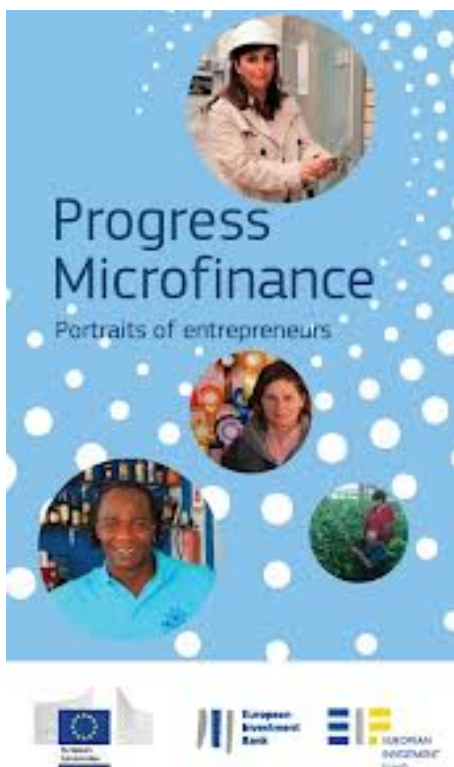


Slutrapport

Förstudie för Progress Microfinance & Entreprenörskap
samt
kartläggning av mikrofinansiering i Sverige



Louise Bratt Carle
Ellemce International HB,

Johan Olson
Business-Remedy Associates Sweden AB

2013-08-30

Innehåll

1	Förord.....	1
2	Sammanfattning.....	2
2.1	Summery	3
3	Inledning	4
3.1	Bakgrund.....	4
3.2	Projektets mål	4
3.3	Arbetssätt	4
3.4	Progress Microfinance.....	5
3.4.1	Målgrupp	5
3.5	Europeiska Investeringsfonden, EIF	5
4	Viktiga begrepp	6
5	Projektplan	7
5.1	Plan.....	7
5.2	Genomförande	7
6	Progress Microfinances erbjudande.....	8
6.1	Garanti.....	8
6.1.1	Beräkningsexempel.....	10
6.2	EIFs alternativ	10
6.3	Vad krävs för Progress Microfinance i Sverige?.....	11
6.3.1	Riskgruppsfokus och urvalskriterier	11
6.3.2	Överenskommen omslutning (inom 24 månader)	11
6.3.3	Krav på synliggörande.....	11
6.3.4	Godkänna att EU får göra revision vid behov	12
6.3.5	Rapportering till EIF löpande (se bilaga 1, för detaljer);	12
6.3.6	Begäran om garantiutbetalning;.....	12
7	Progress Microfinance i EU	12
8	Behov av Progress Microfinance i Sverige	13
8.1	Kortfattad sammanfattning av för och emot.....	13
8.1.1	För	13
8.1.2	Emot.....	14
8.2	Aktörer	14
8.2.1	ALMI (centralt).....	14
8.2.2	ALMI (lokalkontor).....	15
8.2.3	Coompanion – kooperativ utveckling.....	16
8.2.4	Connect.....	16
8.2.5	The Council Advisory Service.....	16
8.2.6	EIF	16
8.2.7	Ekobanken	17
8.2.8	Entreprenörsinvest	18
8.2.9	European Microfinance Network, EMN.....	18
8.2.10	Forex Bank.....	19
8.2.11	Foretagande.se	19
8.2.12	Företagarna	19
8.2.13	Länsstyrelsen i Stockholm län	19
8.2.14	Marginalen Bank.....	20
8.2.15	Medicon Village.....	20
8.2.16	Mikrofinansieringsinstitutet AB,.....	20

8.2.17	Nacka kommun.....	20
8.2.18	Näringsdepartementet	21
8.2.19	NEEM.....	21
8.2.20	NyföretagarCentrum.....	22
8.2.21	Qredits Microfinance i Nederländerna	23
8.2.22	Region Skåne European Office.....	24
8.2.23	SEB	24
8.2.24	Stockholms Affärsängelnätverk.....	25
8.2.25	Stockholm Business Region Development, SBRD.....	25
8.2.26	Stockholms universitet, SU Innovation.....	25
8.2.27	Svenska Uppfinnareföreningen.....	26
8.2.28	Sveriges kommuner och Landsting, SKL.....	26
8.2.29	Yaamba Crowdfunding.....	26
8.3	Andra aktörer.....	26
8.3.1	FundedByMe.....	26
8.3.2	Industrifonden.....	27
8.3.3	Länsstyrelserna/regionerna.....	27
8.3.4	Norrlandsfonden.....	27
8.3.5	SIDA	28
8.3.6	Stiftelser.....	28
8.3.7	Swedfund	28
8.3.8	Trustbuddy.....	29
9	Tidigare Progress Microfinance initiativ i Sverige.....	29
9.1	Ekobanken	29
9.2	NEEM	29
9.3	ALMI.....	29
10	Mikrofinansiering i Sverige.....	30
10.1	Offentliga aktörer.....	30
10.1.1	ALMI.....	30
10.1.2	Arbetsförmedlingen	31
10.1.3	Länsstyrelsen i Stockholms län.....	31
10.1.4	Länsstyrelserna/regionerna.....	31
10.2	Andra aktörer och finansieringsmodeller.....	31
10.2.1	Entreprenörsinvest.....	31
10.2.2	Mikrofinansieringsinstitutet AB.....	32
10.2.3	NEEM.....	32
10.2.4	Crowdfunding	32
10.2.5	Kreditgarantiföreningen Sverige	32
10.2.6	Yaamba	32
10.2.7	P2P långivning	33
10.3	Andra offentliga bidrag	33
10.3.1	Energimyndigheten.....	33
10.3.2	Jordbruksverket.....	33
10.3.3	Tillväxtverket.....	33
10.3.4	VINNOVA.....	34
10.4	Banker	34
10.4.1	Bluestep	34
10.4.2	Ekobanken	34
10.4.3	Handelsbanken	34

10.4.4	Marginalen bank	35
10.4.5	SEB	35
10.4.6	Sparbanken Sörmland	35
10.4.7	Sparbanken Öresund.....	35
10.4.8	Swedbank.....	35
11	Enkät för företagarna och entreprenörerna.....	35
12	Resultat av projektarbetet.....	43
12.1	Samarbeten.....	43
12.2	Komplement.....	43
12.3	EIFs syn.....	43
13	Seminarier och möten.....	43
13.1.1	Destination Innovation.....	43
13.1.2	Connect seminariet.....	44
13.1.3	SISP möte.....	44
13.1.4	European Microfinance Network, EMN.....	44
13.1.5	Workshop.....	44
14	Slutsats.....	45

Bilaga 1, EIF rapport

Bilaga 2, Enkätsvaren

Bilaga 3, Projektorganisationen

1 Förord

Rapporten är en förstudie över möjligheterna att få Progress Microfinance till Sverige.

Uppdraget initierades och utfördes av de seniora konsulterna Louise Bratt Carle, Ellemce International HB, och Johan Olson, Business-Remedy Associates Sweden AB. Studien finansierades till 75 procent av Tillväxtverket.

Uppdraget skulle pågått under perioden 17 januari – 30 juni 2013, men förlängdes till 14 juli för att få med erfarenheter från en konferens i slutet på juni om mikrofinansiering.

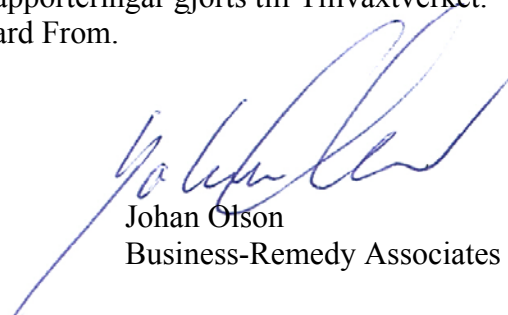
Konsulterna har i sitt arbete genomfört ett stort antal intervjuer, medverkat vid konferenser, genomfört en workshop, besökt organisationer utanför Sverige och genomfört en enkätundersökning om företagarnas villkor och synpunkter på finansieringsfrågorna. Tolkningar och reflektioner från möten är konsulternas egna.

Under arbetets gång har kontinuerliga avrapporteringar gjorts till Tillväxtverket. Kontaktperson på Tillväxtverket var Richard From.



Louise Bratt Carle
Ellemce International HB

Västra Allén 21 A
SE-181 62 Lidingö, Sweden
Mobile: +46 703 045 145
Phone: +46 8 655 05 20
E-mail: louise.carle@ellemce.se
Homepage: www.ellemce.se



Johan Olson
Business-Remedy Associates Sweden AB

Box 31
SE-237 37 Bjärred, Sweden
Mobile: +46 705 424 600
Phone: +46 46 399 899
E-mail: jo@businessremedy.se
Homepage: www.businessremedy.se

2 Sammanfattning

Progress Microfinance är ett EU-instrument avsett att stödja utlåning till mikroföretag vars företagare har svårt att få konventionell finansiering på grund av en utsatt social situation. Det kan vara arbetslösa, invandrare, kvinnor, ungdomar m.m. Instrumentet utgör en outnyttjad finansieringsmöjlighet i Sverige.

Denna rapport redovisar en förstudie om möjligheterna att få Progress Microfinance till Sverige. Det övergripande målet har varit att skapa förutsättningar för personer i socialt utanförskap att utan solid grund kunna starta egna företag.

Uppdraget genomfördes genom att identifiera och föra en dialog med ett stort antal potentiella aktörer, genom att kartlägga hur mikrofinansiering använts i Sverige samt genom att utforska intresset för att införa Progress Microfinance i landet.

Det visade sig att det finns en viss skepsis för modellen men samtidigt var de flesta mycket intresserade och entusiastiska inför möjligheten att skapa ökade möjligheter för finansiering av små företag.

De skeptiska hade ofta en bild av att mikrofinansiering endast var något för utvecklingsländer. De lyfte också fram de ekonomiska riskerna och den tunga administration som ofta följer med ett EU-projekt.

De positiva såg fördelarna med att underlätta för entreprenörer att starta eget och att därigenom kunna skapa sysselsättning för sig själva och andra.

En stor fördel med Progress Microfinance är att företagaren får möjlighet att låna inte bara till verksamheten utan också till sin egen försörjning. Denna möjlighet saknas för det mesta idag och det utgör ett stort hinder för företagaren under ett startskede innan verksamheten ger tillräcklig avkastning. En annan fördel är att modellen kräver att det finns, förutom en långivare, också en part som agerar som coach åt låntagaren.

Utredarna föreslår att man går vidare och utnyttjar det nyväckta intresset för Progress Microfinance i Sverige, i samarbete mellan ALMI, NyföretagarCentrum och Europeiska Investeringsfonden. Man påpekar också att det brådskar om Sverige ska vara med, eftersom tiden för ansökan under nuvarande programperiod går ut vid årsskiftet 2013/2014.

2.1 *Summery*

Progress Microfinance is an EU instrument designed to support lending to micro enterprises whose activities have difficulties to obtain conventional financing because of a vulnerable social situation. It may be unemployed, immigrants, women, youth, etc. The instrument is an unused economic opportunity in Sweden.

This report presents a feasibility study on the possibility to introduce Progress Microfinance in Sweden. The overall goal has been to create the conditions for the socially excluded without solid basis to start their own businesses.

The mission was carried out by identifying and communicating with a large number of potential actors, by mapping how microfinance has been used in Sweden, and by examining the interest in introducing Progress Microfinance in the country.

It turned out that there is some scepticism about the model but most of them we contacted were very interested and excited about the opportunity to create increased opportunities for financing of small businesses.

They who were sceptic often had the impression that microfinance was just something for developing countries. They also stressed the economic risks and the heavy administration that often accompanies an EU project. But they saw the positive benefits of making it easier for entrepreneurs to start their own business and help to create jobs for themselves and others.

A major advantage of Progress Microfinance is that entrepreneurs will be able to borrow not only to business but also to their own livelihood. This possibility does not really exist today and it is a major obstacle for entrepreneurs in start-up phase before the business generates sufficient profits. Another advantage is that the model requires the existence, in addition to a lender, even a person who acts as a coach for the borrower.

The investigators suggest going ahead with the project and use the resurgence of the Progress Microfinance in Sweden, in collaboration with ALMI, Jobs & society foundation (NyföretagarCentrum) and the European Investment Fund. They also point out the urgent need for Sweden to apply, as the time of application of the current program expires at the end of 2013/2014.

3 Inledning

3.1 *Bakgrund*

Mikrofinansiering är en finansieringsform som används i mycket begränsad omfattning i Sverige. Inom EU finns en modell från Europeiska Investeringsfonden, EIF, kallad Progress Microfinance, som med stor framgång tillämpas i många av medlemsländerna. Syftet är att underlätta finansiering för små företag, som av olika skäl har svårt att låna nödvändigt kapital för att starta, utveckla eller driva sin verksamhet. På så sätt kan man stimulera nyföretagande och ökad sysselsättning. Kan instrumentet Progress Microfinance vara något för Sverige?

På initiativ av konsulterna Louise Bratt Carle och Johan Olson har ett avtal träffats mellan dem och Tillväxtverket om en Förstudie för Microfinance & Entreprenörskap. Denna finansieras till 75 % av Tillväxtverket och till 25 % av förslagsställarna själva.

Konsulterna, som fortsättningsvis benämns vi, har sett ett växande behov i Sverige av att få fler entreprenörer att verkligen ta steget att bli företagare. Båda är konsulter med EU-frågor som specialitet och har lång erfarenhet från såväl det offentliga som den privata sektorn. De har ställt sig frågan varför inte Sverige, likt flera andra länder valt att ta hjälp av EUs olika program för finansiering av företag.

En grupp av entreprenörer som ofta glöms bort är de som inte har möjlighet att starta på grund av för dåliga resurser. Det vill säga de som inte själva har egna medel eller kan förmå någon att låna dem pengar för att starta. Denna grupp är relativt stor och inkluderar till exempel många lågavlönade, invandrare och inte minst ungdomar.

Det har funnits aktörer i Sverige, som har visat intresse för Progress Microfinance, men av olika orsaker inte fullföljt en ansökan om att få använda instrumentet. Tillväxtverket anser att det är av stort intresse att få en utvärdering av modellen och att det görs en samlad ansträngning att möjliggöra och skapa ett nätverk av partners som kan dra nytta av den.

3.2 *Projektets mål*

Det övergripande målet med projektet är att skapa förutsättningar för personer i socialt utanförskap att utan solid grund kunna starta egna företag. De kan genom Progress Microfinance ges en möjlighet att försörja sig själva och komma in i den sociala gemenskapen i Sverige.

3.3 *Arbetsätt*

Förstudien skulle se över möjligheterna att introducera Progress Microfinance i Sverige. Vi har undersökt intresset, sökt eventuella partners och tagit fram förslag till nästa steg för att införa Progress Microfinance.

Arbetet genomfördes genom att identifiera och föra en dialog med potentiella aktörer och andra med intresse för finansieringen. Det har vi gjort genom att kartlägga initiativ som hittills tagits om mikrofinansiering i landet. Vi har deltagit i seminarier och konferenser med anknytning till finansiering av små företag.

Djupintervjuer har genomförts med ett urval av personer som har kunskaper och erfarenhet av ämnet.

Genom att utforma och ta del av en enkätundersökning riktad till företagare i hela landet har vi fått en bred kunskap om småföretagarnas villkor och beroende av adekvat finansiering.

Uppföljning av projektet gjordes fortlöpande vid avstämningar med Tillväxtverket.

3.4 *Progress Microfinance*

Det europeiska instrumentet Progress för mikrokrediter (The European Progress Microfinance Facility) syftar till att öka tillgången till mikrofinansiering i Europa. Mikrokrediter är ett värdefullt redskap för att främja tillväxt genom att ge människor, som annars inte skulle ha den möjligheten, chansen att förverkliga sina företagsplaner. Progress Microfinance finansierar inte direkt till entreprenörer, men möjliggör utvalda att tillhandahålla mikrokrediter i EU och öka utlåningen genom att:

- utfärda garantier, och därigenom dela leverantörers potentiella risk för förlust
- tillhandahålla finansiering.

EU tillhandahåller mikrokrediter till privata eller offentliga banker samt andra institutioner som arbetar med mikrofinansiering. Progress för mikrokrediter stöds av Europeiska kommissionen och Europeiska investeringsbanken, och förvaltas av Europeiska investeringsfonden.

3.4.1 Målgrupp

- De som vill bli egenföretagare eller starta/utveckla ett mikroföretag (färre än tio anställda), gärna ett socialt företag
- De som är arbetslösa
- De som har tagit "time out" på arbetsmarknaden
- De som har svårt att få lån på den konventionella kreditmarknaden (som kvinna, som anses vara för ung eller för gammal, en medlem av en minoritetsgrupp, eller som har ett funktionshinder, etc.).

3.5 *Europeiska Investeringsfonden, EIF*

Europeiska investeringsfonden (EIF) inrättades 1994 för att hjälpa småföretag. Aktiemajoriteten innehas av Europeiska investeringsbanken, som tillsammans med investeringsfonden utgör "EIB-gruppen". Fonden ställer garantier till förfogande för att täcka finansinstitutens (t.ex. bankernas) lån till små och medelstora företag.

EIF är inte något låneinstitut, och ger alltså varken lån eller subventioner till företag eller gör några direktinvesteringar i dem. I stället samarbetar EIF med banker och andra finansinstitut. Fonden använder antingen sina egna medel eller medel från EIB eller EU. Fonden är verksam i EU-länderna, Turkiet och tre Eftaländer (Island, Liechtenstein och Norge).

4 Viktiga begrepp

För att underlätta förståelsen i denna rapport följer här en lista på olika begrepp, förkortningar och organisationer som i viss mån kan vara unika begrepp för branschen och i övrigt inte alltid allmänna begrepp.

Blancolån

Lån utan säkerhet för den som lånar vilket ger en högre risk för den som lånar ut och därför har en högre ränta för att täcka eventuella förluster.

CSR - Corporate Social Responsibility

CSR är företagens sätt att visa samhällsansvar. Det handlar om att företag tar ansvar för hur de påverkar samhället, ur såväl ett ekonomiskt, miljömässigt som socialt perspektiv.

DG Employment – Generaldirektoratet för Sysselsättning, socialpolitik och inkludering

Det är ansvarigt för sysselsättning inom unionen och har speciella program för olika grupper på mandat från EU-kommissionen och Europaparlamentet. Progress Microfinance är en liten men prioriterad del av deras verksamhet.

DG ECFIN - Generaldirektoratet för ekonomi och finans

Generaldirektoratet för ekonomi och finans strävar efter att förbättra den ekonomiska välfärden för medborgarna i EU. Det görs med hjälp av politik som syftar till att främja en hållbar ekonomisk tillväxt, hög sysselsättning, stabila offentliga finanser och finansiell stabilitet.

EIB – Europeiska Investerings Banken

Den tillhandahåller alla finansiella transaktioner gentemot olika typer av investeringar inom EU. De tilldelar medel till bland annat EIF och som t.ex. projektet Progress Microfinance.

EMF – European Microfinance Network

En europeisk intresseorganisation för mikrokrediter.

Intermediär

Det kan vara en länk mellan olika organisationer i syfte att ”bryta” ner hierarkin och underlätta samtal och effektivitet mellan olika organisationer och strukturer.

MFI – Mikrofinansieringsinstitut

De är länken mellan EIF och låntagarna d.v.s. i många fall en bank eller en organisation som tillhandahåller finansiering och utlåning.

Mikroföretag

Enligt EUs definition är mikroföretag företag med mindre än 10 anställda.

SME

Små och medelstora företag. Enligt EUs definition 10-249 anställda.

Såddfinansiering

Det handlar om den första investeringen i företaget som skall göra att det kan växa och bli till ett företag som kan överleva.

5 Projektplan

Uppdraget har en av Tillväxtverket godkänd projektplan med klart avsatta gränser både avseende tid och resurser vilket presenteras nedan.

5.1 Plan

Projektstart 2013-01-17

1:a lägesrapport 2013-04-01

Slutrapport 2013-06-30

Ca 10 möten med tilltänkta partners

1 konferens med tänkta partners

2 resor, en till Luxembourg och en till Bryssel för avstämning med EIF, Europeiska investeringsfonden, och DG Employment

1 resa till Nederländerna eller annat EU-land med Progress Microfinance

Tiden för slutrapporten förlängdes till 2013-07-14 p.g.a. en konferens om mikrofinansiering 25-26 juni.

5.2 Genomförande

Rapporter har lämnats skriftligen i enlighet med plan samt vid möten i Stockholm den 19/4 samt 16/5 2013.

Vi har varit i kontakt och fört en dialog med följande aktörer. I våra möten med aktörerna har vi i vissa fall frågat om de kan tänka sig att ingå i en referensgrupp för framtida diskussioner om Progress Microfinance. Deras svar finns under respektive aktör i kapitel 10.

- | | | |
|------------------------------|--|---|
| - ALMI (centralt) | - Forex Bank | - Region Skåne European Office |
| - ALMI (lokalkontor) | - Företagande.se | - RedCap |
| - Connect | - Företagarna | - SEB (centralt) |
| - Crowdfunding (Yaamba) | - Kreditgivare-föreningen Sverige | - SEB (investmentfonder) |
| - DG ECFIN | - Kommunförbundet Skåne | - Småföretagares riksorganisation |
| - DG Employment | - Länsstyrelsen i Stockholms län | - Stockholm Business Region Development |
| - Handelsbanken | - Marginalen bank | - Stockholms Affärsängelnätverk |
| - EIF (Micro-finance) | - Medicon Village | |
| - EIF (Business development) | - NEEM | - Stockholms Universitet, SU Innovation |
| - Ekobanken | - NyföretagarCentrum | |
| - Entreprenörsinvest | - Näringsdepartementet | |
| - EMN | - Qredits Microfinance i Nederländerna | |

Vi har varit i Bryssel, Antwerpen samt Luxemburg under perioden 5-8 maj för möten med EMN, Qredits, DG Employment, och EIF samt Region Skåne.

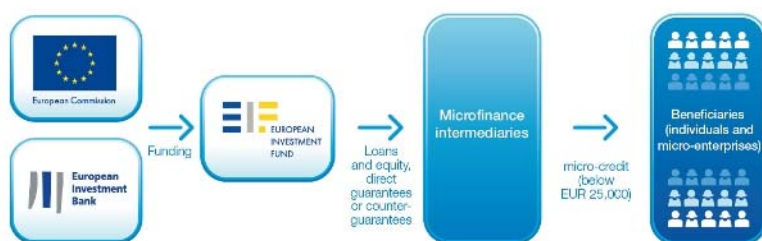
Vi träffade Qredits Microfinance i Antwerpen och behövde därför inte åka till Nederländerna för att besöka dem. För framtiden kan det vara lämpligt att studera deras organisation och arbetssätt närmare inför en eventuell introduktion av Progress Microfinance i Sverige.

Till den 25 juni 2013 bjöd vi in personer som skulle kunna vara intressanta för ett införande av Progress Microfinance i Sverige. Mötet genomfördes som en workshop under European Microfinance Networks, EMNs, stora konferens i Stockholm den 25 och 26 juni 2013.

Slutrapport är sammanställd i enlighet med uppdraget och förslag på nästa steg är specificerat som en projektbeskrivning, se bilaga 3.

6 Progress Microfinances erbjudande

EIF och DG Employment sätter ett tak för varje land som de kan garantera inom Progress Microfinance. För Sverige ligger detta tak på ungefär 4M€ årligen vilket motsvarar en utlåningsvolym på ca 35M€, se nedanstående exempel.



6.1 Garanti

EIF täcker max 75 % av den förhandlade prognostiserade förlusten. Prognostiserad förlust läggs normalt mellan 10 och 20 % av utlånat belopp (estimat för Sverige 15 %). Förlusttäckningen baseras på faktisk utlåning och inte överenskommen maxvolym vilket visas i exemplen nedan;

Garantitak = Utlånat belopp x garanti 75 % x garantiförlust 10 – 20 %;

- Exempel $20.000.000\text{€} \times 75\% \times 15\% \Rightarrow 2.250.000\text{€}$ i max förlusttäckning (motsvarar tak på ca 11,25 % av lånevolymen, vid 15 % garantiförlusttäckning)

Förlusttäckningsgraden är den del som banken måste täcka med hjälp av räntan utöver inlåningsränta plus marginalen som banken önskar.

Exempelvis om förlusttäckningsgraden enligt exempel 1 nedan är 2,5 % skall denna ränta, förenklat sett, läggas till den normala räntan vilket gör att utlåningsräntan för denna typ av lån blir högre än vid vanliga borgenslån.

Dagens ränta på villalån är ca 3,5 %, för vanliga blacolån ca 10 %. Som exempel kan man ta SEBs ”enkla lånet” som riktar sig till målgruppen småföretag där räntorna är upp till ~13,5%. Vi kan därför sluta oss till att förlustgraden för blacolånen är avsevärt högre än för mikrolånen och därför motiverar en högre ränta för kunden precis som i Microfinance-lånet.

Dessutom vill banken naturligtvis ha en större buffert då osäkerheten är större samtidigt som de också måste ta ut en högre marginal på räntan eftersom kunden inte lämnar någon säkerhet jämfört med bostadslån.

Detta skulle exempelvis kunna innebära en mycket förenklad räntesättning på följande sätt:

Normal villaränta med säkerhet

Inlåningsränta	ca 1 %
Normal marginal	ca 2,5 %
Total banklåneränta villa	ca 3,5 %

Lägg till;

För blacolån

Blacolån ökad risk	ca 4 %
Blacolån högre marginal	ca 2,5 %
Total blacolåne ränta	ca 10 %

För Microfinancelånealternativ

Förlusttäckningsgrad	ca 2,5 %
Högre marginal	ca 4 %
Totalt Microfinance-ränta	ca 10 %

Långgivaren kan, som framgår av exemplen ovan, få en högre vinstpotential genom förlusttäckningen från EIF i Microfinance-alternativet. En stor del av den risk som ett blacolån medför täcks nu istället av EIF och behåller man samma räntenivå innebär det ökade vinster. Samtidigt finns det en risk att långgivaren slår i taket och då riskerar denne att få en större förlust än beräknat. Långgivaren bör därför ta en viss höjd för detta med hjälp av den högre marginalen. Det är också viktigt att avtalet med EIF om garantitäckningsgraden verkligen motsvarar de beräknade förlusterna så att man kan undvika att låneförlusterna blir större än vad EIF täcker. Kan långgivaren hålla nere förlusterna under garantitäckningsgraden får långgivaren således en högre vinst på utlåningen. 20 % av prognostiserad förlust måste alltid hållas i banken (kapitalbas).

Låntagaren skall naturligtvis välja det lån som är mest fördelaktigt för hen och det kan mycket väl vara ett vanligt banklån, ett blacolån eller en annan typ av kredit. Microfinance-alternativet är avsett för dem som inte kan få lån på annat sätt och är inte tänkt att "konkurrera" med andra lånerbudanden. De som inte kan få en kredit hos banken, ALMI eller andra skall alltså med hjälp av en bra affärsidé kunna få hjälp till såväl överlevnadskapital, som kapital att utveckla sin idé och företag. Detta förutsatt att hen får klartecken från rådgivande organisation (exempelvis NyföretagarCentrum) och att hen väljer att fullfölja den plan som satts upp för starten av det egna företaget. Lånen ges alltså inte utan prövning av affärsidén men väl utan säkerhet och med möjlighet till avskrivning om det går snett (så kallat mjuka lån). Blacolånen är "säkrade" i personen och kommer att följa dem resten av livet beroende på långgivaren.

Amorteringsvillkor för låntagaren förhandlas i samband med ansökan och kan variera från 3 månader upp till 3 år. I undantagsfall har det varit upp till 6 år hos befintliga långgivare i Europa men då har garantitäckningen inte gällt under de sista åren utan då får långgivaren stå risken.

6.1.1 Beräkningsexempel

Exempel 1 – Verklig förlust 10 %, d.v.s. under budget;

Belopp överenskommet med EIF = 25.000.000€ med max förlusttäckningsgrad 15 %

Utlånat belopp = 23.000.000€ (d.v.s. över 90 %)

Verklig förlust = 10 % på totala lånesumman d.v.s. 2.300.000€

Beräkning av förlusttäckning som kan sökas från EIF;

$23.000.000€ \times 75 \% \times 10 \% = \text{max } 1.725.000€$

Bankens förlust $2.300.000€ - 1.725.000€ = 575.000€$

Förlusträntegraden: $575.000€ / 23.000.000€ = 2,5 \%$

Exempel 2 – Budgeterad verklig förlust 15 %;

Belopp överenskommet med EIF = 25.000.000€ med max förlusttäckningsgrad 15 %

Utlånat belopp = 23.000.000€ (d.v.s. över 90 %)

Verklig förlust = 15 % på totala lånesumman d.v.s. 3.450.000€

Beräkning av förlusttäckning som kan sökas från EIF;

$23.000.000€ \times 75 \% \times 15 \% = \text{max } 2.587.500€$

Bankens förlust $3.450.000€ - 2.587.500€ = 862.500€$

Förlusträntegraden: $862.500€ / 23.000.000€ = 3,75 \%$

Exempel 3 – Extremfall med 25 % verklig förlust;

Belopp överenskommet med EIF = 25.000.000€ med max förlusttäckningsgrad 15 %

Utlånat belopp = 23.000.000€ (d.v.s. över 90 %)

Verklig förlust = 25 % på totala lånesumman d.v.s. 5.750.000€

Beräkning av förlusttäckning som kan sökas från EIF;

$23.000.000€ \times 75 \% \times 15 \% = \text{max } 2.587.500€$

Bankens förlust $5.750.000€ - 2.587.500€ = 3.162.500€$

Förlusträntegraden: $3.162.500€ / 23.000.000€ = 13,75\%$

6.2 EIFs alternativ

EIF erbjuder främst en garantitäckning som insats men de kan i vissa fall erbjuda en "Equityfond" där de skjuter till "reella" pengar direkt och inte via garantier. De gemensamma "fonderna" är främst avsedda för att stödja mindre och lokala aktörer och omfattar därför som regel aldrig mer än 2M€. Pengarna måste motfinansieras på lokal nivå med minst det dubbla.

EIF har även möjlighet att stödja mindre och främst lokala intermediärer med så kallad saminvestering. Detta innebär i praktiken att EIF kan gå in med max 8M€ vilket skall motsvara en tredjedel av långivarens totala kapital. Detta är inget som EIF i första hand arbetar med men har som ett alternativ i diskussioner med bland annat en del lokala sparbanks och andra mindre aktörer.

Fonden kan även användas som en del i uppbyggnaden av ett mikrofinansinstitut. Genom att skjuta till egna medel från offentlig eller privat organisation motfinansierar EIF med ca 1/3 upp till en överenskommen nivå. Organisationen kan efter uppbyggnaden använda sig av den andra finansieringen som EIF erbjuder, det vill säga garantin för utlåning.

Vi kommer att utgå ifrån alternativet med garantitäckning då rapporten avser Sverige som helhet och inte i första hand lokala satsningar.

6.3 Vad krävs för Progress Microfinance i Sverige?

EIF och DG Employment har satt upp vissa villkor för dem som skall agera som intermediär inom Progress Microfinance. De grundläggande delarna beskrivs i korthet nedan liksom hur rapportering till EIF skall ske. Den allmänna uppfattningen är att rapporteringen till EU (EIF) är mycket omfattande och krånglig, medan vi uppfattar den som betydligt enklare än många andra EU-stöd. Vår uppfattning är också att de flesta av punkterna som ska rapporteras kan, på ett eller annat sätt, omförhandlas för att passa in i det lokala systemet.

6.3.1 Riskgruppsfokus och urvalskriterier

- Personer som är arbetslösa eller riskera att bli arbetslösa
- Personer med svårigheter att komma in på arbetsmarknaden
- Socialt utsatta personer
- Personer som har svårt att få lån på konventionellt sätt
- Mikroföretag är företag med 1 – 9 personer
- Företaget måste etableras eller vara etablerat inom Europeiska Unionen
- Företagaren måste vara hederlig och rekorderlig
- Företaget får inte fokusera sin verksamhet på spel, tobak, kloning av människor, tillverkning och/eller försäljning av vapen mm.

6.3.2 Överenskommen omslutning (inom 24 månader)

- Minst 90 % utlåning av beslutad volym, annars utgår en avgift enligt överenskommelse
- Eventuell avgift betalas om volymen på utlånade medel understiger 30/70/90 %
- Beloppet avgörs i förhandlingar innan avtal skrivs

Om omslutningen inte når upp till överenskommen nivå, det vill säga minst 90 % av det belopp som beslutats, kommer EIF att begära en form av avgift för detta. Det gör man i form av en specifik formel som är exponentiellt fallande d.v.s. vid extremt låg uppfyllnadsgrad är avgiften högre och vid relativt hög uppfyllnadsgrad är den mycket låg för att försvinna vid 90 %. Avgiften skall ställas i relation till om tillräckliga insatser gjorts eller ej, för att försöka uppnå fullgod volym. Skulle insatserna vara tillräckliga begärs, som regel, inga avgifter enligt EIF.

För att minska risken för att inte kunna uppfylla lånevolymen bör intermediären, enligt vår mening, starta lågt och därefter ”fylla på”. Detta är i sig inget problem för EIF att hantera och sker genom ett nytt styrelsebeslut varefter taket höjs. Det tar ca 3 månader och sker i dialog med EIF. Sänkning av volymen är betydligt svårare och därför bör man som sagt starta försiktigare och bygga på efter hand.

6.3.3 Krav på synliggörande

- EU skall synas som part i alla sammanhang
- Varje avtal med låntagaren skall innehålla en exakt fras/textrad från EU (ca 1 rad lång.)

6.3.4 Godkänna att EU får göra revision vid behov

EIF kommer att genomföra slumpmässiga stickprov under projektets gång för att försäkra sig om att projektet löper som det ska.

6.3.5 Rapportering till EIF löpande (se bilaga 1, för detaljer);

- Antal ansökningar
- Antal beviljade ansökningar
 - o Sektorer/branscher och geografisk spridning
 - o Totalt antal mottagare av stöd
 - o (Sannolikt tillkommer även vissa demografiska data)
- Var 6:e månad skall portföljens status rapporteras
- 30 april och 31 oktober skall en rapport inges innefattande antal beviljade ansökningar under föregående kvartal.

6.3.6 Begäran om garantiutbetalning;

- Begäran kan göras 1 gång per ”call-period” (normalt kvartalsvis)
- Utbetalning sker 2 månader efter utgången ”call-period”
- Om volymgarantin uppnåtts (slår i taket) betalas endast belopp upp till taket ut

7 Progress Microfinance i EU

Country /Region*	Micro-credit provider acting as EIF Intermediary under Progress Microfinance
Austria	Erste Bank der österreichischen Sparkassen AG
Belgium (City of Brussels)	MicroStart
	Crédal Société Cooperative
Bulgaria	Mikrofond AD
	JOBS Micro Financing Institution EAD
	SocGen Expressbank
Cyprus	Central Cooperative Bank
France	Créa-Sol
	Adie
Greece	Pancretan Cooperative Bank
Ireland	Microfinance Ireland
Italy	Permico
Italy	Banca di Credito Cooperativo Emil Banca
Lithuania	Šiaulių bankas
Poland	FM Bank
	Inicjatywa Mikro
Portugal	Millenium BCP
	Banco Espírito Santo
Romania	Patria Credit
	FAER
	Banca Transilvania
Slovenia	Volksbank
Spain	ICREF
The Netherlands	Qredits

Utöver ovanstående parter finns det andra lösningar för exempelvis Tyskland där programmet Microfinance ligger under EUs strukturfonder. Storbritannien har ett system som tillåter

räntor på andra nivåer än i övriga av EU. I flera av tidigare östeuropeiska länder står västeuropeiska banker, som t.ex. Socitété generale, bakom kreditgivaren som är en del av bankens CSR (Corporate Social Responsibility) policy och för att det ger stora nya potentiella grupper av kunder.

Dock är det ännu ingen av dem som går med vinst på sin verksamhet bortsett från Holländska Qredits. Syftet är att låna ut pengar till personer som står långt från arbetsmarknaden att få in dem på marknaden. Dessutom finansieras lånen inte enbart av EIF och Progress utan även från lokala banker som har mikrofinansieringen som en del av sin CSR policy. Det innebär även en minskad belastning på den traditionella utlåningsverksamheten. Det är ett uttalat problem att låna ut små summor till små företag då det administrativt kostar allt för stora summor för att lägga upp denna typ av lån. Det gör att bankerna traditionellt inte väljer att ens ta upp denna form av utlåning utan väljer att tacka nej.

Med hjälp av mikrofinansieringsinstitutet kan kunden eller låntagaren först ha kontakt med en coach för att gå igenom förutsättningarna för att starta ett företag. Därefter rekommenderas kunden att ta kontakt med en intermediär om ett eventuellt lån. Kund och coach ska då ha gjort allt förarbete som långgivaren har behov av inför ett lån. Förhoppningen är att långgivaren även ska vinna på affären och få en bra kund. Banken får en nöjd kund utan att de tar en administrativ förlust. I senare lägen då det kan handla om större summor av lån är banken intresserad av att stödja företagaren och då är det givetvis av vikt att ha en bra relation till kunderna. Den CSR som banken får i samband med utlåningen till mikrofinansieringsinstitut kan således vara en bra investering på sikt.

8 Behov av Progress Microfinance i Sverige

Uppdraget har haft ett viktigt syfte och det är att kartlägga vad som idag existerar på den svenska och den europeiska marknaden avseende tillgång till mikrofinansiering. I uppdraget har vi tolkat att det också skall inkludera uppgifter för och emot mikrofinansiering samt indikationer på om behovet av ett införande av en Progress Microfinance modell finns i Sverige.

Nedan sammanfattar vi kort för och emot Progress Microfinance för att sedan beskriva våra synpunkter utifrån aktörerna. För att kunna väga detta mot ”verkliga” behov har vi även ställt frågan till företagare i hela landet via en enkät i samarbete med Foretagande.se. De är en fristående organisation på internet som ger ut nyhetsbrev till sina medlemmar, dvs. företagare. Vi beskriver också samarbeten i Sverige och i Europa som kan påverka Progress mikrokredit i Sverige.

8.1 Kortfattad sammanfattning av för och emot

8.1.1 För

Vi upplever att det finns ett brett stöd för införande av Progress Microfinance från både lokala, regionala, nationella och Europeiska organisationer. Stöd och intresse finns både inom den offentliga sektorn och det privata näringslivet. Flertalet ser genom lånet möjligheter att lättare starta eget, för ekonomiskt svaga grupper.

8.1.2 Emot

Några av våra kontakter har sett mikrolån som något som behövs i fattigare länder men inte i Sverige. De har inte sett lånet som ett sätt att skapa tillväxt, arbete och möjligheter för entreprenörer. Med information om syftet och hur mikrofinansiering används inom EU har det initiala motståndet eller skepsisen minskat. Motståndet handlar främst om riskerna med lånet om låntagaren inte kan betala tillbaka sitt lån. Det handlar också om den byråkratiska administrationen i samband med rapportering till EU. De hänvisar till många, långa och tunga rapporter som skall in i tid och otid. Vår uppfattning är dock att mycket av dessa ”erfarenheter” bygger mer på hörsägen än egenupplevda erfarenheter.

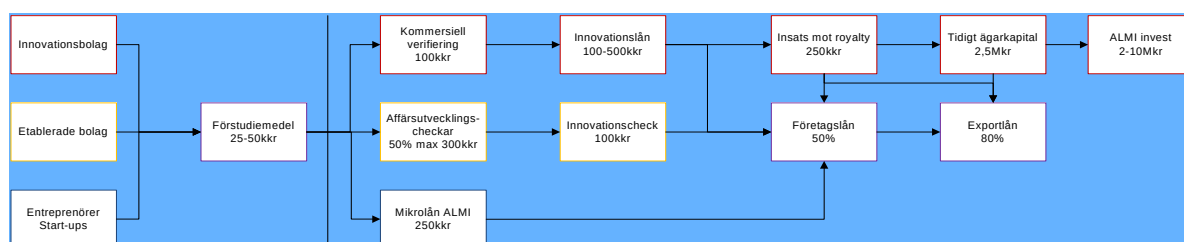
8.2 Aktörer

Vi har haft kontakt med de olika aktörerna nedan och är ett urval som vi anser speglar den svenska marknaden. Den är således långt ifrån heltäckande men avser att ge en bild av de olika aktörer som finns på marknaden och på vilka sätt som de berörs av Progress Microfinance.

8.2.1 ALMI (centralt)

Kontakt: Finanschef, Carina Nordström och VD, Göran Lundvall, Omvärldsbevakare, Eva Sjöberg, Ansvarig Inkubationsutveckling, Anders Nilsson samt Rådgivningschef, Marie Ahlgren.

Bilden nedan illustrerar lånen som idag tillhandahålls via ALMI företagspartner efter sammanslagningen med Innovationsbron. Samtliga lån avser nysatsningar eller start-up med början från vänster i illustrationen. Därefter kan man följa de olika typerna av företagande och deras möjlighet till lån. Första raden handlar om innovationsföretag, nästa om redan etablerade företag och den nedersta raden om entreprenören som startar ett nytt företag. Som synes är bilden något skev mot innovation och teknisk höjd jämfört med ”vanliga” entreprenörer.



ALMIs nuvarande lån

Kort beskrivning av de olika lånen i skissen ovan;

<u>Vem kan söka?</u>	<u>Typ av lån</u>	<u>När, var, och/eller hur?</u>
ALLA	Förstudiemedel:	Verifiera marknad, ekonomi, IPR (Intellectual Property Rights), regulatoriska krav etc
Innovationsföretag	Kommersiell verifiering:	Viss innovationshöjd Verifiera marknad, ekonomi, IPR, teknik, konkurrens etc
	Innovationslån:	Tidiga skeden Innovationshöjd

	Insats mot royalty:	Mycket högre krav på innovationshöjd Mycket stor potential minst omsättning på 30Mkr inom 5 år
	Ägarkapital:	Aktiekapital 10-49% (normalt 15-30%) Normalvärdering ca 6Mkr
	ALMI Invest:	Samarbete med affärsänglar Snarare investering än företagshjälp
Etablerade företag	Affärsutvecklingscheckar:	Etablerat företag Krav på positivt kassaflöde Minst 2-3 anställda
	Innovationscheckar:	Förstudie för etablerade företag Minst 3 anställda Löpande intäkter
*	Företagslån:	Krav på borgen Max 50%
*	Exportlån:	Krav på säkerhet normalt i finansierad order Max 80%
Nyföretagare	Mikrolån:	Start-up lån Inga krav på borgen Hög ränta Får ej användas till lön

** Kan beviljas till Innovationsföretag som kommit till motsvarande stadium som ett etablerat företag, vilket ökar deras totala låne/bidragsmöjlighet ytterligare. Även nyföretagare som nått mognad kan ansöka.*

Här ser man tydligt att för nyföretagaren finns inte många alternativ till lån för sin verksamhet. Svårigheten är att ta lån för den egna försörjningen samtidigt som man startar ett företag. Oavsett om det är en ny produkt som ska tas fram eller om det handlar om att starta en ny kiosk på hörnet.

Vi uppfattar det som att ALMIs ledning centralt inser att det kan finnas behov av fler alternativ för att tillgodose den lite mindre, men ofta väl så lukrativa, verksamheten på hörnet. Om inte, stängs stora grupper ute från möjligheten, då de inte ens har möjlighet att få att få tillgång till ALMIs mikrolån.

8.2.2 ALMI (lokalkontor)

Kontakt: Kontorschef Malmö, Anders Norman,
Program manager, Margareta Wallentén, m.fl.

Anställda på olika lokalkontor hos ALMI har visat intresse av ett lån där pengarna kan användas även till personliga utgifter och inte bara investeringar. Det har länge varit ett återkommande önskemål från de sökande.

Som synes på skissen ovan, om ALMIs nuvarande lån, har ALMI mycket begränsade möjligheter att faktiskt erbjuda den ”vanlige” entreprenören något egentligt stöd. I många fall krävs att låntagaren har en så stark säkerhet att hen inte kan acceptera villkoren av rädsla att

inte klara av att betala lånen. De väljer istället vägen om ”bootstrapping” (att finansiera starten av ett företag med hjälp av input från andra) eller att inte expandera utan ha sin verksamhet som hobby.

8.2.3 Coompanion – kooperativ utveckling

Coompanion är företagsrådgivaren för alla som vill starta kooperativa företag. De erbjuder personlig rådgivning. De finns på 25 platser i hela landet och tillhandahåller företagsrådgivning och utbildning.

8.2.4 Connect

Kontakt: Jeanette Andersson

Connect är en ideell organisation som erbjuder stöd och rådgivning för entreprenörer och tillväxtbolag. Vi förde en dialog gällande riskkapital i Sverige. Connect har, som vi uppfattar det, ingen roll att spela i form av mikrofinansiering utan kan ses mer som ett komplement. Dock är det viktigt att se hur överbryggnings från offentliga medel till privata investeringar kan lösas.

Diskussioner förs om gapet mellan det offentliga och det privata. Det offentliga vill inte gå för långt med rädsla för att ”trampa” in på ”marknaden” samtidigt som det privata kapitalet inte vill gå in för tidigt då det är för hög risk. Då dessa inte ”får” eller törs överlappa varandra uppstår det ett tydligt gap dem emellan.

8.2.5 The Council Advisory Service

Kontakt: Lars Hansén, konsult i The Council, Council advisory Service AB.
Hansen har ett förflutet inom bankvärlden.

Utifrån Hanséns erfarenhet trodde han inte att EU:s mikrofinansiering var något hett som bankerna skulle vilja medverka i. Han menade att banker går bara på säkra kort och tar definitivt inga risker. Hansén föreslog att vi skulle försöka att få banker att gå ihop i konsortium för att administrera lånen i Sverige. Annars kan det bli problem med konkurrensen. För att få bankerna med på tåget krävs det att politiken går in och driver på bankerna. Det skulle kunna vara (c) genom Näringsdepartementets Annie Lööf, Företagarnas VD Elisabeth Thand Ringqvist, och Maud Olofsson som taleskvinnor för att driva igenom projektet. Och finansdepartementet skulle kunna vara en viktig rådgivare.

8.2.6 EIF

Kontakt: Per-Erik Eriksson, Head of Microfinance Investments

EIF är mycket intresserade av att få Sverige att ta till sig Progress Microfinance då det är ett program som är avsett att stärka hela EU. Programmet ska skapa nya arbeten och möjligheter för entreprenörer att ta steget vidare till eget företagande.

EIF välkomnar en ansökan från Sverige. Som framgick av texten tidigare har de varit i kontakt med ALMI företagspartner, Ekobanken och NEEM utan framgång. Därför skulle de vilja få tillstånd en ansökan utifrån våra slutsatser i förstudien. Eriksson menar att de är beredda att försöka skynda på ansökningsprocessen om man uttrycker en vilja från svenskt håll att försöka komma i mål innan 2014.

EIFs har redan en avsatt budget för hanteringen av en ansökan från Sverige. Nu hoppas de på att någon skall vara intresserad av att söka. Målgruppen för Progress Microfinance, menar de, existerar även i Sverige och lånet skulle kunna komplettera redan existerande lån.

Den ofta återkommande frågan om varför EIF inte täcker mer än 75 % av kreditförlusterna bemöter Eriksson med att EIF inte tror att lånen skulle anses seriösa om EU täckte dem till 100 %. Det skulle snarare kunna leda till en alltför vidlyftig utlåning, vilket inte är syftet, utan de vill att lånen skall ges till dem som har en möjlighet att dra nytta av lånet.

EIF ser gärna att långivaren har en erfarenhet av utlåning, även om det inte är ett absolut krav. Det går snabbare och lättare att förhandla igenom avtalet om långivaren har en bra ”track-record” av tidigare utlåning. Lånet får dock inte konkurrera ut redan befintliga lånemöjligheter då Progress Microfinance är tänkt att vara kompletterande.

Kritiken EIF får om att vara stelbenta, krångliga och byråkratiska bemöter Eriksson med att det dels är en myt som håller i sig från tidiga forskningsprogram. Samtidigt, påpekar han, att EIF är en offentlig institution med en mycket sträng kontroll. Man har dock kompenserat detta genom att ta fram färdiga mallar, brev och checklistor. I princip finns allt skrivet som behövs utom de reella data som skall klippas in. Materialet som EIF efterfrågar finns oftast i bankernas system. Rapporteringen är kvartalsvis och en lite mer omfattande halvårsvis.

EIF har dock ett krav och de ska kunna genomföra en komplett revision om de anser det nödvändigt. Vilket som regel görs någon gång under perioden. Revisionen kan ta ett par dagar i anspråk beroende på omfattning.

När ansökan är inskickad tar en förhandling vid och då tar EIF upp alla dessa delar för diskussion och idag är det sällan ett hinder menar Eriksson. Han tillägger att Sverige har ett gott rykte inom EU som en seriös och stabil banknation där kontrollen på papper och information sköts på ett exemplariskt sätt.

Kontakt Graham Cope, Senior Head of EIF Region & Regional Business Development

EIF Regional Business Development är en avdelning inom EIF som arbetar med riskkapital och bankgarantier. Här finns en garantifond som liknar Progress Microfinance men omfattar betydligt högre belopp och garanterar upp till 80 %. Cope har varit i kontakt med flera organisationer i Sverige för att ”sälja in” EU:s erbjudande om en garanti för företag. Han har bl.a. kontaktat Tillväxtverket och en sparbank i Öresunds-området. I projektet vill de få med privata investerare.

Det här blev för komplicerat att kombinera och ingår egentligen inte i vårt uppdrag. Cope har varit i kontakt med Näringsdepartementet och Wallenbergarna. Ingen av dem har varit intresserad av erbjudandet. Men han menar att Progress Microfinance skulle kunna öppna dörren för även andra EU-program att stärka upp svenskt riskkapital.

8.2.7 Ekobanken

Kontakt: VD Annika Laurén

För några år sedan blev det klart att Sveriges Kreditgarantiförening skulle avsluta sin verksamhet, se kap 10.2.5. Ekobanken, Coompanion Sverige och Hela Sverige Ska Leva bildade då Mikrofonden för social ekonomi och lokal utveckling. Mikrofonden är registrerad

hos Finansinspektionen och uppgiften är att ställa garantier för mikrolån som saknar säkerhet för banklån. Ekobanken valde bort Progress Microfinance eftersom programmet var upplagt annorlunda än hur Ekobanken arbetar och då det skulle kosta mer än man räknade med att få in på lånen.

Ekobanken har kontakt med Tillväxtverket och har föreslagit det att ordna ett enkelt och okomplicerat garantiprogram i stället och starta med ett mindre belopp. I samtalet mellan EIF och Ekobanken kom det fram att förutsättningarna för Progress Microfinance kan ändras framöver och då bli mer intressant för Ekobanken.

8.2.8 Entreprenörsinvest

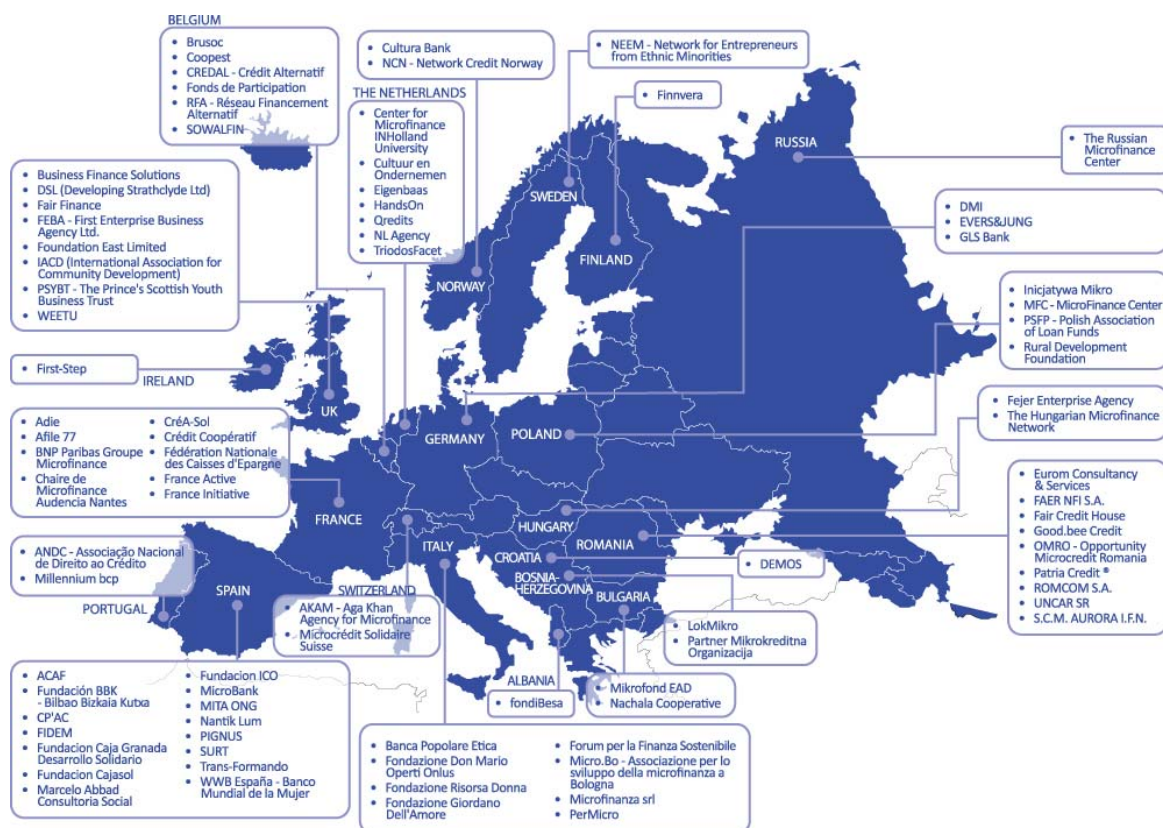
Kontakt: VD Eva Engdahl

Vi tror att Entreprenörsinvest kan vara intressant part i framtiden för Progress Microfinance.

8.2.9 European Microfinance Network, EMN

Kontakt: General Manager Jorge Ramirez Puerto

Jorge Puerto berättar om ADIEs arbete. Det är en fransk organisation för Mikrofinansiering. En av de första. Marianne Novak på ADIE i Frankrike var en av initiativtagarna till EU:s Mikrofinansiering. Han nämner även Permico i Italien som har en intressant form av Mikrofinansiering. Att administrera ett lån kan i realiteten kosta cirka 28 % av utlåningssumman. EMN genomför konferenser om mikrofinansiering och fungerar som en policy- och lobby organisation i Bryssel. För närvarande har man 87 medlemmar;



8.2.10 Forex Bank

Kontakt: Produktansvarig Susanne Dickson

Forex är intresserad av att arbeta med lån till företagare men de är inte klara för det än. Dickson tror att det kan vara intressant först om två år eller senare.

8.2.11 Foretagande.se

Kontakt: VD Patrik Nilsson

Foretagande.se är enligt dem själva Sveriges största mötesplats för företagare och entreprenörer med 25 000 medlemmar och över 30 000 unika besökare per vecka. Företaget drivs av två unga entreprenörer som sett fördelen i Mikrofinansiering efter diskussioner på olika forum. Genom dem skickade vi ut en enkät till medlemmar i syfte att undersöka hur medlemmarna ser på finansiering och mikrolån.

8.2.12 Företagarna

Kontakt: Lars Ilmoni, Expert inom utbildning, forskning och innovation

Företagarna har tidigare fört en diskussion med bankerna om de skulle ta över ALMIs verksamhet. Det var en diskussion som pågick för ca 1 ½ år sedan. Bankernas svar var att de tyckte att det skulle bli svårt för dem då bankerna skulle agera under två hattar, om banken nekade till ett vanligt lån men däremot accepterade lån via andra vägar. I förslaget skulle regeringen stå för 50% av garantin av lånet. Det kom aldrig längre än till diskussionsplanet. Bankerna vill helt enkelt inte riskera något i en eventuell utlåning. För dem är kundens återbetalningsförmåga det viktigaste.

Företagarna skulle kunna ingå i en referensgrupp om införandet av Progress Microfinance. De ger gärna tips om hur förstudien skulle kunna implementeras.

8.2.13 Länsstyrelsen i Stockholm län

Kontakt: Utvecklingsledare Anders Nordborg o
Mattias Öhr Innovationskraft Stockholm
Elsmarie Fjällström som arbetar med Entreprenörskap i tidiga skeden och kvinnors företagande och företagande för utlandsfödda. Hon hade förhinder att närvara.

Även Länsstyrelsen är intresserad av finansieringen men ställer sig i dagsläget lite avvaktande. Deras roll vad gäller företagsutveckling handlar om vård och omsorg, äldreomsorg, Life science och affärsutveckling. Samarbetet är med Stockholm, Sörmland och Gotland. ALMI företagspartner är involverad i de olika områdena.

Länsstyrelsen ingick tidigare i ett regionalfondsprojekt som hette Entreprenör Stockholm. Projektet slutfördes inte då bl.a. Stockholms stad drog sig ur projektet och istället startade ”Start up” med NyföretagarCentrum Stockholm och ALMI. När det handlar om innovation ser Länsstyrelsen främst till såddfinansiering.

Länsstyrelsen i Stockholms län är intresserade av Progress Microfinance projektet och följer det med stort intresse men tror sig inte själva kunna utgöra någon part.

8.2.14 Marginalen Bank

Kontakt: Jessica Sparrfeldt, transnationella produkter och Dan Lindgren, säljare

Marginalen Bank som är en fristående så kallad nisch-bank har varit den bank som visat störst intresse för att föra en vidare dialog om Progress Microfinance. Dialogen har inte lätt fram till något konkret men är heller inte ”död”. Det finns anledning att i nästa steg inkludera dem i en dialog.

8.2.15 Medicon Village

Kontakt: Vice VD, Kerstin Jakobsson

Medicon village är bildad efter Astra Zenecas nerläggning i Lund. Tillsammans med både privata och offentliga krafter försöker de skapa en miljö dit såväl nya som gamla företag kan komma för att skapa en grogrund för expansion och innovation.

Bland annat har Medicon en av de nyaste Inkubatorerna i lokalerna och Kerstin Jacobsson har lång erfarenhet av både inkubatorföretag och andra tillväxtföretag.

I diskussioner om Progress Microfinance lån till företag i såväl start-up som i andra stadier av svackor eller expansion menar hon att mikrofinansieringen är en bra och behövd möjlighet. Inte minst då det faktiskt kan användas för finansiering av personliga kostnader tills bolaget bär sig själv och ger avkastning till ägarna.

8.2.16 Mikrofinansieringsinstitutet AB,

Kontakt: Operation Manager Johan Sundholm

Mikrofinansieringsinstitutet samarbetar med NEEM och de skrev en ansökan till Progress Microfinance som troligtvis aldrig skickades in. Det var tänkt att Plantagon skulle gå in med kapital men det stämde inte in med deras policy och därför blev det inget den gången för Mikrofinansieringsinstitutet. Deras problem är fortsatt kapital till utlåning även om Plantagon ställt upp så behövs de mycket mer för att täcka behovet enligt Sundholm.

Sundholm jobbar även med en modell för mikrofinansiering i Norge. Tillsammans med Norge och Danmark vill han lansera en nordisk organisation för utlåning. En första presentation gjordes i samband med EMNs konferens i Stockholm i juni 2013.

8.2.17 Nacka kommun

Kontakt: Wilma Mori Aguilar, Process Leader for Innovation & Entrepreneurship

Mori Aguilar arbetar med näringslivsfrågor i Nacka och har även varit involverad i Mikrofinansieringsinstitutet som representant för Nacka. När institutet blev aktiebolag hade inte Nacka möjlighet att medverka längre.

Mori Aguilar arbetar med unga och nyföretagande. Hon ser svårigheten för unga att starta eget då de inte har finansiering för egen lön till t.ex. en prototypstudie. Hon välkomnar Progress Microfinance. Nacka kommun är gärna med och bevakar frågan och kan tänka sig att medverka i en referensgrupp.

8.2.18 Näringsdepartementet

Kontakt: Näringsminister Annie Lööf och Thomas Bengtsson, enheten för
entreprenörskap

Näringsdepartementet är i dagsläget inte så intresserade av Progress Microfinance då de hänvisar till ALMIs mikrolån. Näringsdepartementet har mest tagit del av av EUs program JEREMIE. De kan tänka sig ingå i en eventuell referensgrupp.

Vid samtal under Småföretagarnas A-kassas årsmöte med Annie Lööf sa hon sig vara intresserad av att titta vidare på det faktum att det saknas start-up kapital inte minst för kvinnor och invandrare. Dock anser hon att det sannolikt bör ligga under ett annat departement.

Vid ett senare möte med Lööf, i samband med en europeisk konferens om mikrofinansiering i Stockholm, ställer hon sig positiv till en fortsatt kontakt om programmet. Hon tycker dock att marknaden skall ombesörja lånen utan inblandning från staten.

8.2.19 NEEM

Kontakt: VD, Joyce Kimwaga Lundin

NEEM presenterar sig som en renodlad verksamhet för stöd till invandrarkvinnor i Sverige. De har under lång tid arbetat med att försöka uppmuntra kvinnorna till att ta vara på sina kunskaper och omvandla dem till företag. Det har inneburit små investeringar till maskiner eller lager för att kunna komma igång. NEEM erbjuder dem coachning samt att de i en mycket blygsam skala försökt erbjuda mikrolån. Lånen har varit i mycket begränsad omfattning och med en budget på ca 1 miljon kronor har NEEM snabbt fyllt upp kvoten. Kimwaga Lundin har därför tagit initiativ till Mikrofinansinstitutet i Sverige, som vi beskriver i texten ovan.

NEEM var först i Sverige med att försöka finna lösningen på utanförskapet och kunskapsslöseriet. Under 10 år har hon visat på behovet och möjligheten att lösa det. Men Kimwaga Lundin uttrycker också en viss besvikelse över att staten inte bidragit på allvar. NEEM lånar inte ut svenska pengar utan amerikanska. Svenska myndigheter har inte tagit mikrofinansiering på allvar trots att NEEM visat att det behövs även i en välfärdsstat som Sverige.

Kimwaga Lundin har också under de senaste åren haft en styrelseplats i det Europeiska nätverket för mikrofinansieringsinstitut, EMN.

NEEM är fortsatt intresserade av Progress Microfinance i förhoppning att kunna inkludera det i sin verksamhet i ett framtida partnerskap. NEEMs verksamhet är ett tydligt bevis på att behovet är större än tillgången.

8.2.20 NyföretagarCentrum

Kontakt: VD, Harry Goldman

NyföretagarCentrum är en organisation byggd som en form av franchise. Varje lokal avdelning har en egen förening eller stiftelse som ansvarar för sitt område, finansiering och personal.

Huvudorganisationen är en stiftelse som grundades i samband med Volvos nerdragningar under 80- och 90-talet. Dåvarande Volvochefen PG Gyllenhammar ville skapa nya företag runt Volvo och de orter som Volvo hade verksamhet på. Genom att bygga upp en organisation som kunde hjälpa dem som blev arbetslösa, dämpade man effekterna av uppsägningarna och fick samtidigt fler underleverantörer och serviceinrättningar i sin närhet.

NyföretagarCentrum har växt till att omfatta i princip hela Sveriges alla kommuner med lokalrepresentation. Moderorganisationen är en icke vinstdrivande stiftelse som lever på sponsoravtal med banker och andra organisationer som ser nyttan av att Sverige får fler företag. Även staten finansierar verksamheten till viss del.

Moderorganisationen bedriver ingen rådgivning utan det ligger helt på de lokala kontoren. Modellerna för hur det skall göras, kontrollen av kvalitén m.m. ligger dock centralt för att kunna garantera ett gott bemötande och en professionalism.

Med några hundra rådgivare, som alla tidigare varit egna företagare, har de ett unikt nätverk i Sverige. De ger både råd och tips på hur entreprenörerna skall agera i olika lägen som nyföretagare.

Modellen är enkel och utgår från att varje entreprenör måste ha klart för sig vad hen skall göra, varför och på vilket sätt. Detta visar de enklast för sig själv, omvärlden och Nyföretagarcentrums rådgivare genom en affärsplan. Rådgivarna hjälper nyföretagare med att ta fram en hållbar idé och samlar den i en affärsplan. Dokumentet kan de ha som vägledning åt sig själva men också som ett underlag för diskussioner med såväl leverantörer, banker och kanske till och med kunder.

NyföretagarCentrum har närmare 20 000 kontakter om året och bidrar till start av över 9 000 företag varje år. Mer än hälften av dem är kvinnor och ca 20% är födda utomlands. De flesta ligger inom tjänstesektorn, som i huvudsak klarar sig utan kapital och där en stor del också är mer på hobbynivå.

NyföretagarCentrum ser ett stort behov av kapital i form av mikrofinansiering från EIF. Det finns många, inom främst de utsatta grupperna, som inte får lån från vare sig bankerna eller ALMI fast de, enligt NyföretagarCentrum, har en hållbar idé. Det rör sig ofta om små belopp. Speciellt då inom tjänstesektorn. Men även i fall de vill driva sitt företag i mindre skala innan de satsar på att gå in verksamheten på heltid.

NyföretagarCentrum menar att det är ca 80 % som inte är intresserade av att få ett mikrolån p.g.a. att de har andra lånealternativ. Men de återstående 20 % som står utan egna medel, utan bankkontakter eller utan ALMIs handläggares förtroende kan ha svårt att få lån.

NyföretagarCentrum, har i och med sin organisationsform, inga möjligheter att vara långivare. Därför ser de gärna ett samarbete med en finansiär, så som en bank eller annan finansiell institution, som t.ex. ALMI.

8.2.21 Qredits Microfinance i Nederländerna

Kontakt: Georgina Friederichs, International Relations Manager

Qredits metod att arbeta med mikrokrediter skulle kunna vara av intresse för Sverige. Qredits startade för att komplettera bristen på kapital för start-ups och entreprenörer. Konceptet togs fram som ett statligt initiativ med ett initialt kapital på ca 15M€ som senare växt med kapital från de ledande bankerna med ytterligare ca 30M€. Till detta har de senare knutit även EIF och Progress Microfinance garantin.

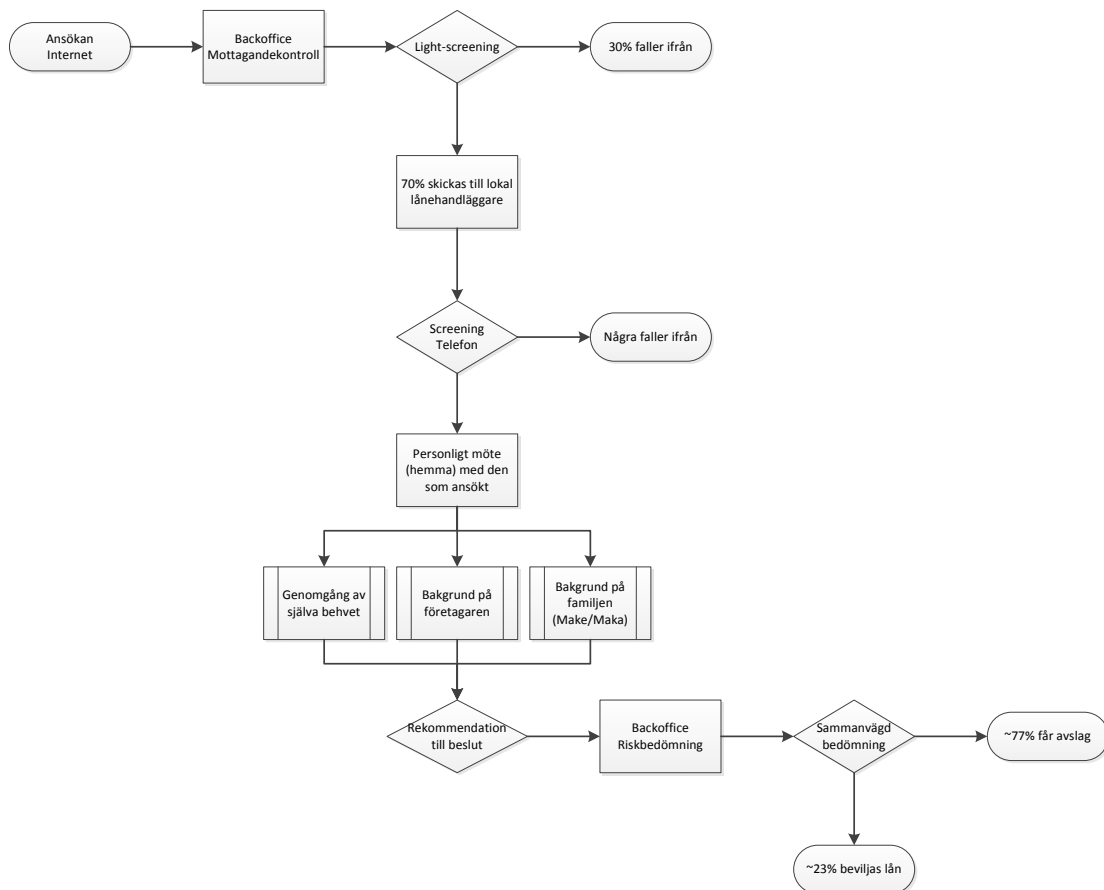
Deras ambition har varit att nå full kostnadstäckning och därmed kunna vara fristående vilket innebär att de kan finansiera både sin egen verksamhet och de lån de ger ut. Efter sju år börja de bära sina egna kostnader och har ett positivt flöde. Men från och med i år sköter de själva den externa rådgivningen, vilket gör att de inte kommer att nå break-even 2013. De har automatiserat stora delar av processen för att minska kostnaderna och risken för kreditförluster. Det har tagit tid för Qredits att nå dit de är idag samtidigt som de tror att kommande aktörer kan ha det lättare genom att använda deras redan fungerande system.

Qredits syfte är att hjälpa småföretag på bästa möjliga sätt de gör en mycket grundlig analys av varje låntagare. Som framgår av skissen nedan tar de bara emot ansökningar via internet. Efter det görs en grov sortering. Redan då tar de bort de ansökningar som inte är kompletta eller för svagt förankrade i verkligheten. Därefter skickas ansökan till en lokal lånehandläggare som har till uppgift att kontakta alla kvarvarande sökande per telefon och, i inte helt solklara fall, besöka dem. Med besök menar Qredits ett besök i sökandes hem. De genomför en full granskning där de gemensamt går igenom ekonomin, personens historik, mål och förutsättningar att kunna växa och klara sig och sin familj mm. Qredits har dessutom krav på sig att tala med personens eventuella partner för att säkerställa dennes support och att hen även förstår konsekvenserna av satsningen. Bedömningen av familjens ekonomi och situation utgör underlag för lånehandläggarens rapport och rekommendation till "back-office".

På "back-office" sitter en riskhandläggare som tar emot alla fakta och gör ytterligare en oberoende bedömning. Besluten vägs sedan samman till ett beslut om beviljande eller avslag på låneansökan. Arbetet med låneförfrågan går fort och utförs rutinmässigt från ansökan till beslut. Avslagsprocenten är ca 77 % varav följaktligen endast 23 % får sina lån beviljade.

Anledningen till avslag kan vara många. Det kan handla om att den som söker själv inser att det inte kommer fungera, att det är ekonomiskt orealistiskt, att förutsättningarna har ändrats eller att låntagarens respektive inte ger sin support.

Sammantaget har detta gjort Qredits något starkare än sina kollegor i resten av EU. De har en vinst som gör att de kan klara sig igenom vissa mindre hinder i finansieringen men medger samtidigt att de inte kan klara sig om staten, bankerna och/eller EIF drar undan sina stöd i form av lån och garantier. Men värre är, enligt dem, att bankerna kan sänka räntorna och förutsättningarna på marknaden förändras så att Qredits inte längre har ett berättigande. Detta kan äventyra Qredits verksamhet.



Credits låneförfarande.

8.2.22 Region Skåne European Office

Kontakt: EU policy officer, Michael Johnsson och EU policy officer, Daniel Kronmann

Region Skånes kontor visar ett klart intresse för att försöka bistå på alla sätt som de kan. Frågan är prioriterad p.g.a. den direkta kopplingen till aktuella fonder som sydvästra entreprenörsfonden och arbetslöshetsinsatser för att skapa jobb och företag. Kontoret välkomnar alla insatser på området och är väl insatta i mikrokrediter och har diskuterat Progress Microfinance olika möjligheter vid ett flertal tillfällen.

8.2.23 SEB

Kontakt: Företagsmarknadschef Stefan P Andersson och Belgin Foutaci

SEB har alltid intresse av vad som händer på marknaden men ser Progress Microfinance mer som ett komplement till det egna "Enkla lånet". De ställer sig därför avvaktande positiva till idén men vill, som det ser ut just nu, inte involvera sig med EIF. De tror att det inte kommer att löna sig för dem utan enbart ge merarbete i form av rapportering och dylikt. De anser dessutom att deras modell med "Enkla lånet" fungerar bra och att det är många företag som ser det som en bra modell.

Skulle SEB slippa kreditkontrollen och kunna minska kreditförlusterna, eftersom de skulle täckas av en coach och EIF, så kanske det hade varit möjligt. Samtidigt föredrar de att

fokusera på den egna tjänsten. Dock antyder man att om andra går in i detta är man inte sen att haka på.

SEB hänvisar till kapitalbaskraven som ett annat skäl till varför de är tveksam om det är meningsfullt och ens möjligt för banken att genomföra Progress mikrofinansiering. Utöver detta är man rädd att man ”bryter” mot banksekretessen om man skall rapportera allt för mycket data till EIF.

8.2.24 Stockholms Affärsängelnätverk

Kontakt: VD Lennart Ohlsson

STOFA som nätverket kallas är en organisation som investerar mycket tidigt i bolag men ser gärna att någon annan, som t.ex. ALMI, kan ge start-ups en skjuts fram till en färdig prototyp. De vill i princip aldrig gå in tidigare än så.

För ett företag att komma till en färdig produkt krävs såväl fokus som startkapital. Det behövs en möjlighet att under kanske ett år arbeta fokuserat på sin produkt eller tjänst innan den är utvecklad så att den går att presentera. Kan företagen ta sig dit med hjälp av olika typer av stöd vinner alla på det.

8.2.25 Stockholm Business Region Development, SBRD

Kontakt: Projektledare Irena Lundberg

Stockholm Business Region Development arbetar för att Stockholm ska erbjuda bästa möjliga förutsättningar för befintliga företag att växa och för nya företag att starta och etablera sig i Stockholm. Stockholm Business Region Development är ett dotterbolag till Stockholms Business Region och ägs av Stockholms stad.

Regionen är av naturliga skäl mest intresserat av satsningar som görs på ett regionalt plan. Det finns dock ett stort intresse för att inleda ett samarbete om mikrofinansieringen. Enligt Lundberg saknas det så kallade ”såddpengar” till företag. Lundberg föreslår Energimyndigheten som organisation att administrera Progress Microfinance i Sverige.

8.2.26 Stockholms universitet, SU Innovation

Kontakt: President, Ulf Eriksson

SU Innovation uppmuntrar och stödjer primärt studenter, forskare och anställda vid Stockholms universitet att omvandla idéer till framgångsrika produkter och tjänster på marknaden. SU Innovation gör detta på uppdrag av Stockholms universitet som ett dotterbolag till SU Holding.

SU Innovation anser att behovet av mikrofinansieringen är extremt stort. Avsaknaden av just kapital till egna löner och omkostnader var enligt dem det största problemet för deras klienter idag.

8.2.27 Svenska Uppfinnareföreningen

Kontakt: Malin Mohr, informationschef

Svenska Uppfinnareföreningen i Sverige har till syfte att verka för främjandet av innovationsklimatet. I synnerhet den enskilde individens möjlighet att bidra till den framtida förnyelsen och välbefindets utvecklingen i samhället.

Mohr pekar på ett tydligt behov av mikrolån till de uppfinnare som hon representerar. De är ofta fristående uppfinnare med en bra idé som de vill förverkliga. Då behövs det kapital både i form av granskning av patent och framtagning av prototyper. Delar täcks idag på ett relativt bra sätt genom ALMI men det finns inga möjligheter för uppfinnarna att klara den egna försörjningen under tiden utan att arbeta med annat vid sidan om. Det finns ett uppenbart behov av små snabba och enkla lån för att kunna dels överleva, men också för att marknadsföra produkten. Tyvärr täcker inte ALMIs lån denna del och det talar för Progress Microfinance som en lösning på åtminstone två vitala delar för den enskilde uppfinnaren, mat för dagen och möjligheten att sälja sin produkt när den är klar.

8.2.28 Sveriges kommuner och Landsting, SKL

Kontakt: Fredrik Berglund, handläggare

Berglund var positiv till typen av Mikrofinansiering men ställde sig skeptisk till riskerna med att låna pengar för egen försörjning. Han undrade också över hur lånet utarbetas för redan existerande företag? Vid ett möte i Linköping träffade han flera företagare med utländsk bakgrund. De föredrog att låna pengar från släkt och vänner till ockerräntor i stället för att bli skyldig någon svensk myndighet. För SKLs del är det lättast att stå bakom projekt där Tillväxtverket eller ALMI är "banken" men det skulle vara intressant om det var en annan långgivare. Om Progress Microfinance kommer till Sverige är SKL gärna en bärare av informationen om finansiering till näringslivschefer runt om i Sverige.

8.2.29 Yaamba Crowdfunding

Kontakt: Grundare, Rifat Hasnat Habib

Bristen på kapital i start-up skeden har drivit Yaamba till att på egen hand försöka lösa problemet och knyta ihop privat- och investerarkapital med entreprenörerna. Yaamba är i sin linda och drivs inom Lund University School of Economics där Rifat Hasnat Habib gör sin Mastersexamen i entreprenörskap genom att initiera Yaamba (You Are A Business Angel). Det kan vara en intressant part i framtiden.

8.3 Andra aktörer

Nedan har vi beskrivit några aktörer utöver dem som vi har varit i kontakt med.

8.3.1 FundedByMe

FundedByMe är en crowdfundingorganisation som har siktat in sig på equity crowdfunding vilket innebär att man kan som entreprenör lägga upp sin idé på deras hemsida och denna väg söka investerare till sitt "bolag". Det är dock förknippat med en hel del pappersexercis och man måste ge upp en del av sitt bolag till de som investerar vilket i förlängningen innebär att man har en eller flera aktieägare som man inte har någon egentlig relation till.

Systemet är bra men riktar in sig på de som kan och vill skapa något mer "uppmärksammat" då det annars är svårt att söka och få medel. Det kräver en viss "hajp" för att denna typ av investerare skall vara intresserade. Det har dock visat sig att de som söker moderata summor pengar har en hyfsat god möjlighet att faktiskt få in pengar om de ger en lite högre procentsats av sitt företag i utbyte. De som dessutom har en historik, har än större chans att attrahera investerare. Denna typ av verksamhet kan inte och ska inte jämföras med Progress Microfinance utan skall snarare ses som ett komplement och ett följdsteg.

8.3.2 Industrifonden

Industrifonden har en mycket aktiv roll på den svenska marknaden för riskkapital men har inga möjligheter att arbeta med små krediter. Deras fokus ligger på potentiella storväxare och på större investeringar där man går in som delägare i olika bolag. Deras engagemang finns inte bland fokusgrupperna för Progress Microfinance utan snarare inom innovations- och inkubatorsystemens senare delar.

8.3.3 Länsstyrelserna/regionerna

Länsstyrelserna och regionerna har olika typer av stöd för mindre företag varav ett är vad man kallar Mikrostöd som är avsett just för små företag som är i ett startskede. Man kan ge stöd på upp till 30.000kr av en investering på 60.000kr d.v.s. 50 %. Pengar måste användas som investering och inköp. Lånet går inte att jämföra med Progress Microfinance, utan skall snarare ses som ett etableringsstöd. Lite beroende på vart i landet man vänder sig finns det olika typer av bidrag utöver mikrostödet och främst finns det större möjligheter till lånen i norra Sverige samt i glesbygd.

Bidrag i form av olika typer av konsultcheckar finns i hela landet men medlen tar ofta mycket snabbt slut. Flera vi varit i kontakt med har trots att de har sökt checkarna tidigt på året fått besked att pengar redan är slut.

Samverkansstöd är en annan variant som bland annat finns på Gotland. Där kan företag slå sig ihop om ett projekt och söka som en enhet. Minst tre företag skall delta.

Väldigt mycket av stöden som kanaliseras via Länsstyrelserna och regionerna avser Innovationsstöd. Det vill säga att stöden är vigda åt företag med en innovativ produkt eller tjänst, vilket oftast handlar om någon form av uppfinning. Även detta stöd riktar sig till en smalare målgrupp än Progress Microfinance är avsett för.

8.3.4 Norrlandsfonden

Norrlandsfonden är en mycket regional begränsad aktör på svenska marknaden men har en viktig roll att spela, dels som stöd för norrlandsregionen, men också som exempel på hur vissa investeringar skulle kunna göras på ett bättre sätt i hela Sverige. Norrlandsfonden har lite friare tyglar än Industrifonden och kan även hjälpa till med så kallade topplån och garantier, likt ALMI. Detta kan dock inte jämföras med lånen som vi talar om i EIF-sammanhang, då de kräver någon form av säkerhet och skall ske i samarbete med bankerna. Fördelen är att man även kan gå in tidigt i företagets start och därmed bidra till ökat företagande, men som sagt är inriktningen på företag och entreprenörer snarare på de som redan har en god ställning än de som har en god idé, men inga medel.

8.3.5 SIDA

Genom SIDA kan företag få stöd till innovativutveckling samt flera andra fonder och medel. Dock finns det inget som direkt riktar sig till dem som saknar medel att starta sin verksamhet även om målgruppen är de som har det svårt i andra länder. Inte sällan ser vi produkter och idéer som kommer från invandrare som just riktar sig mot dessa grupper men som inte kan få finansiering i Sverige då de lån som idag erbjuds inte ges utan säkerhet. SIDA har inte heller denna möjlighet och även om man stödjer Mikrolån i dess ursprungliga form i fattigare länder är det inget man arbetar med gentemot den svenska marknaden.

8.3.6 Stiftelser

Stiftelser har en lång tradition i Sverige och bland flertalet finns företagare med som förmånstagare. En enskild företagare eller ett företag kan söka bidrag för olika ändamål. Som exempel kan vi nämna;

Elisabeth och Carlo Olsens Stiftelse i Norrbottens län

"Elisabeth Olsen vill genom bildandet av denna stiftelse tillgodose behov av utbildning - såväl tekniskt som kreativt - av företagare eller blivande företagare i Norrbottens län och dels tillgodose vetenskaplig forskning främst med inriktning på kreativt företagande."

Högsby Sparbanks Näringslivsstiftelse

"Huvudsakligt ändamål är att såsom delägare eller långivare bidra med riskkapital till lokala företag och företagare vars verksamhet bedöms ha en sådan utvecklingspotential att den kan leda till att Högsby Sparbanks verksamhetsområde tillförs ökad kompetens samt sysselsättning, lämna företagsstarthjälp av såväl ekonomisk som juridisk natur, bidra med kompetensstöd till företag och företagare, bidra med ekonomiska och juridiska resurser för att åstadkomma registrerade patent till lokala företag och företagare samt anordna seminarier och föreläsningar med professionella föreläsare runt sådana ämnesområden som är förenliga med stiftelsens i denna paragraf angivna ändamål. Stiftelsens huvudsakliga ändamål är jämväl att genom direkt eller indirekt egen bedriven verksamhet eller genom att sluta avtal med externa forskare/forskningsinstitut/utvecklings- och forskningsbolag införskaffa kommersiella forsknings- och utvecklingsresultat inom de företagsekonomiska, IT-baserade och miljövårdsinriktade forskningsområdena."

I huvudsak handlar det om utbildning och fortbildning men i vissa fall även om rent stöd för bedrivande av verksamhet. Det finns väldigt många stiftelser med mycket varierande omfattning samt med geografiska begränsningar redogör vi inte för dem i detalj. Ingen av dem, har så vitt vi kunnat förstå, en form som skulle motsvara Progress Microfinance eller på något annat sätt kunna utgöra ett fullvärdigt alternativ.

8.3.7 Swedfund

Swedfund har fokus på utlandsetablering och kan stödja företag med såväl lån som riskkapital. Enkelt uttryckt kan man säga att de är en kombination av Industrifonden och SIDA. De arbetar således i senare faser av företagets livscykel och inte alls i start-up skedet. Företagen måste ha en historik och får möjlighet att tillsammans med Swedfund bygga upp en verksamhet i ett annat land. De hjälper även till med juridisk hjälp och annan etableringsassistans. Smålån är dock inget man erbjuder vare sig i Sverige eller utomlands. Detta handlar mer om stöd till utvecklingsländer genom flytt av verksamheter från Sverige eller expansion av verksamheter i Sverige.

8.3.8 Trustbuddy

TrustBuddy är den första organisationen i Sverige att erbjuda in och utlåning i likhet med en bank utan att faktiskt vara det. De arbetar med att skapa lån mellan privatpersoner i form av små lån till enskilda personer från många privata långivare. Detta ger långivarna en minskad risk medan det ökar möjligheten för den enskilde att få låna.

Trustbuddys mikrolån är likt konceptet som Progress Microfinance erbjuder men helt utan inblandning av banker, rådgivare och begränsning i vad pengarna skall användas till. Det kan därmed liknas vid ett helt vanligt blacolån fast utan bankens kontroll.

De erbjuder korta och mycket små lån på 3-5000kr i 14-30 dagar. Att låna är kostnadsfritt i 14 dagar men därefter tillkommer avgifter/ränta efter 14 dagar som är hög. Därmed lämpar sig inte Trustbuddys lån för en längre tids start-up för en entreprenör. Det innebär att Progress Microfinance alternativet som EIF erbjuder inte kan anses utgöra någon egentligt alternativ utan skiljer sig så mycket att det inte är jämförbart.

9 Tidigare Progress Microfinance initiativ i Sverige

9.1 Ekobanken

Ekobanken, som är en mindre nischbank, har haft direktkontakt med EIF. Ekobanken ansåg att processen var för komplicerad och att det var en för stor summa som de behövde gå in med för att kunna genomföra Progress Microfinance i Sverige.

De hade möte med EIF där de kom fram till att avvakta med en ansökan. Ansökningsförfarandet kan förändras framöver och passa Ekobanken bättre. Ekobanken uttrycker intresse för en dialog om alternativa lösningar som kan öppna dörren för deras medverkan.

9.2 NEEM

NEEM, Nätverk för Entreprenörer från Etniska Minoriteter, är ett "mikrolåneinstitut" i form av en förening som riktar sig till invandrarkvinnor. Det har varit i direktkontakt med DG Employment och EIF. NEEM har en ny investerare som är en renodlad amerikansk fond, Plantagon, som arbetar med fokus på just nystart av företag för utsatta grupper av invandrare och kvinnor. Plantagon vill inte samarbeta med EU då det går emot deras egen policy. Dessutom har NEEM ingen möjlighet att medfinansiera själva då EIF i deras två alternativa lösningarna kräver antingen helt egna medel med garantier från EIF eller egen insats på minst 30 % av totalt kapital (min 8Mkr). NEEM är dock öppen för vidare dialog med EIF och partnernätverk.

9.3 ALMI

ALMI har också tidigare förhandlat om Mikrolån med EIB och EIF. Enligt ALMIs bedömning kräver Progress Microfinance en alltför stor administration för att stämma överens med ALMIs system. Progress Microfinance hade dessutom inslag som omöjliggjorde för ALMI att delta enligt den bedömning de gjorde då. Det var svårt att motivera ett lån enbart till vissa grupper och även omöjligt att exempelvis koppla lånet samman med arbetslöshet då

detta inte ligger inom ALMIs uppdrag. Det var även en diskussion om huruvida ALMI kan stötta själva bildandet av företag och då i förlängningen individer och inte företag.

ALMI har redan egna pengar som kan användas på ett lättare sätt genom svenska statens tillskjutna medel i ALMIs olika fonder. Incitamentet att få garantitäckning i förhållande till det merarbete som EUs mikrofinansiering skulle innebära, verkade avgöra saken den gången. Nu däremot är ALMI intresserad av en fortsatt dialog även om de fortfarande är en aning skeptiska till rapporteringen till EIF.

10 Mikrofinansiering i Sverige

10.1 Offentliga aktörer

10.1.1 ALMI

Den stora skillnaden mellan EUs mikrofinansiering och ALMIs är att med ALMIs lån kan nystartade företag inte finansiera sin egen personliga försörjning.

Lånet är endast för investeringar vilket gör att personen som vill starta eget med en bra idé måste även lägga mycket av sin tid till att hitta egen försörjning. I EUs mikrofinansiering kan företagaren även finansiera sina personliga kostnader. ALMI har heller inte möjlighet att ge det stöd som vissa grupper kan behöva för att nå upp till kriterierna för ett godkännande av ett lån.

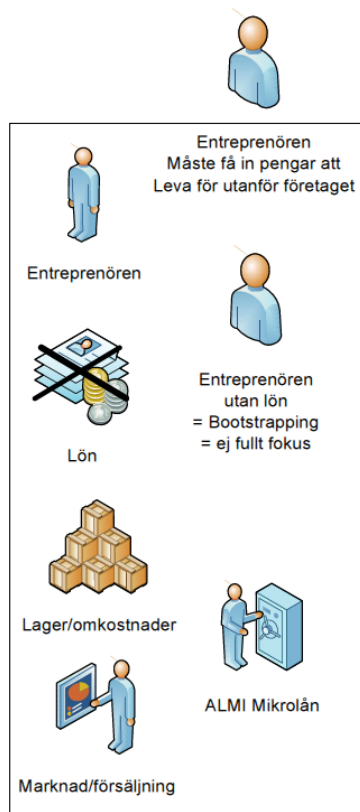


Bild 1

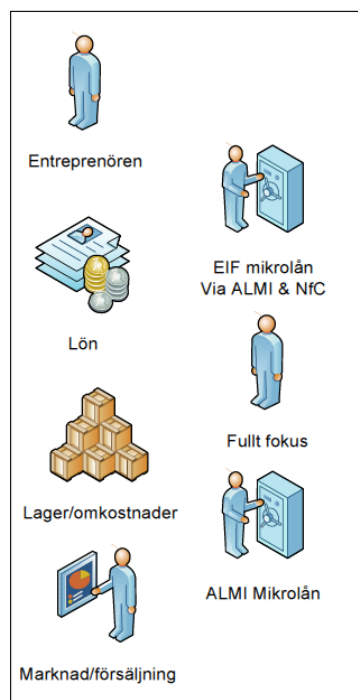


Bild 2

På bilden ser vi skillnaden mellan hur det ser ut för en nyföretagare idag som vill satsa helhjärtat på sitt företag. Med dagens system måste entreprenören på något sätt finna inkomster från annat håll till dess att hen kan leva på sitt företags utkomster. Det är ofta ett problem för alla företagare men kanske främst för dem som först skall utveckla sin produkt. Oftast tar det tid innan företagaren får in pengar vilket leder till att de inte kan klara sig utan egen försörjning från annat håll, som illustreras i *Bild 1*.

Med hjälp av ytterligare stöd från Progress Microfinancelån får entreprenören möjlighet att helhjärtat, under en kortare period, satsa på sitt företag och därmed ökar chanserna för en snabbare och mer lyckosam tillväxt, *Bild 2*. ALMIs befintliga lån kan vara ett bra komplement till Progress Microfinance.

10.1.2 Arbetsförmedlingen

10.1.2.1 Starta-eget bidrag

Starta-eget-bidrag är baserat på att arbetssökande har uppnått en viss ålder och beloppen baseras på aktuell A-kassestatus. Tillgången på bidragen är, enligt vad vi förstått, mycket begränsad. Starta-eget-bidragen skulle kunna vara ett utmärkt komplement till Progress Microfinance eftersom grundkraven på mentorer/coaching via kända aktörer är samma. Arbetssökande börjar med förstudiemedel från arbetsförmedlingen, sedan med mikrolån och så vidare se olika möjligheter i skiss under kap 8.2.1. Detta kan till viss del överbrygga problem som tagits upp under ALMI ovan. Dock är start-eget-bidraget väldigt restriktivt och svårt att få ta del av. Summorna blir tämligen små då stödet lämnas under max 6 månader.

10.1.2.2 Särskilt stöd vid start av näringsverksamhet

Arbetsförmedlingens kan ge extra stöd till dem som har någon form av nedsatt arbetsförmåga och som vill starta eget eller tillsammans med någon annan. Stödet är en summa på max 60 000 kr per sökande och kan kombineras med andra stöd och lån. Beloppet är ett bidrag men om verksamheten läggs ner eller säljs inom 3 år skall delar betalas tillbaka. Även i detta fall är ett komplement i form av Progress Microfinance och ALMIs mikrolån en god förutsättning för att kunna bygga verksamheten på längre sikt.

10.1.3 Länsstyrelsen i Stockholms län

Länsstyrelsen i regionen kan ge särskilda stöd till företag för utveckling, men sällan eller aldrig till uppstart. Ofta handlar stöden om investeringar som kan gynna regionen på ett eller annat sätt. Medlen är mycket begränsade och i exempelvis Stockholm ligger fokus helt på invandrarkvinnor och då främst i utvecklingsstöd.

10.1.4 Länsstyrelserna/regionerna

Länsstyrelserna och regionerna har stöd avsett för mindre företag varav "Mikrostöd" är avsett just för små företag i startskedet. De kan få stöd på upp till 30.000kr av en investering på 60.000kr d.v.s. 50 %. Pengar måste användas som investering inköp. Det innebär att pengar inte är ett lån utan ett bidrag och kan ha viss inverkan på företagets möjlighet att klara starten men kan inte jämföras med Progress Microfinance då det snarare är ett etableringsstöd.

10.2 Andra aktörer och finansieringsmodeller

10.2.1 Entreprenörsinvest

I grunden är Entreprenörsinvest en fristående stiftelse som har som uppdrag att dela ut avkastningen till småföretag i "mindre orter". De har ingen organisation ännu som skulle kunna bidra till verksamheten Progress Microfinance, men ser sig gärna som en komplementär och/eller aktör framöver. Dock med begränsningen att man endast arbetar med företag i "mindre orter" (max 10.000 invånare).

Entreprenöinvest bidrar inte heller till indirekta investeringar utan bara direkt mot företag som är i behov av kapital för att starta eller expandera. Målgrupperna är företag i gruppen SME och mikroföretag.

10.2.2 Mikrofinansieringsinstitutet AB

Mikrofinansieringsinstitutet samarbetar med NEEM och det amerikanska riskbolaget Plantagon. NEEM står för coachning och uppföljning. Deras inriktning är att låna ut pengar till dem som vill starta eget. Det handlar mest om små belopp och målgruppen är kvinnor från etniska minoriteter. I sin portfölj har de en miljon dollar att tillgå från Plantagon varav de har använt ungefär hälften.

10.2.3 NEEM

NEEM erbjuder lån till invandrarkvinnor och har så gjort under några år. Deras största problem är tillgången av kapital. De har, som de uttrycker det, 100-tals som står på tur att få låna pengar men kapitalet är för tillfället uppbundet i befintliga lån. Grundidén är i princip samma som Progress Microfinance att de fokuserar på utsatta grupper och ger dem support. Allt sker som lån till en adekvat ränta med korta löptider och mindre summor.

10.2.4 Crowdfunding

Crowdfunding, eller som det kallas på svenska, gräsrotsfinansiering eller folkfinansiering, är en modell för att finansiera projekt eller idéer. Det sker oftast via internet och används inom en mängd olika områden för att samla ihop medel till ett projekt. Det kan handla om välgörenhetsprojekt, artister som söker stöd från sina fans, journalistiska projekt eller för att samla in startkapital för ett företag.

Flera andra aktörer, så som Funded by me, Kickstarter, Crowdculture m.fl. inom Crowdfunding, har kommit fram de senaste åren. Som tidigare nämnts ligger de ofta i ett mycket tidigt skede eller senare i en mindre expansionsfas.

10.2.5 Kreditgarantiföreningen Sverige

Denna organisation borde varit en given partner i Progress Microfinance då deras verksamhet i stort gått ut på samma sak som EUs mikrofinansiering. Dock har man under de senaste åren brottats med vikande intresse från medlemmar att supporta verksamheten och därför har man beslutat att avveckla verksamheten helt. Endast ett par små lokala föreningar lever vidare. De har kommit så långt i sin avvecklingsprocess att inte ens ett stöd av EIF är möjligt för att väcka liv i organisationen. De lokala organisationerna är för små, enligt vår bedömning, för att klara av att hantera Microfinance-garantin. Däremot skulle de sannolikt kunna utnyttja samma möjlighet som en del av sparbankerna gör med EIF, se kap 6.2.

10.2.6 Yaamba

Yaamba (You Are A Micro Business Angel) är ett företag under uppstart och har som målsättning att kombinera investerare och privata långivare genom en Internetsite. På siten skall det gå att både söka pengar som vanligt via Crowdfunding men även från investerare. Kombinationen gör att exempelvis 50 % finansiering från "crowd" uppmuntrar affärsänglar och andra investerare till att också gå in med finansiering. Riskerna minskar och Yaamba anser att det är den tröskel som man måste över för att kunna locka till sig investerare idag. D.v.s. riskvilligheten hos övriga affärsänglar för att de skall vara beredda att investera.

I sig är detta inget som ersätter Progress Microfinance då Yaamba snarare får ses som ett komplement och inte sällan ligger antingen mycket tidigare eller en bra bit senare i företagssatsningen.

10.2.7 P2P långivning

Person to person lån har blivit en ny stor företeelse på marknader över hela världen. Sverige är ännu inte så stora på detta men exempel finns i exempelvis Trust Buddy (tidigare LoanLand). De har ofta tämligen små belopp som de kan låna ut och har i stort förändrat sin verksamhet från något liknande Crowdfunding till något, som idag påminner mer om blancolån. Ett internationellt exempel på P2P långivning är Virgin Money som ägs av Branson.

10.3 Andra offentliga bidrag

10.3.1 Energimyndigheten

Energimyndigheten stöttar nya företag inom energiteknik och cleantech. De identifierar affärsidéer och företag, som kan bidra till ett uthålligt energisystem och till nationell tillväxt.

Energimyndigheten hjälper bra idéer att lyckas, framför allt genom olika typer av lån, och bidrar även med tekniskt kompetens, marknadskännedom och aktiv affärsutveckling till svenska företag inom energiområdet. I myndighetens portfölj finns bolag i olika branscher, i olika faser av sin utveckling och med olika behov av finansiering.

Energimyndigheten samarbetar med nätverket Connect i hela landet för att nå ut till entreprenörer, investerare och affärsänglar.

10.3.2 Jordbruksverket

Startstöd från Jordbruksverket är mycket begränsat och gäller bara inom vissa näringar, åldersgrupper och ges enbart till fysisk person. Att stödet ges till fysisk person – jämför Progress Microfinance - visar på att behovet av lön för täckning av personliga kostnader är stort i startskedet för en företagare/entreprenör. Max. beloppet är 250 000kr.

10.3.3 Tillväxtverket

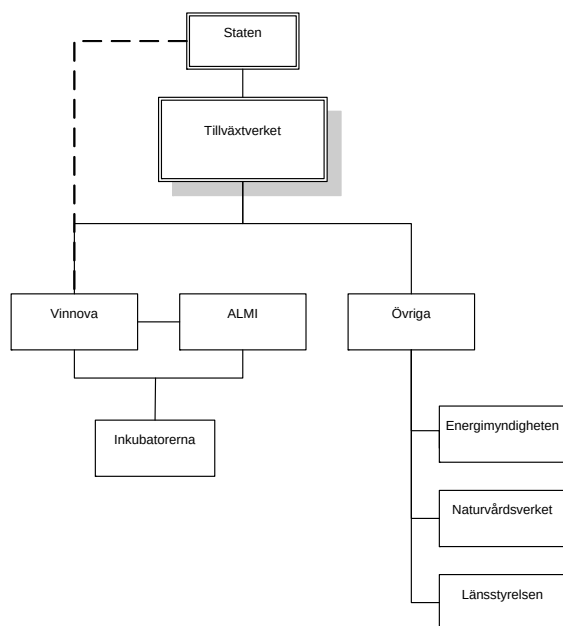
Tillväxtverket erbjuder projektfinansiering via flera program. Sökanden kan vara myndigheter, kommuner eller organisationer som stödjer företag. Ibland kan företag sammansluta i nätverk eller enskilda företag få stöd. Vilka program som drivs varierar över tid. I flera av program finns det möjlighet för Tillväxtverkets målgrupper att söka medfinansiering, i form av projektmedel, för att bedriva utvecklingsprojekt.

Tillväxtverket är förvaltande och utbetalande myndighet för de åtta regionala strukturfondsprogram som finansieras via Europeiska regionala utvecklingsfonden. Strukturfonderna finansierar projekt, där även företagare kan ha möjligheter att delta. Projekten skall leda till ökad regional tillväxt och sysselsättning.

Under vissa specifika omständigheter kan företag få så kallade regionala företagsstöd. Förutsättningen är ofta att företaget finns i lands- eller glesbygd inom ett specifikt stödområde. Stöden kan till exempel röra sig om investeringsstöd, transportbidrag eller stöd för att kunna anställa ny personal.

Tillväxtverket ansvarar för en rad olika organisationer som i sin tur har den direkta kontakten

med kunderna. Det kan vara entreprenörer, företagare och forskare som vill utveckla sina företag. Nedan återfinns en översiktlig skiss på hur systemet ser ut rent organisatoriskt.



10.3.4 VINNOVA

Vinn NU från VINNOVA startade 2002 och riktar sig till unga (18 – 30) som har nystartade aktiebolag med utvecklingsbaserad produkt/tjänst. 300 000 kr söks, minst 50 % för affärsutvecklande aktiviteter, upp till 100 000 för löner.

10.4 Banker

10.4.1 Bluestep

Bluestep lånar ut till företagare och personer med betalningsanmärkning mot en högre ränta än genomsnittet. De täcker lånen genom att de är duktiga på inkasso, enligt egen utsägo. Det finns dock krav på säkerhet i den egna bostaden. Man kan teckna upp till 85 % av sin bostad (normalt är maxnivån för bostadslån 75 %). Räntenivån ligger från 6,5 -9,5 % dock tillkommer ca 3 500kr i uppläggningsavgift.

10.4.2 Ekobanken

Ekobanken är en etisk bank öppen för alla som vill vara med och främja människors möjlighet att ta fria initiativ. Ekobanken lånar främst ut till verksamheter som är idéburna, tillhör den sociala ekonomin, är av betydelse för lokalsamhället eller har ekologiska mål.

10.4.3 Handelsbanken

Handelsbanken erbjuder enbart traditionella kontokrediter eller fakturabelåning. Banken har ingen modell för start-up finansiering som kan anses motsvara vare sig Progress Microfinance eller ALMIs mikrolån.

10.4.4 Marginalen bank

Banken arbetar idag med företagskunder på mer traditionellt sätt, som de kompletterar med inkasso, fakturabelåning mm. De har ingen färdig modell för företagslån och start-up lån riktat till målgruppen idag.

Deras invändningar mot Progress Microfinance är att de ser de administrativa kostnaderna som ett problem. Det skulle innebära små utlåningssummor men ha samma krav på kreditbedömning och administration som för ”vanliga” kunder. Det finns ändå ett intresse att titta över om det går att förenkla administrationen med såväl stöd i form av garantier från EIF som coachning och administrativ assistans från t.ex Nyföretagarcentrum. Dock måste detta mogna inom organisationen och vår bedömning är att de kan först senare komma till ett beslut om ”go or no go”.

10.4.5 SEB

SEBs ”Enkla lån” ger företag möjlighet att låna upp till 300kr efter godkänd kreditprövning som en ren kredit, lån eller kombination. Avgiften är hög (1,5 %) liksom räntan (5,75 – 13,86 %). Lånetiden är max 5 år. Lånet är tänkt för expansion av företaget men kan enligt uppgift även användas vid start. Bedömning görs utifrån kreditvärdighet på individen och riktar sig därför inte alls till samma målgrupp som Progress Microfinance utan snarare till samma som ALMIs Mikrolån.

10.4.6 Sparbanken Sörmland

Sörmlands Sparbank har i egen regi startat en mikrofinansieringsfond. Lånen motsvarar EUs mikrofinansieringslån med en spännvidd på mellan 25 000 och 250 000 kr. Lånen kräver att entreprenören är ung och har en hållbar affärsidé. Affärsidén utvärderas av det lokala NyföretagarCentrumet som också följer entreprenören som coach under en låneperiod. Detta sker som en del av bankens CSR men är ändå tänkt att vara affärsmässigt med en rimlig avkastning. Därför har banken valt just lösningen med en lokal coach i form av NyföretagarCentrum.

10.4.7 Sparbanken Öresund

EIF har ett pågående samarbete med Sparbanken Öresund där man ser en snar start av en mindre Equity fond. Man har tidigare försökt att skapa en större version av garantidel men detta har inte lyckats. Samarbetet är småskaligt men som en öppning av vikt för EIF. I övrigt inga speciallån till företagare.

10.4.8 Swedbank

Har motsvarande erbjudande som Handelsbanken

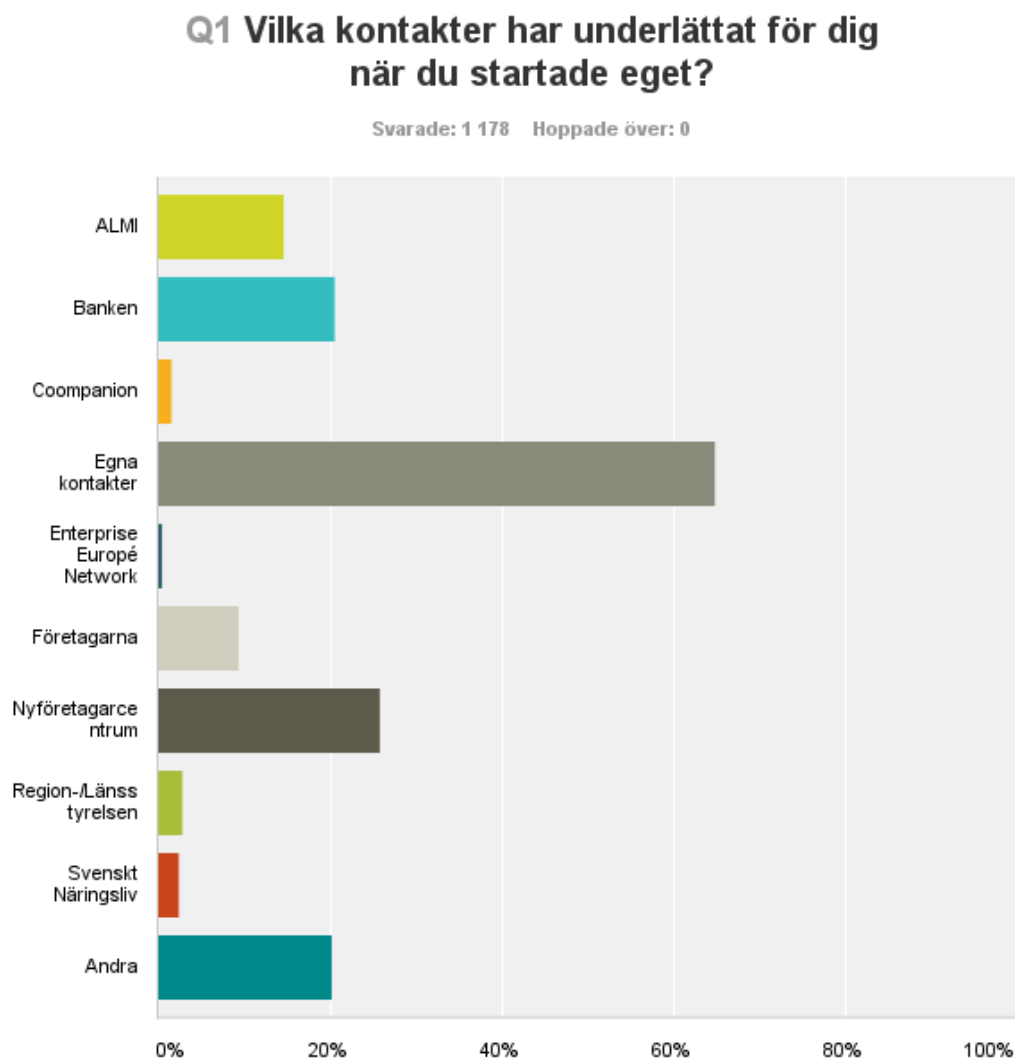
11 Enkät för företagarna och entreprenörerna

Nyckelpersonerna i denna rapport är naturligtvis entreprenörerna och företagarna. Därför har vi via en enkät ställt frågor till ett antal företagare om hur de ser på sin start.

Enkäten har fått in ca 1 100 svar från hela landet och är ställd via Foretagande.se nyhetsbrev med ca 25 000 prenumeranter. Foretagande.se är en fristående organisation och drivs i företagsform. De har inga kopplingar till någon av de större aktörerna på marknaden och heller inte till staten. Vi anser därför att de varit en lämplig partner att genomföra enkäten.

Kapital är ofta det som nämns som första och största problemet för en entreprenör att komma vidare. Men det handlar först och främst om oro för ekonomin och för hur det ska gå med företaget. Först därefter kommer kapital som vi uppfattar det. Vilket även framgår av svaren på fråga 17, se nedan.

Utgångspunkten för denna rapport har inte varit att kartlägga hela företagandestarten och därför kommer vi inte heller att gå in i detalj på alla svaren men vi har gjort några utdrag. Det inkluderar även några, som vi uppfattar det, viktiga och återkommande citat.



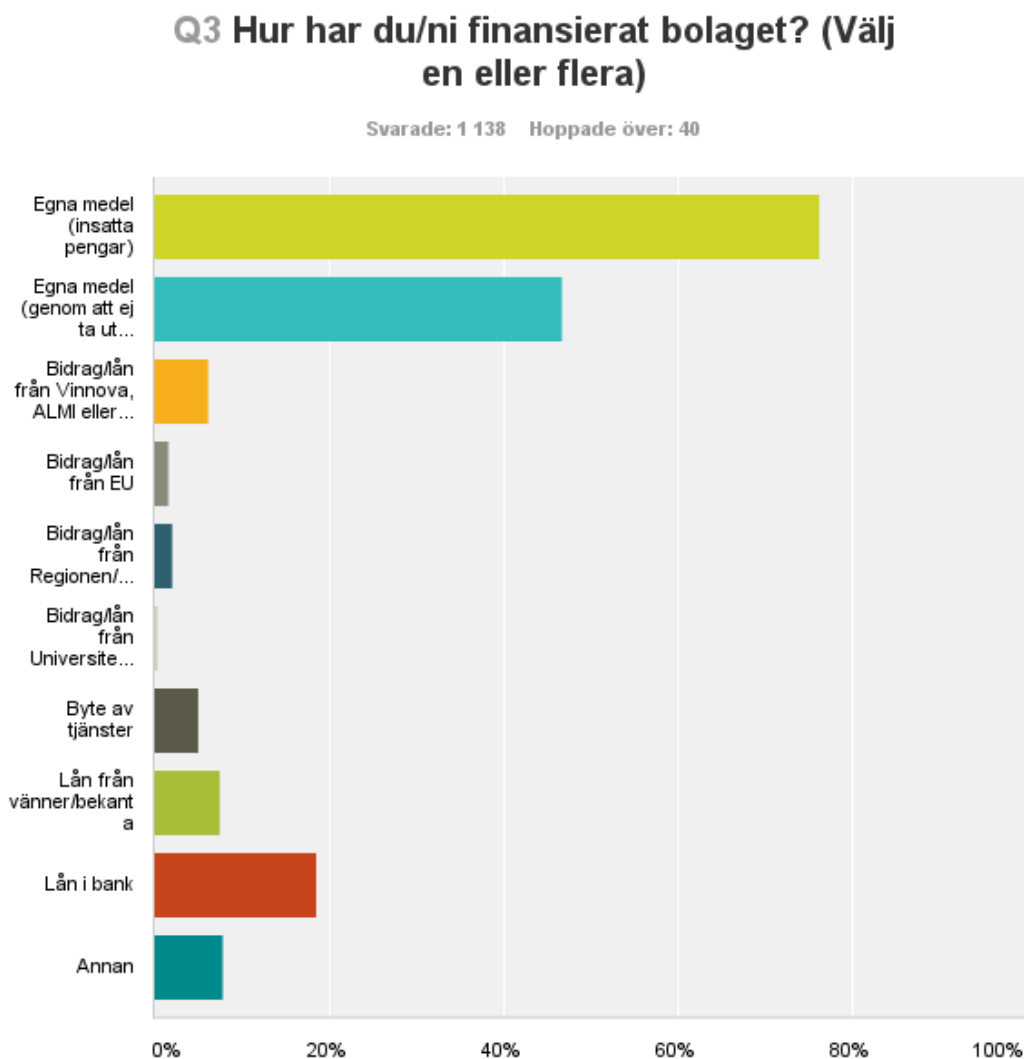
Värdet av egna kontakter är otvetydigt den viktigaste nyckelfaktorn för att komma igång med sitt företagande.

Därefter vill man, som vi tolkar det, ha konkret hjälp från någon som kan företagande. Något förvånande är att man nämner banken som en av de viktigaste kontakterna vid start då de ofta får kritik för att de inte är lyhörda för nyföretagandes behov.

Inga av de offentliga organisationerna hamnar i topp av stödorganisationer som företagarna varit i kontakt med.

ALMI har, med tanke på sin storlek, en väldigt liten andel liksom branschorganisationerna som ju annars stoltserar med att deras fokus ligger på sina småföretagsmedlemmar.

Vidare kan vi konstatera att personliga kontakter och erfarna företagare är en trygghet man värderar som nyföretagare. Detta avspeglar sig även i hur man väljer att finansiera sitt företag i starten.



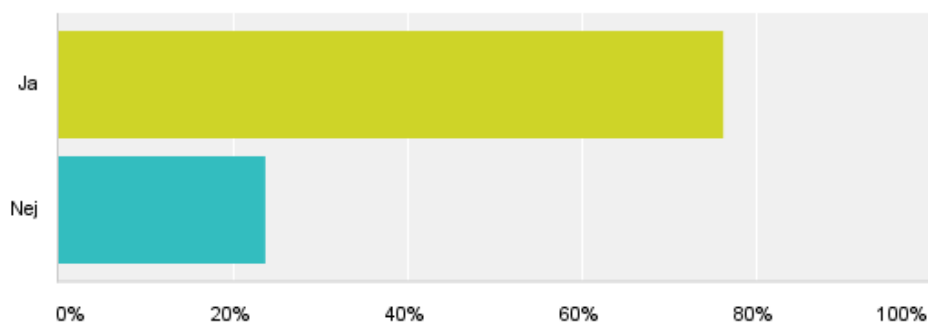
En stor majoritet väljer att starta med egna medel och genom att tillämpa, vad man i akademiska sammanhang ofta benämner som "bootstrapping". Även om banklån ligger över de tre F:en "Family, Friends & Fools" kan detta nog i mångt och mycket härledas till att vi i Sverige är försiktigare med att "utnyttja" våra närmaste för att vi behöver deras stöd om det skulle gå snett.

Ur tabellen ovan, kan vi utläsa, att små summor kommer från universiteten och VINNOVA, som båda riktar sig mot omvandling av akademisk forskning till företag. Varför det blivit så i undersökningen kan ha flera anledningar. Det kan vara att urvalet av de som svarat eller som prenumererar på företagande.se inte i huvudsak är akademiska företag och forskare utan att målgruppen är mer mot entreprenörer i mindre företag utan akademisk anknytning. Men det kan också vara ett resultat av att det faktiskt i förhållande till det totala antalet företag som startas i Sverige ännu är en försvinnande liten del som faktiskt är sprungna ur akademien.

En överväldigande majoritet svarade att de finansierat sin verksamhet själva.

Q4 Har/kommer ditt företag klara sig igenom de första kritiska åren utan lån?

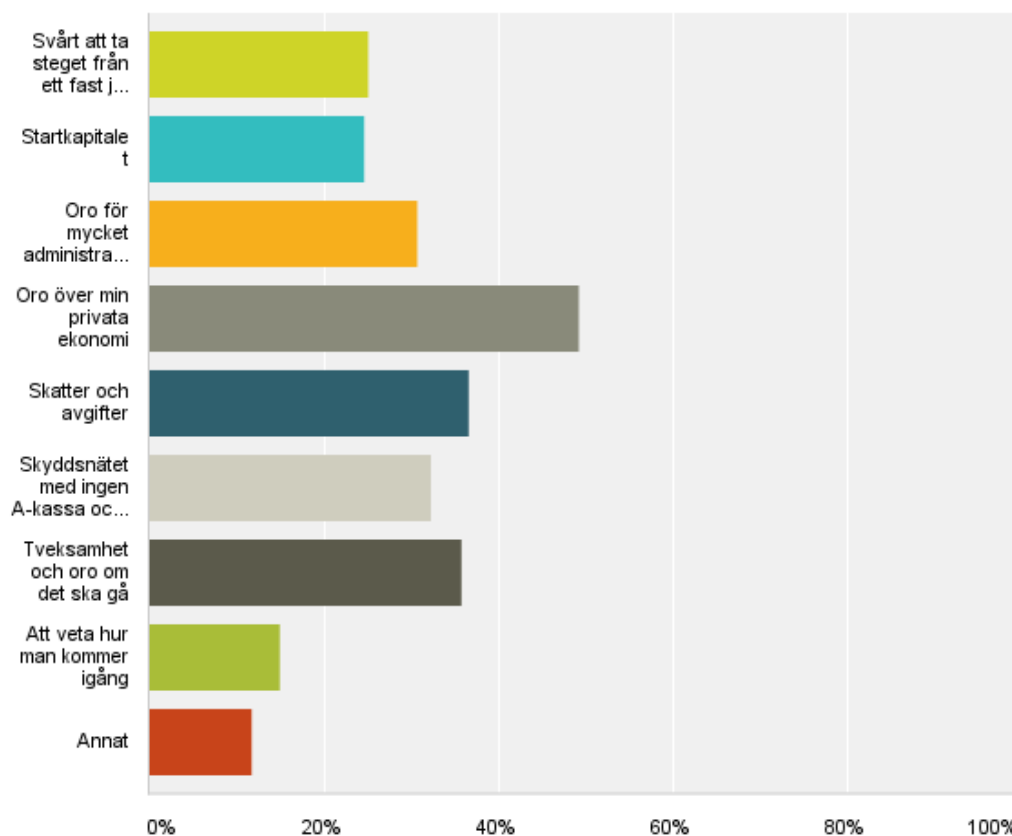
Svarade: 1 138 Hoppade över: 40



Det är knappt en fjärdedel som anser att de inte kommer att klara av de första åren utan att behöva ta lån. Med tanke på att frågan är ställd till alla typer av företag är detta inte speciellt märkligt då det i väldigt många branscher inte krävs något kapital, vilket även NyföretagarCentrums undersökningar visar. Men för de företag som behöver kapital för att kunna komma igång och senare expandera är det viktigt att det finns en lösning.

Q17 Vilka hinder har varit störst i ditt företagande?

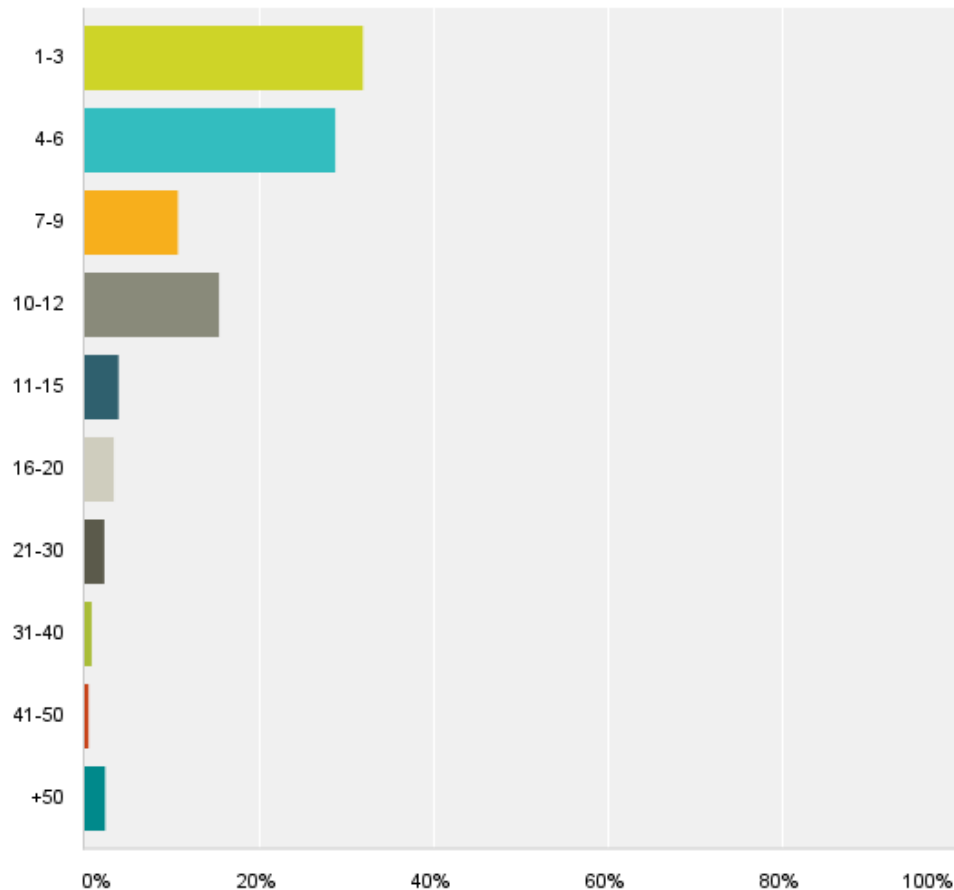
Svarade: 1 084 Hoppade över: 94



Företagarna uppger att de främst oroar sig för sin egen ekonomi och sin situation som företagare.

Q10 Hur lång tid har det tagit att komma från idé till uppstart? (ange i månader)

Svarade: 1 102 Hoppade över: 76



Det är mycket korta tider från det att man kommit på vad man vill göra till dess man kommer igång med sitt företag. Detta gör att kapitaltillförseln sannolikt måste ske snabbt, okomplicerat och flexibelt.

Det är ett välkänt faktum att en ”riktig” entreprenör kör på i ”190” och inte tar sig tid att se tillbaka eller planera allt för mycket. Även om det inte är att rekommendera så finns det en viktig lärdom av dessa fakta och det är att om man skall kunna bistå med både hjälp ekonomiskt och informativt behöver man agera snabbt och vara synnerligen flexibel. Det får inte ta månader att ta fram underlag och skicka entreprenören fram och tillbaka med nya pappersuppgifter.

Flera som har svarat på enkäten föreslår lösningar för att förenkla företagandet.

Citat hämtad från frågan om Startlön/Nyföretagarlön/A-kassa

”Företagarlön (som konstnärslön) under begränsad period för företagare med bra trackrecord. ...”

”... Får vi hjälp med lån, anställa med helt bidrag, så går det givetvis MYCKET fortare = vi får lön = folk får jobb – det behövs, hur gör vi annars?”

Många i enkäten pekar på att de saknar möjligheten att försörja sig under uppstart. Detta har vi pekat på i tidigare avsnitt som ett tungt vägande skäl till att man skall kunna utnyttja EIFs Progress Microfinance för just det. Men de flesta hade helst sett att de kunde få utnyttja någon form av minimilön under uppstartsåret tills man kom igång. Många anser det för svårt att få stöd via Arbetsförmedlingen samtidigt som flera också anser att det är just Arbetsförmedlingen som borde handha denna typ av ärenden.

Enligt enkätsvaren finns ett tydligt behov av någon form av grundtrygghet. Det framgår också med all önskvärd tydlighet i dessa kommentarer. Vår tolkning är dock att merparten inte avser en marknadsmässig lön utan snarare en grundlön/överlevnadslön för att kunna få det egna företaget stabilt. Med tryggheten kommer viljan att satsa och riskaversionen minskar.

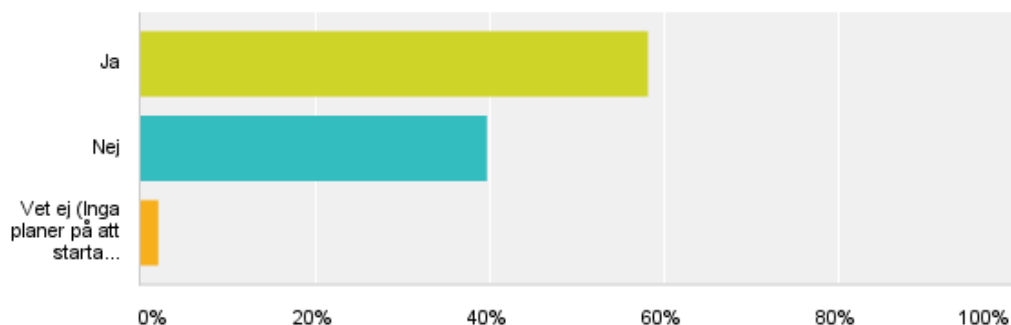
Citat hämtad från frågan om Lån med låg ränta

”Fråga en nybörjare om de vill låna till 10 % effektiv ränta ... svaret blir kanske ja. Fråga en etablerad företagare detsamma ... du får fingret direkt.”

Som väntat pekar flera av de som kommenterat enkäten på att en låg ränta är ett villkor för dem att verkligen vilja låna pengar. Det kan man tolka på flera sätt, men vår uppfattning är att den som känner att räntan är för hög när den ligger runt 10 %, förvisso har rätt i att det är en hög ränta, men samtidigt har hen sannolikt andra alternativ. För den som inte kan välja, men som brinner för sin idé, är inte detta den värsta delen. Större hinder är sannolikt att företagaren, dels inte vet om att det går att låna pengar, dels är rädd för krångel, avslag och förlöjligande.

Q18 Om möjligheten funnits att låna 200.000kr (utan säkerhet) för att starta företag. Skulle det vara/hade det varit intressant?

Svarade: 1 082 Hoppade över: 96



Enligt svaren på om de skulle vilja låna 200kkr utan säkerhet för sin uppstart är det nästan 2/3 som svarar Ja. Det vill säga ca 60 % är intresserade av att låna pengar för sin uppstart eller har ansett sig ha varit i behov av det.

Med tanke på att de flesta som svarat redan har startat sitt företag kan det antas vara en något missvisande siffra. Men med stöd från svaren på fråga Q3 ovan, kan vi sluta oss till att väldigt många fler hade valt att låna dessa medel än som det är idag. Det bekräftar bilden av entreprenörers riskaversion. Till skillnad från vad man ofta tror så är entreprenörer som regel väldigt känsliga för risker (uttrycks bland annat av Universitets professor, Bjerke vid Malmö Högskola i dennes böcker om entreprenörskap). Finns det därför alternativ som gör att man kan undvika risker som att sätta huset i pant eller liknande väljer man givetvis detta om det är ekonomiskt fördelaktigare. Samtidigt vill de flesta klara sig själva i så stor utsträckning som möjligt och till så låg kostnad som möjligt. Entreprenören väger givetvis för och nackdelar inför beslut om att låna på ena eller andra sättet. Det visar även flera kommentarer från undersökningen där man pekar på att räntan är av avgörande betydelse för om man vill låna pengar eller ej.

Det finns en tydlig grupp som inte har egna möjligheter utan är helt beroende av lån med hög ränta (d.v.s. de som inte har egna medel och säkerhet). De kan med andra ord inte välja ett annat alternativ oavsett hur bra eller dålig ”deal” det är. De kan idag till och med återfinnas bland de som tar motsvarande SMS lån för att komma igång.

Citat hämtad från frågan om Konkret hjälp

”Att få hjälp med bokföringen är alldeles för dyrt för en nyföretagare, och där borde det finnas hjälp att få i någon form?”

”Alla rådgivare, som jag mötte, använde sin tid för att prata rent allmänt. Den här informationen kunde man läsa på nätet på egen hand. Vad man förväntar sig av sådana möten, det är att den här rådgivaren skulle sätta sig bredvid och visar upp, t.ex. hur man räknar alla siffrorna....”

Flera svarande har uttryckt behov av mer konkret hjälp. Det finns en uppsjö av ”förstå-sig-påare” som berättar hur man skall göra för att bli framgångsrik. Men när det väl kommer till handling finns det ingen som kan hjälpa till med att fylla i blanketterna, sköta bokföringen, söka stöd för utveckling och expansion etc. Mycket tid tas från själva kärnverksamheten till det administrativa arbetet. Önskvärt hade varit en tjänst som kunde bistå med denna typ av hjälp initialt.

Citat hämtad från frågan om Byråkrati

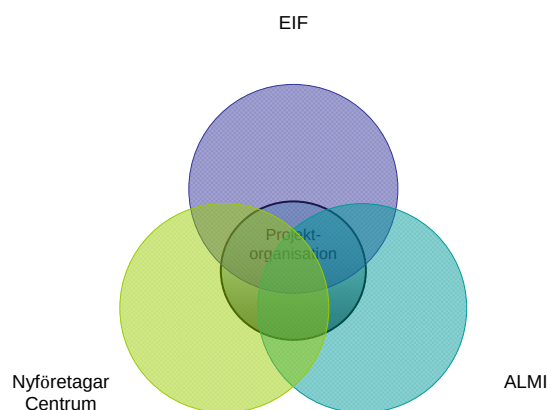
”När intelligenta människor med svenska som modersmål har svårt att förstå och hitta rätt information måste det vara omöjligt för ex de med svårigheter med svenska språket att få det rätt. Byråkratin dödar kreativiteten.”

12 Resultat av projektarbetet

12.1 *Samarbeten*

Som ett resultat av våra samtal med olika parter tror vi på en Quattro helix modell för implementering och administration av Progress Microfinance i Sverige. Där skulle t.ex. ALMI, NyföretagarCentrum, en projektorganisation och EIF ingå.

Konstellationen skulle kunna säkerställa hela förloppen från kundförfrågan till ”coachning”, lån och sammanhållning samt en fortsatt utveckling av modellen.



12.2 *Komplement*

Det som framkommer vid sidan om en Quattro helix modell som vi beskrivit ovan, är behovet av kompletterande aktörer som lokalt eller eventuellt centralt vill fokusera på en eller flera specifika områden inom Progress Microfinance. Det kan handla om t.ex. utlandsfödda kvinnor där NEEM är en naturlig part eller Sparbanken Öresund som verkar lokalt för att skapa ett bättre företagsklimat genom EIF fond som ett led mer i CSR än i vinst syfte.

12.3 *EIFs syn*

EIF tar gärna en aktiv roll i förverkligandet av Progress Microfinance i Sverige och tror att en Quattro-helix modell kan fungera väl.

EIF hjälper gärna till så att en ansökan kan komma på plats inom denna programperiod även om det inte är ett absolut krav. Programmet fortsätter nästa programperiod och kommer se ungefär likadant ut. Dock kommer det att försena projektet en del då alla riktlinjer, beslut mm inte är tagna och sannolikt inte är klara till januari 2014.

Samarbetet med NyföretagarCentrum som diskuterats ser de som positivt. De ser gärna ett samarbete mellan en långivare och en coachorganisation som då skulle kunna bli fallet i Sverige. En modell som har varit lyckosam även i övriga delar av EU.

13 Seminarier och möten

13.1.1 *Destination Innovation*

Det hölls en konferens i Stockholm den 31 januari 2013 om hur unga kan stöttas från idé till handling när de vill starta eget. Arrangörer för konferensen var Tillväxtverket och VINNOVA. Konferensen gav en bra inblick i vad det finns för finansiering för unga som vill starta eget. Under dagen fick vi kontakt med flera organisationer som visade intresse för Progress Microfinansiering. Det var inte minst personer från Tillväxtverket och VINNOVA men även Campus Väst Lysekils kommun, Leader Skåne Nordväst Södra, Skolverket, Svensk uppfinnareförening (SUF), Stockholms universitet, Teknopol AB med flera.

13.1.2 Connect seminariet

Connect hade en konferens i Malmö den 4 februari 2013 som samlade alla de stora aktörerna inom riskkapital i tidiga skeden. Det inkluderade även EIF. Det var av stort intresse för oss att se var gränserna mellan de statliga medlen och de privata kan mötas. Det gav också en möjlighet att möta EIF och diskutera andra varianter av stöd som komplement till Progress Microfinance. Inte minst för att kunna skapa ett attraktivare erbjudande till våra tilltänkta långgivare. Under mötet fanns även representanter för olika investmentfonder (som också lånar ut pengar) samt banker. Det fanns även representanter för ALMI och flera inkubatorer på plats, vilket gjorde det möjligt att få en större överblick över marknaden för lån.

13.1.3 SISP möte

SISPs (Swedish Incubators and Science Parks) möte i Malmö den 5 februari 2013 handlade om ALMIs olika stöd och dessutom fanns det representanter från alla inkubatorer i Sverige. Det var ett utmärkt tillfälle att både få en uppdaterad bild av hur ALMIs olika stöd efter sammanslagning med Innovationsbron ser ut. Dessutom var det en möjlighet att få fram behov från dem som dagligen möter små och nystartade företag. Även Tillväxtverket var representerat på detta möte då de är medlemmar i SIPS.

Eftersom vi representerade ett mikrofinansieringsprojekt ville vi veta hur möjligheterna, konkurrensen och behoven ser ut. Responsen var bra och intresset mycket stort. De flesta som vi pratade med var intresserade av att följa det fortsatta arbetet med Progress Microfinance.

13.1.4 European Microfinance Network, EMN

EMN arrangerade en konferens i Stockholm 24 – 26 juni 2013 med ca 400 deltagare. Den 25 och 26 med öppna seminarier. Det var Joyce Kimwaga Lundin på NEEM, tidigare styrelsemedlem i EMN, som stod för arrangemanget. Årets tema var Impact Investment – Investering som ger avtryck. I samband med konferensen träffade vi flera intressanta personer från olika länder som arbetade med mikrokrediter. Vi skulle få ta del av en ”kokbok” som Permico i Italien har tagit fram. Vi fick en inblick i hur MicroStart i Belgien arbetar. Och hur de administrerar mikrokrediter i Schweiz. Hur ADIE i Frankrike arbetar mm. Alla har lite olika ingångar. För att låna från MicroStart måste låntagaren bidra med egna medel. Permico bistår med olika verktyg för att underlätta för den blivande företagaren. ADIE riktar sig till dem som verkligen har det svårt. T.ex hjälper de gatusoparen att köpa sin egen kvast. Schweiz får alla sina medel från sponsorer och tar ingen hjälp från EUs program. Dessutom hade vi en dialog med Mikrofinansiering AB i Sverige som har långt framskridna planer på att bilda ett nordiskt samarbete kring mikrofinanserna med Norge och Danmark.

13.1.5 Workshop

I samband med EMNs konferens i Stockholm genomförde vi vår planerade workshop. Det passade mycket bra då i stort sett alla parter som är intressanta för Progress Microfinance i Sverige var med. Det var representanter från ALMI, NyföretagarCentrum, Tillväxtverket, EIF, DG Employment, Mikrofinansiering AB, med norska och danska kolleger, samt Qredits som presenterade sin modell av mikrolån. Vi presenterade vår förstudie och utifrån den våra förslag för finansieringen i Sverige. Vår förhoppning inför mötet var att ALMI och NyföretagarCentrum skulle gå in som parter i programmet. Alla portar gentemot EU stod öppna men ALMI hade inte fått tid nog att ta ställning i frågan. Resultatet av mötet var att parterna lärde känna varandra bättre och därför också har lättare att ta kontakt med varandra i framtiden inför en eventuell ansökan.

14 Slutsats

Vår slutsats av förstudien är att Sverige väl skulle kunna tillgodogöra sig nyttan av EUs Progress Microfinance. Främst på grund av att företagare med svag ekonomisk ställning kan få möjlighet att låna, att lånen även kan användas för egen försörjning och inte bara till investeringar som de flesta lån idag, samt att ett lånevillkor är en part som coachar låntagaren.

Hos nästan alla vi pratat med inom såväl den offentliga som den privata sektorn har vi funnit ett genuint intresse för finansieringsmodellen. Inte minst för att den är tänkt att stödja just de utsatta grupper som den riktar sig till.

En lämplig organisationsstruktur skulle kunna vara en med aktörer, som på sikt kan samarbeta på ett effektivt och bra sätt för de enskilda entreprenörernas bästa. Lämpliga aktörer åtminstone initialt skulle kunna vara ALMI, NyföretagarCentrum och EIF. ALMI tillhandahåller redan idag merparten av lån och stöd till små och medelstora företag. De kan hantera utlåningen till entreprenörerna på ett rationellt sätt. NyföretagarCentrum kan bidra med mentorskap och den hjälp mot eget företag, som är ett krav från EIF. Och EIF kan bidra med stöd och hjälp i form av lånegarantier genom Progress Microfinance.

I vårt förslag vi tagit fram ett huvudalternativ som bygger på ALMIs deltagande men vi vill också peka på behovet av framtida alternativ.

Vi ser möjligheter att få med bankerna både lokalt och nationellt på sikt men förslaget vi lagt är enligt vår bedömning snabbaste vägen att komma igång. Därefter anser vi att det i Sveriges intresse bör arbetas vidare med både Progress Microfinance och andra former av EIF stöd för att skapa tillväxt och alternativ för våra entreprenörer och mindre företag.

Införandet av finansieringsmodellen i Sverige skulle medföra ökad sysselsättning till en låg kostnad per nytt arbetstillfälle. För att stimulera aktörerna och påskynda implementeringen bör regeringen eller Tillväxtverket omgående samla parterna till överläggningar.

Om parterna blir överens bör en ansökan lämnas in till EIF snarast möjligt så att ett beslut kan tas före årsskiftet 2013/2014, då nuvarande program period 2007-2013 slutar. Enligt EIF kommer Progress Microfinance att finnas med också nästa programperiod, möjligen med smärre förändringar. Men väntar man med en ansökan kan man drabbas av stora förseningar då övergången mellan programperioder ofta är tidskrävande med nya rutiner och beslutsprocesser.

Förstudien har öppnat de flesta dörrar inom EU, som behövs för att underlätta en ansökan. Den har också väckt ett stort intresse för finansieringsmodellen i Sverige bland företag, organisationer och myndigheter.

Vi föreslår därför att man utnyttjar de gynnsamma förutsättningarna och går vidare mot en introduktion av Progress Microfinance i Sverige.

Bilaga 1, EIF Rapport

PART A – NEW OPERATIONS

A1_Final Beneficiary

A.1.1.	A.1.2.	A.1.3.	A.1.4.	A.1.5.	A.1.9.	A.1.10.	A.1.11.	A.1.12.	A.1.13.	A.1.14.
Final Beneficiary ID	Region	Country	Date of establishment	Sector (NACE code / division level)	Current number of employees	Annual Turn-over	Total assets	Final Beneficiary (compliance with E.U. definition of Micro Borrower)	Comments	Target Beneficiary (if applicable)
Mandatory	Mandatory	Mandatory	Mandatory (dd/mm/yyyy)	Mandatory	Mandatory	Optional	Optional	Mandatory (Y/N)	Optional	Mandatory (Y/N)

A2_Micro-Transactions

A.1.1.	A.2.1.	A.2.2.	A.2.2.1.	A.2.3.	A.2.4.	A.2.5.	A.2.6.
Final Beneficiary ID	Micro-Transaction reference	Currency	FX Conversion Rate	Micro-Transaction amount	Micro-Transaction maturity (months)	Micro-Transaction signature date	Comments
Mandatory	Mandatory	Mandatory	Mandatory	Mandatory	Mandatory	Mandatory (dd/mm/yyyy)	Optional

PART B - LIST OF INCLUDED MICRO-TRANSACTIONS

A.1.1.	A.2.1.	A.2.2.	A.2.2.1.	A.2.3.	B.1.0
Final Beneficiary ID	Micro-Transaction reference	Currency	FX Conversion Rate	Micro-Transaction amount	Cumulated disbursed amount
Mandatory	Mandatory	Mandatory	Mandatory	Mandatory	Mandatory

PART C.1 - DEFAULTED MICRO-TRANSACTIONS

A.1.1.	A.2.1.	C.1.	A.2.2.	A.2.2.1.	C.3.
Final Beneficiary ID	Micro-Transaction reference	Default occurred date	Currency	FX Conversion Rate	Defaulted Principal Amount
Mandatory	Mandatory	Mandatory (dd/mm/yyyy)	Mandatory	Mandatory	Mandatory

PART D - EXPIRED MICRO-TRANSACTIONS

A.1.1.	A.2.1.	D.1.
Final Beneficiary ID	Micro-Transaction reference	Repayment date
Mandatory	Mandatory	Mandatory (dd/mm/yyyy)

PART E - CANCELLED MICRO-TRANSACTIONS

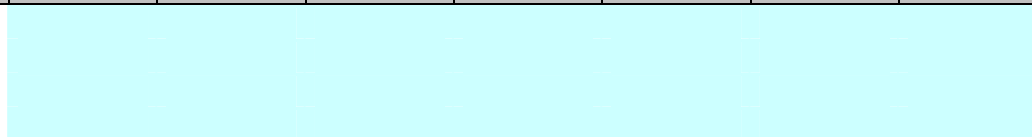
A.1.1.	A.2.1.
Final Beneficiary ID	Micro-Transaction reference
Mandatory	Mandatory

PART F - EXCLUDED MICRO-TRANSACTIONS

A.1.1.	A.2.1.	A.2.2.1.	A.2.3.	F.1.	F.2.
Final Beneficiary ID	Micro-Transaction reference	FX Conversion Rate	Micro-Transaction amount	Date of Exclusion	Type / Reason of Exclusion
Mandatory	Mandatory	Mandatory	Mandatory	Mandatory (dd/mm/yyyy)	Mandatory

Social Reporting

Reference Numbers			Ex-ante Details on Final Beneficiary						
A.2.1.	G.16.	G.1.	G.2.	G.3.	G.4.	G.5.	G.6.	A.1.3.	A.1.2.
Micro-Transaction Reference Number	File Reference Number	Intermediary	Gender	Employment	Education	Age	Specific Group	Country	Region



Aggregate Male (1)	Aggregate Employed (1)	Aggregate None (1)	Aggregate Less than 25 (1)	Aggregate Minority group (1)
Aggregate Female (2)	Aggregate Unemployed (2)	Aggregate Primary (2)	Aggregate 25-54 (2)	Aggregate Disabled group (2)
	Aggregate Studying (3)	Aggregate Secondary (3)	Aggregate 55 or more (3)	Aggregate Both (3)
	Aggregate Inactive (4)	Aggregate Post-secondary (4)		Aggregate n/i (4)
		Aggregate University (5)		

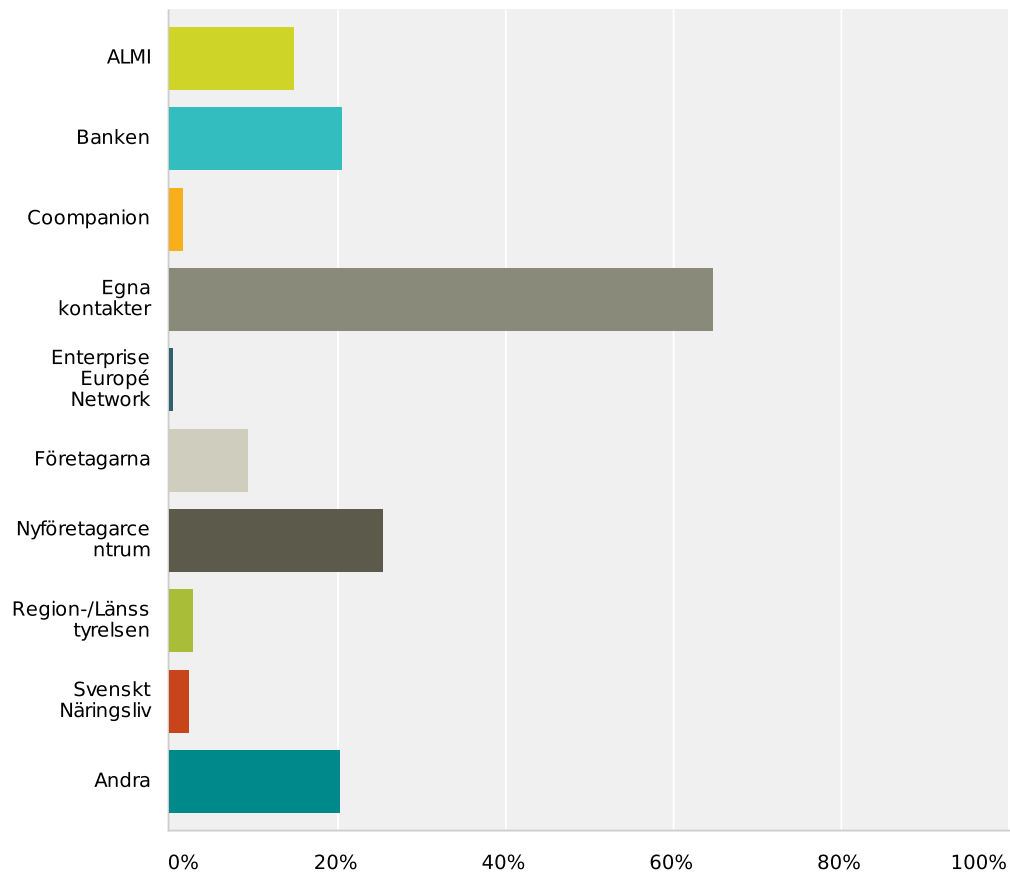
* These data have to include the details of the entrepreneur (i.e. the Final Beneficiary) in addition to its employees, if any.

<i>Ex-ante</i> Details on the Employees of the Final Beneficiary*								<i>Ex-post</i> Details	<i>Ex-post</i> Details	Consistency Checks of Employees Details			
G.7.	G.8.	G.9.	G.10.	G.11.	G.12.	G.13.	G.14.	G.15.	G.16.				
Total Employees	Total Male	Total Female	Total <25	Total 25-54	Total ≥55	Total Minority	Total Disabled	Total Employees	File Reference Number	G7 = G10 + G11 + G12	G7 = G8 + G9	G10 + G11 + G12 = G8 + G9	G7 < 10
										0	0	TRUE	TRUE
										0	0	TRUE	TRUE
										0	0	TRUE	TRUE
										0	0	TRUE	TRUE
										0	0	TRUE	TRUE
										0	0	TRUE	TRUE
										0	0	TRUE	TRUE
										0	0	TRUE	TRUE
										0	0	TRUE	TRUE

Total employees	Total male employees	Total female employees	Total employees under 25	Total employees between 25 and 54	Total employees over 55	Total number of employees of minority groups	Total number of employees that are disabled	Total employees	Total SMEs	Total employees as per age breakdown	Total employees as per gender breakdown	Consistency check between the two previous fields	Total employees as per Micro SME Definition
-----------------	----------------------	------------------------	--------------------------	-----------------------------------	-------------------------	--	---	-----------------	------------	--------------------------------------	---	---	---

Q1 Vilka kontakter har underlättat för dig när du startade eget?

Svarade: 1 155 Hoppade över: 0

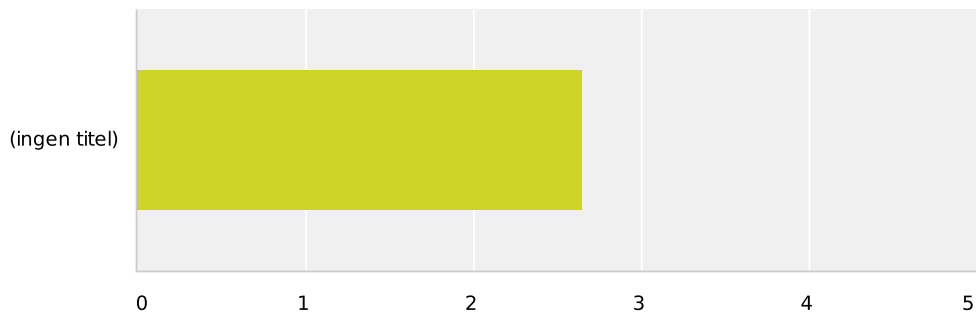


Svarsval	Svar
ALMI	14,81% 171
Banken	20,52% 237
Coompanion	1,56% 18
Egna kontakter	64,85% 749
Enterprise Europé Network	0,43% 5
Företagarna	9,35% 108
Nyföretagarcentrum	25,45% 294
Region-/Länsstyrelsen	2,86% 33
Svenskt Näringsliv	2,34% 27
Andra Svar	20,35% 235
Totalt antal svarande: 1 155	

#	Andra	Datum
	Det finns inga svar.	

Q2 Foretagande.se har hjälpt dig i ditt företagande?

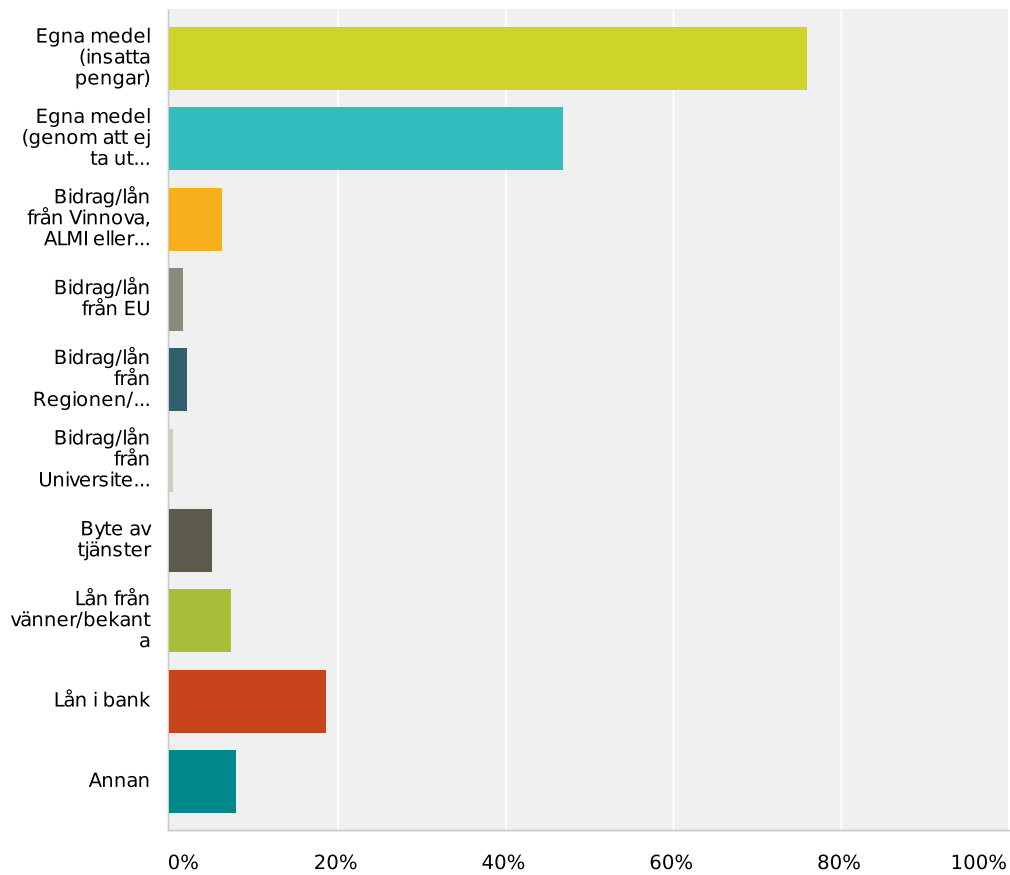
Svarade: 1 155 Hoppade över: 0



	Instämmer helt	Instämmer	Instämmer inte	Instämmer inte alls	Totalt	Genomsnittligt betyg
(ingen titel)	6,93% 80	43,03% 497	28,05% 324	21,99% 254	1 155	2,65

Q3 Hur har du/ni finansierat bolaget? (Välj en eller flera)

Svarade: 1 116 Hoppade över: 39

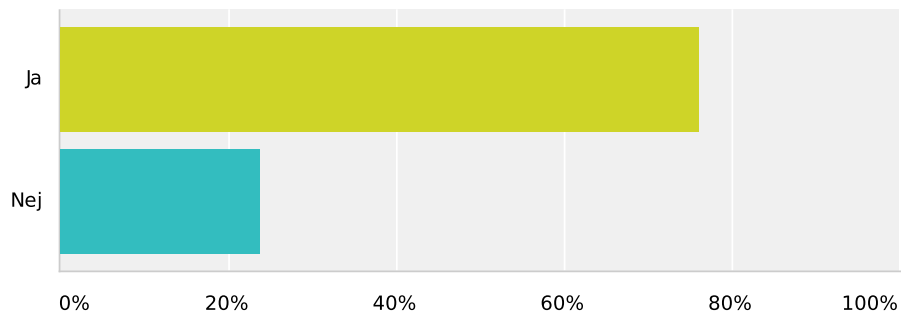


Svarsval	Svar
Egna medel (insatta pengar)	75,99% 848
Egna medel (genom att ej ta ut ersättning/lön)	46,95% 524
Bidrag/lån från Vinnova, ALMI eller Tillväxtverket	6,27% 70
Bidrag/lån från EU	1,61% 18
Bidrag/lån från Regionen/ Länsstyrelsen	2,06% 23
Bidrag/lån från Universitet/Högskola	0,36% 4
Byte av tjänster	5,11% 57
Lån från vänner/bekanta	7,35% 82
Lån i bank	18,64% 208
Annan Svar	7,89% 88
Totalt antal svarande: 1 116	

#	Annan	Datum
	Det finns inga svar.	

Q4 Har/kommer ditt företag klara sig igenom de första kritiska åren utan lån?

Svarade: 1 116 Hoppade över: 39

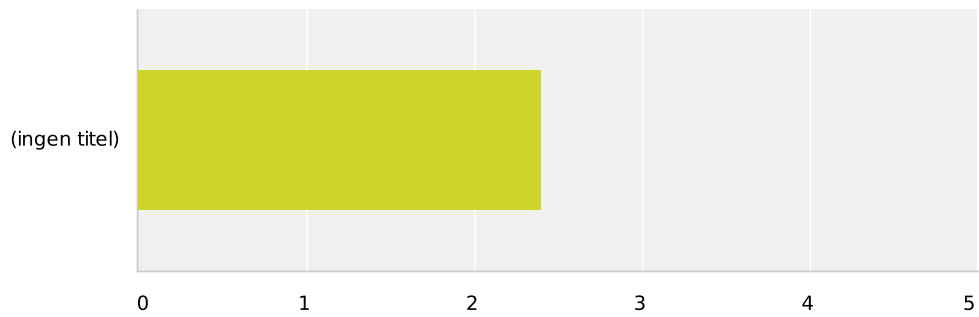


Svarsval	Svar
Ja	76,16% 850
Nej	23,84% 266
Totalt	1 116

#	Varför/Varför inte? (Frivillig)	Datum
	Det finns inga svar.	

Q5 Det är enkelt att starta och driva företag i Sverige?

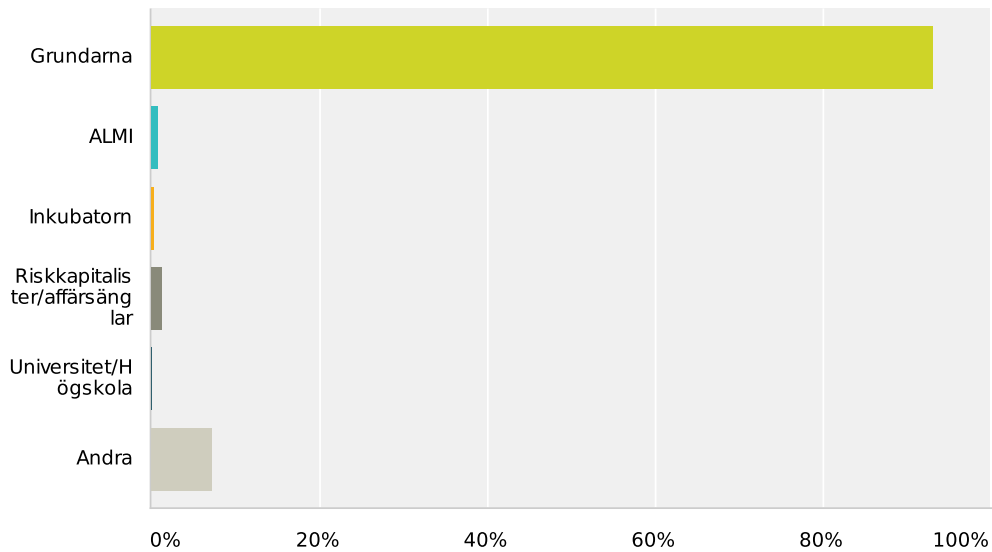
Svarade: 1 104 Hoppade över: 51



	Instämmer helt	Instämmer	Instämmer inte	Instämmer inte alls	Totalt	Genomsnittligt betyg
(ingen titel)	10,60% 117	48,19% 532	32,07% 354	9,15% 101	1 104	2,40

Q6 Vilka är ägare i bolaget?

Svarade: 1 104 Hoppade över: 51

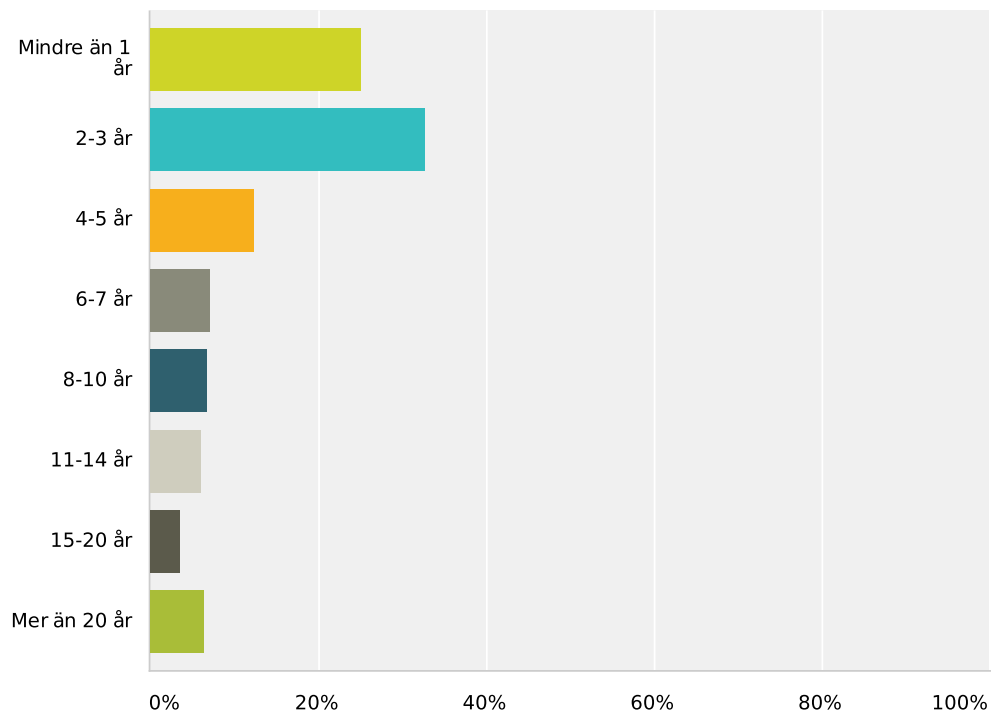


Svarsval	Svar
Grundarna	93,21% 1 029
ALMI	0,72% 8
Inkubatorn	0,27% 3
Riskkapitalister/affärsänglar	1,27% 14
Universitet/Högskola	0,09% 1
Andra Svar	7,25% 80
Totalt antal svarande: 1 104	

#	Andra	Datum
	Det finns inga svar.	

Q7 Hur länge har du drivit företag?

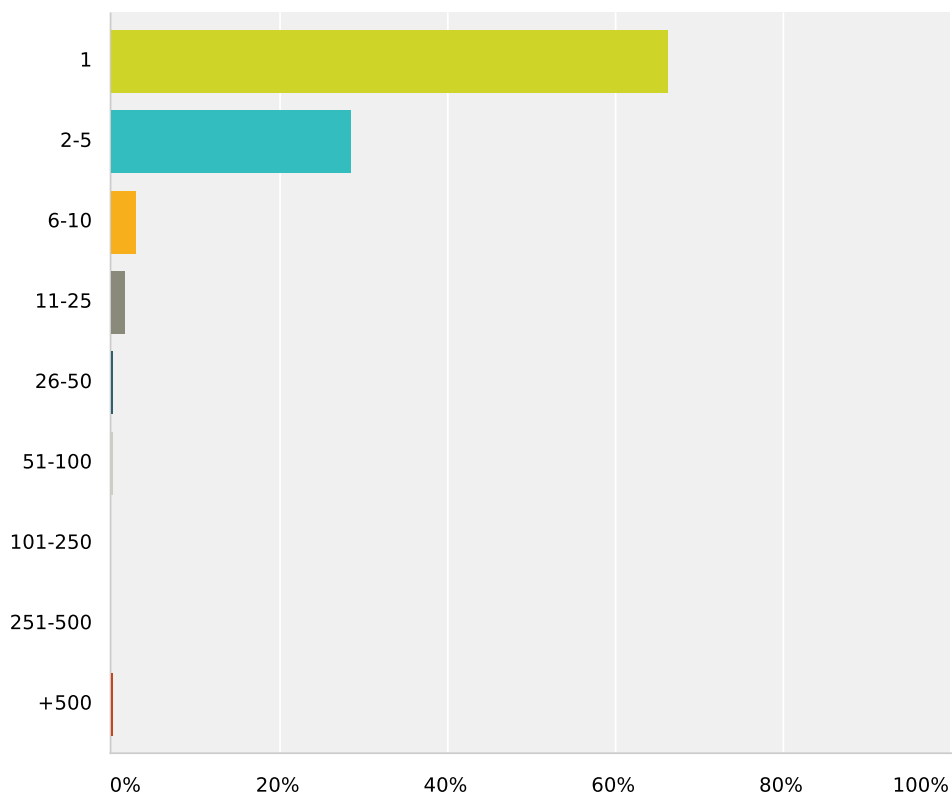
Svarade: 1 095 Hoppade över: 60



Svarsval	Svar	
Mindre än 1 år	25,11%	275
2-3 år	32,69%	358
4-5 år	12,33%	135
6-7 år	7,12%	78
8-10 år	6,76%	74
11-14 år	6,03%	66
15-20 år	3,56%	39
Mer än 20 år	6,39%	70
Totalt		1 095

Q8 Hur många är sysselsatta i bolaget idag?

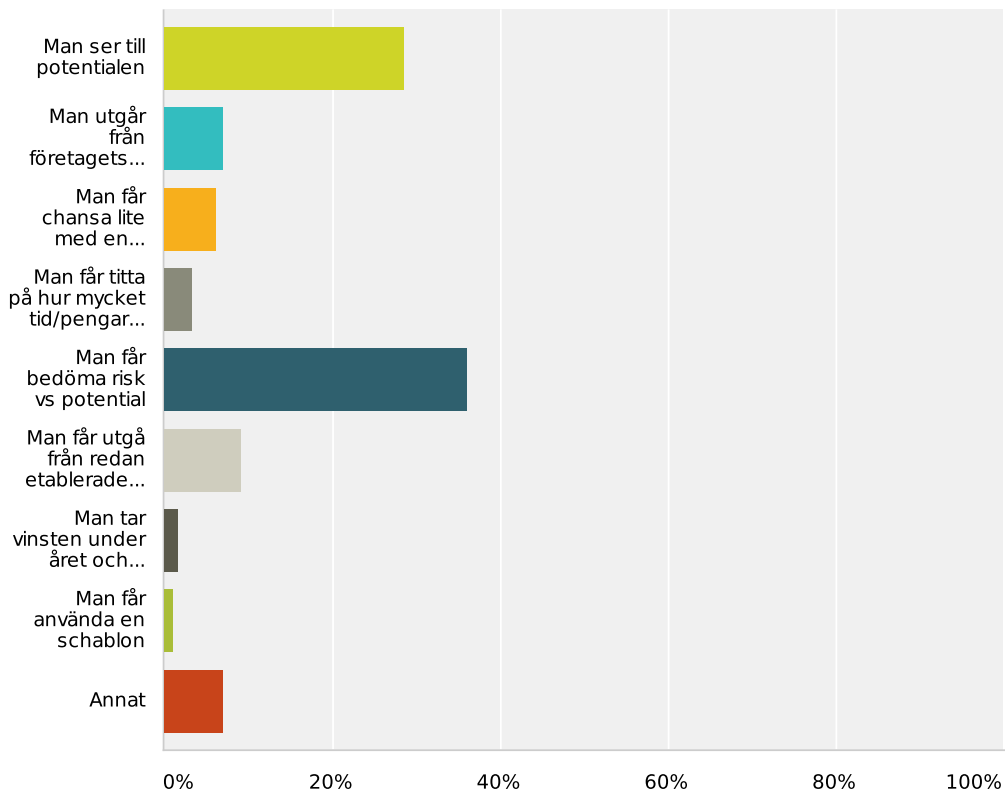
Svarade: 1 095 Hoppade över: 60



Svarsval	Svar
1	66,39%727
2-5	28,49%312
6-10	2,92%32
11-25	1,64%18
26-50	0,18%2
51-100	0,18%2
101-250	0%0
251-500	0%0
+500	0,18%2
Totalt	1 095

Q9 Hur anser du att man bör värdera ett nytt bolag/idé?

Svarade: 1 081 Hoppade över: 74

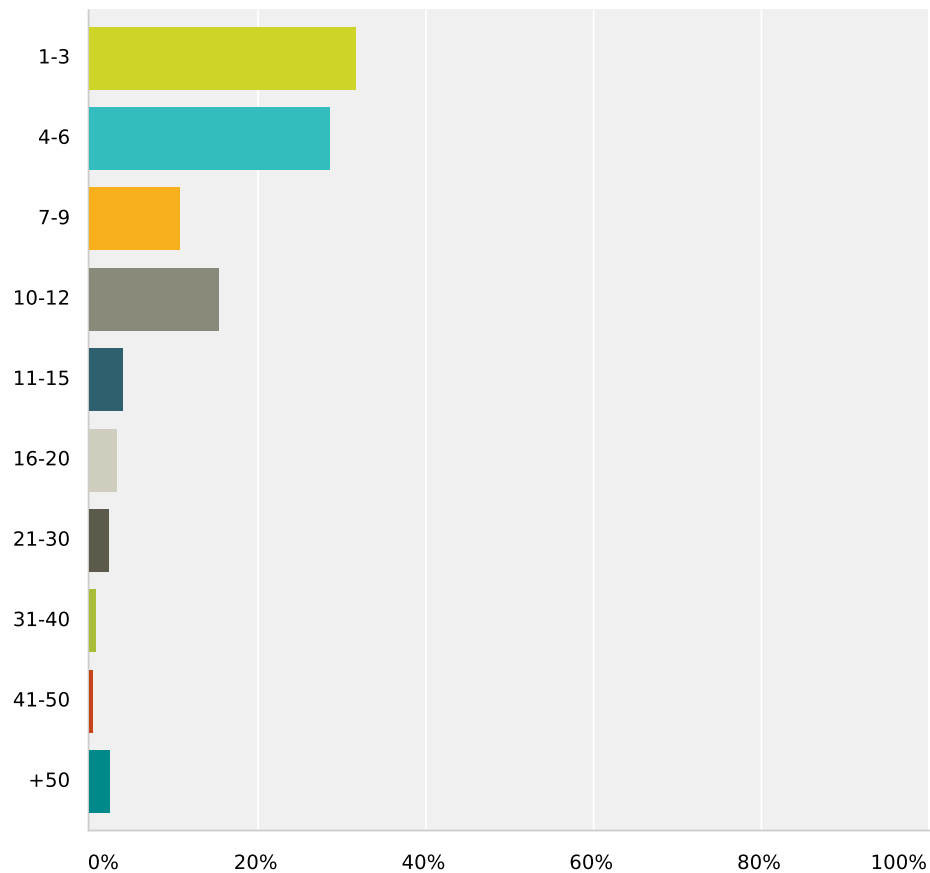


Svarsval	Svar	
Man ser till potentialen	28,58%	309
Man utgår från företagets egen budget	6,94%	75
Man får chansa lite med en kvalificerad gissning	6,20%	67
Man får titta på hur mycket tid/pengar som är nerlagt	3,33%	36
Man får bedöma risk vs potential	36,08%	390
Man får utgå från redan etablerade företag i samma bransch	9,16%	99
Man tar vinsten under året och gångar med X	1,67%	18
Man får använda en schablon	1,02%	11
Annat Svar	7,03%	76
Totalt		1 081

#	Annat	Datum
	Det finns inga svar.	

Q10 Hur lång tid har det tagit att komma från idé till uppstart? (ange i månader)

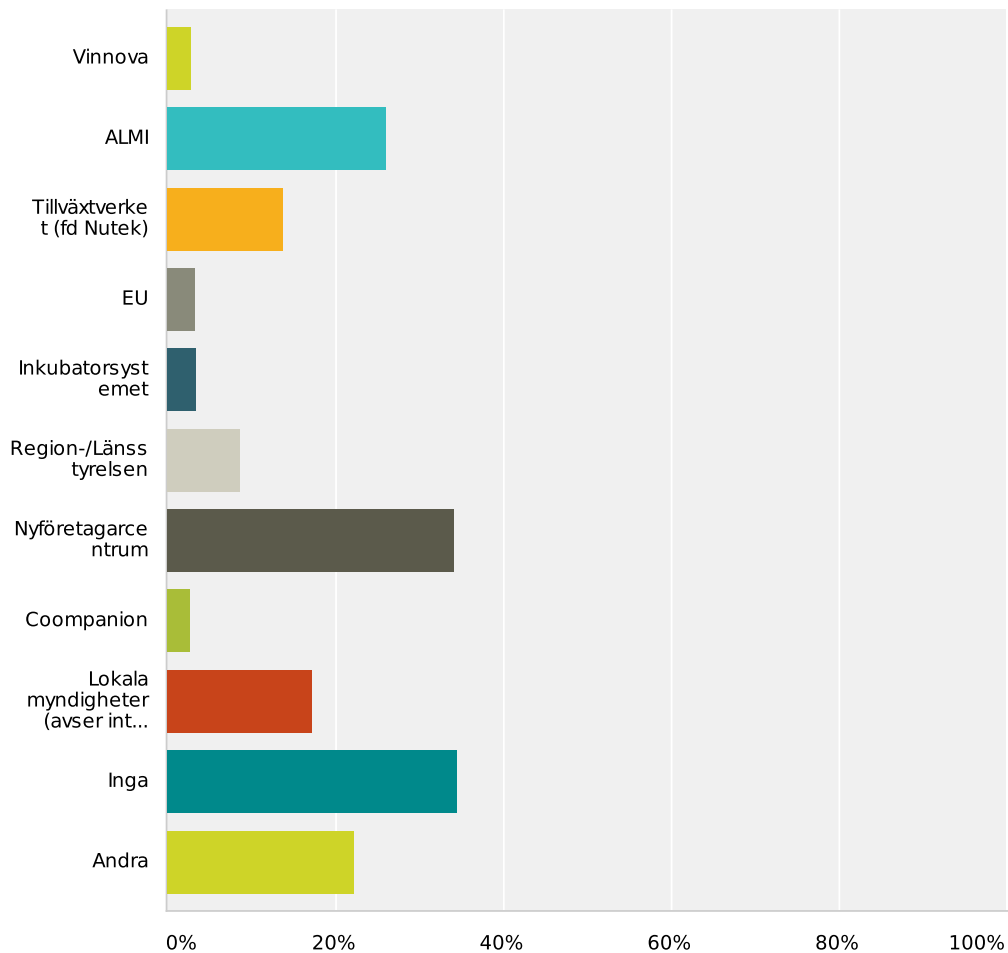
Svarade: 1 081 Hoppade över: 74



Svarsval	Svar	
1-3	31,82%	344
4-6	28,68%	310
7-9	10,73%	116
10-12	15,45%	167
11-15	3,98%	43
16-20	3,33%	36
21-30	2,31%	25
31-40	0,83%	9
41-50	0,46%	5
+50	2,41%	26
Totalt		1 081

Q11 Vilka av följande har du haft kontakt med under din resa?

Svarade: 1 078 Hoppade över: 77

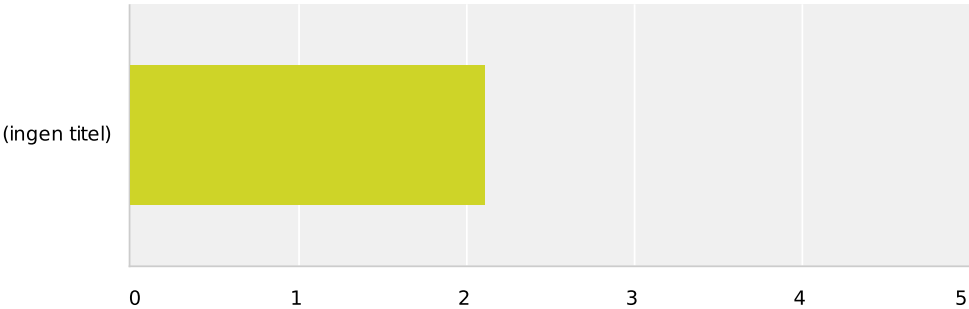


Svarsval	Svar
Vinnova	2,78% 30
ALMI	26,07% 281
Tillväxtverket (fd Nutek)	13,82% 149
EU	3,25% 35
Inkubatorsystemet	3,43% 37
Region-/Länsstyrelsen	8,63% 93
Nyföretagarcentrum	34,14% 368
Coompanion	2,69% 29
Lokala myndigheter (avser inte tillstånd)	17,25% 186
Inga	34,51% 372
Andra Svar	22,26% 240
Totalt antal svarande: 1 078	

#	Andra	Datum
	Det finns inga svar.	

Q12 Din kontakt med stödorganisationerna i förra frågan har varit positiv? (ALMI, Nyföretagarcentrum, Vinnova, etc)

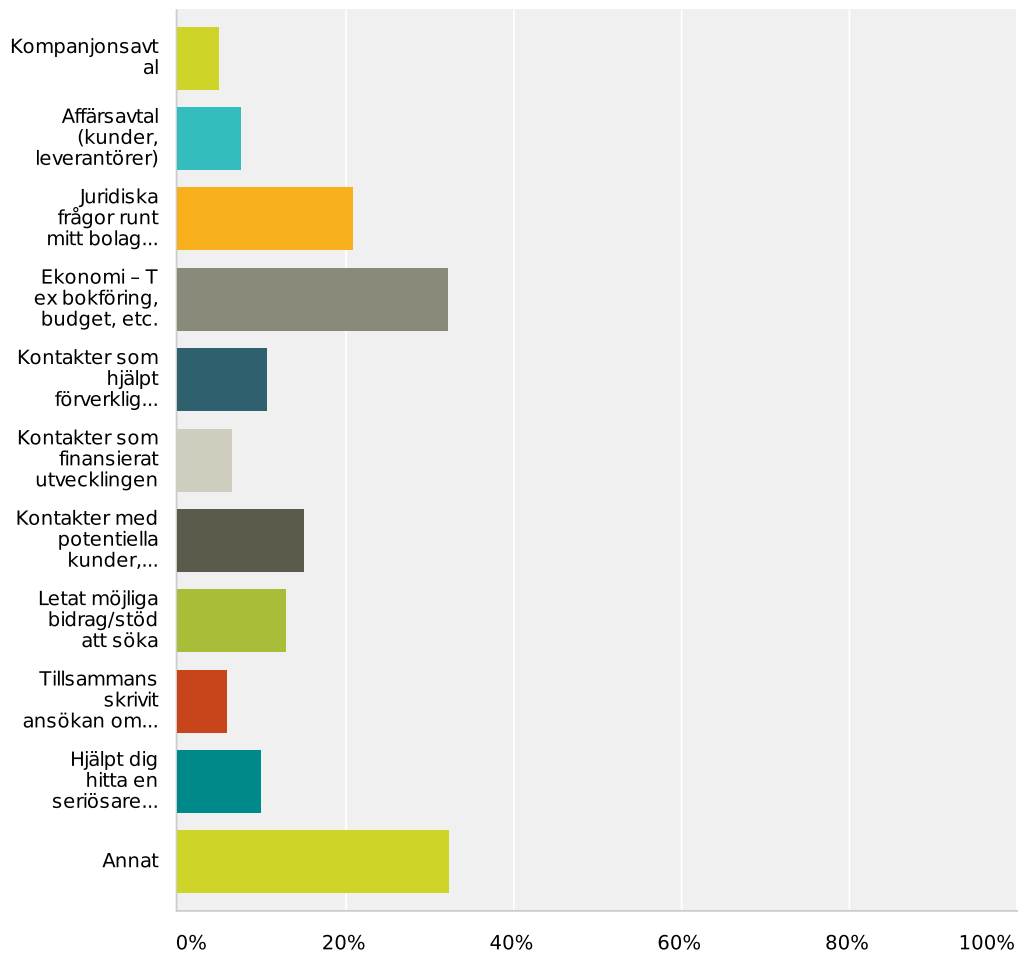
Svarade: 621 Hoppade över: 534



	Instämmer helt	Instämmer	Instämmer inte	Instämmer inte alls	Totalt	Genomsnittligt betyg
(ingen titel)	17,71% 110	60,06% 373	15,46% 96	6,76% 42	621	2,11

Q13 Har personalen hjälpt dig med något av följande? (kryssa alla som är relevanta)

Svarade: 621 Hoppade över: 534

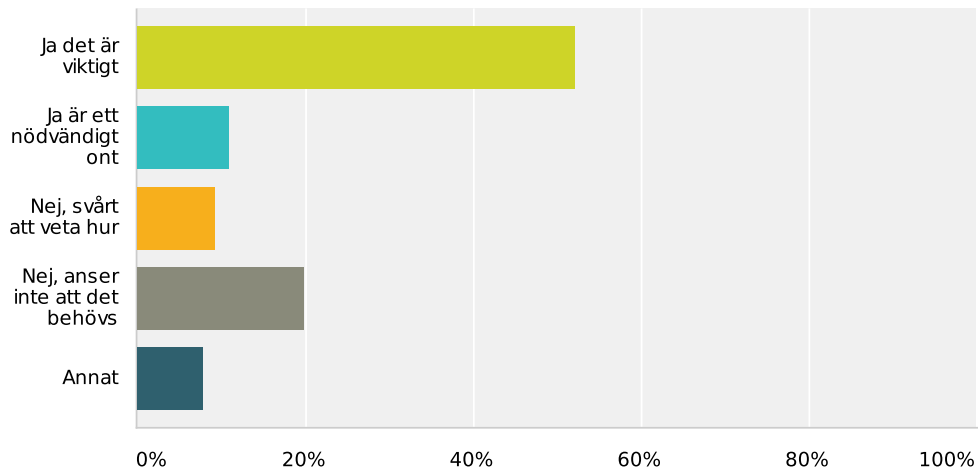


Svarsval	Svar
Kompanjonsavtal	4,99% 31
Affärsavtal (kunder, leverantörer)	7,57% 47
Juridiska frågor runt mitt bolag och min produkt/tjänst	20,93% 130
Ekonomi - T ex bokföring, budget, etc.	32,21% 200
Kontakter som hjälpt förverkliga produkt/tjänst	10,63% 66
Kontakter som finansierat utvecklingen	6,44% 40
Kontakter med potentiella kunder, nätverk, leverantörer	15,14% 94
Letat möjliga bidrag/stöd att söka	12,88% 80
Tillsammans skrivit ansökan om bidrag/stöd	5,96% 37
Hjälpt dig hitta en seriösare framtoning	9,98% 62
Annat Svar	32,37% 201
Totalt antal svarande: 621	

#	Annat	Datum
	Det finns inga svar.	

Q14 Har du skrivit en affärsplan?

Svarade: 1 072 Hoppade över: 83

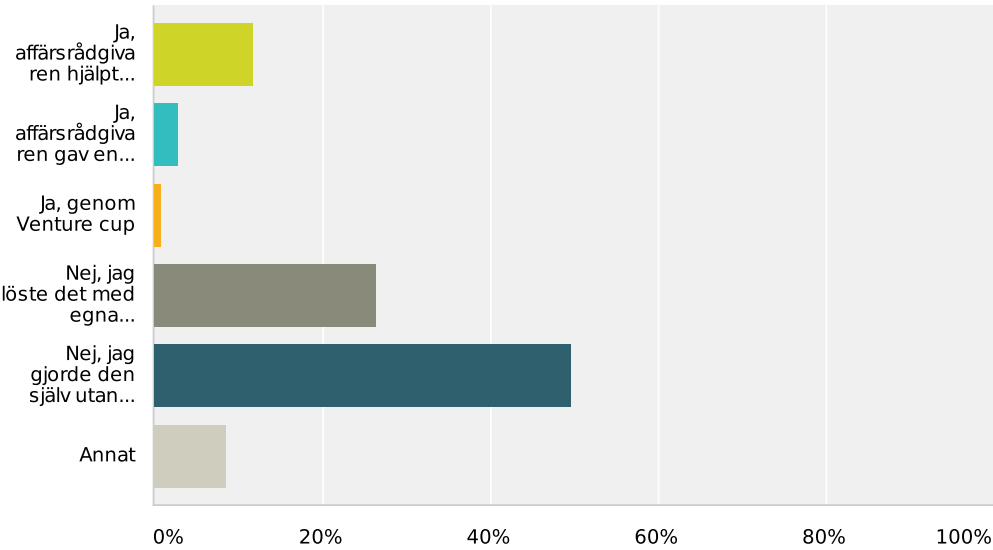


Svarsval	Svar	
Ja det är viktigt	52,15%	559
Ja är ett nödvändigt ont	10,91%	117
Nej, svårt att veta hur	9,24%	99
Nej, anser inte att det behövs	19,87%	213
Annat Svar	7,84%	84
Totalt		1 072

#	Annat	Datum
	Det finns inga svar.	

Q15 Fick du hjälp att göra affärsplanen?

Svarade: 670 Hoppade över: 485

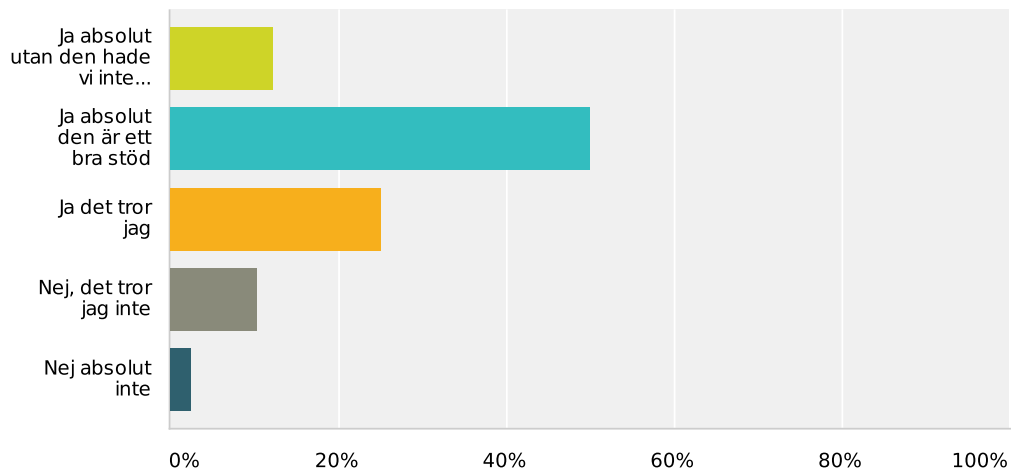


Svarsval	Svar	
Ja, affärsrådgivaren hjälpte mig	11,79%	79
Ja, affärsrådgivaren gav en kontakt som hjälpte till kostnadsfritt	2,84%	19
Ja, genom Venture cup	0,75%	5
Nej, jag löste det med egna kontakters hjälp	26,42%	177
Nej, jag gjorde den själv utan hjälp	49,70%	333
Annat Svar	8,51%	57
Totalt		670

#	Annat	Datum
	Det finns inga svar.	

Q16 Är affärsplanen viktig för dig i ditt företagsbyggande?

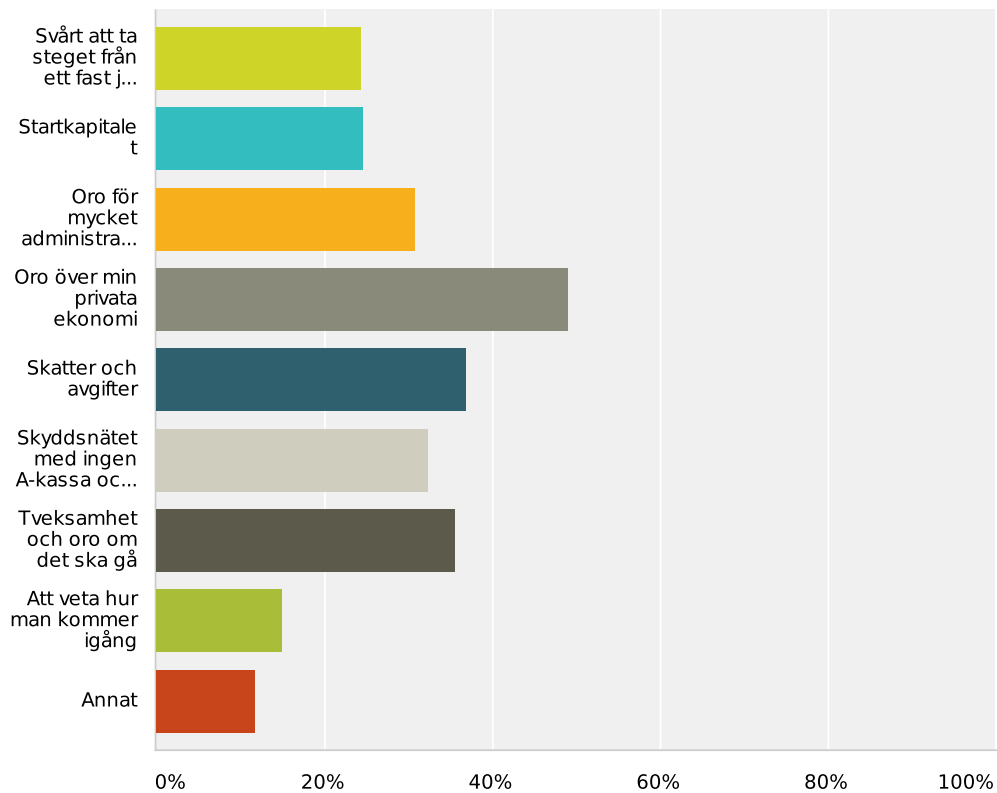
Svarade: 670 Hoppade över: 485



Svarsval	Svar	
Ja absolut utan den hade vi inte kommit vidare	12,24%	82
Ja absolut den är ett bra stöd	50%	335
Ja det tror jag	25,07%	168
Nej, det tror jag inte	10,30%	69
Nej absolut inte	2,39%	16
Totalt		670

Q17 Vilka hinder har varit störst i ditt företagande?

Svarade: 1 064 Hoppade över: 91

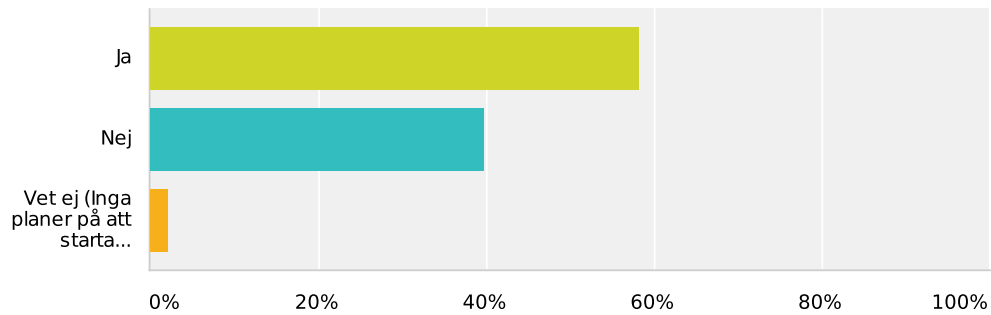


Svarsval	Svar	
Svårt att ta steget från ett fast jobb med trygg lön	24,44%	260
Startkapitalet	24,62%	262
Oro för mycket administration och svåra regler	30,83%	328
Oro över min privata ekonomi	49,06%	522
Skatter och avgifter	36,94%	393
Skyddsnätet med ingen A-kassa och risk för att hamna mellan stolarna i skyddsnätet	32,33%	344
Tveksamhet och oro om det ska gå	35,53%	378
Att veta hur man kommer igång	14,94%	159
Annat Svar	11,75%	125
Totalt antal svarande: 1 064		

#	Annat	Datum
	Det finns inga svar.	

Q18 Om möjligheten funnits att låna 200.000kr (utan säkerhet) för att starta företag. Skulle det vara/hade det varit intressant?

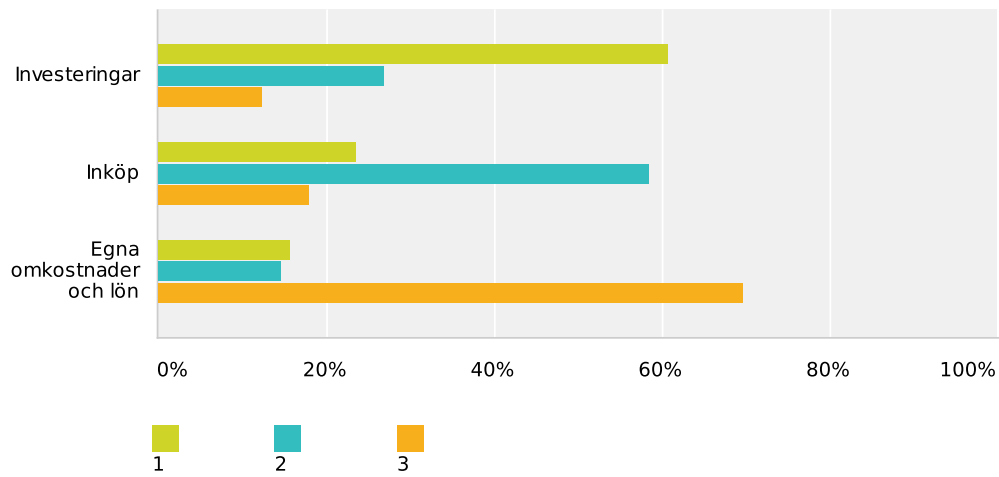
Svarade: 1 062 Hoppade över: 93



Svarsval	Svar	
Ja	58,19%	618
Nej	39,74%	422
Vet ej (Inga planer på att starta företag)	2,07%	22
Totalt		1 062

Q19 Vad hade pengarna använts till i första hand? (Gradera 1-3)

Svarade: 617 Hoppade över: 538



	1	2	3	Totalt	Genomsnittlig rankning
Investeringar	60,78% 375	26,90% 166	12,32% 76	617	2,48
Inköp	23,50% 145	58,51% 361	17,99% 111	617	2,06
Egna omkostnader och lön	15,72% 97	14,59% 90	69,69% 430	617	1,46

Q20 Finns det något du vill tillägga eller kommentera till enkäten?

Svarade: 280 Hoppade över: 875

#	Svar	Datum
1	Svårt att besvara frågorna fr att de ofta är dåligt ställda och oklara. Varför tar ni inte hjälp av ngn som kan då frågorna formuleras? Har arbetat hela mitt yrkesverksamma liv med marknadsundersökningar numera i egen regi och vet att förutsättningen för att kunna dra slutsatser är att espondenterna förstår vad de svarar på.	2013-05-28 15:53
2	nej	2013-05-26 23:46
3	För litet tid läggs kring planering, dialog, uppföljning framförallt av ngn företagare som vet vad det handlar om. Affärsidén bör diskuteras och vändas och vridas på, hur konkurrensen ser ut, möjligt kundunderlag, kontakter, hur komma igång, finns det nätverk etc....Helheten kring vad företagande innebär = Kärnverksamheten kontra kommunikation/relationsperspektivet för berörda.	2013-05-26 18:54
4	nej.	2013-05-26 13:10
5	Nej	2013-05-25 11:44
6	Om man anställer någon som är sjuk mycket, kan man ej ta ut egen lön, skulle vilja ha någon förändring där. Förmånsvärde på Firmabil måste ses över, vissa åker militals för att byta till privatbil då man ej vill betala förmånsvärde för en skitig tvärsitsig jobbarbil.	2013-05-24 21:32
7	Nej	2013-05-24 11:41
8	Jag är tvungen att sälja verksamheten nu till några som har mer resurser att sätta in på marknadsföringen. Jag kände ett nyp av bitterhet vid vissa av svaren och jag inser att det inte mest är fråga om pengar men just resurser när marknadsföring skall till. En resurs som jag saknat är då Reklam hjälp Tex om det fanns ett bidrag/lån att söka som var knutet till Marknadsföring 200000 som bara kan användas att betala en reklambyrå + roleupps + tv shop + tre mässor. En mäsas i Stockholm = 25-35000 ex moms	2013-05-24 11:21
9	Jag tror att det skulle underlätta betydligt om regeringen var mer inställd på att hjälpa småföretagare hålla sig vid liv. Något som jag upplevde förvånande var att Verksamt.se inte hade samarbete med Af, utan efter att ha fyllt i Verksamt.se's långa affärsplan och budget visar det sig att Af har en alldeles egen som ska fyllas i istället, om man vill ansöka om starta eget bidrag. TRR har också en gedigen affärsplan men inte heller de var interaktiva med Verksamt.se. I dagens tekniska tid borde det väl inte vara så svårt?	2013-05-24 10:48
10	Nej	2013-05-24 10:21
11	Skatteverket är en plåga	2013-05-24 09:34
12	Jag anser att det politiska systemet bör ändras och regleras för att det verkligen skall vara lättare att starta och driva företag i Sverige. Det är företagarna som ser till att det finns arbetstillfällen i landet och på så sätt kan minska arbetslösheten. Man borde vara mer rädd om företagsklimatet. Man borde till exempel ha skattelättnader och inte behöva betala in momsen de första 3 åren som man vet är kritiska för nystartade företag att överleva. Vidare tycker jag att stödet för att starta företag bör vara just ett stöd! Idag får man starta eget bidrag som är lika stort som a-kassan om man varit arbetslös i 12 månader och det skulle man ju ha fått ändå som arbetslös. Det samma pengar, inget stöd/bidrag! Man borde få ett riktigt bidrag om ens affärsidé uppfyller vissa kvalifikation och blir godkänd och inte konkurrerar med andra verksamheter inom en viss geografisk area samt kan visa på en bra likviditet och planerad omsättning etc.	2013-05-23 20:49
13	Bra med ALLT som kan hjälpa små och medelsmå företag, då det är nästintill hopplöst att få låna till expansion eller verksamhet som medger överlevnad	2013-05-23 18:49
14	Jag är alldeles nybörjare med begränsad erfarenhet. dåligt ide bidrag här	2013-05-23 18:29
15	Som etablerad företagare så får man ingen information när man väl är igång, man förväntas ta kontakt med nätverk och organisationer som man knabbt vet vad dom gör... så som ALMI, tillväxtverket, mm. Det vore bra om man kunde följa upp redan igångsatta företag och se vad man kan hjälpa till med, för att få fler företag att överleva och bli vinstdrivande, det skulle skapa fler arbeten på arbetsmarknaden.	2013-05-23 17:44
16	Bra att tillhöra en fackorganisation som har många bra kurser och seminarier för egenföretagare. tex Unionen	2013-05-23 17:17
17	nej	2013-05-23 12:06
18	Lånet utan säkerhet är endast intressant till en låg ränta. Almi mfl har skyhöga räntor och är därför ointressanta vid nystart.	2013-05-23 11:56

Din Företagsstart

#	Svar	Datum
19	Ett viktigt råd som alla borde få när de startar företag är att alltid anlita någon redovisning/bokföringsbyrå som stöttar och följer företaget löpande i starten. För mig har detta varit den absolut viktigaste/bästa läromästaren. Jag anser även att affärsrådgivare på olika instanser borde värdera personen bakom företaget och dennes förutsättningar att var "hållbar" när det gäller bakgrund och affärsmässighet. I mitt eget fall så har min förmåga att nätverka varit avgörande för min framgång. Utan detta hade jag inte kommit någonstans.	2013-05-23 11:36
20	Det vore bra om småföretagare inom konfektion kan få bättre hjälp med finansiering de första 2 åren.	2013-05-23 10:30
21	Intressant, då jag gissar att det ligger till grund för småföretagar Sveriges alla drivna människor som vill framåt och klara sig själva, drivna av sina drömmar och visioner. Det blir säkert en bra kunskap att dela för flera...	2013-05-23 07:39
22	nej	2013-05-23 07:16
23	Lite för "trubbiga" svarsalternativ på en del av frågorna. Har t ex varit på en Starta-eget-dag i samverkan mellan massa myndigheter och det var en bra hjälp för mig, men fanns inte med som svarsalternativ.	2013-05-23 00:01
24	nej	2013-05-22 23:28
25	Nej	2013-05-22 23:22
26	Nej	2013-05-22 23:22
27	skattemyndigheter borde hjälpa till mer när man startar ett företag och har affärer med utlandet både inom och utom EU	2013-05-22 22:32
28	nej	2013-05-22 22:00
29	Oerhört ensamt och svårt och stressande att starta eget med så mycket nytt.	2013-05-22 21:03
30	Om starta eget bidraget skall vara kvar bör det förlängas till minst ett år. Allt allt tar verkligen längre tid att få på plats än vad man tror. Det är en enorm trygghet att kunna ha en säker inkomst när man startar och inte bara 6 månader....	2013-05-22 21:01
31	Nj	2013-05-22 20:45
32	Använd gärna någon som behärskar korrekt svenska när frågorna formuleras!	2013-05-22 20:16
33	Alla som startar företag lever inte på det. Jag har mina verksamheter vid sidan om.	2013-05-22 19:10
34	Jag är egen konsult med förmedlare av plats. Så frågorna kändes inte så relevanta.	2013-05-22 18:50
35	I hela Europa ger cykeltaxi arbetstillfällen för många 10.000 tals fd. arbetslösa. Sverige ligger på grottstadiet. Med ca. 1500 GRATIS användande av kommunala cykeltaxi i rörelse i Sveriges kommuner skulle det generera MINST 6000 arbetstillfällen. Till en kostnad av ca. 50 miljoner kr. Har skrivit till massor av olika massmedia. INGEN har svarat! Med gratis åkande skulle "tycka synd om" attityden försvinna från kunderna sida. Därmed skulle många fler våga använda detta miljövänliga fordon. Jag har 13 års erfarenhet. Men är numera ledsen pensioner. Som har en god miljövänlig lösning på massarbetslöshet bland Ungdomar. Ingen vill lyssna.	2013-05-22 18:49
36	Jag hade inte råd att fortsätta med det jag tänkte från början. Nu studerar jag för att bli bättre på sälj, för att så småningom göra det jag egentligen vill. Nu har jag andra uppdrag under tiden i mitt företag som jag hankar mig fram på. Med mer stöd och hjälp hade jag istället kanske vågat satsa hårdare på det jag egentligen vill. Jag skrev innan att jag skulle tagit ett lån, men jag vill inte låna pengar egentligen, det bär mig mycket emot. Vore bättre att göra någon slags kompensation istället.	2013-05-22 18:44
37	Förstå sin kundkrets och analysera potentiella kunder oh vad de kan ha för nytta och nya möjligheter till varor/tjänster	2013-05-22 18:37
38	nej	2013-05-22 18:16
39	Investering till marknadsbearbetning	2013-05-22 17:00
40	Det störat problemet är Bolagsverket som inte hjälper till på något sätt. De motarbetar så mycket det går och tar ut straffavgifter som är helt orimliga.	2013-05-22 16:57
41	Nästa steg är när bolaget har kommit igång, Investering i fler medarbetare för att få en synergieffekt i arbetet. Trygghetsanställning för medarbetare hur kommer man igång med små medel tills intäkter kan betala en marknadsmässig lön för medarbetare, det finns personer som är arbetslösa men har inte kommit upp i 9-12 månaders arbetslöshet för att få bidragshjälp att komma igång på arbetsmarknaden. Det borde finnas ett trygghetsstöd för alla arbetslösa som kan vara attraktiva på arbetsmarknaden.	2013-05-22 16:51
42	Nej	2013-05-22 16:38

Din Företagsstart

#	Svar	Datum
43	Hur vet ni vart ni ska skicka dom 10 trisslotterna när ingen fråga gäller vem jag är?	2013-05-22 16:26
44	Det hade verkligen varit underbart om det gick att få lite ekonomisk hjälp (lån) utan att sätta sin privata eknomi i pant. Jag lägger ner massor av egen tid och satsar avsevärda egna medel så det är rent ut sagt uselt att det inte finns någon som är byxad att chansa lite på att jag faktiskt kommer att lyckas. Almi har ju sitt lån, men det har 11% i ränta och jag måste ändå säkra lånet privat. Man undrar just vem som har nytta av de lånevillkoren??? Möjligen en nybakad gymnasieelev utan en krona på banken som inte har något att förlora? Jag kan förstås belåna huset upp till skorstenen till förmånliga villkor, men även om jag är beredd att ta risker i uppstarten så vill man ju ha någon liten spillra kvar av livet ifall ifall det inte skulle gå.	2013-05-22 16:23
45	Den verkar vara mer för de som har startat sitt företag redan. Självt ligger jag fortfarande lite i startgroparna, vet inte riktigt vem jag ska bolla med, det finns tydligen ingen häromkring...	2013-05-22 16:08
46	ALMI Halland har varit både oproffsiga och inkompetenta. Tyvärr har de ingen aning om nya utvecklingsmetoder eller ny IT Teknik. Jag är mycket besviken på Almi och deras hantering av mitt projekt.	2013-05-22 15:55
47	Nej	2013-05-22 15:55
48	Jag tror många egenföretagare i början vill ha stöd av person eller handledning med råd, tips och positiv feedback under hela första resan	2013-05-22 15:39
49	nej	2013-05-22 15:22
50	---	2013-05-22 15:11
51	Synd att det inte finns hjälp att få till ekonomi i början, så fokus blir på företaget. Även att få hjälp till att bygga ett stort nätverk av företagare och även hur jag kör företagarna till mina kunder.	2013-05-22 15:01
52	Administration som bokföring borde subventioneras (personlig rådgivning) för nystartade. Viktigt självklart göra rätt från start. Men lika viktigt är att sälja, kundbearbetet och ägna sig åt uppstart av den egna kärn-verksamheten!	2013-05-22 14:44
53	Nyföretagarcentrum var ett totalt värdelöst möte med en person som tog andra samtal under tiden och gav lite generellt babbel som råd. Det var hos ett företag som hade avtal med Nyföretagarcentrum, det kan säkert vara bättre hos andra aktörer.	2013-05-22 14:30
54	Jag har skickat ansökan om att delta i mentorskapsprogrammet till ALMI och både gångarna fick inte ett ord tillbaka. Det gillade jag absolut INTE!	2013-05-22 14:27
55	Nej	2013-05-22 14:26
56	Finns mer chans till en familj företag eller flera ägaren för att leva kriser och gå vidare.	2013-05-22 14:20
57	Nej	2013-05-22 14:01
58	Att starta eget är inte för alla. Har man inte drivet som krävs och är beredd att ta smållarna (för dom kommer) så ska man inte starta eget. I gengäld får man mycket tillbaka under resans gång i form av valfrihet, frihet, ny kompetens och förhoppningsvis pengar.	2013-05-22 14:00
59	Mycket bra enkät!	2013-05-22 13:58
60	Tappade ni bort min ifyllda enkät?	2013-05-22 13:18
61	låna utan säkerhet och det går åt pipsvängen - då är det inte kul att ha en SKULD på den summan!	2013-05-22 13:01
62	Nej	2013-05-22 12:56
63	nej	2013-05-22 12:52
64	Lyft också hur dålig sjukförsäkringen är för oss med enskilda firma. karensdagar gör att man kan inte vara sjuk, man har inte råd.	2013-05-22 12:42
65	Lån kan förstås tillfälligt lösa problemet att komma vidare med utvecklingen av firman. För mig är dock lån inte lösningen då jag har för liten inkomst för att orka betala alla räntor. En bättre lösning vore att förlänga aktivitetsstödet/startaeget-bidraget till 12 månader. Då hinner man etablera sig någorlunda och bygga upp firmans ekonomi bättre. Men det är förstås en debattfråga på högre nivå...	2013-05-22 12:41
66	Hög gränsen för krav på årsredovisningen. skulle förenkla för 1-2 mans företag som inte har så hög omsättning.	2013-05-22 12:38
67	Att arbeta sig till en inkomst, i ett litet företag idag, utan ngt eget kapital är omöjligt. Jag har inte kunnat ta ut lön de sista 10 åren. lever på livränta 3000/mån, och min sambo.	2013-05-22 12:38
68	Att äga och driva företag är underbart men höga skatter och avgifter för just små företagare är som helt fel. Ett annat skattesystem för mindre bolag ska gynna alla.	2013-05-22 12:32

Din Företagsstart

#	Svar	Datum
69	Bra initiativ och bra undersökning!!! Det finns nog många sätt att göra saker och lättare för företagare, speciellt i början...)	2013-05-22 12:27
70	Det är bra med dessa undersökningar, vi som är nystartande och "ömtåliga" borde uppmärksammas mer, speciellt som det säkert är många som driver eget enbart för att vi är för gamla eller av andra orsaker inte får en anställning, vilket vi kanske hellre valt, just pga otryggheten och utanförskapet av det "skyddsnät" som anställda har. Jag har märkt mycket av det såsom konsultande enskild firma. Man blir lätt utnyttjad av kunskap av uppdragsgivarna som man inte får betalt för. Alla samtal och rådgivning anses ingå i timarvudet då uppdraget utförs (jag säljer kunskap i form av utbildare, till företag som säljer kurser))	2013-05-22 12:17
71	Utöver föredömliga initiativ som Företagande.se ska Skatteverket och berörda myndigheter ha en eloge för sin formidabla service och sitt vänliga bemötande!	2013-05-22 12:13
72	nej	2013-05-22 12:01
73	tack för att ni finns.	2013-05-22 12:01
74	Skulle vara bra om man kunde få hjälp med företaget, trots att man har hållit på länge. Bra om man kunde få hjälp om det finns några eu pengar att söka eller något annat. Gamla företag som ej går så bra kan också behöva hjälp.	2013-05-22 11:55
75	Om en nyföretagare får låna pengar borde det vara utan ränta och krav på återbetalning år 5-10	2013-05-22 11:50
76	Hade lång företagsledningserfarenhet före start, underlättade massor.	2013-05-22 11:46
77	Tydligare regler hade underlättat. Att kunna få beslut i förväg från skatteverket vad gäller investeringar och giltiga avdrag. Man vill inte få en chock om ett år.	2013-05-22 11:45
78	Det är helt galet att det ska vara så svårt att erhålla starta eget-bidrag. Det borde vara en möjlighet för alla som väljer att inte ligga systemet till last med A-kassa och som har en seriös affärsidé. Men man måste söka bidraget INNAN man startar och det är ytterst osäkert om man som välutbildad kan få det bidraget.	2013-05-22 11:45
79	Mera hjälp från institutionerna när det gäller kontakter, potentiella kunder	2013-05-22 11:45
80	Måste säga att utan Google skulle jag inte kunna driva företag i Sverige. Sysslar med lättare japanimporter och webbförsäljning inom hobby & leksaker. Att få svar på frågor gällande tull, skatter och avgifter från myndigheterna är galet svårt. Knäppaste exemplet är första importtillfället med japanskt godis. Jag såg till att fiska så mycket information som möjligt och blev flitigt slussad mellan Tullverket, Livsmedelsverket, Jordbruksverket och Arlanda osv, ingen kunde svara helt på mina frågor och det hela slutade med att godset kom in i fel tull och fick varken säljas eller ges bort till kunder p g a "strålningsrisken" från Fukushima olyckan. ..Vi tuggade japansk "Pocky" i månader.. T___T	2013-05-22 11:41
81	Om jag kunde ordna med kapital skulle jag starta ett nytt bolag med en helt annan inriktning och kapitalkrävande uppstartprocess och behov av lönestöd under den tiden .	2013-05-22 11:40
82	som ny i sverige och som egen företagare var det mycket jag inte visste att man kunde få hjälp med. någon form av återkommande näringslivsstöd hade varit bra att få	2013-05-22 11:34
83	Jag tycker hänsyn till att det var viktigt med timing av uppstarten saknades av Almi, alltså viktigt att starta i tid inför början av huvud säsong. Dom hade en mall som skulle följas det var viktigast.	2013-05-22 11:31
84	Har 5 års högskoleutbildning och tycker själv att jag är hyfsat lättlärd. Ändå begriper jag ingenting av skatte och bokföringsreglerna. Satt som ett fån på info.kvällarna hos Skattemyndigheten och Almi. Skulle ha startat företag för 20 år sedan om jag inte varit rädd för adminsitrationen och den är värre än väntat. Är en extrem entreprenörssjäl som är grym på marknadsföring och jobbar 18 h/dygn, men jag förstår inte den ekonomiska delen. Tvungen att lämna till dyr byrå. Kan man verkligen inte göra bokföring och skatteregler enklare och snabbare så man törs driva företag?	2013-05-22 11:30
85	Något som skulle kunna vara till hjälp för nya företag är om tillväxtverket eller liknande erbjöd lokaler i ett kontorshotell som de skulle driva där man skulle kunna möta personer i samma situation och där det finns personal som kan ge direkt stöd om så behövs. Naturligtvis bör det finnas några gränser för hur länge man får sitta där innan man söker egna lokaler.	2013-05-22 11:24
86	Nej	2013-05-22 11:20
87	Skatteverket kan både ta fram enklare regler och blanketter	2013-05-22 11:17
88	trevlig enkät	2013-05-22 11:17
89	Bra enkät!	2013-05-22 11:16
90	lånet skulle ha en mycket låg ränta och möjlighet utan kostnader att lösa.	2013-05-22 11:14
91	Jag skulle vilja ha haft en grundlön/akassa för att kompensera upp till en nivå under uppstartsåren som jag när företaget går bra kan betala tillbaka eller slippa om det kraschar.	2013-05-22 11:12

Din Företagsstart

#	Svar	Datum
92	Utbildningsmöjligheterna måste göras enklare och billigare när det gäller certifiering. Företaget sysslar med kyl och värmeservice där branschen styr certifieringen och bromsar nyföretagande med tvivelaktiga metoder. Det blir mycket dyrt för ett nystartat företag som ändå har yrkeskunskaperna och erfarenhet.	2013-05-22 11:12
93	Lägg EU pengar på detta: Stöta nystartade företagare med gratis mötesevents, som det annonseras mycket kring... mellan potentiella kunder (statlig och privat) och nyföretagare i sin nisch i sin region, alla deltagare får första gången ca 2000kr att lägga på egen reklam/presentationsmaterial, för att få första kunderna. Några av de nystartade företagen är dessutom med och anordnar eventet med lön. Via en offert förfrågan.	2013-05-22 11:06
94	Det är en djungel när det gäller bokföringsprogram. Där skulle man behöva lite hjälp. Jag lade ner mängder med pengar på en revisor från Ernst & Young. Deras fakturor åt upp nästan allt, men jag hade inte klarat av det utan dem. Få hjälp här kanske. Sedan så jobbar jag med team Marketing vilket gör det lättare att köra igång eftersom produkterna och namnet redan finns, men det kostar ändå att köra igång.	2013-05-22 11:04
95	jag vill tillägga att svårast med företagsstart var att skaffa bankkonto till företag	2013-05-22 11:03
96	Större intresse för den egna företagaren.. utan små företagande ingen närhet från kundens sida	2013-05-22 11:02
97	Ja att jag vet om personer som startat företag, men inte fick "starta eget bidrag" på grund av att de fått planera inköp av lager/Lokal mm innan uppstart. Detta har varit kritiskt för företagarna = ingen lön/bidrag från början.	2013-05-22 11:01
98	Det är svårt att klara sig som ensamföretagare o anställa någon går inte då jag isf måste köpa in industrisymaskin m.m.	2013-05-22 11:01
99	Bra med forum på er hemsida	2013-05-22 10:59
100	Jag gillar Företagande.se och som ensamföretagare känns det som en community för mig. Bra tips in emellan som jag definitivt skrivit ner och tagit till mig.	2013-05-22 10:54
101	Att starta eget är det bästa jag gjort!	2013-05-22 10:53
102	Dåligt med info om vilka bidrag man kan få från EU, visste inget om detta!	2013-05-22 10:53
103	nej	2013-05-22 10:52
104	Hade god hjälp av Tillväxtverkets hemsida	2013-05-22 10:51
105	Nej	2013-05-22 10:49
106	Jag startade nästan helt utan startkapital för konsulttjänster 2010 och har hela tiden haft uppdrag sedan dess. Därför har inga lån behövts och det är jag tacksam för. Mitt överskott har jag använt till lämpliga kurser som gör mitt arbete ännu mera attraktivt och seriöst.	2013-05-22 10:49
107	det verkar finnas stöd o bidrag till unga och kvinnor som vill starta eget,men inte till oss andra som bara har 2 händer,vi kan vi oxå bara vi får förutsättningarna.	2013-05-22 10:44
108	Man måste lära sig av sina misstag samt veta när taket är nådd.	2013-05-22 10:44
109	Det som jag/vi saknat mest är en hård men engagerat bollplank från vår bransch, någon som lever i samma verklighet. En affärsplan i ALMI/Nyföretagarcentrum/liknandes ögon är något helt annat än när vi letat upp våra egna mentorer. Slöseri med resurser på de där ställena, så mycket vänligt folk som hjälper till men med helt värdelösa saker egentligen. Det är ut i verkligheten som gäller!	2013-05-22 10:42
110	Nej	2013-05-22 10:40
111	Nej	2013-05-22 10:39
112	Saknar vettig finansiering vid produktutveckling och marknadsföring. Har fått PUSS bidrag av Tillväxtverket, men behöver mera och det går inte. ALMI har lånat till företag med idéer, men till hög ränta och de vill helst delfinansiera dvs man måste kolla med sin vanliga bank och där får man ingen hjälp. Lite moment 22. Detta måste bli enklare och bättre.	2013-05-22 10:37
113	Jag tycker att staten borde ha "mildare" skatteregler för egen företagare med tanken på att det blir sämre pension och semester förutsättningar för egen företagare.	2013-05-22 10:35
114	nej	2013-05-22 10:34
115	nej	2013-05-22 10:31
116	Personligt engagemang och personliga förutsättningar är viktigare än många tror. Jag har sett dåliga idéer bli lysande företag pga fantastiska personligheter och tvärtom.	2013-05-22 10:30
117	Nythta bätverk	2013-05-22 10:30

Din Företagsstart

#	Svar	Datum
118	Jag är otroligt tacksam för att ni lägger ner er tid för att skapa denna community med resurser för oss företagare. Det är skönt att veta att all information finns här när man behöver den. Jag tror den viktigaste läxan jag har lärt mig när det kommer till att driva eget är att man inte kan göra allt själv, och när man anställer någon bör man leta efter någon som är bättre än en själv.	2013-05-22 10:29
119	nej	2013-05-22 10:25
120	LOU är en god tanke men utfallet blir många gånger fel. Dåliga och otydliga upphandlingsunderlag. Jag får en känsla (har ingen fakta) att underlagen riktar sig till redan etablerade företag som upphandlande organisation redan har haft ett samarbete med. Underlagen blir så omfattande att jag som liten företagare har inte en chans att kunna vara med och tävla med de större aktörerna.	2013-05-22 10:23
121	17. Fungerar inte. Min ordning uppifrån är 2 1 3	2013-05-22 10:22
122	sverige måste satsa mer på att ta vara på kunskaperna som utlännigar har med sig hemifrån.	2013-05-22 10:20
123	Jag har Enskild Firma.	2013-05-22 10:19
124	,	2013-05-22 10:18
125	Sverige är ett bra land att starta företag i. Det är bankerna som bromsar utvecklingen.	2013-05-22 10:17
126	Det saknas någon att "hålla handen" förslagsvis från kommunen.	2013-05-22 10:17
127	Det är väldigt många och mycket hinder på vägen. Sverige vill att det skall starta fler företag, men det är svårt pga alla svåra, onödiga, konstiga, enligt mig felaktiga och svårhanterliga regler som finns. Varför kan inte staten, kommunen, Sverige tro mer på de som vill starta företag och hjälpa istället för att själpa. Många fler skulle starta företag om det var lättare. Varför skall staten bestämma hur ett litet gårdscafe på landet skall se ut? Vad gör det om en skylt sätts upp för att underlätta för företagaren att få kunder? Varför misstro en som vill starta företag på halvtid? Varför får facket tillåtelse att sätta stopp för en företagare som faktiskt följer alla regler som skall följas (tex Salladsbaren i GBG); hur kan Sverige tillåta detta? Är det bättre att en företagare går arbetslös för att staten skall ha total kontroll än att denna arbetar och tjänar en del av lönen på egen hand. Varför måste staten, kommunen hota istället för att ringa och boka ett möte för att hjälpa till. Enligt mig och många andra är det mycket som borde ändras för företagarna i Sverige!	2013-05-22 10:16
128	Hjälp med marknadsundersökning vore önskvärt	2013-05-22 10:15
129	Kunskapen om innovationsprojekt hos offentliga hjälpinstanser är skrämmande låg. De flesta kan hjälpa till att starta frisersalonger och pizzerior, men it-företag med framtiden för sig och klar potential avfärdas ofta med "ingen har gjort sådär tidigare". Vilket ju är meningen med innovation. Vidare är alla finansieringsinstanser uppbyggda på så vis att man måste ha hälften av pengarna själv, vilket gör att bara miljonärer har en reell chans att starta företag.	2013-05-22 10:14
130	Nej	2013-05-22 10:13
131	nej	2013-05-22 10:13
132	Mitt svar på den andra frågan är missvisande. Jag har nyligen blivit medlem på företagande.se, därför hade jag inte hjälp av er när jag startade upp för två år sedan. Ni gör säkert ett jättebra jobb så nu ska jag ha bättre koll på er.	2013-05-22 10:13
133	Viktigt att definiera sin unikitet på marknaden och förmågan att sälja och dra in affärer!	2013-05-22 10:11
134	Det skulle bli lättare och enklare med lån för nystartade företag. Det upplevde jag som det svåraste.	2013-05-22 10:11
135	Socialt företag är aldrig enkelt att starta då man arbetar med personer med särskilda behov. Det gäller att arbeta med empowerment och delaktighet på ett sätt som inte sker i ett "normalt" företag för att få deltagarna att växa. Detta tar tid och tid kostar pengar.	2013-05-22 10:11
136	Det borde vara rejäl rabatt på alla skatter och avgifter för den förste anställde utöver grundare	2013-05-22 10:10
137	Skulle kategorisera vilket företag man startar. Det är ju olika förutsättningar om man t.ex. köper ett budbilskontrakt jämfört med att skapa en IT-tjänst och försöka sälja tjänsten.	2013-05-22 10:10
138	Man är väldigt ensam när något strular. Det känns som om alla myndigheter (Skatteverket, Arbetsförmedlingen, Försäkringskassan etc) gör sitt bästa för att motarbeta en ensam företagare.	2013-05-22 10:09
139	Har sett alltför många som startat företag som slutar när bidragsdelen upphör	2013-05-22 10:06
140	Nej	2013-05-22 10:06
141	Varit på en hel del uppstartsträffar, inga har pratat om nackdelar och risker med att starta företag.	2013-05-22 10:04
142	Nej	2013-05-15 08:35
143	Verksamt.se varit stor hjälp(alla mynd på en sida samt affärsplan)	2013-05-15 07:36
144	För mycket admenistration (skattemyndigheter)	2013-05-15 07:02

Din Företagsstart

#	Svar	Datum
145	Bra att ni kartlägger Viktigaste frågan för oss ärrade rutinerade företagare som redan bevisat vår kapacitet att skapa nya arbetstillfällen: UNDERLÄTTA FINANSIERING så skapar vi fler jobb! Idé: Företagarlön (som konstnärlön) under begränsad period för företagare med bra trackrecord. Det är en bra investering i att dämpa arbetslösheten!	2013-05-14 14:13
146	Det har inte tagist upp frågor om vidare utvecklinga av företaget, fler medarbetare, kostnader för uppstart av fler medarbetare hur kommer de igång som är arbetslösa när de endast har varit arbetslös en kortare tid än 9-12 månader, det är en stor kostnad att chansa och komma igång med ny medarbetare, när det inte går vägen, blir det stora kostnader, kan man däremot få ett komma igång bidrag för medarbetaren under en kortare tid 3-6månader så skulle det under lätta för små företagare. en arbetslös kostar samhället 1-1,5 miljoner per år. Ett mindre startupp lön på 20 - 25 000kr för 3-6 mån kan underlätta för företag att komma igång med att anställa, om staten/samhället vågar investera en mindre kostnad för att få ut duktiga personer i samhället i arbete.	2013-05-11 10:37
147	Flexibla öppettider hos myndigheter och andra instanser som kan hjälpa till vid starten av ett företag är ett starkt önskemål. Åtminstone en kvällstid i veckan.	2013-05-10 08:16
148	Alltför bred frågeställning, då situationen är väldigt annorlunda år 1-2, år 3-7 samt de trygga åren därefter. Där man skall omvärdera sin egen affärsidé man jobbade så hårt med i starten. (marknanden ändras o du måste hänga med) En fråga om man får låna 200´ utan säkerhet....känns konstig. Fråga en nybörjare om de vill låna till 8% effektiv ränta...svaret blir kanske ja, fråga en etablerad företagare detsamma....du får fingret direkt. Båda vill säkert låna 200´ utan säkerhet.	2013-05-07 19:58
149	Jag fick ett råd att man om det är möjligt att alltid äga sin lokal och aldrig ingå i kompanjonskap med någon. Det är som bäddat att bli fiender så fort pengar finns med i bilden.	2013-05-07 19:07
150	Föregående fråga. 1) Man startar inte företag pga om man får lån eller inte, utan för att man vill skapa något och längre fram är i behov av att expandera och behöver medel för det. När man är i det läget så blir: 2) Räntesatsen viktig om jag skulle ta lån, som jag tycker bör vara ganska låg i nivå med bostadslån. Det är ganska enkelt och titta på rörelseresultat för nystartade företag som visar röda siffror flera år och bolag som har en rörelsemarginal på kanske 1-3 procent efter flera år. Då hjälper knappast ett lån med 8 % ränta till från Almi.	2013-05-07 17:49
151	Uppfinnarlön skulle kunna sökas och samtidigt kan tidiga idéer fångar upp och värderas på ett adekvat sätt.	2013-05-07 15:27
152	Alla rådgivare, som jag mötte, använde sin tid för att prata rent allmänt. Den här informationen kunde man läsa på nätet på egen hand. Vad man förväntar när man går på sådana möten, det är att den här rådgivare skulle sätta sig bredvid och visar upp, t ex, hur man ska räkna alla siffror ihop när man skriver en affärsplan eller räknar fram en framtid budget, hur är det bäst att formulera i sin ansökan om lån, t ex, till banken.. eller annat som är mer praktisk.	2013-05-07 14:11
153	Ett stort hinder i att kunna utveckla företaget är LOU. LOU är bra men på de områden där priset i slutändan är det enda man konkurrerar på blir det svårt. Det är svårt att tävla mot de stora etablerade även om de inom branschen använder sig av en paraply organisation.	2013-05-07 11:48
154	Kommunens har satt käppar i hjulet under tio års tidd Jantelagen är det stora hindret i Norrbotten	2013-05-07 11:06
155	Enkäten förutsätter att man startat företag, det hade varit intressant att även få med de som valt att inte starta pga något...	2013-05-07 10:46
156	Största problemet för entreprenörer med innovativa affärsidéer/produkter är bristen på såddkapital och även pengar för att brygga mellan "sådd" och eventuellt riskkapital. Att starta matbutik är enkelt, att starta nästa Google eller Skype (utan att börja som miljonär) i Sverige är extremt osannolikt pga den sjuka tur man behöver ha för att allt ska klaffa, "bortsett" från en bra affärsidé och en fantastisk produkt, stenhårt arbete, enorm envishet, stor skicklighet, sinne för ekonomi, välutvecklat kontaktnät, osv.	2013-05-07 10:35
157	Jag hade nog använt ett lån delvis till marknadsföring	2013-05-07 10:22
158	Ja, ni har inte tagit med AF's starta eget kurs, vilken för mig var avgörande för att våga ta steget och starta eget.	2013-05-07 09:46
159	Politiker har pratat om det i många år. Det ska bli enklare att driva företag. Inget händer. Det spelar ingen roll vilket parti det är. För mycket löften som inte infrias. Svårt att vara "egen företagare" och anställd vid tillfällen. Man blir jagad av myndigheter som en sorts "häxjakt". Får man vara egen i Sverige? Känns inte som det. Egenföretagare inget AB. Ren idioti!	2013-05-07 08:53
160	Har deltagit i olika starta eget kurser. Ingen betonar hur viktigt det är med försäljningsaktiviteter. det pratas om det i bisatser. Har inte stött på att någon av de olika instanserna erbjudit stöd i hur formulera ansökan om bidrag/stöd eller tala om vilka möjligheter det finns. Almis lån till 11% ränta är klart tveksamt.	2013-05-07 08:06
161	Hjälp alla nya minste 3 år gamla företag med fallgropar i möjligheter så som bidrag lån grattis hjälp..... Innanför ramarna precis tips.... De behöver man då Inte när man lärt sig dem om 3 år.	2013-05-07 06:57

Din Företagsstart

#	Svar	Datum
162	Jag har startat och drivit företag vid sidan om heltidsarbete. Övergången till deltidsarbete och ovisshet gentemot trygghetssystemet som anställd är svår att trotsa.	2013-05-06 21:34
163	Det bästa stödet har jag fått av mer erfarna kollegor i mitt nätverk.	2013-05-06 21:22
164	Nätverka hos olika forum och skapa ett kontaktnät som håller på lång sikt.	2013-05-06 20:30
165	Affärsutvecklingshjälp har varit det viktigaste, dvs. att analysera kunder, partners, leverantörer, vilka problem löser vi för våra kunder.	2013-05-06 12:22
166	Den tog betydligt mycket längrew tid än tre minuter. Se till att testköra enkäten ordentligt innan tiden sätts, så att den inte blir på måpfå. Deet skapar bara irritation hos respondenterna.	2013-05-06 09:32
167	håll inte på och tjata om att man måste låna pengar, företagande ska vara vinstgivande inte kostnadsdrivande. Lika dumt som att man börjar med att lease en dyr bil och köpa ett stort lager med kontor utan att ha skickat en enda faktura	2013-05-06 07:42
168	Hur lång tid det tar från idé till uppstart går inte att säga något generellt om. Jag ville egentligen inte svara på den frågan. Nu drog jag bara til med nåt för att kunna gå vidare i undersökningen	2013-05-05 14:20
169	xx	2013-05-05 07:36
170	-	2013-05-04 23:47
171	Alla pratar om riskkapitalister, men min undersökning visar att de vill styra alldeles för mycket på att få bolaget att gå så mycket med vinst att de snabbt får tillbaka sina pengar - låter bra, men andra affärsplaner då, vi som vill hjälpa både andra och bolaget. Passade inte mitt nya bolag alls. Nu när vi startat kommer vi behöva hjälp att söka EU medel till en hel del viktiga projekt, där är också hjälpen stor låter det som i massmedia, men börja gräva och du står där själv med ett ton av papper som ska fyllas i. Här finns det mycket att göra. Vet ni något ställe jag missat så skicka gärna info.	2013-05-04 22:48
172	Att om det hade funnits en bra mall som innehåller alla bitar. så man kan pricka av i tur och ordning, 1 marknadsundersökning, 2 affärsplan, 3 namnförslag till bolagsverket, 4 finansieringen, 5 investerare/riskkapital, 6 logotyp hjälp med framtagning och viss pr, 7 bokförings utbildning eller vart man kan få den hjälpen. en mall så att man inte missar något eller så det inte kommer som en överraskning, ex, jag körde egen bil i min verksamhet första och andra året, skatteverket gjorde ett avslag på de mil jag hade kört och antog en siffra som de tyckte var mer relevant. och jag varken orkar eller hinner slås med myndigheter om jag skall kunna driva firman. då jag har ett lönejobb som försörjer mig under tiden som jag bygger upp firman. så jag jobbar 15-18tim/dygn. då får man svälja elände och förtret. eller så kan man lägga ner innan man ens hinner att få fart på verksamheten. jag önskar att skatteverket hade haft en kringresande expert som hade kunnat komma hem till mig och varit med och till hjälp vid bokföringen och deklarationen. första och andra året. det skulle vara kostnadsfritt eller en låg kostnad. då skulle fler komma rätt i från början utan att det skulle kosta massor av tid för varken företagaren eller skatteverket. rätt skatt och inga bakslag.	2013-05-04 18:35
173	Tänkte inte ens tanken att "låna" pengar för att starta företaget. Hade egna pengar + en del av utrustningen. Nu när jag har kört ett tag och vet att det kommer fungera (med min egna kraft) Då skulle jag kunna tänka mig att möjligheten att låna pengar (dock mycket förmånligt = lång återbetalningstid i början möjlighet att göra det snabbare utifrån företagets ekonomiska styrka). För nu vet att det kommer att gå!	2013-05-04 12:31
174	Arbetsförmedlingen hjälper de som varit arbetslösa eller sjuka länge att komma igång. Här borde det finnas 1. Stöd att tillgå för båda grupperna. Från att inte jobba till att vara sin egen arbetsgivare är ett stort steg för oss. 2. För oss - som startade eget eftersom vi pga funktionshinder inte kunde arbeta "som vanligt" borde det finnas uppföljning från tex försäkringsassan för att tillgodo se eventuella frågor om rehabilitering, att orka driva företaget på ett lönsamt sätt fast man har någon sjukdom. Idag står du som enskild firma utanför den normala arbetsgången med kontakter och hjälp från Försäkringskassan eftersom du varken är anställd eller arbetsgivare. Dessutomär den nya 1-karensdagen inte tillgänglig för oss som ofta blir sjuka pga av en kronisk sjukdom. Tex astma. Regeln för 1 karensdag gäller endast för icke kroniska sjukdomar.	2013-05-04 10:20
175	Frågan om hur länge man har drivit företaget har glapp. Jag har drivit mitt företag 3,5 år. då måste jag fylla i 2-3 år...	2013-05-04 09:48
176	Viktigast att få hjälp med likviditeten i början. Varför inte ge hjälp med sociala avgifter för de nyanställda.	2013-05-03 22:44
177	dåligt stöd från företagarna.se vid tidig kontakt	2013-05-03 21:21
178	Mycket viktigt att när man har en ide man tror på och brinner för att det finns möjligheter att låna pengar! Bankmän förstår inte trender/ de de inte har erfarenhet av! De är inte rätt person att bedöma om en idé är bra eller dålig eller om den är värd att satsa på. Det finns många bevis på detta. Företag som blivit multinationella men banken trodde inte på ideén!	2013-05-03 18:44
179	den enskilda firman Den Gamla Skolan har egentligen gjort en nystart 2009 med helt ny inriktning, så svårt att svara korrekt på en del av frågorna	2013-05-03 18:19

Din Företagsstart

#	Svar	Datum
180	Eftersom vi har sparkapital och min bransch inte är kapitalintensiv har det aldrig varit ett alternativ att låna pengar. Det är skönt att helt kunna bestämma själv och inte ha någon annan som via lån har synpunkter på hur jag driver mitt företag.	2013-05-03 15:15
181	Kunden! Bortglömd -- central	2013-05-03 14:15
182	Synd att valet "ej aktuellt" fanns på vissa frågor när det t ex skulle svaras hur man upplevt kontakt o vilken hjälp man fått.	2013-05-03 12:57
183	Det är för dyrt att ha personal i Sverige. Vi har jättebehov av att ta in extra hjälp men har inte råd. Det betyder att folk går arbetslösa medan vi går på knäna för att hinna och vår service sjunker. Små företag med längre omsättning måste få skattelättnader så att vi kan sätta folk i arbete. Skatteverket är ett stort problem över lag! De tar inte hänsyn till små företag som inte har en ekonomiavdelning. Samma sak med Försäkringskassan. När jag födde mitt tredje barn låg jag på sjukhus i många veckor pga risk för mitt och barnets liv. Försäkringskassan krävde att min arbetsgivare skulle skicka in papper om föräldraledighet och eftersom jag är min egen arbetsgivare kunde jag inte lösa det innan tidsfristen gick ut. Därmed blev jag utförsäkrad från föräldraförsäkringen i ÖVER ETT ÅR och fick ett helvete ekonomiskt. Fick varken föräldrapeng eller sjukpeng för att jag inte fick ordning på min SGI i tid. Gissa hur kul det är att vara trebarnsmor som nyss gått igenom ett livshotande kejsarsnitt och inte få någon hjälp någonstans. Det kostade mitt företag över 250 000 kr och jag gick in i väggen och lider fortfarande av sviterna efter det. Att driva företag i Sverige är INTE kul.	2013-05-03 12:00
184	Som man ropar får man svar... Hjälper gärna till att diskutera frågor och svarsalternativ om ni tänker göra en liknande enkät igen! :-)	2013-05-03 11:40
185	jeg kunne godt tænke med at der kunne tilbydes mere støtte i opstarten, om hvordan man skaber kontakt til kunder etc.	2013-05-03 11:11
186	Inför org.nr. för enskild firma, som det är idag så kan du gå in på verksamt appen och ha tillgång till hela personnumret.	2013-05-03 10:52
187	Jag tycker att man fokuserar allt för mycket på att företag skall anställa.Att arbeta i nätverk har för mig varit en utmärkt lösning. Även det genererar jobb, vi stöttar, förmedlar och ger varandra arbetstillfällen.	2013-05-03 10:31
188	Saknar ett forum mellan etablerade och nya företag för starkare näringsliv i EU. Företag ska ta större ansvar för helheten av företagsklimatet i EU för att behålla sin konkurrenskraft.	2013-05-03 10:18
189	Skatteverket tar idag ut preliminär moms och egenavgifter i förskott. Det bör tas ut efter bokslutet när man vet nivån. Fonderingsmöjligheterna bör slopas. Som företagare kan man inte basera ekonomin på antaganden.	2013-05-03 09:54
190	i fråga 19-hade jag fått möjlighet att med hjälp av stöd kunna göra en riktigt bra, planerad marknadsföring så hade det varit värdefullt.	2013-05-03 09:48
191	Man får mycket stöd i början men sedan när man vill utöka verksamheten och växa får man klara sig själv.	2013-05-03 09:05
192	Besvärligt att söka starta eget bidrag så jag gav tusan i de.	2013-05-03 08:42
193	Det borde finnas skattelättnader för småföretag de första 1-5 åren, vilket skulle underlätta uppstarten. Det skulle också finnas större trygghet för småföretagare vid ev sjukdom.	2013-05-03 08:39
194	Sociala medier har varit till stor hjälp, ex genom att få en bra marknadsuppskattning och finansiering genom privatpersoner som även är målgrupp. Tex Founded by me	2013-05-03 08:29
195	Svaret på fråga 18 beror givetvis på hur hög räntan är. Det går utmärkt att låna 200 kSEK redan idag men det är för dyrt. Då fixar jag finansiering på annat sätt.	2013-05-03 08:12
196	Den utbildning jag gick (kylteknik) gynnade redan etablerade företag och motverkade nya konkurrenter som finansierade utbildningsföretagen. (Fusk av utbildare genom att ändra i skriftligt och praktiskt prov) Ville inte bråka på grund av risk för svartlistning.	2013-05-03 07:00
197	Jag har en enskild firma, coachingföretag. Behöver inga stora investeringar	2013-05-03 06:38
198	allt kostar och bokföring och hela hela kostar och när man har inga pengar då går inte starta eller försätta vidare med företaget skatte är rätt hög också.	2013-05-03 00:24
199	Jag tror man måste testa det tänkta företaget innan man t.ex. lånar 200 tusen. Risken finns att folk lånar till något som inte fungerar. Vore kanske bättre att erhålla ett bidrag, typ RUT/ROT under en viss tid. Det kan vara halverad skatt, sociala avgifter etc	2013-05-03 00:18
200	Att få hjälp med bokföringen är alldeles för dyrt för en nyföretagare, och där borde det finnas hjälp att få i någon form?	2013-05-02 23:43
201	Man måste tro på sin ide Skulle vara bra med att kunna låna pengar lätt	2013-05-02 23:29
202	Det är för dyrt att anställa. VArför?	2013-05-02 23:15

Din Företagsstart

#	Svar	Datum
203	Okunskap hos gemene man om företagande och företag. Detta måste ändras	2013-05-02 23:03
204	Nej	2013-05-02 22:46
205	--	2013-05-02 22:40
206	Är pensionär och därför inte beroende av full försörjning. Hade eget kapital för inköp av utrustning.	2013-05-02 22:31
207	Många hinder och regler, utan fast jobb ingen bank eller investerare hjälper med pengar. Om man får a-kassa kan inte öppna ett eget företag eftersom riskera att förlora ersättning, dvs, man är mellan svärden och väggen	2013-05-02 22:17
208	nej	2013-05-02 22:16
209	Det viktigaste är att ha kunder som köper dina tjänster	2013-05-02 22:10
210	Tro på dig själv!	2013-05-02 21:41
211	Nej	2013-05-02 21:39
212	Säljer konsulttjänster (kunskap) och har inga kostnader för inventarier el dyl.	2013-05-02 21:32
213	förenkla skatteregler för små företagare	2013-05-02 21:30
214	Ingen ska komma och tro att det är enkelt att få ett företag att gå bra.	2013-05-02 21:27
215	Jag tycker att när man startar eget skall man veta hur man tänkt marknadsföra sitt bolag, det tycker jag är det viktigaste att sticka ut och synas inom sin bransch. Viktigt är också att man inte tror att allt skall vara klart och nytt, många gånger får man skaffa lite då och då vad gäller hjälpmedel.	2013-05-02 21:25
216	Borde finnas någon som hjälper till med skatter och ekonomi i början av företagandet, känns väldigt stort tillsammans med allt annat helt nytt samtidigt som man inte får känna tveksamhet med sin idé.	2013-05-02 21:09
217	Jag skulle vilja tillägga att det borde läggas mer fokus på hur man får folk att komma till skott med sina idéer. Det läggs för mycket fokus, engagemang, nätverkande och informativa möten på upplysningar om hur man garderar sig. Personligen tror jag mer på att försöka lära ut hur man faktiskt gör pengar och inte drömmer om dom. Sen tycker jag också att just skatter och bokföring är något som borde göras enklare för företagare. Alla har inte möjligheten att tänka som en jurist eller ekonom, men dom kanske är duktiga på att dra in pengar. Systemet är för komplicerat idag och det finns inga riktigt bra guider någonstans på nätet eller i böcker som enkelt förklarar hur man går tillväga, sparar in tid och utgifter etc.	2013-05-02 21:04
218	Tycker att myndigheterna i Sverige fungerar väldigt bra!	2013-05-02 20:52
219	Om man inte är född till att ENTREPRENÖR bör man försöka rådgöra med smarta och ej alltför dyra rådgivare innan man sätter igång, för att undvika att hamna i en mellan-stolarna-situation utan både inkomst och A-kassa!!!	2013-05-02 20:43
220	Småföretagare är helt utlämnade när man blir lurad av bluffföretag. Företagsförsäkringen gäller inte förrän man blivit lurad på minst 21 400. I mitt fall var det ca 20 000 kr. En hård smäll för ett litet företag.	2013-05-02 20:18
221	Väldigt besviken att a-kassan drogs in 1/2år innan jag reg. firman. Det är väl ändå i starten som man behöver en trygg ekonomi. För att få fler företag att flytta till glesbygden borde stödet vara dubbelt upp. Hur ska hela Sverige kunna leva annars?	2013-05-02 19:59
222	nej	2013-05-02 19:46
223	När intelligenta människor med svenska som modersmål har svårt att förstå och hitta rätt information måste det vara omöjligt för ex de med svårigheter med svenska språket att få det rätt. Byråkratin dödar kreativiteten.	2013-05-02 19:43
224	Bra frågor!	2013-05-02 19:32
225	nej	2013-05-02 19:23
226	Vi små företagare behöver-måste få hjälp men kan inte anställa pga ingen lön själv = fattiga, så det går väldigt sakta att få igång det man måste = moment 22. Får vi hjälp med bra lån, anställa med helt bidrag så går det givetvis MYCKET fortare = vi får lön = folk får jobb - det behövs,hur gör vi annars????????	2013-05-02 19:21
227	nej	2013-05-02 19:19
228	I dessa tider så finns det inget som heter "riskkapital" eller "riskkapitalister". Alla vill bara satsa i redan uppstartade och fungerande företag. Då är det väl ingen risk? Det borde heta "säkerhetskaptal" och "säkerhetskaptalister" När jag har ett fungerande företag och kunder, då behöver jag ju inte något kapital och om jag skulle behöva det så kan jag låna av en bank.	2013-05-02 19:14
229	om man hade vetat hur svårt det är att starta ett företag så hade jag köpt ett etablerat istället	2013-05-02 18:58

Din Företagsstart

#	Svar	Datum
230	Kommun o myndigheter har för liten kunskap ang tillstånd och stöd. De finns de som tror att dom arbetar för att sätta käppar i hjulet för andra.	2013-05-02 18:57
231	För dyrt att anställa / ha anställda, tufft med egenavgifterna - måste ha ett fast jobb bredvid för att kunna finansiera första åren med företaget.	2013-05-02 18:53
232	-	2013-05-02 18:41
233	Det skulle finnas mer stöd till handelsbolag. Den information som är lätt att hitta är för enskilda bolag eller aktiebolag.	2013-05-02 18:38
234	Det måste finnas möjlighet att låna till riskkapital. Man måste kunna se möjligheter. I dag är det stort omöjligt att belåna en kommersiell fastighet på landet trots bra kalkyl men pga tidigare betalningsanmärkning. En betalningsanmärkning innebär inte att man är slarvig eller oaktsam.	2013-05-02 18:34
235	Upplever idag att det finns mycket hjälp och stöd/lån att få om man startar ett "produkt"-företag, men betydligt mindre/svårare/sämlre anpassat för tjänsteföretagare	2013-05-02 18:30
236	Verkar ganska komplett	2013-05-02 18:27
237	Sverige är inget småföretagarvänligt land. Politiker och myndigheter bara snackar om att det ska bli lättare att driva ett litet företag - istället de har bara gjort det svårare och krångligare för var dag som gått sedan jag startade.	2013-05-02 18:08
238	Jag tycker Sverige behöver komma in i 2000 talet och inte snacka bara...utan göra Sverige till ett mer egen företagare vänligt land...ursvårt att driva eget. man får inte dra av för mycket och det är så svårt...af är motsträviga och många rynkar ff nos åt innovativa och entreprenörs personligheter.	2013-05-02 18:04
239	Nystartat vårdföretag. Grundarna ej kreditvärda i gängse mening. Enda tillgången har varit stort förtroende för grundarna från uppdragsgivare; kommuner o.landsting.	2013-05-02 17:56
240	Grundligt yrkeskunnande ger bra kundrelationer och en god verksamhet. Kundkontakter efter leverans!!!	2013-05-02 17:51
241	Almi, Industrifonden m.fl är involverade i för många avknoppningar där alla kör sitt race utan att någon har övergripande roll. En stor fråga är varför Almi Invest bara är intresserade av att gå in med expensionskapital men säger att de står för och gör något helt annat.	2013-05-02 17:44
242	För mig viktigaste är investering	2013-05-02 17:43
243	att starta seminarier är bästa sätt att diskutera sådana problem	2013-05-02 17:41
244	Fick jag låna 200000:- till lägre ränta skulle jag vara tacksam, men vem bryr sig om detta behov? Har föreslagit att förbättra bolagets levnadsvillkor med alla krav, som är förenliga med detta.	2013-05-02 17:40
245	Kontakter med Skatteverk och Försäkringskassa har varit tidskrävande och föga informativa. Men det som hindrar företagandet mest idag är utan tvekan alla krångliga regler kring bokföring, bokslut. Annars skulle företaget kunnat utvecklats bra mycket snabbare.	2013-05-02 17:34
246	Att fler borde dela med sig om de praktiska strategier och planer som gjort att de lyckats i sina bolag, så att andra kan ta efter. Tyvärr är de rådgivare som finns av stat och kommun lite för inriktade på mallar och budgetar och inte på hur bolaget ska få kunder, ha kvar dem, hur marknadsföring kan göras, hur man säljer osv. Det är egentligen det som är det svåra med att starta och driva företag.	2013-05-02 17:30
247	Bristen på konkurrens inom bankväsendet hämmar små och medelstora företag i utvecklingen.	2013-05-02 17:27
248	nej	2013-05-02 17:23
249	Jag önskar enklare regler avseende bokföring och skatter. Där finns det en del att göra.	2013-05-02 17:16
250	Nej	2013-05-02 17:09
251	Tycker det borde finnas flera översiktslistor där allt man ska göra och i vilken ordning man ska göra saker står. Typ checklistan på affärsplanen på verksamt.se	2013-05-02 17:07
252	När man jobbar med en banbrytande fråga blir amorteringar på lån lätt en belastning, för uppstarten tar längre tid än på en känd verksamhet (butik, städning etc.). Man tvingas börja amortera långt innan man fått inkomster att täcka utgifterna med. Hade hellre sett ett sorts stipendium än lån.	2013-05-02 17:03
253	Krångliga regelverk och höga skatter kommer att leda till att jag inom 6 månader lägger ner mitt företag.	2013-05-02 17:01
254	Jag har främst haft stöd av Trygghetsstiftelsen. KONTakten med Nyföretagarcentrum enstaka tillfälle. Skatteverket en bra informationskälla när det gäller de delar av företagandet som har med ekonomi att göra (regelverk mm).	2013-05-02 17:00

Din Företagsstart

#	Svar	Datum
255	Det är alldeles för d...a krångligt att sköta räkenskaperna och allt hanterande av olika regler. Det vore avsevärt mycket bättre för Sverige, kommunen, företaget och mig själv om jag fick ägna min tid åt produktiva gärningar. Jag är fullständigt uttråkad av alla dessa regler och procedurer att jag funderat på att sälja mina 3 bolag och bli anställd. Bolagen går väldigt bra men det är inte värt det när man blir upprörd och uttråkad. Jag har ett bolag i UK också och där är det hlet andra förutsättningar för företagande. Det är en absurd och smått sjuklig inställning till företagande från sveriges myndigheter.	2013-05-02 16:59
256	-	2013-05-02 16:47
257	Minska byråkratin är väldigt viktigt och ändra politikens och tjänstemäns inställning till företagande, många tjänstemän på kommunal nivå motarbetar företagare och det tror jag är det allvarligaste problemet för fortsatt utveckling av vårt samhälle	2013-05-02 16:37
258	Jag gick från anställd till eget företag med samma tjänster så för mig var det inget stort nytt jag startade. Kunderna följde med då bolaget som jag jobbade för gick i konkurs.	2013-05-02 16:35
259	Jag blir nästan irriterad över sista frågans belopp: 200 000 kr! Det här är ett av Sveriges stora problem: 200 000 kr är ungefär min månadslön i några månader. Innovationsbron ger t.ex. 250 000, vilket räcker till tillverkning av 6 komponenter och en provkörning. Det är märkligt att svenska stöd i början är så oerhört små, men sen när man börjat få pengar så är beloppen enorma.	2013-05-02 16:34
260	Inga medel finns tillgängliga för produktutveckling	2013-05-02 16:32
261	Man måste titta på sig själv	2013-05-02 16:30
262	Jag har valt en annan bolagsform nämloigen ett SUF alltså en filial, har stött på ganska hårt motstånd både från bolagsverket samt skatemyndigheten och banker. Vill gärna lyfta fram dessa möjligheter men även svårigheter med denna bolagsform	2013-05-02 16:24
263	Mitt företag och min situation är nog lite utanför vad ni vill undersöka. Jag hade att välja mellan att bli anställd hos min största uppdragsgivare eller starta eget bolag och bli konsult hos dem så jag hade redan inkomsterna innan jag startade företaget. Därav inget behov av investeringar eller rådgivning. Har dessutom lång erfarenhet sedan tidigare av att driva företag och har genom åren startat ett antal sådana.	2013-05-02 16:19
264	Vår lycka har varit regeringens politik med jobbskatteavdrag vilket gjort att vi får behålla mer av bruttolönen. Annars hade det varit svårare att överleva som egen företagare eftersom man inledningsvis måste gå ned rejält i lön!	2013-05-02 16:13
265	Nyföretagarcentrum var mitt största stöd!!!	2013-05-02 16:13
266	.	2013-05-02 16:12
267	Det är inte bara uppstarten som är svår. Det svåra i vårt fall är fas 2, dvs att nå den nivån i budgeten där företaget genererar försörjning för ägare/personal. Potentialen kan finnas där men det kan ta längre tid än förväntat att nå dit. Många som startar har uppstarten finansierad på 1-2 års sikt. Svårigheten är då år 2-3.	2013-05-02 16:12
268	Fråga 19 gick ej att besvara. Svarsalternativen gick ej att ändra. Använder mac med Snow Leopard och chrome 25.0.1364.172.	2013-05-02 16:05
269	Jag är snart 70 och tycker det är roligt att arbeta men skulle gärna finna en ung köpare	2013-05-02 16:04
270	Jag är nog ingen representativ företagare, eftersom jag själv är konsult inom just affärsplanering o.d.	2013-05-02 16:04
271	vore spännande att veta om inriktningen på företaget ändrats utmed vägen. för min del har den gjort det.	2013-05-02 15:58
272	Hade behövt gratis bokföring/redovisning och rådgivning första året	2013-05-02 15:57
273	nej	2013-05-02 15:30
274	Bara att det är bedrövligt att starta företag i Sverige och att jag Asap tar min business och etablerar mig på en annan kontinent	2013-05-02 15:25
275	Låna 200k utan säkerhet. Hur intressant det är beror för mig främst på om det blir jag personligen eller företaget som får låna dessa 200k, och även vilka villkor, såe, liksom i många andra frågor i testet skulle jag säga "det beror på"...	2013-05-02 15:21
276	Kanske inte direkt anknuten till rapporten men... Startkapital på 50.000:- är en mindre betydande summa av vad som verkligen behövs. Då ser jag totalekonomiskt vid uppstartsskedet.	2013-05-02 15:06
277	Att det är superenkelt att starta om man bara vill. Dessutom tycker jag undersökningen är lite väl negativt inställd. Som att skaparen vill att det ska vara problem att starta.	2013-05-02 15:02

Din Företagsstart

#	Svar	Datum
278	Det är enkelt att starta och driva företag. Svårigheten är höga skatter och avgifter, samt begränsningarna i vinstutjämnning mellan verksamhetsåren. Skattedeklaration, momsredovisning, fgt deklaration samt bokslut är enkelt idag. Krävs enbart lite extern hjälp. Skattemyndigheten och Bolagsverket har idag mycket bättre support än för t ex 20 år sedan.	2013-05-02 15:02
279	Det är urdåligt företagarklimat i Göteborg. Det finns inget intresse från myndigheter eller andra aktörer att göra något annat än att diskutera. Lite "hands on" - hade behövts om den här staden skall klara sig i den Europeiska konkurrensen. Bottenbetyg.	2013-05-02 15:01
280	Det är lätt att starta ett företag. Men sedan att driva det är mycket svårt. Det är tråkigt att så mycket försvinner bort i skatter, eftersom många inte är beredda att betala den timpenning man behöver ha för att kunna klara sig lika bra som en anställd. Många tänker inte på att som anställd betalar arbetsgivaren den delen, som de sen ej ser.	2013-05-02 14:58

Projektförslag om implementering av Progress Microfinance i Sverige

Bakgrund

Med de resultat, vi har sammanställt i vår rapport, kan vi i dagsläget bara se en tänkbar konstellation som kan initieras på kort tid och med kraft i hela landet. Senare tror vi att det kan finnas flera kompletterande möjligheter för specifika områden så som utlandsfödda kvinnor eller lokala satsningar. Vår uppfattning är det är av vikt att skriva fram en ansökan till Progress Microfinance just nu. Inte minst för att Microfinance kan fylla en viktig funktion för dem som vill starta företag men också för att alla parter verkar vara mogna, intresserade och engagerade och EIF är beredda på att ta emot en ansökan från Sverige.

Syfte

Syftet är att skapa fler möjligheter för entreprenörer att starta och bygga nya företag som kan bidra till både deras egen välfärd men också till samhället i stort. Oavsett om det handlar om en start av en kiosk eller framställande av en prototyp på en uppfinning. Ingen skall vara utesluten från möjligheten att skapa sin egen framtid som företagare utan även personer som idag inte har möjlighet att få låna pengar på grund av brist på säkerhet skall via Progress Microfinance få en chans att bygga sin framtid.

Mål

Projektets mätbara mål kan vara:

- Projektstart senast 15 augusti 2013 (realism?)
- Ansökan inskickad till EIF senast 1 oktober 2013
- Tid för Start-up av utlåningsverksamhet och rådgivning före den 31 december 2013
- Utlåning under första verksamhetsåret min XX M€
- XXX nya företagsstarter under första verksamhetsåret
- XXX nya arbetstillfällen (inkl. ägarna) under första verksamhetsåret
- Minst XX % skall vara tjänsteföretag
- Minst XX % skall drivas av kvinnor
- Minst XX % skall drivas av invandrare
- Minst XX % skall drivas av ungdomar
- Samtliga skall ha en dedikerad affärsrådgivare och mentor
- Överlevnadsgraden skall vara över XX % sett på en 3-års period

Resultat

Resultatet blir;

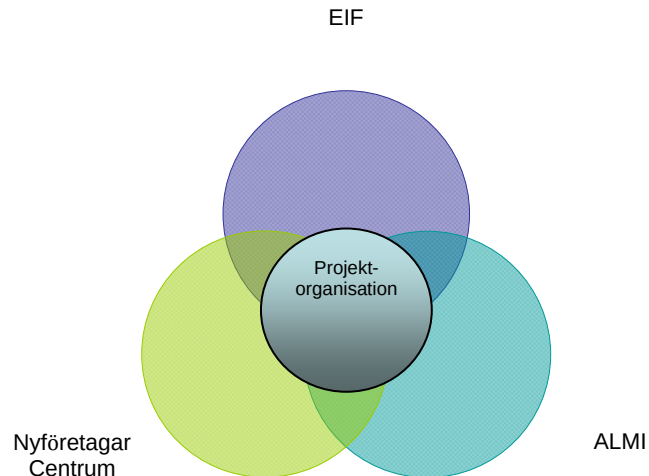
- Fler företag i Sverige
- Fler entreprenörer från utsatta grupper går från arbetslöshet
- Fler arbetstillfällen skapas i företagen som växer
- Låginkomsttagare släpper sitt nuvarande arbete och kan bli egna företagare

- Långsiktighet skapad genom coachning och stöd
- Ökad skatteinkomst
- Minskad arbetslöshet
- Fler idéer från arbetstagare förverkligas

Aktuella partners och deras roller

Det har framkommit i vår analys att det finns en modell som vi förespråkar och det är en Quattro helix modell som skulle kunna bestå av följande parter initialt;

1. ALMI
2. NyföretagarCentrum
3. EIF
4. Projektorganisation



NyföretagarCentrum har en uppbyggd struktur av affärsrådgivare i landets alla kommuner. De arbetar redan idag i stor utsträckning med just den tjänst som EIF ställer krav på att man skall komplettera mikrolånen med. De kan förvisso komma att kräva förstärkta resurser på sina håll men i grunden tar NyföretagarCentrum redan idag hand om ca 20000 klienter per år som alla vill ha råd om hur de blir företagare.

NyföretagarCentrum har således en bra bas av inflöde av nya entreprenörer som kan erbjudas Progress Microfinance lån och de har även möjlighet att hjälpa dem, som har haft andra ingångar vad gäller att starta eget, med möjlighet till Microfinance lån.

NyföretagarCentrum får som sin största uppgift att hjälpa företag som vill ansöka om Microfinance lån att ta fram material som är möjligt att kreditbedöma för ALMI. I arbetet ingår även att sälla bort dem som antingen inte kan eller har behov att få lånet.

EIF ställer ut en garanti i enlighet med reglerna för Progress Microfinance och supportar uppbyggnaden av modellen i Sverige samt samarbetar främst med Projektorganisationen och ALMI för rapportering.

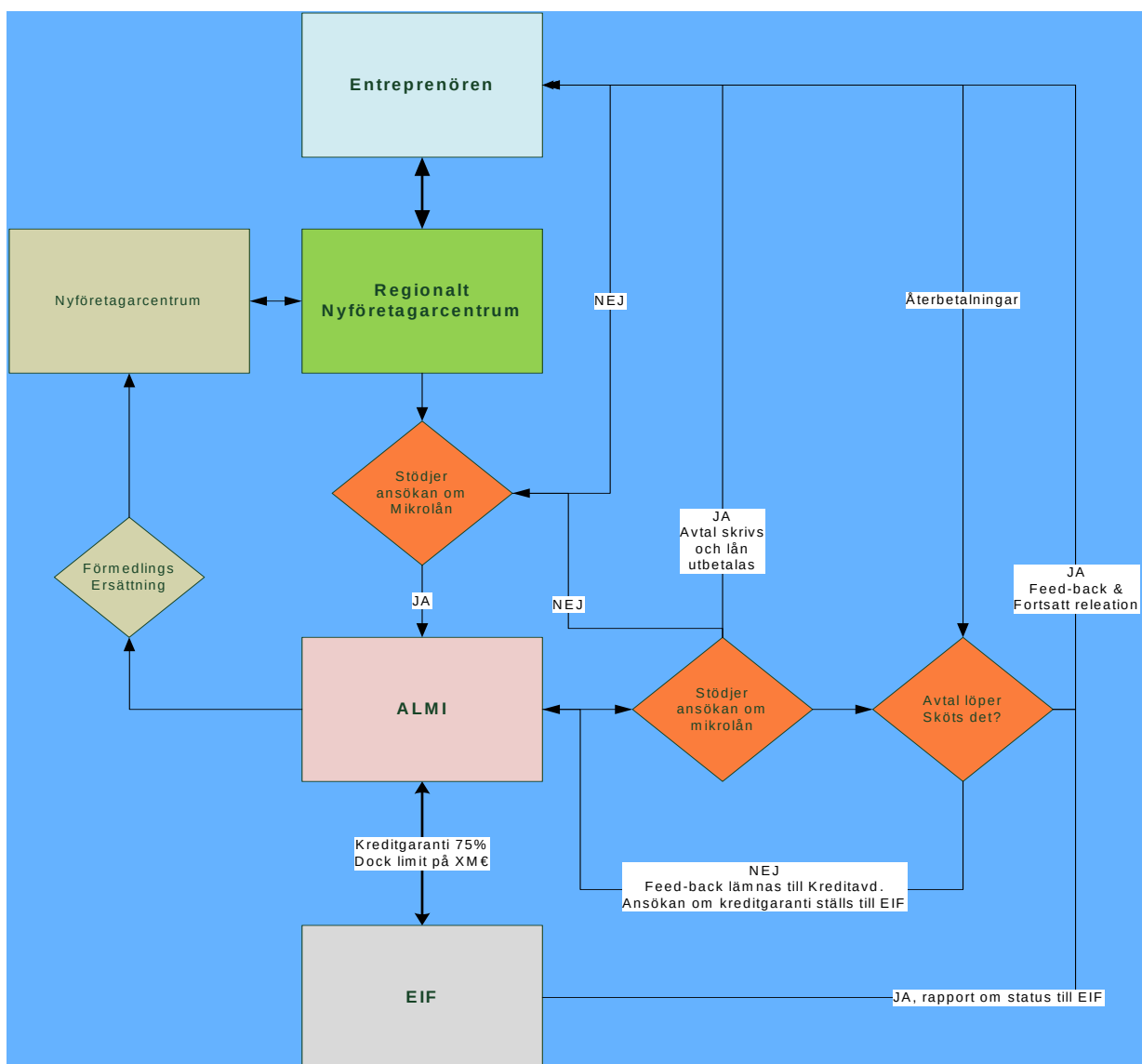
ALMI får som huvuduppgift att göra en bedömning av de ansökningar som kommer in via NyföretagarCentrums. ALMI skickar i sin tur vidare de företag som de anser kan söka lånet till NyföretagarCentrum för upplägg, genomgång och förberedelse inför ett sista kreditbeslut.

Projektorganisationen har till uppgift att vara stödjande och ledande så att uppbyggnaden sker enligt plan och att alla rapporteringar och avstämningar sker i enlighet med överenskommelserna mellan parterna samt mot EIF.

Projektorganisationen skall kunna hjälpa övriga aktörer att skapa en så smidig väg som möjligt mot de konkreta mål som satts upp nedan. För att kunna göra detta behövs snabba beslut, bra förberedelser och god kommunikation. Detta skapas genom en projektledning som har det övergripande ansvaret för att alla parter får den information som krävs.

Till projektorganisationen anser vi att det kan finnas stora vinster att knyta de parter som sagt sig villiga att ingå i en referensgrupp. En referensgrupp med personer från Näringsdepartementet, Regionerna, SKL, Näringslivet, Intresseorganisationer med flera ger en mycket bra bas för projektet att faktiskt möta behovet samtidigt som man kan få en bra spridning av möjligheten till de som är berörda.

Skiss på aktörsupplägg



Som framgår av bilden ovan utgår vi från entreprenörens önskan om att få hjälp och handledning av en regional part, i detta fall NyföretagarCentrum. Via dem kan entreprenören få hjälp att ansöka om Mikrolån (Progress Microfinance). Tillsammans sätter de ihop allt nödvändigt material för att rådgivaren på NyföretagarCentrum skall kunna rekommendera

långgivaren, i detta fall ALMI, att bevilja lånet. Långgivaren gör då en egen slutgiltig bedömning om de kan bevilja ansökan. Kan de det skrivs avtal och löpande amortering och ränta betalas av entreprenören. Skulle långgivaren ej bevilja lånet går det tillbaka med en motivering till rådgivaren och entreprenören som då får ta ställning till om de skall göra en ny ansökan.

Då långgivaren nu slipper en mycket stor del av sin administration för att bedöma Entreprenören betalar denna en mindre ersättning till Rådgivaren för att denne dels gör bedömningen men också för att denne senare följer upp och rådgör längs entreprenörens väg till ett framgångsrikt företag.

Långgivaren rapporterar in volymen på lån som beviljats mm till EIF varje kvartal enligt ett bestämt flöde. Skulle betalningarna från en entreprenör misslyckas så kan långgivaren därmed nu vända sig till EIF för förlusttäckning direkt. I rapporterna skall det också ingå hur lånestocken ser ut och sköts för att EIF skall kunna på ett enkelt sätt följa långgivaren och entreprenörens framgång. Delar av dessa data kan Rådgivaren förse långgivaren med för att bilden skall bli så klar och bra som möjligt.

Tidsplan

Det är av största vikt att arbetet med ansökan kommer igång så snart som möjligt. Detta för att ansökan till EIF skall kunna ta ställning till ansökan före programperiodens slut vid årsskiftet 2013/2014. Därefter handlar det om att EIF skall behandla ansökan, förhandlingar om innehållet samt upplägg av organisation mm.

Förslag på hållpunkter;

- Dag 1 – Projektstart (förslagsvis inte senare än 1:e augusti)
- Inom 1 månad en första avstämning av ansökan
- Månad 2 en preliminär ansökan skickas till EIF
- Månad 2 avstämning med EIF
- Månad 3 förhandlingarna avslutas
- Månad 4 avtal skrivs
- Månad 5 beslut EIF tas
- Månad 6 Start på implementering
- Månad 9 Start av utlåningsverksamhet
- Månad 12 Projektavstämning
- Månad 12 Rapport #1 till EIF
- Månad 15 Projektavslut
- Månad 18 Projektuppföljning
- Månad 36 Effektmätning

Budget

Budgeten är baserad på att alla aktörer, utom den externa projektorganisationen, bär sina egna kostnader.

Projektorganisationen finansieras av uppdragsgivarna.