

INVANDRARFÖRETAGARE

- OM DRIVKRAFTERNA
BAKOM VALET ATT STARTA
EGET

UPPSATSFÖRFATTARE:
LENA BAUMANN
LINDA HEDMAN
HANDLEDARE: SHARI GRANLÖF

FÖRORD.....	1
1. INLEDNING.....	2
1.1 PROBLEMFÖRMULERING.....	2
1.2 SYFTE OCH FRÅGESTÄLLNINGAR.....	3
2. BEGREPPSDEFINITIONER	3
2.1 INVANDRARE	3
2.2 INVANDRARFÖRETAG.....	3
2.3 STARTA – EGET – BIDRAG.....	4
3. METOD.....	4
3.1 STUDIENS UPPLÄGGNING.....	4
3.1.1 Enkäter.....	5
3.1.2 Intervjuer.....	5
3.1.3 Övriga källor.....	6
3.2 RESULTATENS TILLFÖRLITLIGHET	6
3.2.1 Enkätundersökningen	6
3.2.2 Intervjuundersökningen.....	7
3.3 URVALSDISKUSSION.....	7
3.3.1 Avgränsningar.....	7
3.3.2 Bortfall.....	8
3.4 ANALYSMETOD AV ENKÄTER OCH INTERVJUER.....	8
3.5 KÄLLKRITIK	9
3.6 FORTSATT FRAMSTÄLLNING.....	9
4. INVANDRARFÖRETAGANDE – EN BAKGRUND.....	10
4.1 NULÄGESRAPPORT	10
4.2 TILLBAKABLICK PÅ INVANDRARFÖRETAGANDE I SVERIGE	11
5. PRESENTATION AV TIDIGARE FORSKNING.....	12
5.1 ENDOGENA FAKTORER.....	14
5.1.1 Drivkrafter och motiv.....	14
5.1.2 Resursmobilisering	14
5.2 EXOGENA FAKTORER.....	15
5.2.1 Marknadsförhållanden.....	15
5.2.2 Institutionella förhållanden.....	15
6. PRESENTATION AV EMPIRISKT MATERIAL.....	16
6.1 REDOVISNING AV ENKÄTSVAR.....	16
6.1.1 Bakgrundsvariabler	16
6.1.2 Tidigare sysselsättning och utbildning	17
6.1.3 Etableringsår samt finansiering av företaget.....	18
6.1.4 Drivkrafter bakom valet att starta eget företag.....	18
6.1.5 Lönsamhet:.....	19
6.1.6 Ägarförhållanden, anställda och arbetstimmar:.....	20
6.2 UTDRAG UR INTERVJUERNA.....	20
6.2.1 Om problem/hinder vid etablering på den svenska arbetsmarknaden.....	20
6.2.2 Om valet av pizzeriabranschen.....	21
6.2.3 Om drivkraften bakom valet att starta eget	21
6.2.4 Om upplevelsen att vara egenföretagare.....	22
6.2.5 Om framtiden inom branschen.....	22
7. ANALYS	24
7.1 DRIVKRAFTER/MOTIV TILL ATT BLI EGENFÖRETAGARE	24
7.2 RESURSMOBILISERING.....	26
7.3 MARKNADSFÖRHÅLLANDEN.....	27
7.4 INSTITUTIONELLA FÖRHÅLLANDEN	28
8. SAMMANFATTNING AV ANALYSRESULTAT.....	29

9. SLUTDISKUSSION	32
KÄLLFÖRTECKNING	34
BILAGA 1	36
ENKÄT OM EGENFÖRETAGANDE	36
BILAGA 2	38
INTERVJUFRÅGOR.....	38

ABSTRACT

The main purpose of this essay was to find out what motivates immigrants to start their own business. We decided to study the local immigrant-owned pizzarestaurants in Halmstad, Sweden.

We choose to conduct a questionnaire and a couple of interviews, which was a complementary to extend our understanding. We wanted to get their view of motivations behind the choice to run their own business. We also asked them questions about their working hours, financing, education and so on.

With this essay we got confirmed that the situation on the labour market is especially bad for immigrants. The only alternatives to avoid unemployment were for many of them to run their own business.

Even though many have university degrees and working skills in other categories (fields) than the restaurant business they found it almost impossible to get a normal job. The life as a self-employed person turned out to be a life with long working hours. In spite of all this it was only a few that considered the profit to be more than good.

FÖRORD

Efter ett mycket gott och givande samarbete är vår uppsats om invandrarföretagande i Halmstad nu slutförd.

Vi vill härmed tacka vår handledare Shari Granlöf för god hjälp och stöd på vägen.

Vi vill även tacka alla företagare som hjälpt oss genom vänlighet och tagit sig tid för enkäter och intervjuer.

Tack alla!

Halmstad 2002-05-20

Lena Baumann och Linda Hedman

1. INLEDNING

1.1 Problemformulering

När man betraktar målet med att integrera invandrare i det svenska civila samhället står det klart att integreringen inte har lyckats på alla områden. På arbetsmarknaden är detta påtagligt i form av invandrares lägre sysselsättningsgrad och inkomster (Hjerm, 2001 sid.79).

Under det tidiga 1990-talet kollapsade den svenska arbetsmarknaden och invandrares ställning på arbetsmarknaden försvagades, särskilt för utomeuropeiska invandrare. Ytterst få lediga arbetstillfällen fanns, samtidigt som antalet sökande till varje tjänst var stort. Under samma period tog Sverige emot stora invandrargrupper vilket i sin tur har gjort möjligheterna för dessa grupper att få ett arbete starkt begränsade (Stein, 2000 sid.9; Najib, 1999 sid.28).

När svårigheterna för invandrare att komma in på arbetsmarknaden blev alltmer uppenbara för beslutsfattare och andra, kom starten av eget företag att framstå som ett möjligt alternativ till en anställning. De politiska målen med att få invandrare att starta eget är därför trefaldiga; integrationspolitiska, arbetsmarknadspolitiska och näringspolitiska (Najib, 1999 sid.12).

Samtidigt som invandranas situation försämrats på arbetsmarknaden har det aldrig funnits så många invandrarföretag som nu (Stein, 2000 sid.6). Andelen företagare är högre bland personer med invandrarbakgrund än bland resten av befolkningen. Vart femte nytt företag 1998 startades av en person med invandrarbakgrund (Hjerm, 2001 sid.79; Najib, 1999 sid.33; Stein, 2000 sid.6).

Den enskilt största sektorn inom invandrarföretagande är handel, hotell och restaurang som utgör ca 40 procent av alla invandrarledda företag. De flesta är "levebrödsföretag" där merparten av de anställda består av ägaren och hans/hennes familjemedlemmar. Invandrarföretagens regionala variationer är stora. Storstadsregionerna Stockholm, Göteborg och Malmöhus län ligger i en klass för sig med drygt hälften av alla invandrarföretag i landet år 1996. Hallands län placerar sig på nionde plats i antal invandrarföretag (Najib, 1999 sid.36).

Mot denna bakgrund började vi fundera över vad det är som driver invandrare att starta eget företag. Från statens sida vill man bland annat minska arbetslösheten bland invandrare genom att stimulera till eget företagande, men om man vänder på det kan invandrarföretagande ses som framtvingat av arbetslöshet och i bästa fall ses som ett sätt att försörja sig som "levebrödsföretagare". Man kan fråga sig om företagande per automatik är vägen till lyckad integration och minskad marginalisering.

1.2 Syfte och frågeställningar

Vårt syfte är att undersöka vilka drivkrafter som ligger bakom invandrarnas val att bli egenföretagare inom pizzeriabranschen i Halmstad. Vi utgår från invandrarnas perspektiv och de områden som ska belysas i studien kan sammanfattas i följande frågeställningar:

- ❖ Vad är drivkraften bakom invandrarnas val att starta eget företag?
- ❖ Vilka förklaringsmodeller finns för att förklara invandrarföretagande?
- ❖ Vilka medel har invandrarföretagarna använt för att finansiera sin verksamhet?

2. BEGREPPSDEFINITIONER

2.1 Invandrare

Begreppet invandrare kan användas i flera olika betydelser. I den svenska diskussionen förefaller den vanligaste innebörden av begreppet vara "en person som är född utomlands och som själv har flyttat till Sverige", oavsett personens medborgarskap. Därtill kan begreppet vara en person som är född i Sverige men har minst en förälder som är född i ett annat land. När vi i vår uppsats talar om invandrare avser vi båda dessa grupper (Broomé & Bäcklund, 1998)

2.2 Invandrarföretag

Det finns en tendens i forskning att skilja mellan invandrarföretagande och "etniskt företagande". I vår definition skiljer vi ej på invandrarföretag och etniskt företag, då invandrarföretagande även kan vara etniskt företagande. I Sverige finns det tendenser till s.k "etniska arbetsmarknader" bland vissa grupper av invandrarföretag där de anställda i regel är

medlemmar av samma etniska grupp som företagaren. Anställningen hos företagaren kan i praktiken fungera som ett slags lärlingstid på väg mot eget företagande (Olsson, 2000 sid.129). I vår undersökning om invandrarföretag menar vi företag som drivs av en eller flera personer som är födda utomlands, eller är födda i Sverige men har minst en förälder född utomlands.

2.3 Starta – eget – bidrag

För att starta ett företag krävs kapital. Ett av sätten att finansiera starten av verksamheten är att ansöka om starta eget bidrag. Vi har valt att ge en kort förklaring till vad starta eget bidrag innebär då vi själva inte såg det som något självklart när vi började skriva denna uppsats.

Det som kallas starta eget bidrag kom första gången 1984 och blev en permanent arbetsmarknadspolitisk åtgärd 1987. Idag heter det *stöd till start av näringsverksamhet* (Hammarstedt, 2001 sid.190). Syftet med starta eget bidraget är att ge dem som inte har ett arbete men som har förutsättningar att starta egen verksamhet ett bidrag till försörjningen under inledningsskedet av verksamheten.

För att kunna söka stödet ska man ha fyllt 20 år och antingen vara arbetslös eller riskera att bli det. Man måste även vara inskriven som arbetssökande på arbetsförmedlingen. Man söker stödet genom att skriftligen beskriva sin affärsidé och lämna den till arbetsförmedlingen som sedan bedömer om idén är genomförbar. När man har fått sin ansökan om starta eget bidrag beviljad får man aktivitetsstöd. Aktivitetsstödet varierar i summa beroende på om man är berättigad till a-kassa eller inte. Det lägsta beloppet är 183 kr per dag. Stödet betalas ut av försäkringskassan en gång per månad och lämnas normalt under sex månader. Om det finns särskilda skäl kan stödet förlängas (Faktablad från AMS, 2002).

3. METOD

3.1 Studiens uppläggning

Vår studie har en icke-experimentell uppläggning i form av en fallstudie av Halmstad kommuns pizzerior, där syftet är att ge en beskrivning och försöka utveckla en helhetsförståelse av drivkrafterna bakom invandrarföretagandet. Inriktningen är induktiv då vi

inte hade några större kunskaper inom undersökningsområdet sedan tidigare. Utifrån undersökningsresultaten har vi försökt att relatera dessa fakta till varandra och tillämpat befintliga teorier på vårt undersökningsresultat (May, 2001 sid.47).

3.1.1 Enkäter

De *primärdata* som vi samlat in består av två datainsamlingsmetoder, enkäter och intervjuer. Vi valde att arbeta med dels postenkäter och dels självbesvarande enkäter, som utformades standardiserat och strukturerat, dvs frågorna bestämdes i förväg och ställdes på samma sätt till samtliga respondenter. Enkäterna utformades med kvalitativa inslag där både slutna och öppna frågor användes för att ge respondenterna frihet att svara vad han/hon ville. Se bilaga 1.

En fördel med enkäterna är att vi har kunnat ställa samma frågor till ett stort antal invandrarföretagare samt att vi har kunnat jämföra enkätsvaren med varandra. En annan fördel är att respondenterna på ett anonymt sätt har fått möjlighet att uttrycka sina åsikter samt fått tid på sig att besvara frågorna och fundera över sina svar. Till nackdelarna hör att frågorna måste vara relativt enkla och raka eftersom vi inte vet hur individen tolkar dem vid ifyllandet. Vid enkäter ges inte heller någon möjlighet att gå vidare och fördjupa svaren (May, 2001 sid.123-125).

3.1.2 Intervjuer

Den idealt sätt bästa metoden för att få största möjliga helhetsförståelse är att genomföra intervjuer med samtliga i undersökningsgruppen, men av tidsmässiga skäl har detta inte varit möjligt. Efter enkätundersökningen valde vi dock att göra en uppföljning med två intervjuer för att tränga djupare in i materialet och uppnå en större förståelse av de insamlade enkäterna. En fördel med intervjuer är att den personliga närvaron kan underlätta förståelsen av vissa frågor samt att svaren kan fördjupas (Halvorsen, 1992 sid.89).

Intervjuerna var standardiserade men ostrukturerade dvs. frågorna var färdigformulerade men utan några fasta svarsalternativ där respondenterna fick samma frågor. De gjordes på respondenternas arbetsplatser och varade ca. 40 minuter. Intervjuerna spelades in på band och frågorna var relativt breda där vi bland annat frågade om drivkraften bakom samt upplevelsen av att vara egenföretagare. Se bilaga 2.

Intervjuerna skrevs ut i sin helhet i nära anslutning till intervjun då samtalet fortfarande var färskt i minnet. Vi valde en ordagrann återgivning av respondenternas svar så långt det var möjligt för att bevara deras sätt att uttrycka sig och ge läsaren egna tolkningsmöjligheter. Vid användning av citat har vi använt dem utan redigering.

3.1.3 Övriga källor

Den *sekundärdata* vi har använt består av ett flertal olika forskningsrapporter och SOU utredningar. Dessa har använts i syfte att framställa och sammanfatta tidigare forskning samt som hjälp för att teoretisera olika perspektiv utifrån vårt undersökningsresultat. Vi har även redovisat kvantitativ data i form av olika statistiska material som vi inhämtat från offentliga förvaltningar på Internet. Detta för att kunna skapa oss en bild över hur bland annat invandrarföretagande, befolkningsstruktur och nationalitetssammansättning ser ut i Halmstad kommun.

3.2 Resultatens tillförlitlighet

Då restaurangnäringen är en av de branscher som är vanligast bland invandrarföretagare valde vi ut pizzeriaägare för att få en bild av drivkrafterna bakom deras egenföretagande. När det gäller validiteten i vår undersökning är resultaten inte giltiga för invandrarföretagande generellt utan den belyser endast invandrarföretagande inom pizzeriabranschen i Halmstad.

3.2.1 Enkätundersökningen

Vi gick ut med ambitionen att låta samtliga pizzerior i Halmstad kommun omfattas i undersökningen, men då vi fick en svarsfrekvens på ca 50 procent påverkar detta giltigheten negativt, vilket gör att vi inte kan dra några generella slutsatser rörande samliga pizzerior i Halmstad.

Reliabiliteten kan ha påverkats av att vi valde att göra en enkätundersökning och endast ett fåtal intervjuer. I enkätundersökningen blir svaren inte fördjupade, vilket gör att vi kan ha tolkat svaren felaktigt. Andra faktorer som kan ha påverkat är att vi hos en del var närvarande vid ifyllandet av enkäten och hos andra inte. I de fall vi var närvarande kan det ha underlättat förståelsen av frågorna samtidigt som de kan ha känt sig stressade av vår närvaro och skrivit ner snabba svar. I de fall vi inte var närvarande kan anonymiteten ha påverkat så att

respondenten känt sig friare att uttrycka sina åsikter samtidigt som vi inte kunnat kontrollera om de förstått frågorna. Eventuella språkproblem kan göra att frågorna missförstås, men det är inget vi har uppfattat som ett problem när vi tolkat svaren.

När vi utformade enkäterna försökte vi att ha detta i åtanke och göra så enkla och klara frågor som möjligt för att få pålitligare svar. I de flesta fall hämtade vi in enkäterna dagen efter vilket gav möjlighet för respondenten att i lugn och ro fylla i enkäten och fråga om något var oklart.

3.2.2 Intervjuundersökningen

Att intervjuerna ägde rum på respondenternas arbetsplatser samt bandades upplever vi inte ha inverkat på intervjusvaren utan känslan är att det var avslappnade och naturliga intervjuer. Att de bandades anser vi har inverkat positivt då vi har kunnat koncentrera oss på intervjusituationen och fått med hela sammanhanget. Vi försökte bara styra samtalet om det drog iväg allt för långt från ämnet.

Det finns alltid en risk i intervjuer att svaren mer eller mindre tillrättaläggs, vilket kan ha påverkat tillförlitligheten i vår undersökning. Vi är även medvetna om att vår förförståelse om att invandrare har det svårt på arbetsmarknaden samt svårare än andra i samhället, kan ha påverkat utgången av enkät och intervjuundersökningen, vilket är omöjligt att helt frigöra sig ifrån. Att undersökningen var anonym och frivillig tror vi har gjort mätningarna pålitligare då respondenterna på detta sätt inte känt sig utpekade och vågat svara öppnare. De eventuella språkproblem som kan utgöra ett hinder och påverka resultaten av intervjun har minskats genom den personliga närvaron.

3.3 Urvalsdiskussion

3.3.1 Avgränsningar

Då vi i denna uppsats varit tidsbegränsade till 8 veckor har det varit nödvändigt med avgränsningar. Den första avgränsningen är geografisk då vi valt att förlägga vår undersökning i Halmstad. Den övervägande delen av alla invandrarföretagare är verksamma inom sektorn handel, hotell och restaurang, men då hela sektorn hade blivit ett för stort undersökningsområde blev det nödvändigt med ytterligare en avgränsning. Vi har därför valt att begränsa studien till att låta vår undersökning omfatta pizzerior i Halmstad kommun. Vi hade en föreställning om att övervägande delen av dessa ägs av invandrare. Vår ambition var att

undersöka samtliga pizzerior i kommunen och genom att leta i telefonkatalogen samt gula sidorna på Internet fann vi 43 stycken pizzerior. Vi är medvetna att vi kan ha missat någon eller några på detta sätt. Vi använde oss av styrt urval av personer då vi valde att inrikta oss på invandrarägda pizzerior. Detta gjorde att den enda pizzerian i Halmstad som var svenskägd kommer att räknas som bortfall.

3.3.2 Bortfall

Utav de 43 pizzerior vi fann åkte vi runt till 30 stycken och lämnade ut enkäterna personligen. De övriga 13 enkäterna skickades ut per post på grund av långa avstånd. Vi fick in totalt 24 enkäter. Utav de 30 enkäter som lämnades personligen ville 7 stycken ej vara med i undersökningen, en ägare var ej närvarande på grund av sjukskrivning och en av pizzeriorna var svenskägd vilket gjorde att den föll bort. Av de 13 enkäter som skickades ut per post fick vi in 3 stycken. Vi ringde till samtliga efter ett par dagar för att påminna om enkäterna.

Att 7 personer av de vi åkte runt till inte ville vara med i undersökningen kan ha flera orsaker. Det kan bero på allt från att de inte vill att vi ska få insyn i verksamheten till att de inte velat ta sig tid för undersökningen, vilket var vår känsla kring bortfallet. Vad gäller de enkäter som skickades ut var vi medvetna om att bortfallet kunde bli stort då personlig närvaro är en orsak till att man ställer upp på att fylla i en enkät. Totalt fick vi in 23 enkäter att analysera.

I valet av intervjupersoner gjorde vi ett slumpmässigt urval genom att dra fem utav de enkäter vi fått in. Utav dessa var två villiga att ställa upp på intervju. Tanken var från början att intervjua tre stycken, men efter de två intervjuerna tyckte vi att vi hade fått in tillräckligt med material.

3.4 Analysmetod av enkäter och intervjuer

I inledningsskedet av analysen bestämde vi oss för olika teman som vi ansåg var viktiga för vårt undersökningssyfte. Vi fick teoretisk inspiration genom att ta hjälp av Agneta Flygts (Flygt, 2001 sid. 219) modell om hur olika faktorer kan samspela och påverka en lyckad etablering av eget företagande för invandrare. Hon lyfter fram fyra olika fält där två av fälten belyser individuella faktorer som motiv för invandrarföretagande och där de andra två fälten belyser invandrarföretagsamhetens samhällsliga ramar. Då även Nordlund (1992); Pripp (1998) använder sig av liknande teoretiska förklaringsbegrepp har vi hämtat fakta även från

dem för att göra modellen mer lättbegriplig. Modellen har således varit till hjälp i sammanställningen av tidigare forskning samt i analysarbetet.

3.5 Källkritik

Då forskning om invandrarföretagande har vuxit på senare år har vi fått tillgång till flera olika rapporter inom området. Källorna bedömer vi som tillförlitliga då de representerar olika perspektiv för att förklara invandrarföretagande. Det finns flera oberoende rapporter som styrker/förkastar de respektive förklaringarna som finns om invandrarföretagande. När vi sökt efter källor har vi styrt valet genom att leta efter förklaringar som vi tror kommer ligga nära vårt eget resultat. Många gånger har källorna även styrt oss då vi blivit varse fler förklaringsmodeller som vidgat våra vyer.

Vad gäller statistiska uppgifter om frekvens av invandrarföretag i kommunen har vi hämtat flertalet uppgifter från offentliga förvaltningar genom sökning på Internet. Ett problem med statistiken är att den befintliga datan har samlats in i ett annat syfte än vårt eget, vilket gör att relevansen kan bli låg (Halvorsen, 1992 sid.76). Vi har ändå bedömt att vi har kunnat använda statistiken i vårt syfte genom att den överlag har stämt med statistik som olika forskare har tagit fram i sina rapporter. Statistiken som behandlar kommunens invånarantal, antal invandrare och nationaliteter bedömer vi som tillförlitlig då kommunen beställt egna databehandlingar från bland annat SCB.

Under rubriken ”Resultatens tillförlitlighet” har vi tagit upp de begränsningar som vi har kunnat se i vårt enkät- respektive intervjumaterial.

3.6 Fortsatt framställning

I den fortsatta framställningen kommer vi att i avsnitt 4 gå igenom invandrarföretagandet i ett historiskt perspektiv samt i en nulägesbeskrivning.

I avsnitt 5 gör vi en presentation av tidigare forskning inom invandrarföretagande. Detta har vi gjort med hjälp av Flygts (Flygt, 2001 sid.219) modell om hur individuella (endogena) och yttre (exogena) faktorer samspelar och påverkar invandrare att etablera sig som egenföretagare.

I avsnitt 6 presenterar vi vårt empiriska material, enkäter och intervjuer. Enkätmaterialet redovisas i en sammanställning och intervjuerna har vi valt att redovisa för sig genom att presentera utdrag ur dem.

I avsnitt 7 analyseras det empiriska materialet utifrån olika teman och knyts samman med relevant forskning.

Avsnitt 8 innehåller en sammanfattning av analysen [där vi har reviderat vår ursprungliga analysmodell](#).

I avsnitt 9 avslutar vi med en slutdiskussion.

4. INVANDRARFÖRETAGANDE – EN BAKGRUND

4.1 Nulägesrapport

Invandrarnas situation på arbetsmarknaden har försämrats under senare år, men samtidigt har det aldrig funnits så många invandrarföretag som nu. Det hänger bland annat samman med den allmänna ökningen av invandrare i Sverige, såsom en generell ökning av antalet småföretag i Sverige. Oavsett detta är andelen företagare högre bland personer med invandrarbakgrund än bland resten av befolkningen. Under 1990- talet har invandrarföretagen tredubblats. Vart femte nytt företag 1998 startades av en person med invandrarbakgrund. Av det totala småföretagarbeståndet (mindre än 200 anställda) utgör invandrarföretagen cirka 13 procent, jämfört med åtta procent bland icke invandrare (Hjerm, 2001 sid.79 ; Najib, 1999 sid.12; Stein, 2000 sid.6).

Inslaget av invandrarföretagare varierar mellan olika branscher men hotell och restaurangbranschen samt detaljhandeln visar mycket höga andelar av invandrarföretag (Brundin mfl, 2001 sid.71). I hela landet uppgick år 1996 antalet sysselsatta invandrare inom handel, hotell och restaurangbranschen till 75 000 personer av totalt 193 000. Detta innebär att 39 procent av alla invandrare sysselsatta i småföretag återfinns inom dessa branscher (Najib, 1999 sid.37 ; Stein 2000 sid.11).

När det gäller graden av entreprenörskap finns det stora variationer mellan olika invandrargrupper. Invandrare från de nordiska länderna har liten andel företagare, medan

företagandet bland invandrargrupper från de europeiska länderna är relativt hög. Största andelen företagare finns bland sysselsatta utomeuropeiska invandrargrupper (SOU 1999:49, sid.212).

Ser man till de regioner som det startas flest invandrarföretag (1997) i förhållande till befolkningen ligger storstäderna högst följt av Uppsala och Hallands län på samma plats med 5,7 nya invandrarföretag per 1000 invånare i åldern 16-64 år. Genomsnittet för hela riket är 4,4 nya företag per 1000 invånare (Najib, 1999 sid. 40, 64; SOU 1999:49, sid 46, bilaga 2).

Hallands län har jämfört med övriga län haft den högsta ökningen av antalet sysselsatta i förhållande till befolkningen de senaste åren. Kommunens invånarantal uppgår till ca 85 000 varav 17 654 har utländsk bakgrund. Något mer än hälften av dessa är födda utomlands medan resten är födda i Sverige, men har minst en förälder, som är född utomlands. De vanligaste nationaliteterna enligt definitionen utländsk bakgrund är fd Jugoslavien följt av Finland, Danmark och Tyskland. Andelen personer i kommunen födda utomlands är lika med riksgenomsnittet (Halmstad stadskontor, www.halmstad.se, 2001).

4.2 Tillbakablick på invandrarföretagande i Sverige

Att invandrare är företagare i Sverige är inget nytt. Det är gammalt i den meningen att det spelat en viktig roll för svensk ekonomi alltsedan högmedeltiden. Det sena 1900- talets företagande är nytt i kraft av sin omfattning och etniska karaktär (Nordlund, 2001 sid.234). Fram till mitten av 1800- talet verkade den svenska staten för att få utländska kompetenta företagare till landet och under medeltiden var de företagande immigranterna främst tyska köpmän och hantverkare (Pripp, 2001 sid.201). Med 1900-talet gick invandrarföretagandet in i en ny fas. Det var inte längre fråga om att rekrytera och locka utländska företagare till landet. Sverige var nu en modern industristat och behövde inte längre invandrarföretagande för sin tillväxt.

Från andra världskriget till och med slutet av 1980-talet blev invandrarföretagandet mer omfattande än tidigare, men avsevärt mindre i jämförelse med 1990-talets. Att antalet stiger efter 1945 är inte förvånande med tanke på invandringens kraftiga ökning efter andra världskriget. Under perioden 1960-1990 minskade antalet svenskfödda småföretagare vilket innebar att invandrarföretagens tillväxt och deras andel av småföretagssektorn ökade från 3 till 8 procent under perioden. Den kraftigaste ökningen ägde rum inom hotell- och

restaurangbranschen där de utrikes födda ökade sin andel av det totala antalet småföretag inom branschen från 4 procent 1960 till 42 procent 1990 (Nordlund, 2001 sid.234).

Fram till första hälften av 1970-talet rådde en klar diskriminering av invandrare som ville driva egen rörelse. Före denna tidpunkt var utländska medborgare tvungna att ha regeringens tillstånd. Lagstiftningens diskriminerande krav, tillsammans med ofta förödmjukande undersökningar, gjorde att många gav upp sina planer eller väntade tills de blev svenska medborgare. Näringsfrihetsförordningen av 1864 och ändringarna i denna som gällde fram till 1970- talets början sa:

För tillståndsgivning krävdes att verksamheten var socialt och ekonomiskt önskvärd, inte ansågs strida mot ”god svensk affärsed”, inte konkurrerade med inhemska rörelser, att den sökande hade ”hedrande vandel” och att utlänningen, beroende på om han eller hon var nordisk medborgare vistats minst 3-5 år i landet. Det viktigaste hindret var att utlänningen måste ge säkerhet för tre års skatter till stat och kommun.

Idag är det praktiskt taget ingen skillnad mellan utländsk och ”inländsk” medborgare när det gäller rätten att starta egen verksamhet. Med medlemskapet i EU försvann definitivt de formella institutioner som alltsedan 1860-talet i nationalistiska och diskriminerande former försvårat invandrarföretagandet i Sverige (Nordlund, 2001 sid.236).

5. PRESENTATION AV TIDIGARE FORSKNING

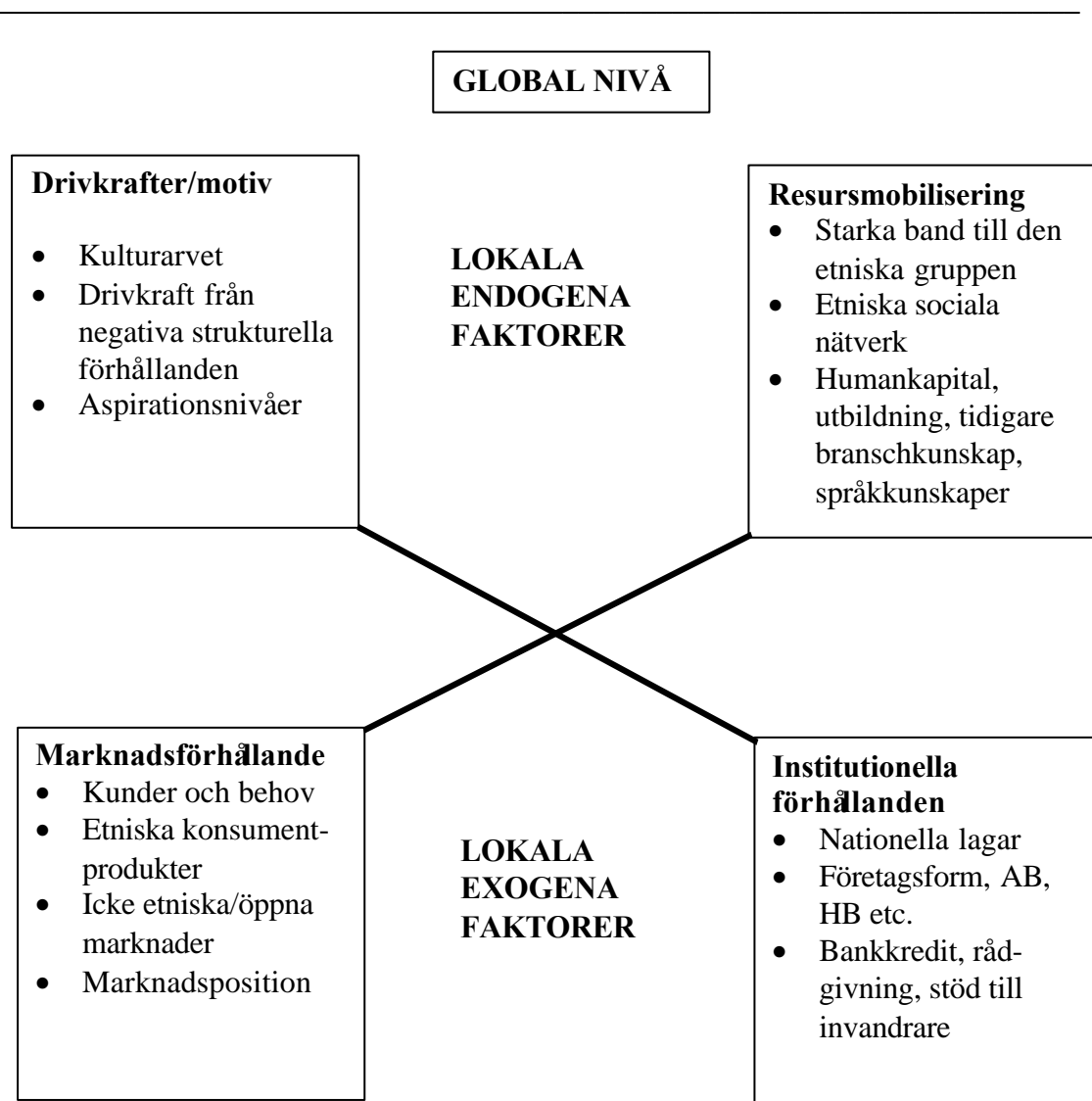
Teorier om invandrares företagande är ofta koncentrerat kring frågor ”när, hur och varför” och svaren är kontextberoende till sådan grad att en heltäckande förklaring inte är möjlig. Diskussionerna om orsakssamband innehåller många olika perspektiv. Man kan ta fasta på ursprungsmiljöns betydelse eller peka på avsikterna med migrationen samt beakta de livsmönster som skapats på de nya hemorterna. En annan aspekt är inverkan av strukturella omständigheter i mottagarsamhällena, till exempel konjunkturer, arbetsmarknad och lagar. Ytterligare perspektiv sätter företagandet i samband med handlingar, attityder och föreställningar mellan majoritets- och minoritets grupper, vilka kommer till uttryck i bland annat anställningsförfaranden (Pripp, 1998 sid.51).

En sorteringsprincip, för att kunna systematisera och överblicka perspektiven, är att grovt dela in dem efter 2 angreppssätt. Vi har valt att använda oss av Nordlund (1992); Pripp (1998); Flygts (2001) uppdelning i *endogena* och *exogena* synsätt.

I det *endogena* synsättet utgår man från den etniska situationen, dvs invandrarna själva, invandrarsituationen och invandrarnas bakgrund. Med detta förstås dels de enskilda motiven till invandringen, dels den speciella miljö, de upplevelser, de relationer och den syn invandrarna har på sig själva som genereras i mötet mellan dem själva och mottagarlandet. Dessa endogena faktorer eller omständigheter avgör vad som är invandrarnas resurser, bestämmer deras förmåga eller vilja att mobilisera dessa för att starta eget företag.

I det *exogena* synsättet ses den yttre miljön och invandrarnas förhållande, beroende och reaktioner på denna som drivande och avgörande, när det gäller att förklara varför invandrare överväger eller startar eget företag. Med yttre faktorer menas den ekonomiska makromiljön eller historiskt bestämda strukturella och institutionella förhållanden på marknaden. Dessa lockar alternativt tvingar en del invandrare att satsa sina resurser på företagverksamhet.

Figur 1. Samspel mellan endogena och exogena faktorer.



5.1 Endogena faktorer

5.1.1 Drivkrafter och motiv

Det finns olika individuella motiv och drivkrafter som gör att invandrare satsar på egenföretagande. Den *kulturella teorin* framhåller karaktären på det etniska kulturkapitalet eller kulturarvet som invandraren har med sig som betydelsefullt. Det kan bestå av språkkunskaper, utbildning, yrkeserfarenheter, socioekonomisk bakgrund samt etniskt ursprung. En positiv attityd till företagande kan härröra från hemlandets kultur, men en företagarkultur kan även förstärkas inom vissa invandrargrupper i det nya landet. Hur detta utnyttjas kan skifta mellan olika invandrargrupper i det nya landet (Nordlund, 1992 sid.14 ; Flygt, 2001 sid.220). En annan faktor som kan vara av betydelse är åldern. Att det krävs kapital, upparbetat nätverk och normalt sett yrkeserfarenhet är en förklaring till att människor i medelåldern är mest benägna att driva företag (Najib, 1999 sid.48).

Höga aspirationsnivåer för att förbättra sin egen situation kan också leda till en vilja att vara sin egen (Flygt, 2001 sid.221). Synen på betydelsen för individens identitet av att vara självsysselessatt kan vara en förklaring till att vissa etniska grupper anses sätta ett stort värde på att vara egenföretagare. Många föredrar den frihet och flexibilitet eget företagande innebär (Najib, 1999 sid.22).

Drivkrafter och motiv kan även ha sin utgångspunkt i den så kallade *disadvantagehypotesen*, som framhåller de svårigheter som olika invandrargrupper möter på arbetsmarknaden genom marginalisering och diskriminering. Enligt denna har de inte samma möjligheter som majoritetsbefolkningen att göra normal karriär på grund av strukturer i samhället, vilket kan hindra dem alternativt tvinga dem till alternativa försörjningsvägar. Att starta eget blir enligt teorin ett sätt att komma ur en låst position (Flygt, 2001 sid. 220; Ekberg & Hammarstedt, sid 208; Najib, 1999 sid13; Hjerm, 2001 sid.82).

5.1.2 Resursmobilisering

En annan teori är att *etniska nätverk* kan betraktas som en värdefull resurs som utvidgar de ekonomiska möjligheterna och som kan användas för utbyte av information och affärserfarenheter. Till de etniska resurserna räknas all hjälp som företagaren får av andra invandrare. Det kan gälla finansiering, information eller praktisk hjälp i företagsutövandet. Etniska resurser bygger inte bara på individens egna tillgångar. Det kulturella kapitalet från

ursprungslandet och den etniska solidariteten eller interaktionen inom gruppen är basen för mobiliseringen av etniska resurser (Flygt, 2001 sid.222; Najib, 1999 sid.23).

5.2 Exogena faktorer

5.2.1 *Marknadsförhållanden*

I litteraturen skiljer man bland annat på företag som vänder sig till en etnisk marknad dvs som säljer varor och tjänster till landsmän, och företag som är inriktade på den öppna marknaden. För att starta en verksamhet måste det finnas en efterfrågan på de tjänster och produkter den erbjuder (Flygt, 2001 sid.223). Enligt teorin kan invandrarna få hålla till godo med de minst attraktiva arbetena, lågstatusyrkena i mottagarlandet, vilket kan få självförsörjande verksamhet att framstå som ett alternativ. Som företagare återfinns de inom vad man kan kalla krisdrabbade eller stagnerande branscher, vilket kan sammanhålla med den marginalisering invandrare ofta möter på arbetsmarknaden (Nordlund, 1992 sid.5; Najib, 1999 sid.25).

5.2.2 *Institutionella förhållanden*

Lagar, regler och politiska beslut bestämmer villkoren för småföretagare i allmänhet. ”Lagar och regler som gäller speciellt för invandrare, och som stimulerar och underlättar för invandrare att etablera sig som egna företagare, skapar förutsättningar för invandrare att så snabbt som möjligt komma igång med en verksamhet och därmed självförsörjning.”

Arbetsmarknadsinstitutet; Arbetsmarknadsstyrelsen och Arbetsförmedlingar i hela landet har under de senaste åren på olika sätt medverkat till att stötta invandrarföretagande genom tex starta eget bidrag (Flygt, 2001 sid.224 ; Najib, 1999 sid.14).

Det finns fortfarande många hinder som försvårar för invandrare att etablera sig som egna företagare. Det har tex visat sig att utländska utbildningar och yrkeserfarenheter inte värderas lika högt som svenska eller tolkas olika beroende på vilken arbetsgivare eller myndighet man vänder sig till. Detta brukar nämnas som indirekt diskriminering. Det kan även handla om olika former av tillstånd, tex inom restaurangbranschen. Bankernas krav på formalitet och språkkunskaper när det gäller ansökan om krediter kan göra det svårt för invandrare att få en saklig bedömning av kvalitén i affärsplanen (Flygt, 2001 sid.225 ; Najib, 1999 sid.14).

Uppdelningen mellan *endogena* och *exogena* synsätt är en teoretisk konstruktion, som hjälper forskaren att särskilja olika orsakssamband. I praktiken är det däremot svårt att renodla det ena eller det andra perspektivet eftersom de inte alltid samverkar på ett tydligt sätt.

6. PRESENTATION AV EMPIRISKT MATERIAL

6.1 Redovisning av enkätsvar

Här redovisas de 23 enkätsvaren som vi fick in i undersökningen som omfattade 43 pizzerior. Bortfallet är drygt 50 procent.

6.1.1 Bakgrundsvariabler

Av de 23 personer som svarade på enkäten var 19 män och 4 kvinnor. Vad gäller åldersfördelningen var 3 stycken yngre än 29 år, 11 var mellan 30-39 år, 7 var mellan 40-49 år och 2 stycken var mellan 50-59 år. Ingen i undersökningen var över 60 år.

Diagram 1 visar åldersfördelningen.

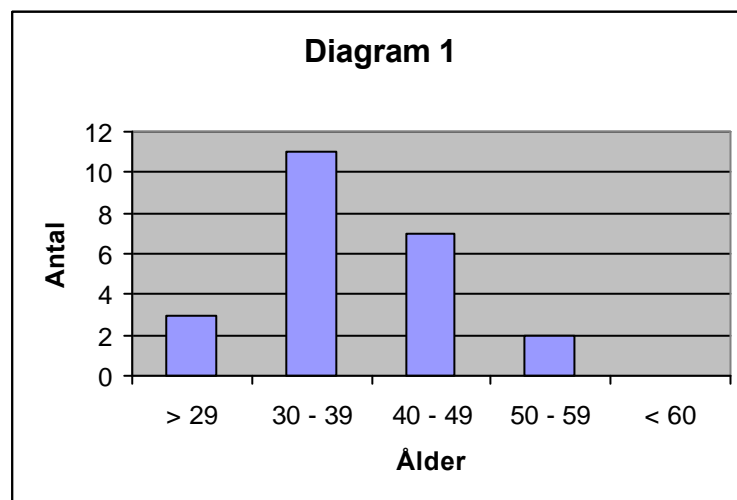


Diagram 1. Åldersfördelning bland pizzeriaägare i Halmstad.

Diagram 2 visar företagens födelseländer. Totalt 8 länder är representerade. Av totalt 23 personer var 11 stycken födda i Jugoslavien, 5 i Libanon, 2 i Turkiet, 1 från vardera länderna Irak, Iran, Marocko, Tyskland samt Bulgarien. Ingen av de tillfrågade var födda i Sverige.

Vad gäller inflyttningsår var spridningen stor och sträckte sig från 1970 till 1997. 1 person kom under 1960-talet, 3 personer kom under 1970-talet, 9 under 1980-talet och 10 personer kom till Sverige under 1990-talet.

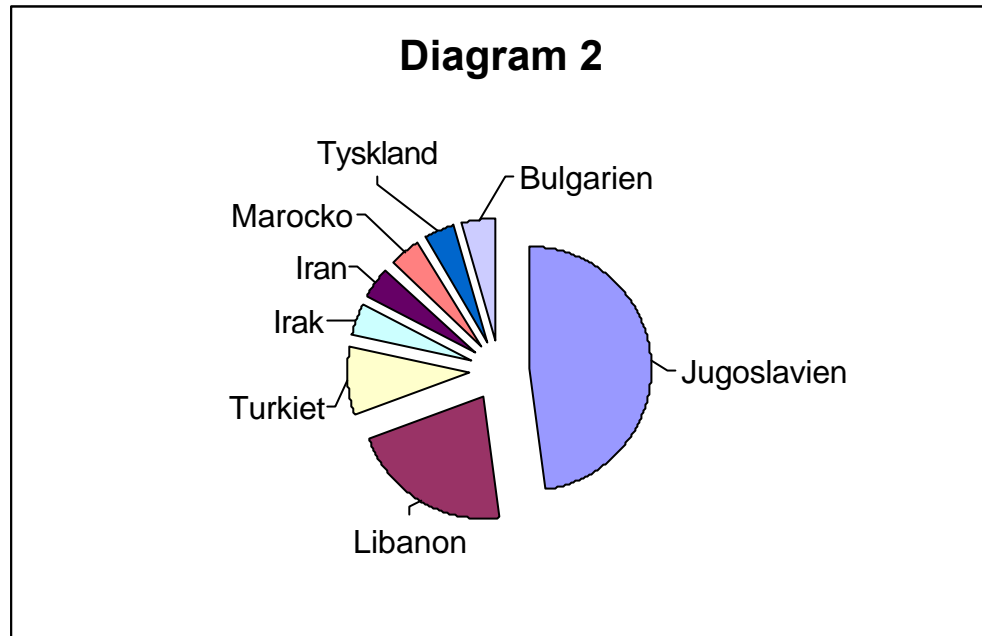


Diagram 2. Pizzeriaägarnas födelseländer.

6.1.2 Tidigare sysselsättning och utbildning

Vad gäller tidigare sysselsättning uppgav 2 personer att de var arbetslösa innan de startade eget företag. 3 stycken studerade, 3 var anställda inom restaurangbranschen och 3 var anställda men uppgav inte inom vilken bransch. Av de tillfrågade hade 9 personer tidigare arbetat inom en annan bransch än restaurangbranschen. 1 person hade varit pappaledig och 2 uppgav att de hade varit egenföretagare innan de startade sina nuvarande rörelser.

När det gäller utbildningsnivån hade 5 personer endast läst grundskola och 13 hade läst vidare på gymnasium. Av de tillfrågade hade 5 stycken läst på universitet.

Vad gäller yrkesutbildning hade 3 personer restaurangutbildningar och 3 var bilmekaniker. Övriga yrken var; ekonom, lärare, 2 textiltekniker, svetsare, apotekare, tågklarare, flygtekniker, kontorist samt kemist. 8 av de tillfrågade hade inte någon yrkesutbildning.

En av de tillfrågade missförstod frågan angående lärlingsutbildning, vilket ger oss 1 ogiltigt svar och ingen av de övriga hade någon lärlingsutbildning.

6.1.3 Etableringsår samt finansiering av företaget

Etableringsåren av företagen varierade mellan år 1990 och 2002. Flest företagsstarter ägde rum år 2001 då 7 av 23 personer startade sitt företag. För övrigt var fördelningen jämn med en eller ett par företagsstarter per år med undantag för vissa år då det inte startades något företag.

Av de tillfrågade hade 10 personer startat sitt företag med eget medel. 3 stycken hade tagit banklån och 1 hade startat med endast starta eget bidrag. 2 personer hade startat med eget medel i kombination med banklån och 3 med eget medel i kombination med starta eget bidrag. 1 person hade kombinerat eget medel, banklån och starta eget bidrag. 1 hade tagit banklån samt privatlån och 2 stycken hade använt eget medel, starta eget bidrag samt privatlån. Totalt hade 7 av 23 personer erhållit starta eget bidrag.

6.1.4 Drivkrafter bakom valet att starta eget företag

För att ge en så tolkningsfri bild som möjligt har vi valt att redovisa de exakta enkätsvaren på denna frågan.

- För att jag fick inte något jobb, allt jag sökte.
- För att jag var ung och dum. I Sverige skall man utbilda sig som politiker eller bli anställd hos kommunen så slipper man ansvar, men får bra betalt.
- I början var det svårt att hitta fast jobb. Och syftet är först och främst att minska arbetslösheten och det är bättre när man har sitt eget.
- Efter 13 år i rest.branschen, jag trivs bra som är.
- Det kändes rätt.
- Fritt att göra som jag vill.
- Det är svårt att hitta lämpligt jobb.
- Tjäna pengar.
- Tänkte att det kan bli bra att ha eget.
- Bättre bidrag.
- Jag jobbade på en pizzeria innan. Sedan tänkte jag driva eget.
- Var mest nyfiken hur det är att vara egenföretagare, och jobba för sig själv.
- Tillgodose mitt uppehälle.
- Varför skulle jag jobba för andra?
- Jag har försökt sedan 1993 att hitta jobb inom restaurang eller storkök men förgäves, nu närmar jag mig 40 år och behöver jobb, så att starta eget var det bästa alternativet.

- P.g.a svenska företag tar tyvärr inte emot invandrare.
- Gillar utmaningar, vägen till annat var för lång och krånglig (skola, arbetslösheten).
- För att försörja mig och min familj.
- För att tjäna pengar.
- Gillar att arbeta inom restaurangbranschen.
- Tycker inte om när någon annan bestämmer.
- Ville ha eget inom restaurangbranschen.

En svarade inte på frågan vilket ger oss ett ogiltigt svar.

Sammanfattningsvis uppgav flertalet svårigheten på arbetsmarknaden som en drivkraft bakom valet att starta eget. Några nämner diskriminering eller marginalisering som en orsak och en annan nämner att vägen till annan sysselsättning var för lång och krånglig. Ungefär hälften uppger någon av orsakerna: tidigare erfarenhet inom branschen samt olika aspekter av friheten med att vara sin egen. Andra nämner försörjning som en drivkraft bakom valet att starta eget där en del formulerar det som att tjäna pengar och andra uttrycker det som att försörja sig själv eller sin familj.

6.1.5 Lönsamhet:

På frågan om lönsamhet svarade 1 företag att det gick mycket bra, 18 gick bra, 1 gick mindre bra och 3 företag gick dåligt.

Lönsamheten visas i diagram 3.

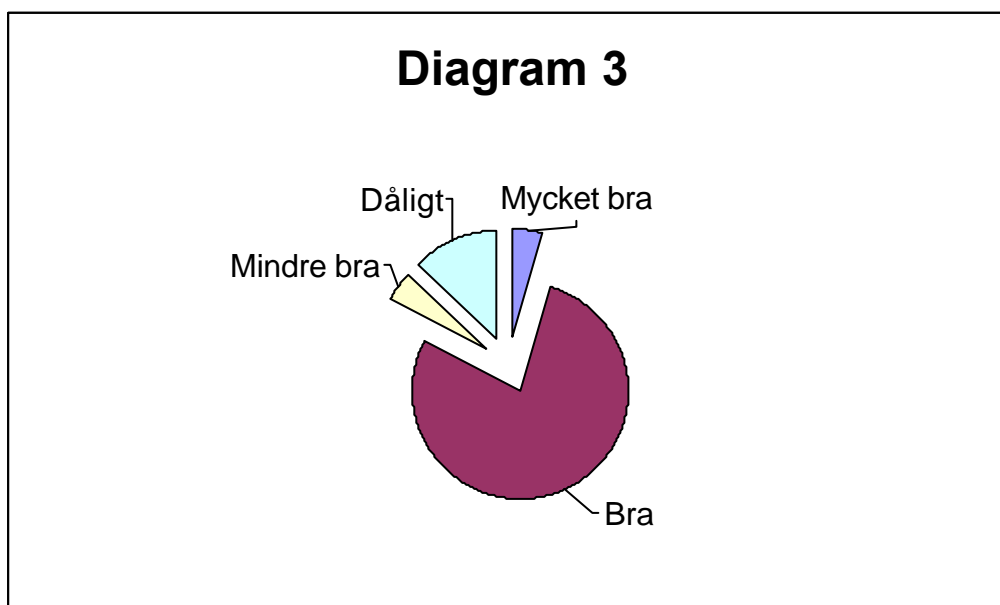


Diagram 3. Lönsamheten bland pizzerierna.

6.1.6 Ägarförhållanden, anställda och arbetstimmar:

De flesta företagen var ensamma ägare, 19 stycken, 3 hade en kompanjon och 1 person hade två kompanjoner.

Vad gäller anställda hade 5 personer inga anställda alls, 6 företag hade 1 anställd, 7 hade 2 anställda, 3 stycken hade 3 anställda och 2 stycken uppgav att de hade mellan 2-9 anställda beroende på hur mycket som fanns att göra.

På frågan om hur många timmar de uppskattningsvis arbetade per vecka svarade 1 person att han arbetade mindre än 39 timmar per vecka, 6 arbetade mellan 40-49 timmar/vecka, 5 arbetade mellan 50-59 timmar/vecka, 2 personer arbetade mellan 60-69 timmar/vecka, 4 arbetade mellan 70-79 timmar/vecka och 4 stycken arbetade mer än 80 timmar/vecka. 1 uppgav att arbetstiden varierade mellan 60-90 timmar i veckan.

6.2 Utdrag ur intervjuerna

6.2.1. Om problem/hinder vid etablering på den svenska arbetsmarknaden

Vi ställde frågan om intervjupersonerna upplevt några problem med att etablera sig på den svenska arbetsmarknaden och på frågan svarade intervjuperson A såhär:

Ja, det var det faktiskt, utan problem går det aldrig. Som sagt jag är fotograf från början. För att jobba som fotograf här, det var inte omöjligt, hade det varit i Stockholm eller Göteborg skulle det kanske ha funkat. Lite större städer, det hade funkat, men inte här i Halmstad. Jag har jobbat på Fotoquick (fotobutik, ffant) ett tag och med en fotograf, xx, men jag kunde inte fortsätta som fotograf. Jag jobbade hit och dit och praktiserade och gick på kurser och sådana grejer. Vad ska man göra? Jag försökte att starta mitt eget på Eurostop (ett köpcenter, ffant). Jag försökte att starta en fotobutik där och det gick inte, dom ville inte ha sådana butiker där och konkurrera med On Off. Sedan startade jag en ostbutik, det går inte alltid som man önskar. Från fotograf så fick jag vända om 360 grader till ostar och sånt, det är lättast att jobba med.

Intervjuperson B svarade såhär:

Ja, det var svårt i början med språket. Att plugga ett annat språk, det är inte så lätt, svenska är ganska svårt. Just nu klarar jag mig. Jag har ganska mycket kontakt med svenskar. Jag började på SFI (svenska för invandrare, ffant) som alla andra, man måste gå igenom det, lite Lernia och AMU gruppen, restauranglinjen. Lite datorteket och lite olika kurser. Du vet när man är arbetslös, en massa kurser och sånt.

6.2.2 Om valet av pizzeriabranschen

Vi frågade hur de kom i kontakt med pizzeriabranschen och intervjuperson A svarar:

Den här branschen har jag lärt mig hos min svåger som jag arbetade hos, lära mig pizza och sånt. Jag gillade inte det, men vad skulle man göra? Jag gillar inte att arbeta för andra. Jag är en väldigt arbetsam person och noggrann. Jag kan jobba med folk, jag har ingenting emot det, men det är bättre att vara min egen i stället.

Intervjuperson B uttrycker sig såhär:

Jag träffade mina landsmän som hade restaurang, självklart man är tvungen att hitta nåt jobb så det var lättare för mig, min kompis A har en pizzeria så jag kan tjäna lite extra pengar hos honom. Jag började som springpojke där. Sen började jag baka pizza och lärde mig mer och mer och fortsatte inom branschen. Jag är grundutbildad kock här i Sverige. I Jugoslavien var jag textiltekniker, maskinoperatör. En del folk gillar att sitta på socialen och få pengar utan att göra någonting. Det här är ett vanligt jobb, man klarar sig med sin hyra och sina räkningar och finns det pengar kvar man kan gå ut någonstans och köpa fina kläder och fin bil på kredit eller någon avbetalning. Man är stabil om man har jobb, tycker jag. Jobb är viktigast för mig och jag fick fast jobb i den pizzerian jag pratade om innan, direkt, jag var duktig liksom. Jag ville få jobb, åtta timmar som är betalt. Kockjobb var alldeles för svårt, det är lite mer utbildning om man vill vara riktig kock.

6.2.3 Om drivkraften bakom valet att starta eget

Vi ställde frågan om vad som var orsaken till att de bestämde sig för att starta eget och

A svarar:

Jag sökte starta eget bidrag, trots att jag inte fick det ville jag fortsätta. Jag lyckades inte med ostbutiken, jag fick ett bättre erbjudande av en kompis, han har en pizzeria. Det gick inte heller så jag lånade pengar och startade här.

Det var så här att de var lite aktsamma att ge pengarna till dem som skulle starta livsmedelbutiker eller pizzerior och sådana grejer. Dom vill satsa på bättre arbetsideér. 1998 startade jag ostbutiken och 1999 startade jag här. Jag körde ostbutiken i nio månader sen köpte jag här. Det finns starta eget kurser här i Halmstad. Dom kallade mig en gång. Dessvärre behövde jag inte det, jag klarar mig själv. Det som gäller bokföring finns det revisor till. Jag behöver inte sköta sådana grejer. I stället för starta eget kurs tar jag datakurs i stället. Mycket bättre.

B säger såhär om drivkraften bakom att starta eget:

Om man har jobbat så många år så självklart vill man, man börjar bli trött att jobba för en annan för samma lön. Man tjänar kanske mer för att jobba för sig själv och man kämpar lite mer. Kanske mindre timmar fast mer betalt, om man säger så. Det är inte riktiga arbetstider med 40 timmar. Dom lägger ner den tid dom behöver. Om man har sitt eget, det är mycket bättre. Om man får chansen att köpa ett ställe, man kan inte få det på kredit, man får inte en pizzeria på kredit. Man får ta lån först och främst. Jag arrenderade en pizzeria först, det var länge sedan, åtta år sedan och jag sökte starta eget bidrag, men jag fick inget. Jag var lurad faktiskt. Konstiga regler, det kanske var mer konkurrens där eller sådana grejer.

6.2.4 Om upplevelsen att vara egenföretagare

Intervjuperson A beskriver hur han upplever att vara egenföretagare såhär:

I första hand när man gillar att jobba självständigt, så är det mycket bättre. Man vill inte jobba som man gör, jag känner många som inte vill göra någonting egentligen. Inte jobba hos någon eller vill inte starta något eget. Att ha mitt eget, det är mycket bättre. Jag kan bestämma mina arbetstider. Jag kan bestämma vad jag ska göra i min rörelse, jag vill inte att någon skulle styra mig, trots att jag har jobbat i på många olika platser. Jag var nöjd med alla och alla var nöjd med mig faktiskt, för att jag är en sån som passar tiderna, jobbar ordentligt och sånt. Varför ska jag ge min arbetskraft till de andra? Arbetskraften går inte till mig själv.

Vi kommenterar att många egenföretagare vittnat om långa arbetsdagar och A säger vidare:

Långa arbetstider, man tänker på utlänningar. Svenskarna vill minska arbetstiderna och utlänningarna vill inte. För mig är det inte så att jag vill jobba 12-13 timmar om dagen men sånt är det när man jobbar på en pizzeria. Jag vill gärna jobba 8 timmar, men sånt är det. Jag fick välja den här branschen och den här branschen bestämmer över mig, att så många timmar ska du jobba. Ska man tjäna pengar på det måste man offra något annat i stället.

Jag kan knappt säga att jag träffar min familj. Jag har tre barn, jag träffar dom knappt. Jag kommer hem sent på kvällarna, min stora dotter är fortfarande vaken. Jag sitter och pratar med henne. De andra mindre som är 10 och 2 år, det är knappt att jag träffar dom. Det är inte bara för att jag är utlänning, jag klarar mig jättebra, jag kan jobba 12-13 timmar om dagen. Jag är människa också, jag måste umgås med min familj och allting, men sånt är det. Det är många som frågar mig –varför pizzeria men så här blev det att utlänningar... Jag koncentrerar mig jättemycket på dem här sakerna. Utlänningar här i Sverige, dom valde inte att dom skulle jobba på en kiosk eller gatukök eller pizzeria. Det var planerat, på nåt sätt. På sätt och vis är det planerat att vi lämnar de här platserna för utlänningar att jobba med. Så är tiden, kolla. I hela Halmstad finns det ingen svensk som jobbar i pizzeria.

Vi kommenterar att det finns 1 svenskägd pizzeria och A skrattar.

Person B säger såhär om upplevelsen att vara sin egen:

Jag har jobbat med det från början hos min kompis. Det är inte lätt att jobba i min bransch. Kanske jag sökte jobb för sent i fabriken för jag var 38-40 år så de vill mest ha ungdomar i fabriken. Så jag bestämde mig för att stanna här, kanske anställa mer folk. Jag trivs kanonbra i restaurangbranschen. Ibland är det stressigt du. Ibland är det inget folk, man måste jobba lite mer, överallt finns det problem. Man klarar sig. När man tjänar fina pengar är man glad, då spelar det ingen roll om det är mycket jobb. Om det inte finns något jobb då är man ledsen och tjugig. Självklart, man satsar så mycket på det.

6.2.5 Om framtiden inom branschen

Vi frågade om de kände att de ville fortsätta inom branschen eller hur de funderade kring det. Person A uttrycker det såhär:

Jag kan inte säga, kanske tar det 10 år till, kanske slutar jag nästa månad för att jag har mina planer. Jag var i Malmö förra veckan, jag har en kompis som har en resebyrå där. Det har varit min dröm att jag skulle ha en resebyrå egentligen, som Libanon. Jag älskade den men det var fotografering eller resebyrå och resebyrå det krävdes lite mer utbildning och sådana grejer. För fotografering behövde

man ingen utbildning. Man går till någon studio eller ateljé och lär sig och komma igång så småningom. Men jag skulle få lite hjälp av en kompis i Malmö. Jag planerar det. Min stora dotter är 15 och börjar nian nästa år. Jag sa till henne – du kan fixa någon linje som passar, resebyrå eller den branschen och vi kan starta någon resebyrå tillsammans.

I den här branschen, ingen kan jobba 12-13 timmar om dagen. Förra veckan satt jag och pratade med mina bröder, kanske stannar jag ett år till och sen säljer jag den. – Du har precis byggt ut, varför ska du sälja den? Dom känner inte hur mycket man blir trött på det här yrket. Det är väldigt, väldigt jobbigt, särskilt när man har utkörning och budpizza. Det är jobbigt. Därför att ingen kommer och stannar. Det är första pizzerian för mig och jag hoppas att det är den sista (Skratt, ffant).- Jag kommer inte att köpa någon pizzeria sen. Jag var tvungen att köpa det här stället. För att jag sålde min ostbutik för att jag skulle ta en pizzeria. Det blev en pizzeria, den snabbaste lösningen. Pizzeriafolket, dom köper och säljer hela tiden. A pizzeria, han sålde den och köpte B. Pizzeria C, han köpte pizzeria D. Dom flyttar hela tiden. Jag gillar inte att flytta hit och dit hela tiden.

Möjligtvis kommer jag att sälja. Efter tre år är jag trött på det, men jag gillar det för jag försörjer mig och min familj. I stället för att vara arbetslös så är det bättre att fortsätta. Jag har byggt ut och istället för att sälja den för 100 000 kan jag sälja den för 200 000. Okej jag kan fortsätta att förbättra men jag kan inte gå tillbaka. Jag måste gå vidare och förbättra mig mer och mer. Jag har en egen hemsida, ingen pizzeria i hela Halmstad har haft hemsida.

Att inte kunna jobba som fotograf här när jag har jobbat med xx som är fotograf och som jobbar här i kommunen. Jag jobbade med honom två månader. Han erkände att – du är väldigt bra och duktig fotograf, men tyvärr du kan inte jobba här i Sverige i och med att du inte har några betyg. – Du har inga papper som bevisar att du är fotograf, trots att han erkände att jag är bättre än honom. Jag fick lära honom många saker som han inte kunde. Brandkåren hade en utställning här någonstans i Sverige. Jag pratade inte så bra svenska då, det var mitt första år i Sverige. Han sa att brandkåren, dom har utställning och vi ska göra stora bilder till dem och sådant, - kan du hjälpa mig? – Javisst det kan jag fixa. Jag gick in till labbet tillsammans med honom och vi började att göra stora bilder till dem som han hade fotograferat, olyckor och sådana grejer som hade hänt här i Halmstad. Han sa till mig – varför tittar du inte på tabellen? Det är en tabell med siffror om vilka papper jag ska använda. Jag sa att nej, jag behöver inte det. Det är känslomässigt att jobba med mina känslor. Det räcker att jag tittar på filmen så vet jag vilket papper jag ska använda till den och vilka utav kemikalierna jag ska använda också.

Tio år har jag spenderat i mörka rummet. Det var gott om jobb i Libanon trots att det var krig och, men det var gott om jobb till en fotograf. – Jag behöver inte dina siffror sa jag till honom. Jag fick inte jobbet. Så jag började hoppa hit och dit, kurser och allt möjligt, jag måste hitta någonting. Trots att jag koncentrerade mig, jag ska ha mitt eget.

Person B berättar på frågan om han kommer att fortsätta inom branschen och säger så här:

Jag tror att det blir bra här, till sommaren kommer det turister, det blir massa turister på uteserveringen. I Halmstad är det viktigt att turisterna kommer. Det spelar ingen roll vilket väder det är, det är viktigt att dom kommer så att det blir jobb. Om det blir regn kan folk inte gå på stranden, dom ska käka och handla i stan. Om det är fint väder då blir det mer folk på kvällarna, dom dricker och är hungriga. Halmstad är så. Jag har jobbat på pizzeria xx mitt i stan, åtta år. Det är så mycket folk när turisterna kommer. Det finns ganska många pizzerior i Halmstad, kör man en bra kvalitet så finns det jobb för alla.

7. ANALYS

7.1 Drivkrafter/motiv till att bli egenföretagare

Utifrån det *endogena* synsättet utgår man från invandrarna själva för att förklara deras drivkrafter bakom valet att starta eget. Ett förklarings sätt är att titta på den ett kulturella bakgrunden. Det kan vara kulturella egenskaper såsom levnadssätt, värderingar och attityder. En positiv attityd till företagande kan härröra från hemlandets kultur. Huruvida kulturen har spelat någon avgörande roll inför beslutet att starta eget bland de invandrarföretagare vi undersökte är svårt att avgöra. Man kan göra en koppling till att de fått erfarenhet genom släkt och vänner eller att ungefär hälften härstammade från samma land. Om det däremot hade framkommit att flertalet härstammade från samma kulturella grupp så hade denna teori varit ytterst intressant då det eventuellt hade kunnat kopplas ihop med en egenföretagartradition från hemlandet.

Andra resurser som kan ha betydelse för företagandet är den etniska bakgrunden, åldern och vistelsetid i Sverige innan företagsstarten. Att andelen företagare är lågt för nordiska invandrare och högt bland personer som invandrat från olika europeiska länder samt från utomeuropeiska länder stämmer väl överens med vår undersökning. Ingen hade nordiskt ursprung, 13 personer kom från Europa, 9 kom från Mellanöstern och en från Nordafrika. Detta kan möjligen hänga ihop med egenföretagartraditioner från hemlandet.

Vad gäller åldersfördelningen var fåtalet personer i vår undersökning yngre än 29 år och övriga var i medelåldern. Detta kan bero på att det krävs kapital, upparbetat nätverk och normalt sett yrkeserfarenheter för att driva ett företag. Vilken betydelse vistelsetiden i landet före etableringen av företaget haft för de vi undersökte kan vi inte svara på. Då alla kommit före 1997 kan en tänkbar orsak vara att det tar tid att lära känna det nya landet och anse sig mogen att bli företagare.

Under det *endogena* synsättet räknas även drivkrafter till att starta eget som härrörs ur negativa strukturella förhållanden. Disadvantageteorin utgår från att det är bristen på arbeten inom den reguljära arbetsmarknaden som blir en orsak till att starta eget företag. Arbetslöshet eller risk för arbetslöshet anses ligga bakom 30 % av alla företagsstarter i Sverige och detta motiv är lika vanligt bland invandrare som bland svenskar (Brune, 1996 sid.5; Stein, 2000

sid.7). Allt fler invandrare har som en följd av detta fått sin försörjning för sig och sina familjer som anställda inom invandrarföretag (Nordlund, 2001 sid.238; Stein, 2000 sid.17).

När vi tillämpar teorin på vår undersökning så får vi en hög grad av överensstämmande. Många av de inkomna svaren visar att det var svårigheter på den lokala arbetsmarknaden som utgjorde grunden till beslutet att starta eget. I vår undersökning nämnde 22 procent att svårigheterna på arbetsmarknaden låg bakom beslutet att starta eget. Även orsaker som att trygga försörjningen för sig själva och sina familjer var en stark drivkraft. Detta har man misslyckats med genom att inte få tillgång till den reguljära arbetsmarknaden och att starta eget företag blev en väg ur det. Många i vår undersökning nämnde att de tidigare varit anställda hos en vän eller släkting som drev en pizzeria. Vänner och släktingar hjälper varandra genom att anställa varandra och förutom att försörjningsfrågan blir löst får även den anställda erfarenhet och inblick i hur det är att driva ett företag.

En av de intervjuade, A beskriver hur han under flera år försökte att få jobb som fotograf och berättar hur det kändes att misslyckas med detta. Han berättar:

Jag försökte att starta mitt eget på Eurostop. Jag försökte att starta en fotobutik där och det gick inte, de ville inte ha sådana butiker där och konkurrera med On Off och sådana butiker. Sedan startade jag en ostbutik, det går inte alltid som man önskar. Från fotograf fick jag vända om 360 grader, till ostar och sånt, det är lättast att jobba med.

Att inte kunna jobba som fotograf här när jag har jobbat med xx som är fotograf och som jobbar här i kommunen. Han erkände att – du är väldigt bra och duktig fotograf, men tyvärr kan du inte jobba här i Sverige i och med att du inte har några betyg. – Du har inga papper som bevisar att du är fotograf, trots att han erkände att jag är bättre än honom. Jag fick lära honom saker som han inte kunde.

Höga aspirationsnivåer är en annan förklaring som drivkraft bakom invandrarföretagande och flera studier pekar på att det finns ett utbrett önskemål bland många invandrare att någon gång kunna öppna eget och därigenom förvärva friheten att få bestämma över sitt förvärvsarbete (SOU, 1996:55 sid.25).

I vår undersökning får även detta ett högt förklaringsvärde som drivkraft då många nämner olika aspekter av friheten att vara sin egen. Tex. så uttrycker en person det så här:

”Varför skulle jag jobba för andra?” och en annan uttrycker att han inte gillar när någon annan bestämmer. Intervjuperson A sa så här:

”Jag gillar inte att arbeta för andra. Jag är en väldigt arbetsam person och noggrann. Jag kan jobba med folk, jag har ingenting emot det, men det är bättre att vara min egen i stället”.

Drygt 1/6 angav viljan att vara sin egen som drivkraft. Detta blir i våra ögon extra intressant om man tittar på arbetstiden per vecka. Endast en person i undersökningen arbetade under 39 timmar i veckan. Drygt 91 procent arbetade mellan 40 och 80 timmar i veckan. Att inte vilja arbeta för andra kan i dessa fall inte betecknas som "lathet" eller "icke-samarbetsvilja". Om man genom att vara egenföretagare, i alla fall inom pizzeriabranschen, får arbeta mer än en normal arbetsvecka så visar det på en styrka och en stark vilja att faktiskt klara sig själv och sin egen försörjning.

7.2 Resursmobilisering

Även resursmobilisering räknas som en *endogen* faktor och ett vanligt svar på frågan om hur det kom sig att man blivit egenföretagare, var inslaget av nära förebilder, dvs. företagare i omgivningen med samma nationalitet som de själva. En betydelsefull faktor för starten av pizzerian var praktiken hos andra egenföretagare. Drygt 13 procent hade före starten arbetat hos någon vän eller släkting i deras pizzeria. B, uttryckte det så här:

Jag träffade mina landsmän som hade restaurang och självklart är man tvungen att hitta nåt jobb, så det var lättare för mig eftersom min kompis A har en pizzeria så jag kunde tjäna lite extra pengar hos honom. Jag började som springpojke där. Sen började jag baka pizza och lärde mig mer och mer och fortsatte inom branschen.

Det är svårt att bedöma vilken inverkan tillgången på förebilder och praktik hade för beslutet att bli egen företagare. Att ha arbetat för någon annan nämnde flera i sina svar, vilket möjligen kan ha underlättat etableringen att starta eget genom den erfarenhet och inblick i både branschen i sig och i egenföretagandet som den anställde har fått.

Det är vanligt att starta företag inom sitt gamla yrke. Undersökningar har visat att sambandet mellan arbetsmarknadserfarenheter och egenföretagande kan vara både tydligt och indirekt (Najib, 1999 sid.28). Vid ett tydligt samband kan man se att man startar företag inom ett område som man tidigare arbetat med och som man är bra på. Det indirekta sambandet är att egenföretagande även kan vara ett uttryck för dåliga försörjningsmöjligheter i övrigt. Dessa båda samband syns tydligt i vår undersökning. Många hade vid tiden före starten av det nuvarande företaget, arbetat som anställd hos någon vän eller släkting som hade en pizzeria. Man ansåg att man kände till branschen och att man ville ha eget. Detta i kombination med att chanserna att arbeta inom något annat yrke upplevdes som små har för en del lett till att man fattade sitt beslut och startade en egen pizzeria.

7.3 Marknadsförhållanden

En av bitarna i det *exogena* synsättet är marknadsförhållanden såsom behov av produkten, tillgång på kunder och marknadsposition.

Många invandrare har god utbildning men stöter ofta på svårigheter att få arbete som motsvarar deras yrkeserfarenhet eller utbildning. Ett fåtal yrken är jämlika i fördelningen mellan verksamma invandrare och svenskar (Olsson, 2000 sid.139). De hänvisas ofta till lågbetalda och otrygga arbeten eller arbetslöshet. Ett sätt att möta utanförskapet är att anställa sig själv och sin familj eller vänner genom att starta eget (Brune, 1996 sid.5-8 ; Stein, 2000 sid.17).

Vår undersökning visade att många hade ett yrkeskunnande inom andra branscher än restaurangnäringen och 5 av 23 personer hade studerat på universitet. De var kemister, ekonomer, arkitekter osv. som alla valt att starta och driva en pizzeria för att försörja sig.

Pizzeriabranschen vänder sig till den öppna marknaden då de inte förmedlar varor som är förknippade med deras ursprung. Att invandrare etablerar företag på den öppna marknaden inom branscher som svenskar inte är intresserade av beläggs i vår undersökning, genom det faktum att endast en pizzeria var svenskägd, vilken räknades som bortfall.

Ungefär 50 procent av alla invandrarföretag är småföretag med högst nio anställda (Najib, 1999 sid.35). I vår undersökning hade 5 personer inga anställda alls och de övriga hade 18 hade mellan 1-9 anställda. Detta visar att de flesta är levebrödsföretag med ett lågt risktagande, vilket kan möjliggöra för dem att överleva även under lågkonjunktur. Att ha familjen eller vänner anställda kan innebära att de inte behöver friställa folk vid svåra tider. Nu frågade vi inte ägaren om de anställda var familjemedlemmar eller vänner, men utifrån vad vi observerade kan vi dra den slutsatsen att det var så i de flesta företagen. Många vittnade om långa arbetstider vilket är en strategi för att företaget ska överleva.

7.4 Institutionella förhållanden

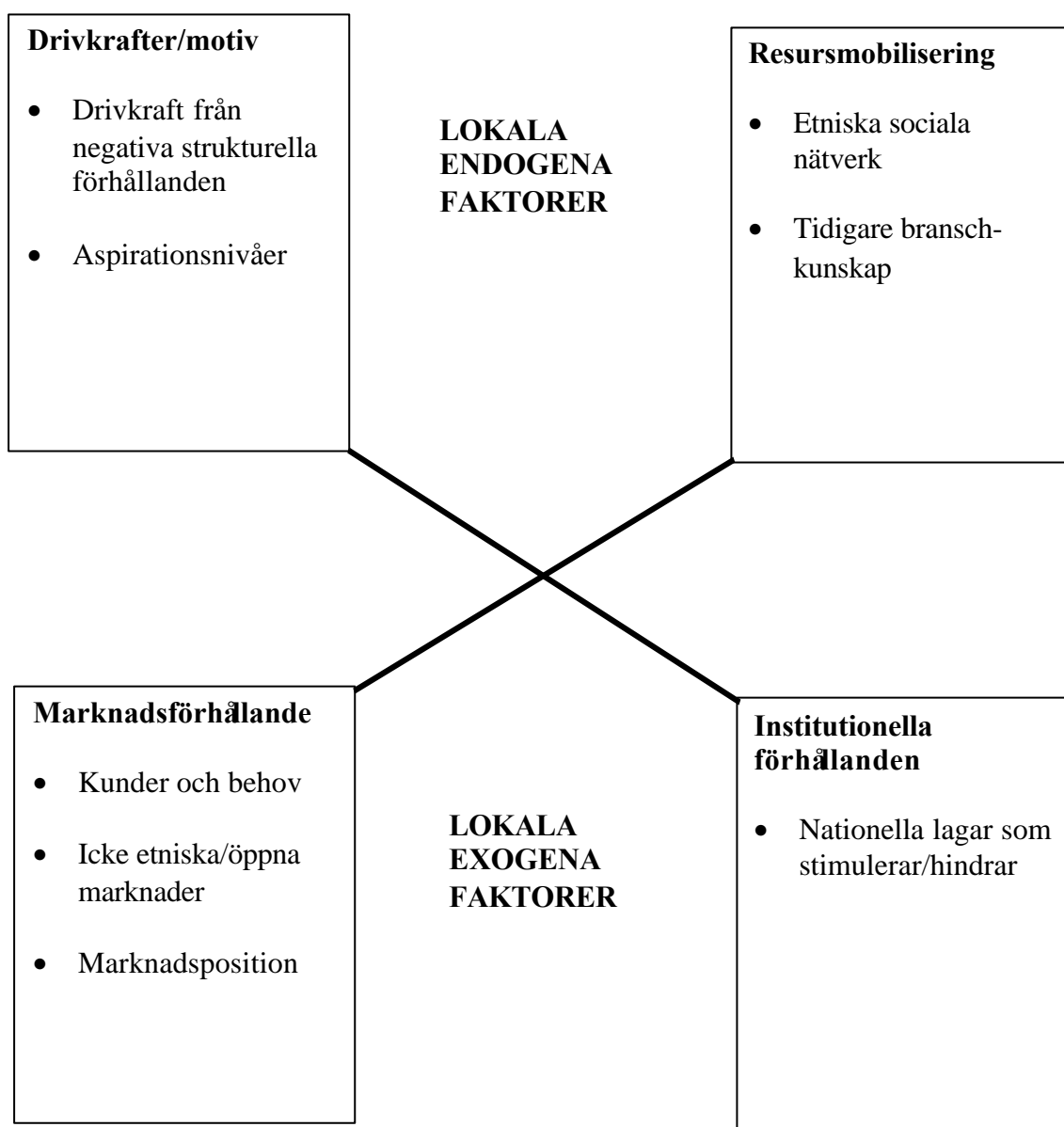
Det *exogena* synsättet tittar även på de institutionella förhållanden som styr eget företagande. Lagar och regler som gäller speciellt för invandrare, och som stimulerar och underlättar för invandrare att etablera sig som företagare, skapar förutsättningar för invandrare att så snabbt som möjligt komma igång med verksamhet och därmed självförsörjning. Ett sätt att stötta är att ge starta eget bidrag.

I vår undersökning fick totalt ungefär 1/3 starta eget bidrag. Att så många fått starta eget bidrag kan ses både positivt och negativt. Det är positivt i den bemärkelsen att det ger möjlighet till arbete. Man kan även se det negativt genom att invandrarföretagandet främst handlar om att temporärt minska arbetslöshet och statliga kostnader. Invandrarna får genom företagandet själva ta ansvar för sin försörjning och många nämnde försörjningsfrågan som drivkraft bakom valet att starta eget.

Banklån är ett annat sätt att skaffa kapital för att starta ett eget företag. Det finns många undersökningar som visar på svårigheterna för invandrare att få ett banklån beviljat. I SOU 1999:49 står att kapitalanskaffning är särskilt svårt för personer med utländsk bakgrund. Detta kan bero på avsaknaden av tidigare stabila bankkontakter, svårigheter att peka på tidigare bra ekonomiska förhållanden och bristen på realsäkerheter. Detta gör att många invandrare som väljer att starta eget företag är tvingade till att finansiera verksamheten på annat sätt än genom banklån.

Ett sådant sätt är lån från släktingar och/eller vänner. Detta är tre gånger vanligare bland invandrarföretagare än bland övriga företagare (Najib, 1999 sid.57). I vår undersökning hade 3 av 23 personer erhållit privata lån. 10 stycken svarade att de enbart hade använt eget medel vid uppstarten och här finns det en risk att de som uppgav att de startat med eget medel även avsåg privata lån, vilket kan göra att det faktiska antalet privat lån är högre än 3 stycken. Att ta emot hjälp från släkt och vänner verkar naturligt och endast 7 personer hade tagit banklån, vilket inte ens utgör hälften av de 23 stycken som svarat. Eftersom vi inte frågade om vad som låg bakom valet av finansiering kan vi inte heller dra några slutsatser om detta.

8. SAMMANFATTNING AV ANALYSRESULTAT



Figur 2 Vår egen slutanalysmodell

Vårt syfte med denna studie har varit att ta reda på vilka drivkrafterna har varit bakom invandrarnas val att starta eget företag inom pizzeriabranschen i Halmstad. Utifrån analysresultaten har vi fått revidera modellen som vi presenterade under tidigare forskning då vi inte kunnat se samband utifrån samtliga perspektiv. Modellen innehöll olika förklaringar och teorier om invandrarföretagande och hur de olika faktorerna kan samverka med varandra. Då vi utgick från lokal nivå, Halmstad har vi till att börja med tagit bort den globala nivån då vi inte kunnat uttala oss om detta.

När det gäller de *drivkrafter/motiv* som låg bakom de egenföretagare vi undersökte fann vi inga tydliga samband med kulturarvet. Om de haft en positiv attityd till företagandet som kan härröra från hemlandets kultur eller har en företagarkultur som förstärkts inom gruppen i det nya landet har vi inte undersökt specifikt, vilket gör att vi har tagit bort denna teori från slutmodellen.

Drivkraft som härrör från negativa strukturella förhållanden fick ett högt förklaringsvärde utifrån vår undersökning. Många vittnade om att svårigheten på den reguljära arbetsmarknaden gjorde att man valde att starta eget. Höga aspirationsnivåer för att förbättra sin egen situation var en annan drivkraft som flera av våra undersökta egenföretagare nämnde bakom valet att starta eget. Flertalet pratade om olika aspekter av friheten med att vara sin egen, det kunde vara allt från att förverkliga en idé till att man inte gillar när någon annan bestämmer.

I *resursmobilisering* för invandrarföretagare betraktas etniska sociala nätverk som en värdefull resurs. Det är svårt att bedöma vilken inverkan tillgången på förebilder hade för beslutet att starta eget bland de egenföretagare vi undersökte, men då flera före starten av det nuvarande företaget hade arbetat som anställd hos någon vän eller släkting som hade en pizzeria kan det möjligen ha underlättat etableringen. Den tidigare branschkunskapen blev då en drivkraft då man ansåg att man kände till branschen och därmed ville ha sitt eget. Huruvida starka band till den egna gruppen har påverkat valet att bli egenföretagare vet vi inget om, då detta inte framkom i undersökningen. Vi vet inte heller vilken inverkan humankapital, utbildning och språkkunskaper haft för etableringen av företaget, vilket gör att vi reviderat dessa teorier från vår slutmodell.

Angående *marknadsförhållanden* skiljer man på företag som vänder sig till en etnisk marknad och företag som vänder sig till den öppna marknaden. För att starta en verksamhet måste det finnas en efterfrågan på de produkter den erbjuder. Pizzeriabranschen vänder sig till den öppna marknaden då de inte förmedlar varor som är förknippade med deras ursprung. Då övervägande delen uppgav att de hade bra lönsamhet tyder på att efterfrågan finns.

Teorin om att invandrarna kan få hålla tillgodo med lågstatusyrkena stämmer överens med den bild vi fått utifrån vår undersökning. Många hade ett yrkeskunnande inom andra branscher än restaurangnäringen, några hade studerat på universitet, och alla hade gemensamt att de valt att starta egen pizzeria. Det faktum att endast en pizzeria var svenskägd stämmer

överens med bilden om att invandrarna oftare hänvisas till lågstatusjobb och ofta inom branscher som inte svenskarna är intresserade av.

Utifrån de *Institutionella förhållandena* som lagar, regler och politiska beslut som stimulerar alternativt hindrar invandrare att bli egenföretagare kan vi utifrån vår undersökning se samband. Underlättande faktorer som att olika arbetsmarknadsinstitutioner stöttat genom att ge starta eget bidrag är en förklaring då många pizzerior kommit till på detta sätt. Hinder som försvårar en etablering kan vara bankernas krav på formalitet och språkkunskaper när det gäller ansökan om krediter. Huruvida detta har varit fallet bland de egenföretagare vi undersökte kan vi inte uttala oss om, då vi inte tog upp denna fråga.

Företagens juridiska form är ett annat problem, vilka är svårare att hantera för invandrare jämfört med majoritetsbefolkningen. Jämfört med svenskar väljer invandrare i större utsträckning enskilt företag. Huruvida detta stämmer med de pizzeriaägare vi undersökte får vi lämna osagt då vi inte vet vilka bolagsformer pizzeriorna hade.

Då modellen är en teoretisk konstruktion är det i praktiken svårt att renodla det ena eller det andra perspektivet eftersom de inte alltid samverkar på ett tydligt sätt. Vad vi har kunnat se så finns det olika grader av samverkan mellan endogena och exogena faktorer. Tex. så kan vi se ett samband att drivkrafterna att bli egenföretagare samverkar med de institutionella förhållandena. Arbetslöshet, frihet att vara sin egen, svårt att få arbete som motsvarar yrke eller utbildning är några utav drivkrafterna i vårt undersökningsresultat. Motivet att bli egenföretagare har bland annat kommit till genom att lagar och regler har hindrat respektive stöttat dem att bli egenföretagare.

När det gäller samverkan mellan resursmobilisering och marknadsförhållande kan vi även där se ett samband. Marknadspositionen att de har nischat sig inom pizzeriabranschen hängde i flera fall samman med att de hade tidigare kunskap inom branschen som möjligen underlättat etableringen. Då flera tidigare hade arbetat som anställda i andra pizzerior tyder på att arbetet fungerat som en lärlingstid som blivit en drivkraft att starta sitt eget. Vad gäller etniska nätverk var det många som hade vänner och släktingar inom branschen som möjligen kunnat bidra med goda råd och sitt yrkeskunnande.

9. SLUTDISKUSSION

Något som är viktigt att nämna är att det är svårt att få fram ett heltäckande svar på vad som driver invandrare till att starta eget. Faktorer som tid, plats och arbetsmarknadspolitik är bara några faktorer som kan vara avgörande för svaret. Att invandrarföretagandet ökat kraftigt kan även bero på allt från ökad invandring till att det blivit lättare att starta eget företag idag jämfört med tiden före 70-talet.

Den gradvisa försämringen under de senaste två decennierna har på senare år blivit alltmer tydlig. Det minskade utrymmet på arbetsmarknaden har drabbat många, men invandrare har drabbats särskilt hårt. De förändrade kraven på arbetskraften innebär att invandrare från kulturellt avlägsna samhällen kan behöva en längre tid på sig för integration än tidigare, innan man kan träda in på arbetsmarknaden, om vi räknar arbete som ett centralt moment i integrationsprocessen.

Med tanke på en sådan situation som idag existerar på arbetsmarknaden, finns det naturligtvis en risk att samhället genom stöd samt bristen på alternativ, uppmuntrar enskilda individer att starta eget. Frågan är om det verkligen är så att företagande per automatik är vägen till lyckad integration och minskad marginalisering. En annan fråga som kan ställas är givetvis om chanserna att skapa sig en rimlig utkomst via ett eget företagande i ett främmande land är större än att hitta ett arbete som motsvarar den utbildningsnivå och yrkeserfarenhet man har sedan tidigare.

I dag ställs det även allt hårdare krav på arbetskraften med tanke på de strukturförändringar som har skett. Nya och mer kvalificerade yrken som ofta kräver högre utbildning har bidragit till att inträdet på arbetsmarknaden har blivit svårare. Många invandrare har universitetsutbildningar med sig i bagaget men märker snart att dessa utbildningar inte har lika stort värde här i Sverige. En stilla undran som väcktes hos oss var hur många svenskar med universitetsutbildning som hamnar bakom disken på en pizzeria?

Även valet av finansiering är värt en närmare studie. Att många väljer att låna pengar till uppstarten av vänner och släktingar har både vi och andra forskare kunnat konstatera. Det skulle dock vara intressant att titta närmare på varför detta alternativ är så ofta återkommande. Är det verkligen så att det är svårigheterna med att få banklån som är orsaken eller är det rentav så att lån av vänner och släktingar är alternativ 1. Om man väljer att utgå från att

invandrare har svårare än andra att erhålla banklån så kan man anta att fler än de som finansierat sitt företag med hjälp av banklån förmodligen kan ha ansökt om kredit men blivit nekad denna. Detta är något som hade varit intressant att följa upp. Det samma gäller starta eget bidrag, då vi inte vet hur många som har ansökt om det och inte fått det beviljat.

Det finns säkert föreställningar om att det fria livet som egenföretagare är ett bra liv ekonomiskt sett. Vår undersökning har visat att eget företagande, i alla fall inom pizzeriabranschen i Halmstad, är ett liv som går att leva på ekonomiskt sett, men med ett högt pris genom långa arbetstider som i sin tur förmodligen hindrar delaktighet inom andra områden i samhällslivet.

KÄLLFÖRTECKNING

Broomé, Per & Bäcklund, Ann-Katrin (1998) *S-märkt: Företagets etniska vägval*. Stockholm: Norstedts Tryckeri.

Brune, Ylva (1996) *Invandrare som egenföretagare*. Arbetsmarknadsstyrelsen, Nutek och Statens invandrarverk.

Ekberg, Jan & Rooth, Dan-Olof (2000) *Arbetsmarknadspolitik för invandrare: Rapport till Riksdagens Revisorer*. Växjö University.

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

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

Najib, B Ali (1999) *Myten om invandrarföretaget*. Nya jobb och företag, rapport nr: 9. Västervik: AB, CO Ekblad & Co Tryckeri.

Nordlund, Sven (1992) *Varför blir invandrare företagare i Sverige*. Umeå Universitet, Papers in Economic History, No 5.

Pripp, Oscar (1998) *Att vara sin egen. Om småföretagande bland invandrare -mönster, motiv och möten*. Tumba: Mångkulturellt centrum.

Pripp, Oscar (2001) *Företagande i minoritet*. Mångkulturellt centrum. Tumba: Elanders Gotab

Stein, Peter (2000) *Invandrarna – De nya svenska entreprenörerna*. Rapport från svensk handel. Stockholm: TryckeriEtt.

Brundin, Ethel mfl (2001) "Invandrares företagande – fakta och implikationer" i; *Marginalisering eller integration – en forskarantologi*. NUTEK Stockholm: ADEBE Miljötryck.

Flygt, Agneta (2001) "Framtidens företagare? Utvärdering av ett EU-projekt" i; *Marginalisering eller integration – en forskarantologi*. NUTEK Stockholm: ADEBE Miljötryck.

Hammarstedt, Mats (2001) ”Från arbetslöshet till företagande?” i; *Marginalisering eller integration – en forskarantologi*. NUTEK Stockholm: ADEBE Miljötryck.

Hjerm, Mikael (2001) ”Företagande, vägen till fattigdom eller frälsning för invandrare?” i; *Marginalisering eller integration – en forskarantologi*. NUTEK Stockholm: ADEBE Miljötryck.

Levin, Henrik & Weström, Anders (2001) ”Finansieringssvårigheter som hinder för tillväxt” i; *Marginalisering eller integration – en forskarantologi*. NUTEK Stockholm: ADEBE Miljötryck.

Najib, B Ali (2000) ”Invandrarföretagande – Livsverk eller påtvingad lösning” i Olsson, Erik., red.; *Etnicitetens gränser och mångfald*. Stockholm: Carlssons bokförlag.

Nordlund, Sven (2001) ”Framåtblickande tillbakablick på invandrarföretagare och deras verksamhet” i; *Marginalisering eller integration – en forskarantologi*. NUTEK Stockholm: ADEBE Miljötryck.

SOU 1996: 55 *Påväg mot egenföretagande*

SOU 1999: 49 *Invandrarföretagande – några grundläggande fakta*. Bilaga 2.

SOU 1999: 49 *Invandrarföretagande- historik och vissa statistikuppgifter*

www.halmstad.se/kommunen/statistik/

www.halmstad.se/naringsliv/

BILAGA 1.

Enkät om egenföretagande

Man Kvinna

Under 30 år 30 – 39 40 – 49 50 – 59 Över 60 år

Vilket är ert födelseland?

Om ej Sverige, när flyttade du hit?

Vad gjorde du innan du startade ditt företag? _____

När startade du ditt företag? _____

Hur finansierade du uppstarten av ditt företag?

Eget medel

Banklån

Starta eget bidrag

Övrigt _____

Vad har du för utbildning?

Grundskola

Gymnasium

Universitet/Högskola

Övrigt: _____

Har du någon yrkesutbildning, om ja, vilken? _____

Har du någon lärlingsutbildning, om ja vilken? _____

Varför valde du att starta eget företag? _____

Hur är företagets lönsamhet idag?

Mycket bra Bra Mindre bra Dålig

Hur många äger företaget? _____

Hur många är anställda? _____

Hur många timmar arbetar du per vecka? _____

Ett stort tack för att du tog dig tid för enkäten!

Lena Bauman och Linda Hedman

BILAGA 2

Intervjufrågor

1. Har du upplevt några problem att etablera dig på den svenska arbetsmarknaden?
2. Hur kom du i kontakt med pizzeriabranschen?
3. Vad var orsaken till att du bestämde dig för att starta eget?
4. Känner du att du vill stanna inom denna bransch eller hur funderar du?