgonen än eftermiddagen på grund av att man blir tröttare på eftermiddagen ➤ det borde ges tillfällen och möjligheter till att få mer information om vilka projektstöd och företagsstöd som finnas att söka Ett tips från deltagarna var att under utbildningen skapa ett fiktivt AB och enskild firma som utbildningsexempel som man kan följa genom hela kursen Vi borde prata mer kring frågor med koppling till export/ import, eftersom många av deltagarna vill syssla med det.	Bra lärare, pratar svenska på lagom nivå Bra med besökare från olika aktörer Fått bra bas till att bygga ett företag Lärt sig förstå hur det funkar i Sverige när man ska göra affärer Pedagogiskt upplägg	Vi skulle vilja börja och avsluta träffarna med att gå igenom vår individuella affärsplan Om möjligt skulle det vara bra med tillgång till dator under träffarna Mer tid för individuell rådgivning Mer förebilder som kommer hit och berättar Vi vill att träffarna håller på längre – vi vill lära oss mer Gärna att någon från banken som kommer och berättar

Övriga aktörer

Arbetsförmedlingens återkoppling på modellbygget var:

Vi kan se att under året har efterfrågan på information angående starta eget ökat inom gruppen nyanlända. Att nyföretagarcentrum då valde att starta sin utbildning "Starta eget kurs på lätt svenska" har givit de personer som deltagit bra möjligheter att kunna gå vidare i sina tankar angående egen verksamhet eller att avstå att starta.

Som jag ser det är denna utbildning ett bra stöd för våra nyanlända att kunna komma vidare i sina tankar kring starta eget. Det kommer framöver finnas ett behov för denna typ av förberedande utbildning då efterfrågan på denna typ av information ökar. Vi kan se att denna utbildning ger en snabbare integrering för de deltagare som går vidare med egen verksamhet.

Arbetsförmedlingen har inget nytt att förmedla gällande fasen genomförande utan anser att det som sades i den första fasen rörande projektet även gäller för den sista fasen.

Coompanion var med vid ett undervisningstillfälle i samband med genomförande-fasen och berättade om sin verksamhet med tonvikt på ekonomiska föreningar/sociala företag. För Coompanions del var utbildningen en bra ingång till att förmedla vad deras verksamhet handlar om, om deltagarna går i funderingar att starta sociala företag eller en ekonomisk förening.

Möte med blivande samverkanspartners

Som en del av projektet, så ingick att träffa blivande samarbetspartners och andra aktörer med intresse för företagarefrågor gentemot denna målgrupp. Under perioden för projektet så har projektägaren träffat 5 representanter för dessa, se tabellen på nästa sida för mer detaljerad information.

Kort reflektion kring vad som framkom i samband med dessa möten, hinder och möjligheter.

- Aktörerna fann det intressant att det finns en hel modell för utbildning till utlandsfödda för starta eget, det hade det inte mött på tidigare
- Intresse av att köra kursen i kommunen
- Aktörerna ansåg också att detta kunde ses som en samhällsekonomisk insats, så till vida att deltagare förstår vad som krävs att starta företag i Sverige, dvs om affärsidé inte fungerar här i Sverige – starta inte och blir i så fall inte skuldsatt heller

Hinder:

- För få som vill gå kursen
- Arbetsförmedlingen kan inte garantera stöd under tiden deltagarna går kursen
- Deltagarna bor utspridd i kommunen, svårt att ta sig till kurslokalen
- Extra kostnad för kursdeltagare att ta sig till kurslokalen

Möjligheter

- Gå ihop kommunerna och på så sätt få fler deltagare
- Erbjuder skjuts till kurslokalen
- Få bättre förståelse för att starta företag, vad det innebär och vad som krävs

Datum	Aktör	Resultat
180821	Sundsvall kommun Timrå kommun	Jenny Gulin, Rådgivare för NFC Sundsvall/Timrå var med under utbildningen och haft kontakt med Sundsvall och Timrås kommun av SE kurs på lätt svenska. Timrå var intresserad av att erbjuda kursen
181211	Sollefteå Kommun	Möte med näringslivschefen Thomas Östlund som var intresserad av att erbjuda kursen
181211	Kramfors Kommun	Möte med näringslivsutvecklare Anders Bosenius. Interesse finns men troligen för få deltagare.
181213	Härnösands Kommun	Möte med näringslivsutvecklare Margareta Nordlund. Interesse finns men troligen för få deltagare.
Dec	Länsstyrelsen	Telefonmöte med Fatén Nilsson som jobbar med integrationsprojekt för länet. Positivt möte, där vi kommer att fortsätta med kontakten.

Tabell 2. Kontakter tagna med andra aktörer.

Ytterligare lärdomar från projektet

För att säkra medverkan av deltagare i denna aktivitet krävs en finansiell trygghet. Dvs deltagarna prioriterar trygghet före kunskap, även fast de gärna vill och är intresserad av utbildningen.

PP-materialet som används måste anpassas efter målgruppen än mer, exempelvis innehålla en mindre del som visas och en kompletterande del som bistår med ytterligare fördjupning men inte visas på själva föreläsningen.

Ta kontakt med utlandsfödda företagare som har företag i regionen och vet vad som krävs och kan diskutera med och förmedla till deltagarna om plus och minus med företagande och andra kunskaper av vikt för att lyckas.

Slutligen så är en utvecklingspotential av denna utbildning att skapa mer kontakter, mötesplatser, eventuell mingeldag mellan deltagarna och aktörer inom

nyföretagande (banker & andra finansiärer, Skatteverket, AF, Almi, Coompanion mm). Det finns behov hos deltagarna att få presentera sig, visa upp sin affärsplan och berätta om sin affärsidé.

Förslag på nästa steg

Nästa steg måste bli att se till att utbildningen blir ett permanent inslag i kommunens erbjudande till de som vill starta, antingen en kurs per år eller två.

I dagsläge finns det NyföretagarCentrum i Sundsvall/Timrå/Härnösand och Örnsköldsvik. Materialet kan med fördel användas vid starta eget kurser eller specifika seminarier som hålls av NyföretagarCentrum i samarbete med kommunen och andra samarbetspartners.