



LUNDS
UNIVERSITET

Sociologiska Institutionen

”Vad skulle jag starta, en pizzeria?”

– En sociologisk analys av varför nio invandrare valt att starta egna företag och deras situation som egenföretagare i Sverige.

Författare: Kristina Olofsson & Joakim Rydvall

Uppsats Soc 344, 41-60 p

Vårterminen 2004

Handledare: Birgitta Ericsson & Britt-Marie Johansson

ABSTRACT

Författare: Olofsson, Kristina & Rydvall Joakim

Titel:

Uppsats Soc 344, 41-60 p

Handledare: Birgitta Ericsson & Britt-Marie Johansson

Sociologiska institutionen, vårterminen 2004

Problem/Bakgrund: Vart femte företag i Sverige startas idag av en individ med invandrarbakgrund. Det mediala intresset för invandrarföretag, såväl det akademiska som det politiska är stort. En förklaring till det är att ett ökat företagande bland invandrare alltmer ses som ett viktigt instrument, dels för att minska arbetslösheten, dels för att underlätta invandrarnas integration i samhället. I ljuset av detta vill vi undersöka varför invandrare väljer att bli egna företagare.

Syfte: Syftet med denna undersökning är att utifrån ett sociologiskt perspektiv beskriva och analysera varför nio invandrare valt att starta egna företag och deras väg mot att bli egna företagare. Vi vill undersöka hur de upplevt mötet med den svenska arbetsmarknaden, hur idén om att starta egna företag har växt fram samt hur de ser på sin situation som företagare i Sverige. På så sätt vill vi försöka få en djupare förståelse för dessa personers erfarenheter inom det problemområde som vi valt.

Metod: Vi har i denna undersökning använt oss av en kvalitativ metod där vi genomfört nio stycken semistrukturerade intervjuer för att på så sätt kunna besvara vår frågeställning. Utifrån det empiriska material vi arbetat fram har vi sedan delat in vår analys i olika teman.

Resultat: Vi har funnit ett antal förklaringar till varför personerna i vår undersökning valt att starta egna företag. En förklaring är att de tillgångar och resurser i form av olika kapital som de haft med sig från sina hemländer, i Sverige kraftigt sjunkit i värde. Detta har gjort att några valt att starta egna företag för att kunna få arbeta med något som motsvarar den utbildningsnivå de har. Bristen på gångbart kapital på den svenska arbetsmarknaden har för andra gjort att företagandet blivit en väg bort från ett liv som arbetslös. En tredje förklaring är att några av våra intervjupersoner har haft en önskan att värna om sin habitus, medan andra kämpat för att förändra den och i båda fallen har de därför valt att starta egna företag.

Nyckelord: invandrare, företagare, arbetsmarknad, Bourdieu, kapital, habitus

1. INLEDNING	4
2. SYFTE OCH FRÅGESTÄLLNING	5
3. BAKGRUND	5
3.1 INVANDRARNAS PÅ DEN SVENSKA ARBETSMARKNADEN	6
3.2 INVANDRARNAS FÖRETAGANDE I SVERIGE	8
3.3 SMÅFÖRETAG OCH ENTREPRENÖRER	10
4. TIDIGARE FORSKNING	12
5. TEORETISK UTGÅNGSPUNKT	14
5.1 HABITUS	16
5.2 KAPITAL	17
5.2.1 DET SYMBOLISKA KAPITALET	18
5.2.2 DET KULTURELLA KAPITALET	18
5.2.3 DET SOCIALA KAPITALET	19
6. METOD	20
6.1 URVAL OCH AVGRÄNSNINGAR	20
6.2 INTERVJUGUIDE	21
6.3 INTERVJUSITUATION	22
6.4 BEARBETNING AV EMPIRISKT MATERIAL	23
7. REDOVISNING OCH ANALYS AV EMPIRISKT MATERIAL	24
7.1 PRESENTATION AV INTERVJUPERSONER	25
7.2 MÖTET MED DEN SVENSKA ARBETSMARKNADEN	29
7.3 IDÉN OM ATT STARTA FÖRETAG FÖDS	32
7.4 UPPELVELSER AV ATT VARA EGEN FÖRETAGARE	34
7.4.1 BETYDELSEN AV DET SVENSKA SPRÅKET	34
7.4.2 BETYDELSEN AV NÄTVERK	35
7.4.3 FÖRDOMAR OCH ATTITYDER	36
8. AVSLUTANDE DISKUSSION	37
REFERENSER	40
BILAGA 1 INTERVJUGUIDE	43

1. Inledning

Under vår grundutbildning på programmet för personal och arbetsliv, då vi läste beteendevetenskapliga ämnen samt arbetsrätt, hade vi ett temaarbete som var integrerat genom de enskilda kurserna. Ämnet för temaarbetet handlade om invandrarnas situation på den svenska arbetsmarknaden och skulle belysas utifrån de olika ämnesdisciplinerna. Hösten 2002 under pågående temaarbete fick vi möjlighet att under näringslivsdagarna i Helsingborg, ta del av en föreläsning som framfördes av Mikael Hjerm, Fil. Dr i sociologi och verksam vid Umeå Universitet. Föreläsningen utgick från en undersökning där man hade ställt sig frågan om det verkligen var så att egenföretagande för invandrare per automatik var vägen till lyckad integration och minskad marginalisering. Som utgångspunkt hade man studerat inkomstutfallet för invandrade företagare i relation till dem som inte var företagare. Resultatet visade att de invandrade företagarnas situation ur ett ekonomiskt perspektiv var klart sämre än de anställdas (Hjerm, 2001). Det syntes något paradoxalt i ljuset av att vart femte företag startades av en individ med invandrabakgrund. Vårt intresse hade härmed väckts och ett frö till uppsatsämne började gro. Efter en tid tog vi därför kontakt med IFS (Internationella företagarföreningen i Sverige), som ger gratis rådgivning åt invandrare som vill starta företag. De gav oss mer inblick i ämnet och på så sätt stärktes vårt intresse ytterligare.

Det mediala intresset för invandrarföretag, såväl det akademiska som det politiska är stort. En förklaring till det är att ett ökat företagande bland invandrare, alltmer ses som ett viktigt instrument dels för att minska arbetslösheten, dels för att underlätta invandrarnas integration i samhället.

Vi tror att invandrarnas situation i vårt samhälle inte nog kan uppmärksammas och vi har i vår uppsats valt att fokusera på invandrare som driver egna företag. Med vår undersökning vill vi försöka att fördjupa oss i ämnet och öka vår förståelse för dessa individers val att starta egna företag.

2. Syfte och frågeställning

Den huvudfrågeställning som vi bestämt oss för att arbeta med i vår uppsats är varför invandrare väljer att bli egna företagare.

Syftet med denna undersökning är att utifrån ett sociologiskt perspektiv beskriva och analysera varför nio invandrare valt att starta egna företag och deras väg mot att bli egna företagare. Vi vill undersöka hur de upplevt mötet med den svenska arbetsmarknaden, hur idén om att starta egna företag har växt fram samt hur de ser på sin situation som företagare i Sverige. På så sätt vill vi försöka få en djupare förståelse för dessa personers erfarenheter inom det problemområde som vi valt.

3. Bakgrund

I detta kapitel samt i det nästkommande talar vi om begreppet invandrare. Den definition vi valt att använda oss av är den som säger att personer med utländsk bakgrund och invandrare är synonyma begrepp. I denna definition räknas inte bara personer som är utrikes födda utan även personer som har en förälder eller båda föräldrarna födda utomlands (SOU 1999:49).

Ett annat begrepp som också förekommer i texten och där det är på sin plats med en definition är begreppet småföretag. Här använder vi oss av den definition som EU-kommissionen rekommenderar. I begreppet småföretag så ingår då företag som har mellan 10 och 49 anställda. Den årliga omsättningen ska understiga 7 miljoner euro eller så finns det en balansomslutning som inte överstiger 5 miljoner euro. (Europeiska unionens hemsida, 16 juni 2004).

I boken ”Det sociala landskapet” (Ahrne, Roman & Franzén, 2000) menar författarna att en anledning till att vi sett en ökning av småföretagen i Sverige är invandringen. Med anledning av det så anser vi att det är intressant för uppsatsens problemområde att helt kort nämna något om hur invandringen till Sverige sett ut under de senaste decennierna. Som vi kommer att beskriva senare i det här kapitlet så finns det även forskare som anser att ökningen av etniskt företagande beror på strukturella förändringar på arbetsmarknaden (Levin, Najib & Weström, 2001). Därför tycker vi att det är viktigt att i bakgrunden ha med ett avsnitt som visar hur invandrarnas arbetsmarknadssituation ser ut. Eftersom vårt problemområde handlar om invandare som driver egna företag så vill vi även beskriva hur invandrares företagande sett ut rent historiskt samt något om hur det ser ut idag.

De företagare med invandrarbakgrund som vi har intervjuat i vår undersökning verkar på samma fält som företagare med svensk bakgrund. På grund av detta så anser vi också det betydelsefullt att ha med ett avsnitt som mer generellt beskriver hur egna företagare ser på sin situation i Sverige och under vilka premisser de verkar.

3.1 Invandrarna på den svenska arbetsmarknaden

Ca 20 % av Sveriges befolkning har sitt ursprung i andra länder. Från slutet av 1940-talet och fram till mitten av 1970-talet var det i huvudsak arbetskraftsinvandringen som dominerade och invandrarna kom i första hand från Norden och övriga Europa (Levin et al. 2001). År 1965 kom nästan 50 000 personer för att arbeta i Sverige. Av dessa kom nästan hälften från vårt grannland Finland, drygt 4000 från Jugoslavien, nästan 3000 från Grekland och lika många från Danmark och Tyskland (Ahrne et al. 2000). Från mitten av 1970-talet finns en omdaning från arbetskraftsinvandring till flyktinginvandring och tendensen är att de som kommer till Sverige är från länder utanför Europa (Ahrne et al. 2000).

Invandringens förändrade karaktär tillsammans med ett generellt sämre arbetsmarknadsläge har haft till följd att sysselsättningsgraden bland invandrare har sjunkit (Hammarstedt, 1999). Om man jämför med svenska medborgare, var år 1997 andelen arbetslösa tre gånger så hög för utrikes födda individer och detta trots att konjunkturläget i Sverige förbättrades under 1990-talets andra hälft. Men samtidigt visar återkommande undersökningar över arbetslösheten och sysselsättningsintensiteten att problemen för invandrare att komma ut och stanna på arbetsmarknaden, startade redan tidigare, ungefär vid mitten av 1970-talet (Lundh & Ohlsson, 1999).

I det offentliga samtalet och i den vetenskapliga debatten kan man märka flera olika förklaringar till varför invandrarnas arbetsmarknadsanknytning är så svag. Det visar sig dock oftast vara ganska generella sådana som många gånger tycks se på invandrarna som en homogen grupp med lika förutsättningar att ta sig in på den svenska arbetsmarknaden. Vi menar dock att det är viktigt att hela tiden lyfta fram invandrarna som en heterogen grupp och som liksom infödda svenskar har olika utbildningsbakgrund samt arbetslivserfarenhet. Därför har vi ansträngt oss att försöka finna förklaringar som sätter ljuset på både lågutbildade och högutbildade invandrare.

I sin översikt om invandringens mönster, invandrings- och invandrarpolitik (Lundh & Ohlsson, 1999) och som vi även refererat till ovan, redovisar författarna en av de förklaringar som diskuterats. Det är en förklaring som mer belyser den lågutbildade gruppen av invandrare

och varför efterfrågan på den typen av utländsk arbetskraft minskat. De menar att det kan bero på den ekonomiska strukturomvandlingen och de tekniska och arbetsorganisatoriska förändringarna i arbetslivet som arbetsmarknaden har genomgått. Okvalificerade arbeten har på så sätt rationaliserats bort och ersatts av nya mer kvalificerade arbeten. Denna strukturomvandling har slagit speciellt hårt mot de nya invandrargrupperna som saknar erfarenheter från det svenska samhället. Men även de som kommit till Sverige som arbetskraftsinvandrare, framförallt under 1960-talet, har drabbats, eftersom många av dessa invandrare är lågutbildade (Lundh & Ohlsson, 1999).

När det kommer till invandrare med akademikerbakgrund tycks förklaringarna mer luta sig emot att diskrimineringen av invandrare har ökat (Broomé, Bäcklund, Lundh & Ohlsson, 1996; Rapport Integration 2003). En av de typer av etnisk diskriminering som beskrivs är preferensdiskriminering och som innebär att en arbetsgivare väljer att anställa en svensk framför en invandrare med samma eller högre kvalifikationer, trots att det inte skulle innebära någon merkostnad för verksamheten (Broomé et al. 1996).

En annan typ av etnisk diskriminering är den som beskrivs som statistisk diskriminering (Broomé et al. 1996). Här ges då som exempel att arbetsgivaren väljer att anställa en svensk före en invandrare därför att han utifrån tidigare erfarenheter vet att sannolikheten är relativt stor att invandraren har lägre kvalifikationer än vad som kan utläsas från de formella betygen, eller att kostnaderna kommer att öka därför att arbetsorganisationen måste förändras om invandraren anställs. En arbetsgivare bedömer då kostnaderna att skaffa information om i vilken utsträckning som den enskilde arbetssökande har samma karakteristika som tillskrivs invandrargruppen, som så stora att det blir billigare att anställa en svensk (Broomé et al. 1996).

I den integrationsrapport från integrationsverket som kom ut år 2003, tas en annan aspekt av diskriminering upp i samband med rekryteringsförfarandet. I rapporten så refererar man bland annat till en svensk studie av författarna Schierup och Paulsson från år 1994. De beskriver en typ av rekryteringsstrategi som fått allt större betydelse. Det handlar om en allt större andel av personliga rekommendationer och informella nätverk. En av slutsatserna som författarna till studien drar är dessa rekryteringsstrategier bidrar till att bibehålla en etnisk arbetsdelning samt att det legitimerar återopandandet av kulturella stereotyper. Vidare menar de att problemet med informell rekrytering, vare sig den sker internt eller externt, är att eventuella fördomar får större spelrum när de formella processerna sätts åt sidan (Rapport Integration 2003).

När man talar om diskriminering av invandrare på svenska arbetsplatser måste man dock ha en viss kritisk hållning eftersom det ligger i sakens natur att diskrimineringen är svår att

studera. Diskriminering med hänsyn till ras, religion och etnicitet är nämligen förbjuden i lag och på grund av det så är det få som öppet erkänner att invandrare inte anställs av sådana skäl (Broomé et al. 1996).

Under den här rubriken har vi försökt ge en bild av invandringen och invandrarnas situation på den svenska arbetsmarknaden. Det är inte någon särskild ljus bild och den ska ses ur det perspektivet att det dock är deras alternativ till ett eget företagande. Detta för oss osökt vidare till nästa rubrik som handlar om invandrarnas företagande i Sverige. I en forskarantologi om invandrarnas företagande i Sverige (Nordlund, 2001) menar Sven Nordlund att ”en utbredd insikt om att invandrarföretagare inte är något nytt och främmande inslag utan faktiskt en bekant svensk historisk företeelse kan bidra till att ’normalisera’ såväl invandrarföretagarna som deras verksamheter”. Detta har vi tagit fasta på och därför vill vi ge en bild av fenomenet, dels ur ett historiskt perspektiv och något om hur det ser ut idag.

3.2 Invandrarnas företagande i Sverige

Invandrare som driver företag är ett fenomen som har funnits i århundraden i Sverige, och på 1600- och 1700-talen hade de ett avgörande inflytande när det gällde Sveriges integration på den internationellt handelskapitalistiska marknaden (SOU 1999:49). Men under 1800-talet ändrades synen på invandrarföretagarna och man ansåg att det var viktigt att skydda inhemska samt att kontrollera utländska intressen. Därför infördes restriktioner mot utländska medborgare som ville driva företag och tillhörde man denna kategori och ville bli egen företagare så krävdes det tillstånd från kungen (SOU 1999:49). I och med 1900-talets inträde så var det således inte längre fråga om att locka och rekrytera utländska entreprenörer och företagare till landet. Sverige var nu en modern industristat och den svenska ekonomin hade inte längre behov av invandrarföretagare för sin tillväxt (Nordlund, 2001).

Utlänningar som före år 1939 ville starta företag i Sverige, betraktades med stor misstänksamhet. De upplevdes som ett hot, trots att såväl invandringen som invandrarföretagsamheten var ringa före andra världskriget. Detta berodde på den andra industriella revolutionen och den strukturella omvandlingen som följde i dess spår (Nordlund, 2001). Den skapade en förändringsprocess som för svensk del drabbade företagsamheten. Det gällde då främst vissa sektorer av småföretagsamheten som handel och mindre tillverkningsföretag (Nordlund, 2001).

Efter Sveriges inträde i EFTA (Europeiska frihandelssammanslutningen) 1959, så förändrades de restriktioner som finns beskrivna ovan. Detta medförde att skillnaderna mellan svenskar och utländska medborgare, när det gällde att driva företag minskade. Dock kvarstod vissa restriktioner och de försvann inte fullt ut förrän i början av 1990-talet (SOU 1999:49).

De företag som idag drivs av personer med invandrabakgrund finns representerade i hela ekonomin, men det finns branscher, bland annat inom handel, hotell och restaurang, där personer med invandrabakgrund är överrepresenterade (Levin et al. 2001). Transportsektorn är en annan bransch där företagare med invandrabakgrund utgör ett allt större antal. Det typiska företaget i denna sektor är en mindre taxirörelse, och av de företag som startas inom denna bransch så är det två tredjedelar som startas av personer med invandrabakgrund. De branscher som de däremot är underrepresenterade i är inom finans- och företagstjänster samt inom den kunskapsintensiva branschen (Levin et al. 2001).

Av invandrarföretagen kan cirka två tredjedelar betecknas som enmansföretag. Enbart vart femte företag sysselsätter tre eller fler personer på heltid (Najib, 1999). Trots detta är invandrarföretagen speciellt viktiga för sysselsättningen bland invandrargrupper. Detta beror på att huvuddelen av dem inom dessa små företag i de flesta fall består av familjemedlemmar, men också andra invandrare (Najib, 1999).

Det tycks finnas skillnader i andelen företagare mellan olika invandrargrupper. De invandrare som kommer från Europa har en stor andel företagare medan invandrare från de nordiska länderna har en relativt låg andel företagare (Levin et al. 2001). Den invandrargrupp som dock har den största andelen företagare är den som kommer från utomeuropeiska länder. Dessa skillnader kan dels bero på svårigheten att komma in på arbetsmarknaden leder till att man istället startar egna företag och dels beror på kulturella faktorer.

Det finns naturligtvis rent allmänna hinder och svårigheter som man som egen företagare ställs inför, oavsett om man är svensk eller invandrare. Levin och hans kollegor tar upp detta i sin kartläggning och analys av invandrades företagande i Sverige (Levin et al. 2001).

De menar att som företagare måste man hantera frågor som hur man skaffar finansiering, hur man etablerar kontakter med leverantörer, hur man tar hand om sina kunder, hur man marknadsför sitt företag, hur man uppfyller sina skyldigheter gentemot myndigheter samt hur man lyckas för att få tillväxt i verksamheten. Men utöver dessa problem som kan ses som mer allmänna så ställs invandraren även inför andra problem som är knutna till deras kulturella bakgrund, etniska tillhörighet, anpassning till vårt samhälle och deras ställning på

arbetsmarknaden. Det är skäligt att anta att kulturella skillnader och språksvårigheter kan försvåra kontakten med myndigheter, regelverk och banker (Levin et al. 2001).

Den problematik som företagare med invandrabakgrund ställs inför leder till frågan vilka insatser som idag görs för företagare med invandrabakgrund? Här menar Levin och hans kollegor att de statliga insatser som är speciellt riktade till företagare med invandrabakgrund handlar främst om rådgivning.

Det är staten som tillsammans med länsstyrelser, kommuner, landsting och länsarbetsnämnder finansierar den verksamhet som IFS (Internationella företagarföreningen), driver. Det som IFS praktiskt arbetar med är rådgivning, attitydpåverkan samt nätverk. IFS erbjuder företagarna kurser och utbildning samt möjligheten att närvara vid olika nätverksträffar (Levin et al. 2001).

Svenskt Näringsliv har traditionellt varit dominerat av stora råvarubaserade industrier. Det är dock de små företagen som med sitt antal dominerar fullständigt. Mer än 90 % av alla företag i Sverige har nämligen färre än tio anställda (Brundin, Bögenhold & Sundin, 2001).

Under nästa rubrik tänker vi nu helt kort försöka beskriva dessa småföretag och entreprenörer, således den mer allmänna bilden av småföretagande i Sverige.

3.3 Småföretag och entreprenörer

Från 1950-talet och fram till år 1970 så kunde man se en minskning av andelen småföretagare i Sverige. Det var då framförallt jordbruk, men även små butiker och hantverkare som stod för den minskningen. Därefter har således minskningen av antalet småföretagare upphört och från 1990 har det skett en ökning av antalet företagare i arbetskraften i Sverige från ca 7 % 1990 till ca 10 % 1995 (Ahrne et al. 2000). I den politiska debatten talas det ibland om att det är småföretagen som ska skapa den ekonomiska tillväxten och ge nya arbetstillfällen. Ofta beskrivs småföretagandet i termer av entreprenörskap. En del av behållningen med att vara småföretagare, trots långa arbetstider, kan vara att man startar något nytt och att det ger utrymme för att förverkliga idéer och planer. En av anledningarna till att starta eget företag är ofta att man vill vara självständig. Men företagandet innebär också ett risktagande. Risken att gå i konkurs är något som håller många företagare vakna på nätterna. I undersökningar om hur människor påverkas av sitt arbete framkommer det att företagare hör till dem som lider mest av sömnproblem av alla. Mellan var fjärde och var femte företagare har sömnsvårigheter

minst en gång i veckan på grund av att de inte kan släppa tankarna på arbetet (Ahrne et al. 2000)

Under våren 2003 genomförde organisationen Svenskt Näringsliv en undersökning bland sina medlemmar, där man frågade 800 småföretagare om deras syn på företagsklimatet i Sverige. Resultatet av undersökningen visar att det bara var en procent av de företagare som har 1-49 anställda som tyckte att företagsklimatet var mycket bra (Juth & Nykvist, 2003)

I rapporten finns också förslag på förändringar som skulle förändra förutsättningarna för företagarna. En sänkning av arbetsgivaravgiften och slopad arvsskatt samt förbättring av skattesystemet så att företagsvinster inte beskattas som inkomst. Andra förändringar som tas upp är att en minskad regelbörda skulle också minska de administrativa kostnaderna.

Dessutom så bör myndigheterna ha en mer positiv inställning till företagen så att handläggningstiderna förkortas. Dagens sjuklönesystem bör skrotas och göras om och ett utökad undantag från turordningsreglerna i LAS (lagen om anställningskydd) bör genomföras (Juth & Nykvist, 2003).

Vi vill dock betona att Svenskt Näringsliv är en intresseorganisation och därmed representerar Sveriges företagare. Rapporten är således skriven ur deras perspektiv och med deras syn på samhället.

Den politik som regeringen vill driva går även den ut på att främja en hållbar ekonomisk tillväxt och en ökad sysselsättning genom fler och växande företag (Näringsdepartementets hemsida 14 april, 2004). För att uppnå detta övergripande mål så arbetar regeringen med vissa delmål, som bland annat innefattar väl fungerande marknader där effektiv konkurrens ska gynna konsumenterna. Man vill även säkerställa goda grundläggande förutsättningar inom i första hand näringslivet och ett enkelt regelverk för företagande. De vill även bidra till ökad kompetens och på sätt skapa goda möjligheter för företagsutveckling och företagande (Näringsdepartementets hemsida 14 april, 2004).

Med vår bakgrund har vi försökt att sätta in personerna i vår undersökning i ett större samhällsligt perspektiv. Vi tror att bakgrunden med sitt innehåll ger en inramning till vårt problemområde som är nödvändig för att öka vår förståelse för ämnet. Att invandrarna har en generell svår situation på den svenska arbetsmarknaden tycks det inte råda någon tvekan om och det är möjligt att det återspeglas i den stora mängden företag som drivs av personer med invandrabakgrund. Invandrarna tycks ha en problematik som skiljer sig något från övriga företagare med svensk bakgrund. Denna problematik verkar genomsyras av kulturella skillnader och språksvårigheter vilket kan försvåra kontakten med myndigheter, regelverk och

banker. Dessa aspekter, tillsammans med den mer generella bilden av småföretag och entreprenörskap anser vi vara viktiga att ha med i vårt fortsatta uppsatsarbete.

Utvecklingen av invandrarföretagande i Västeuropa och Nordamerika under de senaste femton åren har mött ett stort intresse bland forskare (Najib, 1999:22). Därför vill vi redogöra något om detta i nästa kapitel.

4. Tidigare forskning

I det här kapitlet vill vi helt kortfattat presentera något av den tidigare forskning som vi funnit inom vårt problemområde. Det finns således tidigare studier som tar upp olika aspekter av fenomenet invandrare och företagare, men vi har valt att fokusera på den forskning som försöker ange orsaker till varför invandrare startar företag.

Generellt sätt så har forskarna i tidigare studier försökt åstadkomma förklaringar till ökningen av invandras företagande och variationen i graden av företagande mellan olika nationaliteter. Dessa förklaringar kan delas in i två huvudkategorier, där den ena kategorin lägger vikten vid de kulturella skillnaderna som finns i levnadssätt, värderingar och attityder och den andra lägger vikten vid strukturella skillnader som finns i arbetsmarknadssvårigheter, språkhinder, validering av utbildning, diskriminering (Levin et al. 2001). Men forskningen kan inte ge något uppenbart svar på om det är kulturella värden eller strukturella faktorer som ligger bakom etniskt företagande (Levin et al. 2001). En del forskare menar också att strukturella och kulturella förklaringsfaktorer griper in i varandra och därför är svåra att hålla isär. De ser då antingen struktur eller kultur som dominerande förklaring och den andra som kompletterande (Najib, 1999).

I sin publikation ”Egenföretagare bland invandrare” från 1999, tar Mats Hammarstedt upp ett antal förklaringar från den ekonomiska och sociologiska litteraturen till varför invandrare startar företag och vi tänkte börja med att lägga fram några av dessa.

En förklaring till varför invandrare startar företag, framförd av bland annat Light på 1970-talet och Moore på 1980-talet, är den som brukar kallas ”disadvantage theory”.

Denna hypotes bygger på att de som inte lyckas ta sig in på arbetsmarknaden istället väljer att starta egna företag. Bristen på alternativ leder till att individerna på ett eller annat sätt tvingas

att starta egna företag. Låga löner, språksvårigheter och diskriminering är faktorer som kan ligga till grund för att man väljer att starta företag (Hammarstedt, 1999).

Borjas studerade under mitten av 1980-talet invandrare i USA och fann då att graden av egenföretagande varierade mellan invandrargrupper från olika regioner.

Han kunde presentera ett resultat som visade, att för vissa invandrargrupper i USA var andelen egenföretagare över 15 %. Flera av de invandrargrupper som han tittat på hade högre andel egenföretagare än den infödda befolkningen. Det Borjas såg var tydliga skillnader i utbildningsnivå mellan olika invandrargrupper och ju högre utbildningsnivå man hade, desto större var sannolikheten att starta företag (Hammarstedt, 1999)

En annan hypotes för att förklara egenföretagande menar att det är vanligare att invandrare som har för avsikt att stanna en kortare tid i ett land, startar företag. Det här är en hypotes som bland annat understöds av en Bonacich som i sin studie från 1973, menande att egenföretagare var vanligare bland invandrare vilka endast hade tänkt stanna en kort tid i ett land, då dessa snabbt ville tjäna ihop ett kapital. Det bästa sättet för det ändamålet skulle då vara att starta eget företag. Hammarstedt ställer sig dock kritisk mot en sådan hypotes och frågar sig om det verkligen kan vara möjligt att veta vilka invandrare som vid invandringstillfället har för avsikt att endast stanna en kort tid i ett land (Hammarstedt, 1999).

Andra anledningar till varför invandrare startar egna företag kan vara att det finns flera invandrare i deras omgivning som efterfrågar deras varor och tjänster. Det här var argument som framfördes redan på 1950-talet av Kinzer & Sagarin samt ånyo av Light i början av 1970-talet. Varorna och tjänsterna som efterfrågas kan vara sådana som är specifika i deras hemländer och som inte finns i det nya hemlandet. Enligt denna förklaring skulle invandring i sig leda till att egna företag startades, och andelen egenföretagare bland invandrare borde då vara hög i de områden där invandrarna är geografiskt koncentrerade. Hammarstedt menar själv, efter att ha gjort sin undersökning att det är fullt möjligt att andelen egenföretagande är hög i svenska kommuner med ett stort antal invandrare vilka lever geografiskt koncentrerade inom en kommun (Hammarstedt, 1999).

Light presenterade också en hypotes år 1984 som går ut på att benägenheten att starta företag hänger samman med erfarenheter och traditioner. Enligt detta sätt att se på egenföretagare

torde invandrare som har en stor andel egenföretagare i sina hemländer också ha en hög andel egenföretagare i hemlandet (Hammarstedt, 1999).

Senare studier, så som den Fairle & Meyer genomförde år 1996, motsäger dock detta. De visar att egenföretagandet i utvandringslandet inte har någon signifikant påverkan på egenföretagande i det nya hemlandet (Hammarstedt, 1999).

I en svensk kontext så fann Ekberg 1997, andelen egenföretagare vara högre i flertalet invandrargrupper än i den infödda befolkningen (Hammarstedt, 1999). Detta förklarade han delvis med att traditioner från hemlandet har betydelse för i vilken utsträckning invandrare är egenföretagare.

Vi har nu beskrivit något av den tidigare forskning så som den lagts fram i Mats Hammarstedts publikation och som avslutning på det här kapitlet vill vi nu ta upp en förklaring ur boken ”Det sociala landskapet” (Ahrne et al. 2000). Författarna refererar här från en undersökning som utförts av Hosseini-Kaladjahi år 1992. I den undersökningen framhålls att det egna företaget kan vara ett sätt för invandrare att bevara sin etniska identitet och sin autonomi. Detta medför samtidigt en möjlighet att slippa förödmjukelser på arbetsplatsen. I undersökningen citeras en medelålders man från Iran. Han har i sitt hemland haft ett högt kvalificerat administrativt arbete i Iran. Mannen säger att han haft mycket svårt att anpassa sig till ett underordnat administrativt arbete i Sverige, men i sin egen kiosk känner han sig väl till mods och där kan han också bestämma över sig själv (Ahrne et al. 2000).

5. Teoretisk utgångspunkt

Som vi redogjorde för i kapitlet ovan så lägger tidigare forskning mycket fokus på kulturella och strukturella skillnader, i sina förklaringar till ökningen av invandrades företagande. De här förklaringarna är något som vi tagit fasta på i valet av vår teoretiska utgångspunkt. För att tolka och analysera vårt insamlade undersökningsmaterial har vi därför tyckt att det varit passande att använda oss ut av två av Pierre Bourdieus nyckelbegrepp, nämligen habitus och kapital.

Den moderna sociologiska klassanalysen har utvecklats bortom Karl Marx och Max Webers teorier, men med dem som grund. Bourdieu räknas som en av de främsta teoretikerna på detta område och använder termen ”klass” för att beteckna ”strukturen hos relationerna mellan alla relevanta egenskaper” (Israel & Hermansson, 1996:194).

Det finns givetvis andra teoretiska perspektiv som hade varit användbara för vår undersökning. Alldeles i inledningen av vårt uppsatsarbete hade vi som ett exempel, tankar kring att använda oss av Herbert Blumers symboliska interaktionism. Vi hade då studerat vårt problemområde genom helt andra glasögon och analysen av våra intervjuer hade blivit helt annorlunda. Lars-Erik Berg bidrar med ett avsnitt om Herbert Blumer i boken ”Moderna samhällsteorier” (Berg, 2000). Han skriver bland annat, att Blumer menar att det mänskliga samhället består av individer med ”jag” och att detta innebär att de kan referera till sig själva när de hanterar fenomen i sin omvärld. Vidare så ser han inte samhället som en objektiv struktur, utan måste istället förstås som ett ständigt rådande samspel mellan olika aktörer, som möts inom ramen för sociala situationer. Varken människa eller samhälle är statiska, utan måste förstås som en process. Mänsklig handling är därför en konstruktion snarare än reaktion och den byggs upp i komplicerade handlingar (Berg, 2000).

Eftersom denna uppsats bland annat behandlar hur våra intervjupersoner upplevt mötet med den svenska arbetsmarknaden samt hur de ser på sin situation som företagare i Sverige, så hade det förvisso varit relevant att använda sig av ett symboliskt interaktionistiskt perspektiv. Vi hade då kunnat se hur interaktionen mellan personerna i vår undersökning och olika institutioner i samhället påverkat dem i deras väg mot att bli egna företagare. En annan aspekt hade varit att se vilken påverkan interaktionen med andra medmänniskor hade haft i hur de ser på sig själva som just företagare i Sverige. Vi vill dock hålla med i den kritik som riktats mot Blumer av Gorm Harste & Nils Mortensen. De beskriver Blumer som starkt principfast i sitt avvisande av kulturalistiska och strukturalistiska samhällsuppfattningar. De menar fortsättningsvis, att det därför finns fog för den kritik i vilken man beskyllt honom för att reducera samhället till enbart interaktioner (Harste & Mortensen, 2003).

Som vi beskrivit ovan så finns det förklaringar av det ökade företagandet hos invandrare, i just kulturella och strukturella skillnader och vi tror således inte att man kan bortse från dessa förklaringar när vi nu ska undersöka vårt problemområde. Därför bestämde vi oss slutligen för att använda Bourdieus begrepp om habitus och kapital till hjälp i vår analys. Anledningen till detta är således att dessa begrepp ryms inom de kulturella och strukturella skillnaderna som tidigare forskning har visat. Det handlar följaktligen om kulturella skillnader som finns i just levnadssätt, värderingar och attityder och de strukturella skillnaderna som kan finnas i exempelvis arbetsmarknadssvårigheter, språkhinder samt validering av utbildning.

De nio företagare med invandrabakgrund som vi intervjuat i vår undersökning, kommer från olika länder och har skiftande livserfarenheter och bakgrunder. På vilket sätt detta kan ha haft betydelse för deras val att bli egna företagare är något som kan belysas i Bourdieus begrepp

habitus och kapital. Under ett antal mellanrubriker i detta kapitel kommer vi nu att redogöra något för dessa begrepp, så som de beskrivs i den litteratur vi använt oss av. Avslutningsvis kommer vi helt kort att berätta hur vi tänker använda oss av begreppen i vår analys.

5.1 Habitus

Habitus är ett system av dispositioner som gör att människor kan handla, tänka och orientera sig i den sociala världen. Detta är resultatet av sociala erfarenheter, kollektiva minnen, sätt att tänka och röra sig som ristats in i människors kroppar och sinnen (Broady, 1997).

Vi vill här citera vad Broady beskriver i sin avhandling:

”Bourdieu's habitusteori vilar egentligen på en enkel tanke: Människors habitus, som formats av det liv de dittills levt, styr deras föreställningar och praktiker och bidrar därmed till att den sociala världen återskapas eller ibland – nämligen i händelse av bristande överensstämmelse mellan människors habitus och den sociala världen - förändras (Broady, 1997: 225).”

Habitusbegreppet hänger nära samman med begreppet kapital. Enligt Bourdieu är habitus en av kapitalets existensformer. När Bourdieu som ett exempel, utfört studier av det kulturella kapitalet har han studerat både dess institutionaliserade (examina, titlar etc.) eller objektiverade (bibliotek, konstverk etc.) former och dess förkroppsligade former (”bildning”, ”smak”, språklig kompetens – med ett ord: habitus).

Om vi då ser habitus som ett förkroppsligat kapital så är det dock inte säkert att ens habitus alltid är kapital. Varje människa är utrustad med en habitus, men somliga människors habitus värderas högre än andra, dessutom kan denna värdesättning skifta från grupp till grupp. Var och en av oss är således begåvad med habitus, men det är efterfrågan som avgör vilka ingredienser i och effekter av denna habitus som kan fungera som kapital (Broady, 1997) Bourdieu har inte stannat vid analyser av individers habitus utan menar, att ur ett ”sociologiskt” perspektiv måste man rikta ljuset mot det som förenar och skiljer grupper av människor. Utifrån det synsättet kan habitus tillskrivas grupper som: Familjer och yrkesgrupper. Den grundläggande tanken är att det finns grupper av sociala betingelser och grupper av erfarenheter som ger upphov till grupper av habitus.

Den habitus som bestämmer hur människor handlar, tänker, uppfattar och värderar i givna sociala sammanhang, finns nedlagt i kroppen. I ett otal vardagssituationer, med början under

den tidigaste barndomen, i familjen, i skolan, formas människors förmåga till ”praktiskt bemästrande”. Därför kan Bourdieus teori sägas vara en motpol till de många socialisationsteorier som bygger på en grundläggande dikotomi: att det ute i vårt samhälle finns normer som ”internaliseras” det vill säga hamnar inne i individens huvud. Habitusteorin är således oförenlig med den modell där människan betraktas som ”bärare” av något slags utvärtes sociala strukturer eller normer. De sociala förhållandena finns i själva verket lagrade inom oss.

Bourdieu nämner termen ”strategi” för att beteckna människors sätt att klara av sina omständigheter, men det är sällan frågan om medveten kalkyl och aldrig om obetingad frihet. Strategierna kommer sig av mötet mellan den habitus människor bär med sig och de sociala omständigheter de möter. I vissa sociala sammanhang kan människors habitus vara lämpliga och då känner de sig ”hemma” och bekväma. I andra sammanhang kan gnissel uppstå och då finns det två alternativ att använda sig av. Om habitus anses ha ett värde kan människorna i någon mån omvandla de sociala betingelserna. Är däremot de sociala betingelserna starkare, kan individen antingen fly fältet, eller också kan hennes habitus så småningom modifieras. Men det är aldrig lätt att stöpa om en habitus. En habitus kan nämligen mycket väl överleva de sociala betingelser som format den. Det ska dock sägas att habitus inte är oföränderligt. Bourdieu menar istället att de är seglivade men inte att de skulle vara av permanent natur (Broady, 1997).

Efter att helt kort redogjort för begreppet habitus så går vi nu vidare med redogörelsen för begreppet kapital. Våra argument för att använda oss av kapitalbegreppet är att vi tror att våra intervjupersoners tillgångar och resurser av olika slag, säkerligen varit av betydelse för deras möjligheter på den svenska arbetsmarknaden och deras val att starta egna företag.

5.2 Kapital

Ungefärliga översättningar av Bourdieus term ”kapital” är värden, tillgångar eller resurser. Dessa kan vara av antingen symbolisk eller i gängse mening ”ekonomisk” art. (Broady, 1997). Kapital är således relevanta egenskaper och då inte i form av egenskaper hos individer, utan sådana som utmärker en klass av individer, just genom att de lever under gemensamma villkor, har samma sociala handlingsmönster eller en gemensam social praxis (Israel, Hermansson, 1996).

5.2.1 Det symboliska kapitalet

Symboliskt kapital är ett mycket allmänt begrepp. Det används av Bourdieu för att fånga in förhållandet att vissa människor eller institutioner, titlar eller examina, vetenskapliga arbeten eller konstverk uppbär tilltro, aktning, anseende, prestige, det vill säga känns igen som hedervärda, aktningsvärda, sannfärdiga etc. Detta erkännande vilar på grupper troföreställningar och är följaktligen ingen individuell angelägenhet. Broady preciserar det i sin bok med:

"Symboliskt kapital är det som av sociala grupper igenkännes som värdefullt och tillerkännes värde" (Broady, 1997:169)

Symboliskt kapital är ett relationellt begrepp. Med det menas att symboliska tillgångar i t ex universitetsvärlden en viss akademisk titel, kan fungera som symboliskt kapital endast under förutsättning av att det finns en marknad för dessa tillgångar, det vill säga människor som är benägna att uppfatta att just denna titel äger ett värde. Enligt Bourdieu går det att finna symboliskt kapital överallt. Inom en viss umgängeskrets eller på en viss arbetsplats kan förmågan att uttala grundade omdömen om det lokala fotbollslaget representera ett avsevärt mått av symboliskt kapital.

5.2.2 Det kulturella kapitalet

Det kulturella kapitalet ska ses som en bred underavdelning till det än mer generella begreppet symboliskt kapital enligt Broady. När Bourdieu behandlar det kulturella kapitalet talar han om dominansförhållanden som tenderar att gälla i samhället i stort. Symboliska tillgångar utgör kulturellt kapital om de av många eller alla grupper i samhället uppfattas som mer värda än andra arter av symboliskt kapital (Broady, 1997).

Det kulturella kapitalet är den art av symboliskt kapital som dominerar i ett land som exempelvis Frankrike. Ärevördiga institutioners anseende eller kultiverade människors språkbruk representerar kulturellt kapital. För Bourdieu har begreppet fungerat som ett redskap i utforskandet av dominansförhållanden i det franska samhället. I en svensk kontext skulle man kunna översätta det franska *capital culturel* med "bildningskapital".

5.2.3 Det sociala kapitalet

Med socialt kapital menar Bourdieu ungefär ”förbindelser”, exempelvis, vänskapsband eller det slag av stöd som före detta elever vid samma elitskola gärna ger varandra (Broady, 1997). Det sociala kapitalet ska inte räknas som en underavdelning till det symboliska kapitalet eftersom det inte låter sig lagras i materiella tillgångar eller i institutioner, teorier och texter, examina och titlar. Här är det så att individerna i en grupp (familj, släkt) var och en på sitt håll intager positioner, ackumulerar kulturellt eller ekonomiskt kapital och knyter kontakter, vilket tillsammans utgör ett särskilt slags tillgång, det sociala kapitalet, som gruppens alla medlemmar kan dra fördel av. Som ett exempel på detta kan det vara så att en högt skattad examen i sig inte garanterar en fortsatt socialt lyckosam livsbana, yrkeskarriären och andra sociala framgångar förutsätter att stöd från släkt, vänner eller gynnare kan uppåddas vid behov.

Sågas skall dock att det sociala kapitalet liksom de andra typerna av kapital, endast existerar och är aktivt om och enbart om tillgångarna (ett kontaktnät från skoltiden, ett efternamn) låter sig omsättas i något som känns igen som något av värde (Broady, 1997).

Med hjälp av Bourdieus begrepp habitus och kapital har vi för avsikt att försöka förklara varför personerna i vår undersökning agerat som de gjort och hamnat på de positioner i det svenska samhället som de idag befinner sig. Vi vill se vilken betydelse dessa begrepp haft på våra intervjupersoners handlingar och val när de väl bestämt sig för att starta egna företag. Finns det något i deras habitus, som bidragit till att de handlat som de gjort och hur har deras tillgångar och resurser, deras kapital, värderats i en svensk kontext?

Vi tycker att vårt uppsatsämne är både komplext och intressant och det är förmodligen inte någon slump att vart femte företag i vårt land idag, startas av en invandrare.

6. Metod

För att uppnå syftet med vår undersökning har vi valt att använda oss av en kvalitativ metod och den datainsamlingsteknik som vi ansett vara lämpligast är den semistrukturerade intervjuformen. På så sätt kan vi få en djupare förståelse av subjektens perspektiv, enligt May (May, 2001:152). Den kvalitativa intervjun är vidare, en unikt känslig och kraftfull metod för att fånga erfarenheter och innebörder ur undersökningspersonernas vardagsvärld (Kvale, 1997). Genom vår kvalitativa undersökning vill vi försöka få en djupare förståelse för några personers erfarenheter utifrån det problemområde vi valt. Utifrån det syftet, menar vi, att det inte hade passat sig att använda en kvantitativ metod där man ställer sig frågor som hur ofta, hur många, eller hur vanligt och där resultatet blivit en mer ytlig kunskap om våra intervjupersoners upplevelser.

6.1 Urval och avgränsningar

I vår undersökning använder vi oss av ett strategiskt urval för att på så sätt få så stor bredd av olika företag som möjligt. Den massmediala bilden av den typiska invandrarföretagaren är oftast en man som driver en pizzeria eller en kiosk. Vi vill i vår undersökning komma bort från den föreställningen och visa på att invandrarföretagen i själva verket kan vara mycket mångfasetterade och heterogena i sin karaktär. Här finns många olika sätt för att visa på det i en undersökning. Vi valde dock att fokusera oss på att försöka få med intervjupersoner som driver olika typer av företag.

För att ytterligare avgränsa oss bestod vårt urval av nio stycken invandrare som alla är födda utanför Norden. Företagen som våra intervjupersoner driver finns alla i samma kommun i Skåne och har startats mellan åren 1985 och 2002. Eftersom vi eftersträvade att få en så stor spridning av olika typer av företag som möjligt, så togs ingen hänsyn vad gäller kön eller ålder, däremot förvissade vi oss om att personerna var födda utanför Norden.

För att finna lämpliga intervjupersoner till vår undersökning tog vi först och främst kontakt med IFS i Malmö. Det visade sig dock att de inte kunde hjälpa oss eftersom deras register är sekretessbelagt. Sedan tidigare kände vi till att det fanns en iranier som drev ett datautbildningsföretag i den kommun där vi ville göra vår undersökning. Därför tog vi kontakt med honom. Av honom fick vi sedan namnet på den kvinnliga frisören. En annan intervjuperson fick vi tips om genom att läsa en tidning som handlade om näringslivet i Skåne. Vi tog även kontakt med Näringslivscentrum i den aktuella kommunen vilka

rekvирerade oss katalogen ”Företagsfakta”, som är ett register över företag situerade i kommunen och av vilken vi hade stor hjälp. Vi fick också många givande uppslag av vänner och bekanta.

6.2 Intervjuguide

Till grund för vår frågeguide ligger dels vårt syfte, att försöka få en djupare förståelse av våra intervjupersoners livserfarenheter, av deras väg mot att bli egna företagare, samt den teoretiska utgångspunkten. För att få mer kunskap om vårt ämnesområde har vi läst ett antal forskningsrapporter samt en del annan relevant litteratur, något som Trost i sin bok ser som mer eller mindre självklart (Trost, 1997).

När vi konstruerade vår intervjuguide har vi valt att ta med ett antal frågeområden och i möjligaste mån låta den som intervjuas styra ordningsföljden i samtalet. Intervjuguiden är indelad i följande områden: bakgrund, hemland, Sverige och företaget. Guiden inleds med ett antal bakgrundsfrågor och därefter har vi lagt in en fråga där vi ber intervjupersonen beskriva sitt företag. Anledning till det är att vi ville ha en mer beskrivande fråga för att skapa en god kontakt och få intervjupersonen att känna sig väl till mods. Under några av våra intervjuer har vi dock känt att det inte varit nödvändigt och har då sparat beskrivning av aktuellt företag till passande frågeområde. Under frågeområdet hemland har vi frågat våra intervjupersoner om deras barndom, uppväxtmiljö, egen utbildning och föräldrars och syskons utbildning. Med dessa frågor vill vi försöka fånga in våra intervjupersoners habitus som i teorin beskrivs som ett resultat av sociala erfarenheter, kollektiva minnen, där habitus har formats av det liv de dittills levt. Därefter har vi övergått till frågeområdet Sverige, där vi har frågat om intervjupersonens skäl till att de flyttat hit och under vilka sociala förutsättningar det skedde. Argumenten för de sistnämnda frågorna är att vi ville se vilket socialt kapital som våra intervjupersoner hade när de kom hit. Bourdieu beskriver nämligen vikten av stöd från släkt och vänner för en fortsatt lyckosam livsbana, yrkeskarriär och andra sociala framgångar och utifrån det resonemanget ville vi se hur detta tedde sig för våra intervjupersoner. Under frågeområdet arbetsmarknad ville vi att intervjupersonerna skulle beskriva sina erfarenheter av den svenska arbetsmarknaden, tidigare anställningar och betydelse av arbetslivserfarenhet och utbildning från hemlandet. Med det ville vi uppnå en förståelse för hur kapital och habitus värderats i en ny kontext och om våra intervjupersoner känt att deras teoretiska och praktiska erfarenheter varit till nytta för dem på den svenska arbetsmarknaden. Slutligen har våra

intervjupersoner fått beskriva processen från att de fick sin idé att starta företag till initiering, genomförande och hur de sedan upplevt det att vara företagare. Här ville vi försöka förstå vilka hinder och svårigheter de mött och om rollen som företagare gjort att de lyckats modifiera sitt kapital och på så sätt funnit en bättre position i det svenska samhället. Intervjuguiden kan vid en första anblick tyckas väl innehållsrik, men skälet till det har varit att vi strävat efter att få ett så användbart empiriskt material som möjligt inför vår analys. Under våra intervjuer har vi använt oss av en och samma intervjuguide.

6.3 Intervjusituation

Den första kontakten med våra intervjupersoner togs via e-mail, telefonledes eller att vi personligen sökte upp dem på deras företag. Vid denna första kontakt berättade vi i stora drag om oss själva och vilket ämne vår intervjuundersökning behandlar. Vi talade även om att vi uppskattade att intervjun skulle vara mellan fyrtiofem minuter och en timme.

Innan vi sen startade intervjun informerade vi därför våra intervjupersoner om ett antal punkter där vi presenterade oss själva lite mer, berättade om undersökningens syfte, resultat och var uppsatsen kommer att publiceras. Vi informerade även om användandet av bandspelare och var även noga med att upplysa dem om att intervjuerna var konfidentiella samt att vi använder fingerade namn i uppsatsen. Dessutom talade vi också om att vi förvarar bandinspelningarna på ett säkert sätt och att de kommer att raderas efter slutfört arbete. Slutligen frågade vi om det fanns möjligheter för oss att återkomma för ytterligare frågor om det fanns ett behov av detta.

Att ge information om en undersökning betyder att känsligt balansera mellan detaljerad överinformation och utelämnande av aspekter som kan vara betydelsefulla för undersökningspersonerna (Kvale, 1997). Vi bestämde oss dock för att ovanstående information var nödvändig eftersom vi ville få våra intervjupersoner att känna tillit och förtroende för oss och att de bättre skulle förstå meningen med våra frågor.

Vi valde att göra våra intervjuer tillsammans av den anledningen att vi på så sätt trodde att vi kunde få stöd av varandra i våra roller som intervjuare och att vi då kunde få en ökad förståelse för vårt ämne. Många gånger kan en person uppfatta eller notera något som den andra inte har tänkt på.

Det kan dock ur den intervjuades situation finnas en risk att det känns som något slags maktövertagande att man är två som intervjuar, att den intervjuade känner sig komma i underläge och det måste naturligtvis undvikas (Trost, 1997).

Vid våra intervjuer har vi använt oss av bandspelare. fördelarna med det är bland annat att man slipper föra anteckningar under intervjuens gång och kan koncentrera sig på frågorna och svaren. Man kan också lära sig av sina egna misstag när man senare lyssnar på sin egen röst, dessutom så kan man också lära sig av sådant man gjorde bra vid intervjun (Trost, 1997).

Vi strävade efter att genomföra intervjuerna i en miljö som var så ostörd som möjligt och där intervjupersonen kände sig trygg. I de flesta fall gav deltagarna i undersökningen själva förslag på en så ostörd plats som möjligt. Våra intervjupersoner arbetar alla mycket hårt i sina företag under många timmar per dygn och där den enda tid de haft att träffa oss har varit under dessa timmar. Samtliga av dem vi intervjuat förutom en som valde ett café, föreslog därför sin egen arbetsplats för intervjun. Således var det många gånger svårt att genomföra intervjuerna utan att vi blev störda och avbrutna.

Vi var medvetna om att det kunde uppstå språkförbistringar under våra intervjuer. Ett sätt för oss att överbrygga dem var att vi hela tiden förvissade oss om att vi verkligen förstod varandra, för att på så sätt undvika missförstånd. Många gånger var vi tvungna att formulera om våra frågor för att tydliggöra vad vi menade med dem.

6.4 Bearbetning av empiriskt material

Som vi nämnde i stycket ovan fanns hela tiden medvetenheten om språkförbistringar. Inför utskrifterna av våra bandade intervjuer var vi dock överens om att skriva ut dem ordagrant trots att det många gånger innebar en grammatisk felaktig svenska. Vi trodde dock att det var viktigt med det förhållningssättet för att få så exakta formuleringar som möjligt till vår analys. Däremot så valde vi att korrigera svenskan i de citat som vi använder i vår uppsats.

För vårt resonemang fann vi stöd i det att publicering av repetitiva och osammanhängande intervjuutskrifter kan bidra till oetisk stigmatisering av specifika personer eller grupper av individer (Kvale, 1997:158).

För att våra intervjupersoner ska kunna vara konfidentiella så har vi valt att använda oss av fingerade namn. Därtill har vi också valt att inte skriva ut namn på de orter som förekommer i uppsatsen utan beskriver dem endast som kommuner.

När våra intervjuer var klara och de fanns utskrivna enligt tidigare beskrivning, så började vi bearbeta texten genom att den lästes igenom ett antal gånger, både individuellt och tillsammans. Under genomläsningen tyckte vi att vi kunde skönja vissa teman i texten och på så sätt kunde vi så småningom sammanställa vårt empiriska material i olika tematiseringar. Dessa överensstämde väl med vårt syfte som i huvudsak är att beskriva och analysera varför nio invandrare har valt att starta egna företag och deras väg mot att bli egna företagare. På detta vis hoppades vi också att få ett mer organiserat material som läsaren lätt kan bilda sig en uppfattning om. De olika tematiseringarna kommer att användas som mellanrubriker i uppsatsens nästa kapitel.

7. Redovisning och analys av empiriskt material

I detta kapitel kommer vi att redovisa och analysera vårt empiriska material och det blir då i form av att vi först gör en presentation av intervjupersonerna och därefter fortsätter redovisningen och analysen under de olika tematiseringarna vars framväxt vi redogjorde för i kapitlet ovan.

Personerna i vår undersökning är alla egna företagare och verkar på samma fält som sina svenska kollegor. I kapitel tre som vi kallar bakgrund har vi helt kort beskrivit hur det kan vara för infödda svenskar att driva egna företag. Många av de upplevelser som de beskriver har de gemensamt med våra intervjupersoner. Det är upplevelser av ekonomisk otrygghet, långa arbetsdagar och hård konkurrens. Samtidigt så finns det också gemensamma fördelar, som friheten att få vara sin egen, att kunna bestämma över sig själv. Vi vill dock försöka lyfta upp det som vi ser som mer specifika skillnader för våra intervjupersoner och se om vi kan förklara dem med hjälp av Bourdieus nyckelbegrepp habitus och kapital.

7.1 Presentation av intervjupersoner

Navid

Navid är född i Iran 1956. Han är uppvuxen i huvudstaden Teheran som är en stad med ca tio miljoner innevånare. Han beskriver sig som uppvuxen i en medelklassfamilj där båda föräldrarna studerat upp till gymnasienivå. Modern var hemmafru och fadern arbetade som tjänsteman på en statlig myndighet. Familjen bestod av sju stycken syskon som bodde i en lägenhet på tre rum och kök. Navid gick en universitetsutbildning på 160 poäng i datakunskap och ekonomi i sitt hemland. Alla hans syskon har även de universitetsutbildningar av olika slag. 1987 flydde han till Sverige på grund av att han inte ville ut i det pågående kriget mellan Iran och Irak. I Sverige har han tagit 60 poäng i ADB (administrativ databehandling) på Lunds Universitet. Efter att ha haft ett antal praktikplatser utan möjlighet till tillsvidare anställning startade han efter sju år sitt företag som är ett datautbildningsföretag. Företaget bedriver numera också svenskundervisning för invandrare med akademikerbakgrund på uppdrag av kommunen. Navid driver sitt företag tillsammans med hustrun och har idag sammanlagt tretton personer anställda i företaget.

Kamal

Kamal är 43 år gammal och är född på Sri Lanka. Han växte upp tillsammans med sina föräldrar och fem syskon i en by utanför staden Jaffna som ligger i norra delen av Sri Lanka. Han beskriver sin familj som en medelklassfamilj. Pappan hade en restaurang och familjen drev också ett lantbruk. Den utbildning som Kamal har från sin tid på Sri Lanka är nioårig grundskola. Någon högre utbildning har han inte, eftersom detta är dyrt på Sri Lanka. På grund av det inbördeskrig som råder på Sri Lanka så valde Kamal att flytta därifrån. Till Sverige kom han 1985. Att han hamnade i den kommun som vi valt att göra vår undersökning i beror på att han har en kusin som bott här sedan mitten av sjuttioalet. Kamal började läsa svenska på SFI (svenska för invandrare) och därefter blev det en verkstadsmekanisk utbildning på AMU-center (arbetsmarknadsutbildning), som i sin tur ledde till ett arbete som serviceman på Swebus. Dessvärre så blev Kamal arbetslös efter en omorganisation och började så läsa SAR (svenska som andra språk). Efter denna kurs fick han arbete på ett hotell i Danmark, där Kamal arbetade med "housekeeping". Detta var endast ett tillfälligt arbete som tog slut 2001. I april 2002 öppnade han sin restaurang och det var mycket tufft i början. Eftersom Kamal varken fick starta eget bidrag eller något banklån, så fick han låna pengar av

sina vänner och dessutom köra ut tidningar på morgnarna. Idag har Kamal två stycken anställda.

Samir

Samir är född i Libanon 1958. Han är uppvuxen i en stad en bit från Beirut. Fadern arbetade på ett företag som sysslade med kycklinguppfödning. Samir gick ut grundskolan och började därefter arbeta som lärling hos en snickare och lärde sig på så sätt till ett yrke. Samir var intresserad av utbildning men det fanns inte ekonomiska möjligheter att låta honom läsa vidare.

Efter femton år av krig så flydde Samir till Sverige liksom hela hans övriga familj. Samir sökte ett otal arbeten utan resultat och fick till slut möjlighet att gå en gymnasieutbildning till snickare som hjälpte honom till en praktikplats samt en tillsvidare anställning, innan han åter blev arbetslös.

Under den sista arbetslöshetsperioden började en idé om att starta företag växa fram. Samir fick gå en utbildning som kallades Företagsskolan under sex månader och började sedan i liten skala att sälja mobiltelefoner efter att ha kommit i kontakt med den branschen. Sedan 1998 driver Samir nu sin mobiltelefonbutik i kommunen och under sista året har han även öppnat och blivit delägare i en motsvarande butik i en annan kommun. Samir arbetar själv i sin butik tillsammans med hustrun och en praktikant.

Mile

Mile är 47 år gammal och kommer från staden Bitola i Makedonien. Han kom till Sverige som barn 1965. Han kommer ihåg en del från sin tid i Makedonien. Båda föräldrarna arbetade, pappan var chef över en grupp småföretag och mamman arbetade i en fabrik och en blomsteraffär. Föräldrarna skilde sig och mamman kom till Sverige med sin nya man som arbetskraftsinvandrare, vilket är anledningen till att Mile kom hit. Han växte upp i en stad på västkusten. Efter avslutad grundskola gick han vidare till fordonsteknisk utbildning på gymnasiet. Sen återvände han till Makedonien för att göra sin militärtjänstgöring och stannade i ca två och ett halvt år. Mile kom tillbaka och fick en fast tjänst på ett tryckeri. Vid sidan om denna fasta tjänst sålde han glass på somrarna och gräddbullar. Säljandet tog över allt mer och han sa upp sig från sin fasta tjänst. Mile flyttade till den kommun vi valt att göra vår undersökning i, där han arbetade som servitör samtidigt som han började sälja bilar i mindre

skala. Det gick bra för Mile och firman växte till att idag vara en stor bilfirma med femton anställda. Han har dessutom börjat etablera sig i fastighetsbranschen och äger i dag några industrifastigheter.

Adrian

Adrian är 41 år och kommer från Bukarest i Rumänien. Mamman arbetade med bokföring och pappan körde lastbil. 1974 flydde föräldrarna på grund av det politiska läget och sökte politisk asyl i Sverige. Adrian var kvar i Rumänien och bodde med sin farmor ytterligare ett år för att 1975 återförenas med sina föräldrar här i Sverige. Efter att ha slutat grundskolan gick han vidare till gymnasiet och läste 3-årig naturvetenskaplig linje. När gymnasiet var slut så började han att arbeta på en fabrik i kommunen, som tillverkar element. Denna anställning hade han fram till 1988, men hade under en tid varit tjänstledig för studier och då utbildat sig till speditör. Adrian fick ett vikariat som speditörskontorist, men dessvärre så varade detta bara ett år och därefter följde en kort period av arbetslöshet. Sen fick han arbete på ett lager där han körde truck, men inte heller det blev inte något långvarigt. Så Adrian blev arbetslös igen och gick i princip utan arbete i fyra år. Under denna period sökte han många arbeten och gick på kortare utbildningar som Arbetsförmedlingen ordnade. Men så fick han höra att man behövde taxichaufförer och Adrian tog taxikort och började som anställd till en åkare. Efter ett tag köpte han en egen bil och har nu fyra egna bilar samt tre anställda. Dessutom driver han en beställningscentral där det idag ingår totalt arton bilar.

Mariam

Mariam är född i Iran och är 48 år. Fadern arbetade på ett försäkringsbolag och familjen hade sammanlagt åtta barn och de bodde i Teheran. Familjen hade det gott ställt och bodde i eget hus.

Det var en självklarhet att alla barn skulle utbilda sig på universitetsnivå och Mariam utbildade sig själv under två år till lågstadielärare. Trots detta närde hon hela tiden en dröm att bli frisör och utbildade sig senare till detta. I Teheran gifte hon sig och fick tre barn samtidigt som hon drev en frisørsalong med fem anställda. På grund av att maken var politiskt engagerad, mot regimen samt att han skulle bli tvingad att gå ut i kriget, blev familjen tvungen att fly till Sverige 1986. Mariam upplevde inte att hon hade några svårigheter att komma in på den svenska arbetsmarknaden. Efter vikariat i ett antal förskolor, arbetade hon

sedan i några olika frisörsalonger innan hon 1993 fick möjlighet att köpa den salong som hon alltsedan dess driver. Mariam arbetar själv i sin salong men har sedan en tid tillbaks hyrt ut en av sina stolar till en annan frisör.

Mahmoud

Mahmoud är född i Syrien 1968 han kom till Sverige för sexton år sedan. Han växte upp i Damaskus med sina föräldrar och fyra syskon. Man hade det gott ställt och fadern arbetade som lärare medan modern var hemma. Mahmoud lämnade Syrien på grund av politiska omständigheter och flyttade till USA, där han började studera på universitet till dataingenjör. Men efter ett år lämnade han USA och flyttade till sin bror som bodde i en stad på ostkusten. Han började läsa svenska och fick så småningom ett arbete på en fabrik på en mindre ort i Skåne, men han kände att detta inte var någon framtid för honom. Egentligen ville han fortsätta att studera men insåg att det skulle ta alldeles för lång tid innan han ens kunde börja på universitetet. Så föddes tanken om att starta något eget och han öppnade en butik där han sålde barnkläder. Men detta var inte någon lätt bransch och när Sverige kom med i EU skiftade han bransch och började importera kött, som är slaktat på ett speciellt sätt, som främst muslimerna vill ha. Företaget driver han tillsammans med en man från Egypten och de har även ett dotterbolag i en större svensk stad. Dessutom så driver de en större livsmedelsbutik i den centrala delen av kommunen. Grossistföretaget som vi besökte har idag ett tiotal anställda.

Hassan

Hassan är född i Libanon och är 40 år. Familjen bestod av sex barn och fadern arbetade som lantmätare. De bodde i Beirut i lägenhet och hade även ett hus ca 1 ½ timmes bilfärd från Beirut, som de delade med farföräldrarna. Familjen hade det bra ekonomiskt och saknade inget materiellt. Hassan började redan som tidig tonåring i tjänst hos militären och lärde sig använda sitt första automatgevär när han var 11 år. På grund av kriget hade han inte möjlighet att genomföra gymnasiet fullt ut. År 1984 flydde Hassan från Libanon till Sverige och här fick han chansen att läsa om grundskolan och företagsekonomi på gymnasienivå. Han har arbetat som tolk och flyktinghandläggare samt som projektledare i två kommuner i Skåne. Han fick också möjlighet att via arbetet läsa 20 poäng flykting- och invandrarkunskap. Efter några års

sejour i USA köpte han sin videobutik 2002 som han idag arbetar ensam i. Förutom sin videobutik så delar han ut tidningar på natten och har även en halvtidstjänst som tolk.

Juan

Juan är född i Chile och är 40 år. Han är yngst av fyra syskon och fadern drev ett antal rörelser som t ex livsmedelsaffär och taxi. Familjen bodde ca två timmars resa från Santiago i en stad som storleksmässigt påminner om Göteborg. Efter avslutad gymnasieutbildning och två terminers eftergymnasial datautbildning, började han sin militärtjänstgöring, deserterade och flydde till Sverige 1986. Juan har hela tiden haft diverse jobb sen han kom till Sverige, bland annat som hemspråklärare och som vårdbiträde. I Sverige har han kompletterat sin gymnasieutbildning på Komvux och gått undersköterskeutbildning, IT-utbildning samt en kortare utbildning till golvläggare. Efter att ha anordnat danskurser i salsa på sin fritid startade han sitt företag på heltid år 2001. I dess regi anordnar han nu danskurser, klubbkvällar, företagsarrangemang, underhållning på möhippor och svensexor samt privatlektioner. Juan har inga anställda utan driver sitt företag helt på egen hand.

7.2 Mötet med den svenska arbetsmarknaden

Vi är alla utrustade med en habitus som ett resultat av våra livserfarenheter. Personerna i undersökningen har beskrivit sina uppväxtmiljöer som relativt goda utifrån sitt respektive hemlands perspektiv. Några av dem kommer från familjer där utbildning har varit något som har värderats högt och ansetts som en naturlig del i vardagen. För andra har det inte funnits sådana möjligheter, eller att de med sin habitus inte ens funnit högre utbildning som ett alternativ. Istället har de fått börja arbeta direkt efter grundskola och gymnasium.

Dessa olika habitus har varit välfungerande i deras hemländer. Det har gjort att de har kunnat tänka, handla och orientera sig i den sociala världen som rätt där. När de väl har kommit till Sverige så har det blivit omöjligt för våra intervjupersoner att från början känna sig ”hemma” och bekväma. De har blivit tvungna att i olika hög grad modifiera sin habitus för att kunna anpassa sig till den svenska arbetsmarknaden och samhället i övrigt.

Mötet med den svenska arbetsmarknaden har och vilket framgår av ovanstående presentationer, därför tett sig olika för våra intervjupersoner. Deras olika habitus och kapital har varierat och det har medfört att de haft olika förväntningar på arbete här i Sverige. Några

har varit unga när de lämnat sitt hemland och har därför inte hunnit skaffa sig så mycket arbetslivserfarenhet innan de kom till Sverige. För dem har det därför varit lättare att få arbete eftersom de till en början ofta nöjt sig med mer okvalificerade arbeten.

Kamal, som har en nioårig grundskoleutbildning samt arbetslivserfarenhet från sin pappas restaurang, blev erbjuden en AMU-kurs (Arbetsmarknadsutbildning) och fick därefter omgående ett arbete som serviceman på ett bussbolag.

En som på grund av sin bakgrund haft högre förväntningar på den svenska arbetsmarknaden är Navid. Han har med sin habitus haft möjlighet att förvärva ett gediget utbildningskapital i sitt hemland. Där medförde hans utbildningskapital att han kunde erhålla en kvalificerad anställning som dataansvarig på en bank i Teheran.

När Navid kom till Sverige var han övertygad om att det inte skulle vara några problem att få ett arbete inom databranschen eftersom han hade en akademisk utbildning inom detta område.

”Från första stund när jag kom till Sverige tänkte jag, jag har ju jobbat mycket med data där språket är engelska och jag ska ju inte sitta på någon kundtjänst och prata i telefon där jag behöver kunna jättebra svenska. Men jag kan jobba med datorer, jag kan mycket inom databranschen. Därför tänkte jag att jag kunde hitta något jobb efter några månader, men det fanns inget.”

På Arbetsförmedlingen talade man om för Navid att han var tvungen att skaffa sig svenska betyg för att kunna få anställning inom databranschen. Med sitt symboliska kapital i form av en akademisk utbildning och ett kvalificerat arbete i Iran, har han fått se att värdet av detta kapital drastiskt försämrats i en ny kontext. Den strategi som Navid fått tillämpa för att öka sitt värde har varit att anpassa sin utbildning efter svenska mått, för att på så sätt försöka komma in i det svenska arbetslivet. Trots detta har han inte lyckats att få en fast anställning inom sin profession, utan har fått nöja sig med upprepade praktikplatser.

Mariam, som också har en akademisk utbildning från sitt hemland har haft betydligt lättare för att komma in i det svenska arbetslivet. Hon tog själv kontakt med Arbetsförmedlingen direkt när hon kom hit och blev ganska omgående erbjuden arbete på en förskola där många barn från Iran vistades. Mariam tror själv att hennes utbildning som lågstadielärare samt språkkunskaper var av stor betydelse när hon fick anställningen.

Samir har lärt upp sig till snickare och arbetade som det under några år i Libanon. Även Samir fick se sitt utbildningskapital och sin arbetslivserfarenhet förändras till det sämre här i Sverige. Han sökte ett otal anställningar utan resultat och blev till slut tvungen att ännu en gång utbilda sig till snickare för att få en svensk examen. Detta hjälpte honom till slut till en praktikplats samt en tillsvidareanställning, innan han åter blev arbetslös.

Hassan och Juan som saknar akademisk utbildning har ändå ansetts haft ett värdefullt kapital i sitt hemspråk, och ganska omgående blivit anlitade som tolkar. Juan har dessutom under kortare tid arbetat som hemspråklärare.

Hassans språkkunskaper gav honom i förlängningen en anställning inom socialförvaltningen trots att han saknade formell utbildning.

”I XX fick jag chansen att arbeta som tolk, och jag tyckte att det var jättebra. Jag fick delta i tolkkurser som bland annat handlade om tolkteknik och etik. (...) Jag fanns inne på socialförvaltningen dag in och dag ut, ja inte bara där, utan även på sjukhuset och i övriga samhället. Jag kunde mera om svenska samhället än mina kolleger ibland. (...) När jag sen var färdig med mina kurser så upptäcker dom inom socialtjänsten, herregud vi har en person här som kan hela jobbet, hela arbetssättet, och på det sättet så sparar vi två tjänster, alltså en tolk och en socialtjänsteman. Därför kunde jag söka tjänsten som flyktinghandläggare och jag fick den trots att jag inte hade någon socionomutbildning.”

Mile och Adrian har båda kommit till Sverige som barn. Det har haft till följd att de fått ta del av det svenska utbildningssystemet och båda hade en avslutad gymnasieutbildning när de mötte den svenska arbetsmarknaden. Därmed kanske de kulturella och strukturella skillnaderna för dessa två är något mindre påtagliga än för de övriga. Det är möjligt att deras förutsättningar på grund av detta varit bättre än för de andra personerna i vår undersökning. Varken Mile eller Adrian upplevde några större problem att få sina första arbeten efter gymnasieutbildningen. Mile fick arbete på ett tryckeri och Adrian började arbeta på en fabrik som tillverkade element.

Mahmoud hade en påbörjad universitetsutbildning i data från USA, när han kom till Sverige. Hans planer var väl egentligen att fortsätta studera, men han insåg att vägen in på ett svenskt universitet skulle bli väldigt lång. Mahmoud sökte sitt första arbete på ett lager och hade inga problem att få en anställning. Anledningen till att han sökte denna typ av arbete var mest för

att förbättra sina språkkunskaper i svenska och med förhoppning om att så småningom hitta en bättre och en mer meningsfull sysselsättning.

7.3 Idén om att starta företag föds

Tankarna på att starta eget företag har väckts på olika sätt hos våra intervjupersoner. För några av dem har idén om eget företag varit en väg ut ur en situation av arbetslöshet. Samir såg på sin arbetslöshet som något väldigt destruktivt och kände att han som arbetslös inte hade något värde i samhället.

”Jag ville inte fortsätta som arbetslös det var mycket hårt för mig. Det finns mycket i samhället som hjälper dom som är arbetslösa, ersättning och bidrag och såna saker men och andra sidan är det mycket hårt för arbetslösa, du är en nolla i samhället, tyvärr.”

I avsaknad av symboliskt kapital som varit gångbart på den svenska arbetsmarknaden så tycks det som om Samir inte känt att han haft något annat val, utan sett starten av det egna företaget som en sista utväg till att få ett arbete.

För Adrian handlade det både om att komma ur sin arbetslöshet och att han hamnade i en bransch där det är vanligt att man arbetar som egen företagare.

Adrian hade från och till varit arbetslös under fyra år innan han till slut fick ett tips från en bekant om möjligheten att få arbete som taxichaufför. Han fick då en känsla av att det här faktiskt var något som han skulle kunna sysselsätta sig med och dessutom tyckte han om att köra bil. För att kunna börja köra taxi var han tvungen att skaffa sig ett taxikörkort och under kursens gång talade andra kursdeltagare om för honom att det fanns möjlighet att göra en större förtjänst genom att äga sin egen bil. Fenomenet att äga sin egen bil är något som är signifikant för taxibranschen enligt Adrian.

”Fram till den dagen hade jag aldrig haft en tanke på att ha eget. Jag hade aldrig liksom funderat i de banorna, jag tyckte bara att det var jobbigt och besvärligt att starta något eget överhuvudtaget. (...) Jag, var inte så där, kände inte så starkt liksom att ta tag i det där och starta något eget. Vad skulle jag starta, en pizzeria? Jag har tummen mitt i näven. Det var ingenting som jag kände mig lockad av eller som jag trodde att jag skulle klara av. Men just det här med taxi då gick det mer upp ett ljus för mig.”

Adrian har ingenting i sin uppväxt och bakgrund, sin habitus, som gör att han ser egenföretagande som rimligt. Han verkar närmast förvånad idag över att han har ett eget företag, som han till största delen verkar trivas med. Adrian har både under de perioder han har haft anställningar och när han varit arbetslös, fortbildat sig för att på så sätt utveckla sitt symboliska kapital för att få en bra position på arbetsmarknaden. Men att Adrian startar ett eget företag har inte varit en strategi att ytterligare förbättra sitt kapital utan har mer handlat om att han befinner sig i en bransch där detta är vanligt.

Kamal och Mile är två personer som vi tycker skiljer sig från de övriga. För dem har det handlat om andra grunder när de startat sina rörelser.

Miles habitus är format av de tidiga åren i hemlandet samt flytten till Sverige.

”Det var långt ifrån överflöd. Man hankade sig fram med de förhållanden som fanns där. Men mer än så tror jag inte att det var.”

”Jag och min morfar kom upp dit från Makedonien. Och där vi då kom ut på en perrong, där vi inte visste någonting. Men till slut så rotade man sig i Sverige.”

För Mile har ekonomisk kapital varit nyckeln till framgång. I hans habitus finns inte utbildning som ett alternativ till att nå framgång och status. Han talar om sig själv som att han slagits ur ett underläge, och vi tolkar det som om han har en habitus han vill förändra. Bourdieu menar ju att det aldrig är lätt att stöpa om en habitus, men att det inte på något sätt är oföränderligt (Broady, 1997). Mile har kämpat på i många år och anser i dag att han har lyckats.

”Alltså jag är ju enormt stolt över att jag har lyckats att uppnå det jag har gjort. Jag känner inte många utlänningar som har gjort det (...)”

Kamal har en habitus som är strakt präglad av att han under flera år arbetat i sin fars restaurang. Hans bild av det goda livet tycks vara att driva en egen restaurang och få laga mat som han vet att många sen tidigare har uppskattat mycket. Hans kunskaper i matlagning var dock ett kapital som inte efterfrågades på den svenska arbetsmarknaden. Således gick han den utbildning som han blev erbjuden och fick jobb inom ett helt annat område än det han verkat i hemma på Sri Lanka. Kamal har en habitus som mött en ny social kontext, men istället för att

helt släppa tanken på den egna restaurangen och på så sätt helt modifiera sin habitus, väntar han på det rätta tillfället att kunna köpa en egen rörelse.

”(...). Jag har inte haft svårt att hitta jobb. Men jag har hela tiden haft en tanke på att öppna eget.”

Vi tolkar det som att habitus i Kamals fall varit starkt och skulle kunna ses som en förklaring till hans val att starta en egen indisk restaurang.

7.4 Upplevelser av att vara egen företagare

Upplevelserna av att vara egen företagare som personerna i vår undersökning har, genomsyras av många blandade känslor. Betydelsen av att behärska det svenska språket och att ha ett välfungerande nätverk är något som de flesta av våra intervjupersoner anser vara av största vikt i deras arbete som egna företagare. Några andra faktorer som de påtalar är de negativa attityder och fördomar som de har att kämpa emot.

7.4.1 Betydelsen av det svenska språket

Vi tolkar det som att ett viktigt kulturellt kapital inom vårt problemområde, utgörs av det svenska språket. Våra intervjupersoner har här en sämre position än vad infödda svenskar har och det tycks spegla sig i några av de upplevelser som de beskriver i det empiriska materialet. Samtliga intervjupersoner betonar vikten av att lära sig det svenska språket för att kunna komma in i det svenska samhället. Den svenska lagstiftningen kring eget företagande och vilka vägar man måste ta för att starta ett eget företag, är något som både infödda svenskar och invandrare upplever som besvärliga (Juth & Nykvist, 2003). Men något som ytterligare måste ses som ett försvårande för invandrarföretagarna är då den språkliga barriären.

Två av våra intervjupersoner beskriver det så här:

”(...) Men kan du inte svenska och du ger fan i att lära dig det, då är det klart att du får problem. Du fattar inte vad de säger. Då får man ju lära sig det här (...)(Mile).”

”Språket, alltså som i mitt fall så krävs det absolut mycket bra språkkunskaper. Jag kan inte berätta vad filmen handlar om eller hur kvalitén på filmen är om jag inte kan svenska, det talar för sig själv (...). Jag kan tänka mig att i vilket sammanhang som helst, bör man kunna språket bra, språket är nyckeln till mycket (Hassan).”

7.4.2 Betydelsen av nätverk

De upplevelser av hinder och svårigheter som våra intervjupersoner har stött på vid initieringen av sina företag samt efter det att de blivit etablerade har inledningsvis, så som vi ser det, handlat om bristen på kulturellt och socialt kapital. Personerna i vår undersökning beskriver det som mycket svårt att få hjälp med finansieringen via myndigheter och bankväsende. Vid dessa kontakter har det ibland uppstått språkliga problem men lika många gånger har de saknat de rätta ”förbindelserna” här i Sverige.

Så som vi tolkar det är inte det sociala kapitalet något som är tillgängligt för någon som lämnat sitt eget land och flyttat till ett annat. Det sociala kapitalet är något som byggs upp under en väldigt lång tid och inget som kommer med automatik för att man levt i ett land i ett par år. Samir beskriver på ett som vi tycker målande sätt.

”(....) Kontaktnät bygger på att du har kontakter i olika branscher, t ex kommunen, banken. (...) Det är en naturlig kontakt när man är född här i Sverige, man går i skolan man har kamrater i skolan och man får kompisar. Efter examen går man till banken och då kanske din kompis är chef i banken och då har du en naturlig kontakt. (...) Det finns ett förhållande du behöver inte börja om från början. (...) Men jag har ingenting, vem är du som söker lån eller kredit? Du kom hit 1990 och innan dess finns ingenting, tyvärr du får ingenting.”

Våra intervjupersoners förflutna i hemlandet tycks vid kontakt med svenska banker vara helt oväsentligt och här i Sverige har de inte haft några förbindelser som erbjudit sig att gå i borgen för dem. Lösningen har då varit att få hjälp med finansieringen hemifrån eller av det etniska nätverket som man lyckats förvärva här i Sverige, för att låna ihop till ett startkapital. Att ha ett etniskt nätverk har således varit en nödvändighet för dem av våra intervjupersoner som kommit hit som vuxna.

Men att det etniska värdet i övrigt skulle existera som ett socialt kapital, verkar inte troligt eftersom det existerar och är verksamt om och enbart om tillgångarna låter sig omsättas i något som tillskrivs ett värde (Broady, 1997).

7.4.3 Fördomar och attityder

Personerna i vår undersökning får också kämpa mot negativa attityder, såsom föreställningen om vilka branscher som de kan vara verksamma i.

En av dem som inledningsvis har fått uppleva detta är Navid.

”I början var det jättetufft, och vi tog kontakt med olika företag, både privata och statliga t ex en arbetsförmedling i Skåne (...) och frågade om de ville satsa på någon utbildning för arbetslösa. Vi ringde fem gånger, under de gångerna bemöttes vi negativt och vi kände att det fanns frågetecken kring vår verksamhet och varför vi som invandrare arbetade med utbildning, det är ju inte vår plats i samhället. (...) Man accepteras lättare i samhället om man är pizzabagare eller något liknande (...). Men ska ni sälja datautbildning fast ni inte pratar bra svenska, hur ska ni kunna undervisa arbetslösa?”

Den enda kvinnliga deltagaren i vår undersökning beskriver hur hon som frisör förväntas att ha lägre priser än sina svenska konkurrenter. Detta har medfört att hon inte vågat höja sina priser under flera år, i rädsla att förlora kunder. Ibland har Mariam fått känna på att fördomarna tagit sig rent främlingsfientliga uttryck. Ett exempel på detta var när hon hade en praktikant som ursprungligen kommer från Afrika, och då hon fick, det för henne chockerande rådet av några kunder att hon borde låta kvinnan sluta om hon ville behålla sina kunder. Mariam tog mycket illa vid sig av incidenten, men beslöt ändå att behålla kvinnan praktiktiden ut.

Vi tolkar det så att de kan behandlas så här för att de har en annan kulturell bakgrund. De känner inte till de kulturella koder och spelregler vilket utgör ett kulturellt kapital. Att som Navid då komma och försöka etablera sig i en bransch där invandrare är underrepresenterade kan då vara förenat med att man möts av liknande attityder som han gjort.

Utifrån detta utgångsläge så känner de att de måste visa sig mycket duktigare och arbeta desto hårdare.

Efter denna genomgång och analys av det empiriska materialet kommer vi i nästa kapitel avslutningsvis att knyta ihop vårt resonemang som vi fört genom vår uppsats och därefter ta upp en del egna reflektioner kring vårt ämne.

8. Avslutande diskussion

Syftet med vår uppsats har varit att utifrån ett sociologiskt perspektiv beskriva och analysera varför nio invandrare har valt att starta egna företag och deras väg mot att bli egna företagare. På så sätt vill vi försöka få en djupare förståelse för dessa personers erfarenheter inom det problemområde som vi valt. Vår huvudfrågeställning som vi arbetat med under undersökningens gång har varit varför invandrare väljer att starta egna företag.

Personerna i vår undersökning är alla småföretagare och är födda utanför Norden. De kommer från olika länder och har växt upp under varierande förhållanden, två av dem har dessutom kommit till Sverige som barn.

Deras olika livserfarenheter har format deras respektive habitus. Dessa olika habitus har varit välfungerande i deras hemländer, då de har kunnat tänka, handla och orientera sig i den sociala värld som rått där. När de väl har anlänt till Sverige så har de trätt in i en ny social kontext som medfört att de inte längre känt sig bekväma. De har blivit tvungna att i olika hög grad modifiera sin habitus för att kunna komma in på den svenska arbetsmarknaden och trots det har inte alla fått arbeten utan fått nöja sig med upprepade praktikplatser.

Tänkarna på att starta eget företag har väckts på olika sätt hos våra intervjupersoner.

För en del har det varit en väg ut ur en situation av arbetslöshet och för andra har det handlat om att de hamnat i branscher där det är mer vedertaget att man är egen företagare. Två av våra intervjupersoner har haft andra grunder för att starta sina rörelser. Här tycker vi oss se att deras habitus haft en stor betydelse för deras val, men på olika sätt. För Kamals del har det varit en uppväxt som präglats av det faktum att hans far drivit en egen restaurang, det har varit en livsstil som han vill försöka att hålla kvar vid. Mile är också starkt präglad av sin habitus, men dessa förhållanden är något som han vill förändra. Han drivs av en vilja att lyckas, att bli en framgångsrik affärsman. Detta för att få en bättre position i samhället. Företaget blir ett medel för honom att uppnå sitt mål.

Våra intervjupersoners upplevelser av att vara egna företagare är i viss mån samstämmiga med dem som svenska företagare beskriver. Men vi vill som vi beskriver ovan, försöka lyfta fram några upplevelser, som tycks vara mer specifika för invandrare som driver egna företag än för majoritetsbefolkningen.

De upplevelser som personerna i vår undersökning beskriver i form av negativa attityder, fördomar och föreställningar om vilka positioner de kan ha, vill vi se i ljuset av att de har

andra kulturella bakgrunder än sina svenska kollegor. Det medför att de inte känner till de svenska kulturella koderna och spelreglerna vilka utgör ett kulturellt kapital.

Språket är också ett viktigt kulturellt kapital som är nödvändigt för att kunna göra sig gällande som företagare. Det visar sig i kommunikationen med kunder, leverantörer och myndigheter.

Även bristen på det sociala kapitalet som Bourdieu beskriver som de rätta ”förbindelserna” (Broady, 1997) tycker vi har ett samband med de svårigheter och hinder som våra intervjupersoner ställts inför i sitt företagande. Personerna i vår undersökning beskriver det som mycket svårt att få hjälp med finansieringen via myndigheter och bankväsendet. De menar att de har saknat värdefulla kontakter, som kunde ha varit en tillgång för dem vid dessa tillfällen. I de flesta fall har lösningen på problemet varit att få hjälp av det etniska nätverket, som består av vänner och anhöriga. Vi tolkar det som att det etniska nätverket i övrigt troligtvis inte existerar som ett socialt kapital, eftersom det förmodligen inte ges något större värde i det svenska samhället.

Vår huvudfrågeställning som vi har arbetat med i vår uppsats är varför invandrare väljer att bli egna företagare. Det resultat som vi fått fram genom vår undersökning visar att, skälen till att våra intervjupersoner valt att starta egna företag är många, men att en del av förklaringen går att finna med hjälp av Bourdieus begrepp habitus och kapital. De tillgångar och resurser i form av olika kapital som personerna i vår undersökning haft med sig från sina hemländer, har i Sverige kraftigt sjunkit i värde. Detta har gjort att några valt att starta egna företag för att kunna få arbeta med något som motsvarar den utbildningsnivå de har. Bristen på gångbart kapital har för andra gjort att företagandet blivit en väg bort från ett liv som arbetslös. Habitus medför att vi kan agera och förhålla oss till saker och ting i de olika sociala miljöer som vi möter (Carle, 1998, Moderna samhällsteorier). Några av våra intervjupersoner har haft en önskan att värna om sitt habitus medan andra kämpat för att förändra det och i båda fallen har de därför valt att starta egna företag.

Under arbetet med den här uppsatsen har vi fått ta del av nio personers livshistorier. De är alla hårt arbetande egenföretagare som trots detta gett oss en stund av sin dyrbara tid. Det är lätt att fyllas av beundran över att de trots alla svårigheter och umbäranden lyckats att etablera sig som egna företagare i Sverige.

Om vi går till oss själva och vi tänker oss att vi skulle starta ett företag, så funderar vi först och främst på hur vi ska kunna finansiera vår affärsidé, det vill säga vilket ekonomiskt kapital som vi har tillgång till. Betydelsen av andra kapitalformer såsom Bourdieu beskriver dem, är ingenting som kanske ses som något självklart. Vi tycker dock att vi med vår undersökning

har kunnat visa att de andra formerna av symboliskt, kulturellt och socialt kapital också har haft en stor betydelse för våra intervjupersoner under deras väg till att bli egna företagare. Inför publiceringen av integrationsverkets ”Rapport integration 2003” kommenterade verkets generaldirektör Andreas Carlgren den bland annat så här:

” – Sverige är ett land med tydligt utestängande hinder och strukturell diskriminering. Det är ett grundläggande samhällsproblem. Klyftor i samhället består år efter år och det finns stora risker att ett etniskt klassamhälle är på väg att cementeras.”(Rapport Integration 2003)

Det här är något som vi tycker att vi kan instämma i. Invandrarna måste ses som en resurs i vårt samhälle istället för att ses som en belastning. Ett sätt att komma bort från negativa attityder och fördomar, tror vi är att uppmärksamma alla duktiga invandrare som faktiskt finns i vårt land. Personerna i vår undersökning är alla väldigt företagsamma och kompetenta, och helt klart är att det finns många fler som dem. Invandrarna måste få känna att det finns en plats för dem i det svenska samhället. Debatten om integration och kulturell mångfald får inte bara stanna vid vackra ord utan måste också leda till handling.

Referenser

Ahrne, Göran; Roman, Christine & Franzén, Mats, *Det sociala landskapet. En sociologisk beskrivning av Sverige från 50-tal till 90-tal*. Göteborg: Bokförlaget Korpen, andra omarbetade upplagan, 2000

Berg, Lars-Erik, "Den sociala människan: om den symboliska interaktionismen". I: *Moderna samhällsteorier, traditioner, riktningar, teoretiker*. Månsson, Per (red.) Stockholm: Bokförlaget Prisma, femte reviderade upplagan, andra tryckningen, 2000

Broady, Donald, *Sociologi och epistemologi*. Stockholm: HLS Förlag, andra korrigerade upplagan, 1997

Broomé, Per; Bäcklund, Ann-Katrin; Lundh, Christer & Ohlsson, Rolf, *Varför sitter "brassen" på bänken? eller Varför har invandrare så svårt att få jobb?* Stockholm: SNS Förlag, 1996

Brundin, Ethel; Bögenhold, Dieter & Sundin, Elisabeth, "Invandrades företagande – fakta och implikationer. I: *En forskarantologi, marginalisering eller integration, Invandrades företagande i svensk retorik och praktik*. Stockholm: NUTEK. Infonr 032-2001, 2001

Carle, Jan, "Pierre Bourdieu och klassamhällets reproduktion". I: *Moderna samhällsteorier, traditioner, riktningar, teoretiker*. Månsson, Per (red.) Stockholm: Bokförlaget Prisma, femte reviderade upplagan, andra tryckningen, 2000

Hammarstedt, Mats, *Egenföretagare bland invandrare*. Växjö: Växjö Universitet – Ekonomihögskolan, 1999

Harste, Gorm & Mortensen, Nils, "Sociala interaktionsteorier". I: *Klassisk och modern samhällsteori*. Andersen, Heine & Kaspersen, Bo, Lars (red.) Lund: Studentlitteratur, andra upplagan, 2003

Hjerm, Mikael, ”Företagande, vägen till fattigdom eller frälsning för invandrare?”. I: *En forskarantologi, marginalisering eller integration, Invandrares företagande i svensk retorik och praktik*. Stockholm: NUTEK. Infonr 032-2001, 2001

Israel, Joachim & Hermansson, Hans-Erik, *Det nya klassamhället*. Stockholm: Ordfronts förlag, 1996

Juth, Per & Nykvist, Cecilia, *Småföretagare kan. Ännu bättre! – så skapas 375 000 nya jobb*. Stockholm: Svenskt Näringsliv, 2003

Kvale, Steinar, *Den kvalitativa forskningsintervjun*. Lund: Studentlitteratur, 1997

Levin, Henrik; Najib, Ali B. & Weström, Anders, *Invandrares företagande i Sverige*. Stockholm: NUTEK. Infonr 004-2001, 2001

Lundh, Christer & Ohlsson, Rolf, *Från arbetskraftsimport till flyktinginvandring*. Stockholm: SNS Förlag, andra upplagan, 1999

May, Tim, *Samhällsvetenskaplig forskning*. Lund: Studentlitteratur, 2001

Najib, Ali B., ”Myten om invandrarföretaget”. I: *Nya jobb & företag. Rapport nr 9*. Stockholm: Svenska EU Programkontoret, NUTEK, Rådet för arbetslivsforskning, 1999

Nordlund, Sven, ”Framåtblickande tillbakablick på invandrarföretagare och deras verksamhet”. I: *En forskarantologi, marginalisering eller integration, Invandrares företagande i svensk retorik och praktik*. Stockholm: NUTEK. Infonr 032-2001, 2001

Rapport Integration 2003, Integrationsverket, Norrköping

SOU 1999:49. *Invandrare som företagare för lika möjligheter och ökad tillväxt*. Stockholm: Kulturdepartementet

Trost, Jan, *Kvalitativa intervjuer*. Lund: Studentlitteratur, 1997

Internet:

Europeiska Unionens hemsida, 16 juni 2004

<http://europa.eu.int/scadplus/leg/sv/lvb/n26001.htm>

Näringsdepartementets hemsida, 14 april 2004

<http://naring.regeringen.se/fragor/naringslivsutv/index.htm>

Bilaga 1 Intervjuguide

Bakgrund:

Ålder, kön, civilstånd, ursprungsland

Hur länge har du bott i Sverige?

Beskrivning av aktuellt företag:

Kan du berätta för oss om ditt företag.....ex hur länge du har haft det.

Hemland:

Hur skulle du vilja beskriva ditt liv i ditt hemland, barndom,

Uppväxtmiljö, bott på landet eller i stan?

Egen utbildning, dina föräldrars och syskons utbildning och yrke?

Sverige:

Hur kommer det sig att du flyttade till Sverige. Hur gick det till när du kom hit, var du ensam, var familjen med, hade du vänner, kontakter i Sverige innan du kom hit.

Vad har du sysselsatt dig med från det att du kom till Sverige och fram till dess att du startade ditt företag?

Arbetsmarknad:

Beskriv hur du upplever den svenska arbetsmarknaden (dina egna erfarenheter), fördelar och nackdelar? (*svårigheter*)

Har du haft några anställningar innan du startade ditt företag?

Har dina tidigare arbetslivserfarenheter haft någon betydelse för dig när du sökt arbete i Sverige?

Företaget:

Vad var det som gjorde att du valde att starta ett företag?

Hade du någon klar affärsidé från början?

Fick du något stöd från någon myndighet eller organisation när du startade ditt företag i så fall i vilken form?

Upplevde du att du fick hjälp och stöd från vänner och anhöriga i så fall på vilket sätt?

Vilka hinder mötte du på vägen.(Finansiering, bankkontakt)?

Är du stolt över att vara egen företagare?

Tycker du att du blir bemött annorlunda i dag jämfört med innan du startade ditt företag?

Har din ekonomiska situation förändrats sedan du startade företag?

Är du med i någon intresseorganisation som ex. ”Företagarnas riksorganisation”?

Vilka egenskaper tror du är viktiga när du driver ett eget företag?

Upplever du att det är någon skillnad i desamma mellan invandrare och infödda svenskar, eller krävs det andra egenskaper?

Vilka möjligheter ser du med att vara egen företagare?