



Statistiska centralbyrån Statistics Sweden

Vad utmärker en framgångsrik entreprenör?

Vad utmärker en framgångsrik entreprenör?

Statistiska centralbyrån
2008

Factors of business success

Statistics Sweden
2008

Producent
Producer SCB, avdelningen för näringsliv- och arbetsmarknad
Statistics Sweden, Business and Labour Market Department
SE-701 89 Örebro
+46 19 17 60 00

Förfrågningar
Inquiries Daniel Lennartsson, +46 19 17 64 29
daniel.lennartsson@scb.se

Det är tillåtet att kopiera och på annat sätt mångfaldiga innehållet i denna publikation.
Om du citerar, var god uppge källan på följande sätt:

Källa: SCB, *Vad utmärker en framgångsrik entreprenör?*

It is permitted to copy and reproduce the contents in this publication.
When quoting, please state the source as follows:

Source: Statistics Sweden, *Factors of business success*.

Omslag: Ateljén, SCB
Cover

URN:NBN:SE:SCB-2008-NV72BR0801_pdf (pdf)

Denna publikation finns enbart i elektronisk form på www.scb.se
This publication is only available in electronic form on www.scb.se

Förord

SCB presenterar i denna rapport data över *Vad utmärker en framgångsrik entreprenör?* för näringslivet. I rapporten redovisas statistik över de faktorer som utmärker ett framgångsrikt företag. Undersökningen har genomförts inom ramen för ett utvecklingsprojekt hos EU:s statistikbyrå Eurostat. Sammanlagt deltog 14 länder i projekt. Syftet med denna rapport är att beskriva faktorer som utmärker framgångsrika företag och tillväxt av nystartade företag. Särskild vikt läggs vid motivationsfaktorena för att starta ett företag, hinder och risker under företagets första år, den nuvarande situationen för företaget och företagets framtida planer.

Statistiska centralbyrån i april 2008

Lars Melin

Daniel Lennartsson

SCB tackar

Tack vare våra uppgiftslämnare – privatpersoner, företag, myndigheter och organisationer – kan SCB tillhandahålla tillförlitlig och aktuell statistik som tillgodoser samhällets informationsbehov.

Innehåll

Förord	3
Sammanfattning	11
1. Bakgrund	15
2. Statistiken med kommentarer	17
2.1 Huvudresultat	17
2.2 Erfarenheter i verksamma företag	19
2.3. Branscherfarenheter	22
2.4. Ålder	24
2.5. Kön	27
2.6. Utbildning	35
2.7. Invandrarbakgrund	38
2.8. Framtidsplaner	41
2.9. Andra jämförelser	43
2.10. EU-jämförelser	45
Fakta om statistiken	49
Detta omfattar statistiken	49
Definitioner och förklaringar	49
Så görs statistiken	50
Statistikens tillförlitlighet	50
Tabell- och diagramplan	53
In English	85
Summary	85
List of figures	88
List of tables	89
List of terms	93

Diagramförteckning

Diagram 1. Hinder vid företagsstart, i procent	17
Diagram 2. Entreprenörernas ålder efter ålderskategori, i procent	18
Diagram 3. Hinder vid starten av företaget efter tidigare företags- erfarenhet, i procent	19
Diagram 4. Rådgivare vid företagsstarten efter tidigare entreprenörs erfarenhet, i procent	20
Diagram 5. Bedömning av företagets lönsamhet efter entreprenörs erfarenhet, i procent	21
Diagram 6. Hinder vid företagsstarten efter entreprenörens erfaren- het, i procent	22
Diagram 7. Företagarens förväntade ökning av företagets verksamhet efter bransch erfarenhet, i procent	23
Diagram 8. Motiv till företagets start efter entreprenörens ålder, i procent	24
Diagram 9. Tillväxt mätt som förändring i antalet anställda 2002 vs 2004 efter ålder, i procent	25

Diagram 10. Entreprenörens värdering av innovation i det egna företaget efter ålder, i procent.....	26
Diagram 11. Andelen kvinnor bland entreprenörer vs andelen arbetande kvinnor, i procent.....	27
Diagram 12. Antal företag fördelade på bransch och entreprenörens könstillhörighet, i procent	28
Diagram 13. Motiv för att starta företag fördelade på entreprenörens kön, i procent.....	28
Diagram 14. Entreprenörens värdering av innovation i det egna företaget efter kön, i procent	29
Diagram 15. Hinder vid företagsstarten efter kön, i procent	30
Diagram 16. Bedömning av företagets lönsamhet efter kön, i procent	31
Diagram 17. Högsta avslutade utbildning efter kön, i procent	32
Diagram 18. Entreprenörens könstillhörighet efter ålder, i procent	33
Diagram 19. Antalet svar fördelade efter kön och tidigare företags- erfarenhet, i procent	34
Diagram 20. Högsta avslutade utbildning efter kön, i procent	35
Diagram 21. Hinder vid företagsstarten efter högsta avslutade utbildning, i procent.....	36
Diagram 22. Entreprenörens värdering av innovation i det egna företaget efter högsta avslutade utbildning, i procent	37
Diagram 23. Entreprenörens invandrarbakgrund efter bransch, i procent.....	38
Diagram 24. Rådgivare vid företagsstarten efter invandrarbakgrund, i procent.....	39
Diagram 25. Bedömning av företagets lönsamhet efter invandrarbakgrund, i procent.....	40
Diagram 26. Entreprenören prioritering om företagets intäkter ökade, i procent.....	41
Diagram 27. Hinder vid starten av företaget efter kön, i procent	42
Diagram 28. Finansiering vid företagsstart efter kön, i procent	43
Diagram 29. Sysselsättning precis innan företagsstarten efter kön, i procent.....	44
Diagram 30. Marknaden där företaget säljer sina varor/tjänster efter kön, i procent.....	44
Diagram 31. Andelen kvinnliga entreprenörer efter land, i procent	47
Diagram 32. Motiv till företagsstart, i procent	81
Diagram 33. Finansiering vid företagsstart, i procent.....	81
Diagram 34. Tidigare entreprenörs erfarenhet, i procent	82
Diagram 35. Rådgivare vid företagsstart, i procent.....	82
Diagram 36. Högsta avslutade utbildning, i procent	82
Diagram 37. Antalet kunder som bidrar företagets försäljning, i procent.....	83
Diagram 38. Vilken marknad som företagen säljer sina produkter på, i procent.....	83

Tabellförteckning

Tabell 1. Företagstillväxt (antal sysselsatta, startåret 2002 vs. året 2004) efter land och ålderskategori, i procent.....	45
Tabell 2. Företagarens värdering av innovation i det egna företaget efter kön och land, i procent.....	46
Tabell 3. Företagarens värdering av produktinnovation i sitt eget företag efter land och utbildningsnivå	46
Tabell 4. Förteckning över näringsgrenar, SNI 2002.....	50
Tabell 5. Motiv till företagsstart efter tidigare entreprenörs bransch- erfarenhet, i procent.	53
Tabell 6. Finansiering vid företagsstart efter entreprenörens bransch- erfarenhet, i procent	54
Tabell 7. Hinder vid företagsstart efter entreprenörens bransch- erfarenhet, i procent	54
Tabell 8. Sysselsättning precis innan företagsstarten efter entrepre- nörens bransch-erfarenhet, i procent	54
Tabell 9. Deltog entreprenören i någon speciell utbildning i att starta företag i anslutning till företagsstarten efter entreprenörens bransch erfarenhet, i procent	55
Tabell 10. Rådgivaren vid företagsstarten efter entreprenörens bransch-erfarenhet, i procent.....	55
Tabell 11. Högsta avslutade utbildning efter entreprenörens bransch- erfarenhet, i procent	55
Tabell 12. Genomsnittligt antal sysselsatta i företaget 2004 efter entre- prenörens bransch-erfarenhet, i procent.....	56
Tabell 13. Antalet kunder som i huvudsak bidrar till företagets netto- omsättning efter entreprenörens bransch-erfarenhet, i procent	56
Tabell 14. Marknaden som företaget säljer sina varor/tjänster på efter entreprenörens bransch-erfarenhet, i procent.....	56
Tabell 15. Bedömning av företagets lönsamhet efter entreprenörens bransch-erfarenhet, i procent.....	57
Tabell 16. Samverkan med andra företag efter entreprenörens bransch-erfarenhet, i procent.....	57
Tabell 17. Planer för de kommande två åren efter entreprenörens bransch-erfarenhet	57
Tabell 18. Verksamhetens utveckling på ett års sikt efter entrepre- nörens bransch-erfarenhet	58
Tabell 19. Prioritering om företagets intäkter ökade efter entrepre- nörens bransch-erfarenhet	58
Tabell 20. Bedömning av innovation i företaget efter entreprenörens bransch-erfarenhet	58
Tabell 21. Hinder vid företagsstart efter entreprenörens bransch- erfarenhet, i procent	59
Tabell 22. Hinder för företagets utveckling efter entreprenörens bransch-erfarenhet, i procent.....	59
Tabell 23. I vilken utsträckning var nedanstående faktorer viktiga beslutet att starta företaget efter kön, i procent.....	60

Tabell 24. Finansiering av företagsstarten efter kön, i procent	60
Tabell 25. Hinder vid företagsstart efter kön, i procent	61
Tabell 26. Sysselsättning precis innan företagsstarten efter kön, i procent.....	61
Tabell 27. Utbildning i att starta företag i anslutning till företagsstarten efter kön, i procent.....	61
Tabell 28. Rådgivare vid företagsstarten efter kön, i procent	62
Tabell 29. Högsta avslutade utbildning efter kön, i procent	62
Tabell 30. Genomsnittligt antal sysselsatta i företaget 2004, efter kön, i procent.....	63
Tabell 31. Antalet kunder som i huvudsak bidrar till företagets nettoomsättning efter kön, i procent.....	63
Tabell 32. Marknaden som företaget säljer sina varor/tjänster efter kön, i procent.....	63
Tabell 33. Bedömning av företagets lönsamhet efter kön, i procent	64
Tabell 34. Typen av samverkan företaget har med andra företag efter kön, i procent.....	64
Tabell 35. Bedömning av innovation i företaget efter kön, i procent.....	64
Tabell 36. Hinder för företagets försäljning efter kön, i procent.....	65
Tabell 37. Hinder för företagets utveckling efter kön, i procent.....	65
Tabell 38. Utveckling på ett års sikt efter kön, i procent.....	66
Tabell 39. Verksamhetens utveckling på ett års sikt efter kön, i procent.....	66
Tabell 40. Prioritering om företagets intäkter ökade efter kön, i procent.....	66
Tabell 41. Faktorer som var viktiga i beslutet att starta företaget efter kön, i procent.....	67
Tabell 42. Finansiering vid företagsstart efter invandrabakgrund, i procent.....	67
Tabell 43. Hinder vid företagsstarten efter invandrabakgrund, i procent.....	68
Tabell 44. Sysselsättning precis innan företagsstarten efter invandrabakgrund i procent.	68
Tabell 45. Deltagande i någon speciell utbildning i att starta företag i anslutning till företagsstarten efter invandrabakgrund, i procent	68
Tabell 46. Rådgivare vid företagsstarten efter invandrabakgrund, i procent.....	69
Tabell 47. Högsta avslutade utbildning efter invandrabakgrund, i procent.....	69
Tabell 48. Genomsnittligt antal sysselsatta i företaget 2004 efter invandrabakgrund, i procent	69
Tabell 49. Antal kunder som i huvudsak bidrar till företagets nettoomsättning efter invandrabakgrund, i procent	70
Tabell 50. Marknaden som företaget säljer sina varor/tjänster på efter invandrabakgrund	70

Tabell 51. Bedömning av företagets lönsamhet efter invandrarbakgrund	70
Tabell 52. Samverkan företaget har med andra företag efter invandrarbakgrund, i procent	71
Tabell 53. Bedömning av innovation efter invandrarbakgrund, i procent.....	71
Tabell 54. Hinder för företagets försäljning efter invandrarbakgrund, i procent.....	71
Tabell 55. Hinder för företagets utveckling efter invandrarbakgrund, i procent.....	72
Tabell 56. Planer för företaget de närmaste två åren efter invandrarbakgrund, i procent	72
Tabell 57. Bedömning av verksamhetens utveckling på ett års sikt efter invandrarbakgrund, i procent.....	73
Tabell 58. Prioritering om företagets intäkter ökade efter invandrarbakgrund, i procent	73
Tabell 59. Motiv att starta företaget efter tidigare entreprenörers erfarenhet	74
Tabell 60. Finansiering av företagsstarten efter tidigare entreprenörs erfarenhet	74
Tabell 61. Hinder vid företagsstarten efter tidigare entreprenörs erfarenhet, i procent	75
Tabell 62. Sysselsättning precis innan företagsstarten efter tidigare entreprenörs erfarenhet, i procent.....	75
Tabell 63. Deltagande i någon speciell utbildning i att starta företag i anslutning till företagsstarten efter tidigare entreprenörs erfarenhet, i procent.....	76
Tabell 64. Rådgivare vid företagsstarten efter tidigare entreprenörs erfarenhet, i procent	76
Tabell 65. Högsta avslutade utbildning efter tidigare entreprenörs erfarenhet, i procent	76
Tabell 66. Genomsnittligt antal sysselsatta i företaget 2004 efter tidigare entreprenörs erfarenhet.....	77
Tabell 67. Antalet kunder som i huvudsak bidrar till företagets nettoomsättning efter tidigare entreprenörs erfarenhet.....	77
Tabell 68. Vilken marknad företaget säljer sina varor/tjänster på efter tidigare entreprenörs erfarenhet, i procent	77
Tabell 69. Bedömning av företagets lönsamhet efter tidigare entreprenörs erfarenhet	78
Tabell 70. Typen av samverkan företaget har med andra företag efter tidigare entreprenörs erfarenhet, i procent	78
Tabell 71. Bedömning av företagets innovation efter tidigare entreprenörs erfarenhet	78
Tabell 72. Hinder för företagets försäljning efter tidigare entreprenörs erfarenhet	79
Tabell 73. Hinder för företagets utveckling efter tidigare entreprenörs erfarenhet	79

Tabell 74. Planer för företaget de närmaste två åren efter tidigare entreprenörs erfarenhet, i procent.....	80
Tabell 75. Verksamhetens utveckling på ett års sikt efter tidigare entreprenörs erfarenhet	80
Tabell 76. Prioritering om företagets intäkter ökade efter tidigare entreprenörs erfarenhet, i procent.....	80

Sammanfattning

I denna rapport presenteras data över *Vad som utmärker en framgångsrik entreprenör?* för näringslivet. I rapporten redovisas statistik över de faktorer som utmärker ett framgångsrikt företag. Undersökningen har genomförts inom ramen för ett utvecklingsprojekt hos EU:s statistikbyrå. Syftet med denna rapport är att beskriva de faktorer som utmärker ett framgångsrikt företag samt tillväxten av nystartade företag. En särskild vikt läggs vid motivationsfaktorerna för att starta ett företag, hinder och risker under företagets första år, den nuvarande situationen för företaget och företagets framtida planer.

Ett företag i denna studie är definierat som ett företag som startade sin verksamhet 2002 och som överlevt fram till 2005. Det krävs även att företaget har drivits av den ursprunglige företagaren/entreprenören sedan starten. I denna rapport används företag, företagare och entreprenör respektive framgångsrikt företag och framgångsrik entreprenör som synonymer för varandra.

Det enskilt största hindret som entreprenörerna upplever vid företagsstarten är den administrativa bördan (lagar, föreskrifter, skatter, blanketter och dylikt). Hela 61 procent av entreprenörerna upplever den administrativa bördan som det enskilt största hindret vid företagsstarten. De flesta upplever även regelverk och administrativ börda samt personalkostnader som hinder för det framtida företagets utveckling.

Det vanligaste motivet till att starta ett nytt företag är att få nya utmaningar, för dem som är yngre än 40 år följer alternativet att vara sin egen chef. För dem över 40 år kommer svarsalternativet att tjäna pengar på andra plats.

De svenska entreprenörernas företag växte långsammare än EU-genomsnittet. EU genomsnittet växer med 141 procent medan motsvarande uppgift för Sverige endast är 55 procent. Med den noteringen placerar sig Sverige tredje sist i tillväxtligan. Tillväxten för de svenska entreprenörerna varierar beroende på ålder. För dem som var yngre än 30 år var tillväxten 120 procent, för dem mellan 30 och 39 år var den 60 procent och den föll till 33 för dem som var 40 år eller mer.

Majoriteten av de framgångsrika entreprenörerna (60 procent) hade ingen tidigare erfarenhet av att driva företag, 25 procent av företagarna hade startat ett företag tidigare medan 15 procent hade startat fler än ett företag tidigare. Den vanligaste rådgivaren till det nystartade företaget var familjen eller vännerna, 44 procent, följt av affärsbekanta med 41 procent. Hela 18 procent av företagarna behövde inga råd innan de startade sitt företag.

Det är mer än 60 procent av entreprenörerna som tyckte att de hade en mycket god eller god lönsamhet. Sveriges uppgifter står sig mycket väl i en Europajämförelse. I EU som helhet var det mer än hälften av entreprenörerna som inte var nöjda med sin lönsamhet. Bland entreprenörer som startat mer än ett företag tidigare var det hela tolv procent som tyckte att

de hade en mycket god lönsamhet. Samma uppgift för entreprenörer utan erfarenhet var sex procent.

Enligt denna undersökning drevs 21 procent av de framgångsrika företagen av kvinnor medan 79 procent av företagen drevs av män. I den svenska arbetskraften uppgick antalet kvinnor till 48 procent av arbetskraften vilket kan jämföras med de 21 procent kvinnor som drev företag som överlevt från starten 2002 till och med 2005.

Cirka 14 procent av de framgångsrika entreprenörerna var yngre än 30 år, 32 procent mellan 30 och 39 år och 54 procent mer än 40 år. Den svenska fördelningen var mer förskjuten åt äldre entreprenörer jämfört med hur det såg ut inom EU. Motsvarande uppgifter för EU var för yngre än 30 år 14 procent, mellan 30 och 39 år 38 procent och över 40 år 48 procent. Antalet manliga entreprenörer under 30 år uppgick till 54 procent och antalet kvinnliga till 13 procent. För kvinnor startades de flesta framgångsrika företagen i åldersgruppen 40 år eller äldre. Hela 51 procent av de kvinnliga entreprenörerna var över 40 år. Bland män var motsvarande uppgift endast 14 procent.

Av undersökningen kan vi utläsa att 17 procent av entreprenörerna hade en grundskoleutbildning eller liknande, 35 procent hade en gymnasial utbildning och 48 procent en eftergymnasialutbildning. Hela arbetskraften hade en lägre utbildningsnivå än entreprenörerna. Bland annat är det endast 35 procent av hela arbetskraften som hade en eftergymnasial utbildning. Den vanligaste utbildningen bland hela arbetskraften var en gymnasial utbildning medan den vanligaste utbildningen bland entreprenörerna var en eftergymnasial utbildning. Av de kvinnliga entreprenörerna var det hela 64 procent som avslutat en eftergymnasial utbildning medan samma uppgift för männen uppgick till 46 procent. Bland manliga entreprenörer hade 18 procent endast en grundskoleutbildning eller liknande. Motsvarande uppgift för kvinnorna var 8 procent.

Totalt sett fanns det cirka 10 700 framgångsrika företagare bland dem utan invandrabakgrund och cirka 1 800 bland dem med invandrabakgrund. Dem med invandrabakgrund drev framgångsrika företag i större utsträckning inom transport och kommunikation, hotell och restaurang samt handel. Det omvända förhållandet rådde inom konsultverksamhet, bygg- och industriföretag där dem utan invandrabakgrund drev framgångsrika företag i större omfattning än dem med invandrabakgrund.

Hela 51 procent av entreprenörerna skulle investera i företagets verksamhet om försäljningen för företaget ökade i framtiden. Detta alternativ följs av att entreprenörerna skulle öka sin egen lön från företaget. Det som entreprenörerna skulle prioritera lägst var att höja de anställdas lön.

Både bland män och kvinnor var egna medel den vanligaste finansieringen vid företagsstarten. Bland kvinnor följdes egna medel för finansiering av bidrag från myndigheter såsom starta eget bidrag och dylikt.

Den vanligaste marknaden för företagets produkter var den lokala marknaden. Hela 74 procent av företagen uppgav att de sålde sina produkter på den lokala marknaden. Men det går även att iaktta att hela 17 procent av de framgångsrika företagen säljer sina produkter på den internationella marknaden. Det är något mindre än genomsnittet i Sverige. I genomsnitt sålde

20 procent av samtliga företag sina produkter på den internationella marknaden.

I studien kan vi generellt utläsa att innovation verkar ha en hög korrelation med högsta avslutade utbildning. Dem med högst utbildning är mest innovativa i samtliga kategorier utom marknadsföringsinnovation, där dem med en utbildning på mindre än tre år på högskola är mest innovativa. Produktinnovationen är störst inom samtliga utbildningsnivåer. Hela 43 procent av dem med högskoleutbildning som är tre år eller längre tyckte att det egna företaget hade innovativa produkter.

1. Bakgrund

Europa behöver skapa fler arbetstillfällen och bättre välbefinnande. Europeiska unionen ser ett ökat företagande som en viktig del i att utveckla ekonomierna. Etablerandet av företag är dock inte i sig själv ett kriterium för framgång; den avgörande faktorn är de nystartade företagens långsiktiga förmåga att skapa jobb och mervärde.

För att kunna förbättra villkoren för företagandet och etablerandet av nya företag, behövs kunskap om företagarna och deras företag. Därför genomfördes denna samordnade undersökning som finansierades av Europeiska kommissionen, för att kunna samla in värdefull information om företagare och bakgrunden till deras företags överlevnad och tillväxt. Speciellt ville man studera vad som motiverar en person att starta företag och vilka barriärer och risker som företagaren möter under de första verksamhetsåren. Vidare ville man studera företagets nuvarande situation och vilka framtidsplaner företagaren hade för företaget.

Målpopulationen för undersökningen är definierad som de företag som var nystartade under 2002 och som överlevt till 2005. Företagen skulle dessutom fortfarande drivas av den ursprungliga entreprenören.

Undersökningen genomfördes mellan juni 2005 och januari 2006. Undersökningen genomfördes i 15 EU länder (Bulgarien, Danmark, Estland, Frankrike, Italien, Lettland, Litauen, Luxemburg, Portugal, Rumänien, Slovenien, Slovakien, Sverige, Tjeckien, och Österrike).

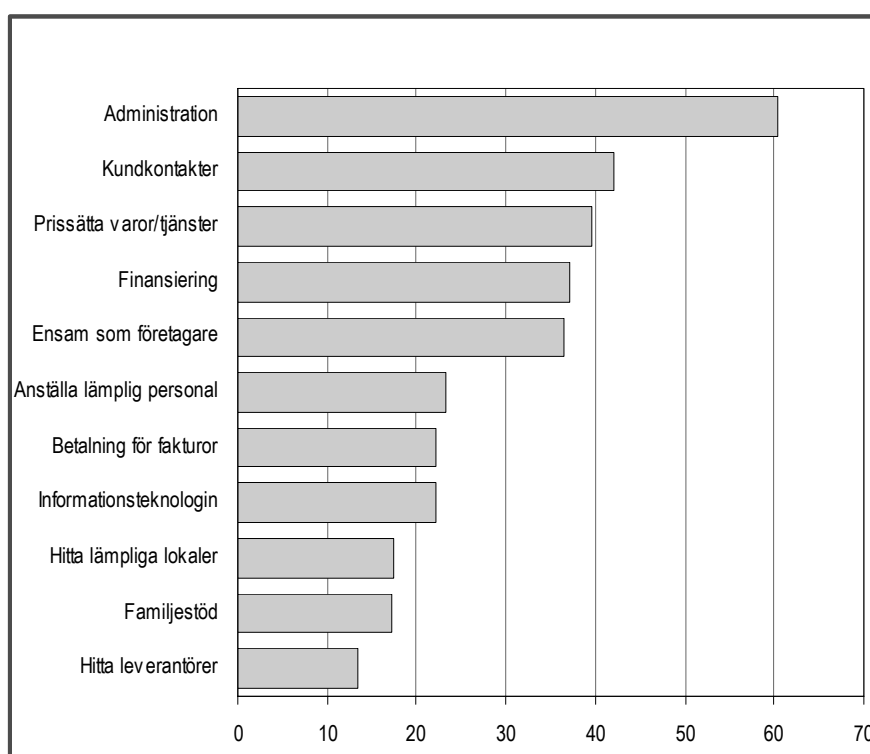
2. Statistiken med kommentarer

2.1 Huvudresultat

Majoriteten av de framgångsrika entreprenörerna tycker att administration är det största hindret vid företagsstarten. Det näst största hindret vid företagsstarten är kundkontakter. Majoriteten av entreprenörerna ser inga problem med att hitta leverantörer eller att få stöd från familjen.

Diagram 1. Hinder vid företagsstart, i procent

Figure 1. Start up difficulties, in per cent



Det viktigaste motivet till att företagen startat en verksamhet är att entreprenören vill skaffa sig nya utmaningar. Fyra av fem entreprenörer har angivet detta motiv till företagsstarten. Sju av tio entreprenörer anger att vara min egen chef som ett viktigt motiv till företagsstarten.

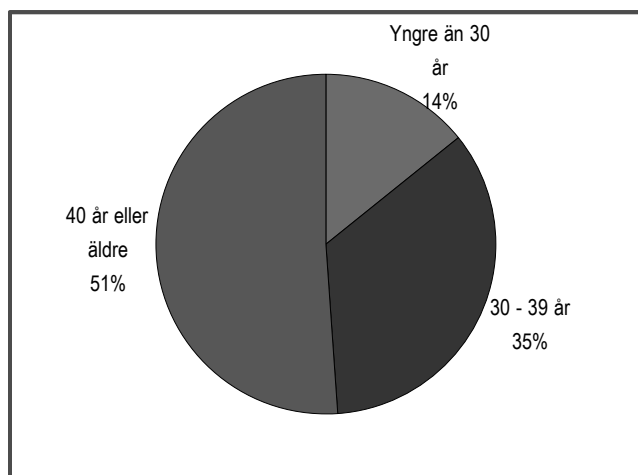
Den vanligaste åldern på den framgångsrike entreprenören är 40 år eller äldre. Hela 51 procent av entreprenörerna var 40 år eller mer, 35 procent var mellan 30 och 39 år och 14 procent var yngre än 30 år.

Av entreprenörerna är det 14 procent som har en invandrarbakgrund och hela 86 procent som inte har en invandrarbakgrund. Den vanligaste rådgivaren vid företagsstarten är familjen eller vänner. Den kategorin följs av affärsbekanta. Arbetsförmedlingen är endast rådgivare till 4 procent av entreprenörerna.

49 procent av entreprenörerna har avslutat en eftergymnasial utbildning. Hela 16 procent av de framgångsrika entreprenörerna har endast grundskola eller liknande som sin högsta avslutade utbildning.

Diagram 2. Entreprenörernas ålder efter ålderskategori, i procent

Figure 2. Age of entrepreneurs, in per cent



Hela 63 procent av entreprenörerna bedömer att de har en god eller mycket god lönsamhet i sitt företag. Det är endast sju procent av entreprenörerna som bedömer att de har en dålig lönsamhet i sitt bolag. 62 procent av entreprenörerna har fem eller fler kunder som bidrar till företagets nettoomsättning. Två till fyra kunder bidrar i stor utsträckning till företagets nettoomsättning i 30 procent av företagen. Den lokala marknaden är den viktigaste avsettnings platsen för entreprenörernas produkter. Hela 61 procent av entreprenörerna verkar på den lokala marknaden. Det är endast 16 procent av entreprenörerna som verkar på den internationella marknaden.

Företagsstarten finansieras i 86 procent av företagen med egna medel. Endast 18 procent av företagen finansieras med banklån med säkerhet. 16 procent av entreprenörerna får finansiering genom bidrag från myndigheter. Hela 29 procent av entreprenörerna har tidigare startat en verksamhet medan 61 procent startade sin första verksamhet 2002.

2.2 Erfarenheter i verksamma företag

Är entreprenörer med tidigare erfarenhet av att driva företag mer lyckosamma än de som inte har tidigare erfarenhet av att driva företag?

Majoriteten av de framgångsrika entreprenörerna (60 procent) hade ingen tidigare erfarenhet av att driva företag, 25 procent hade startat ett företag tidigare medan 15 procent hade startat fler än ett företag tidigare. Nedan jämförs skillnaden i erfarenhet av att driva företag genom att studera dem hinder som entreprenören upplevde vid företagsstarten.

Diagram 3. Hinder vid starten av företaget efter tidigare företagserfarenhet, i procent

Figure 3. Start-up difficulties by managing experience, in per cent

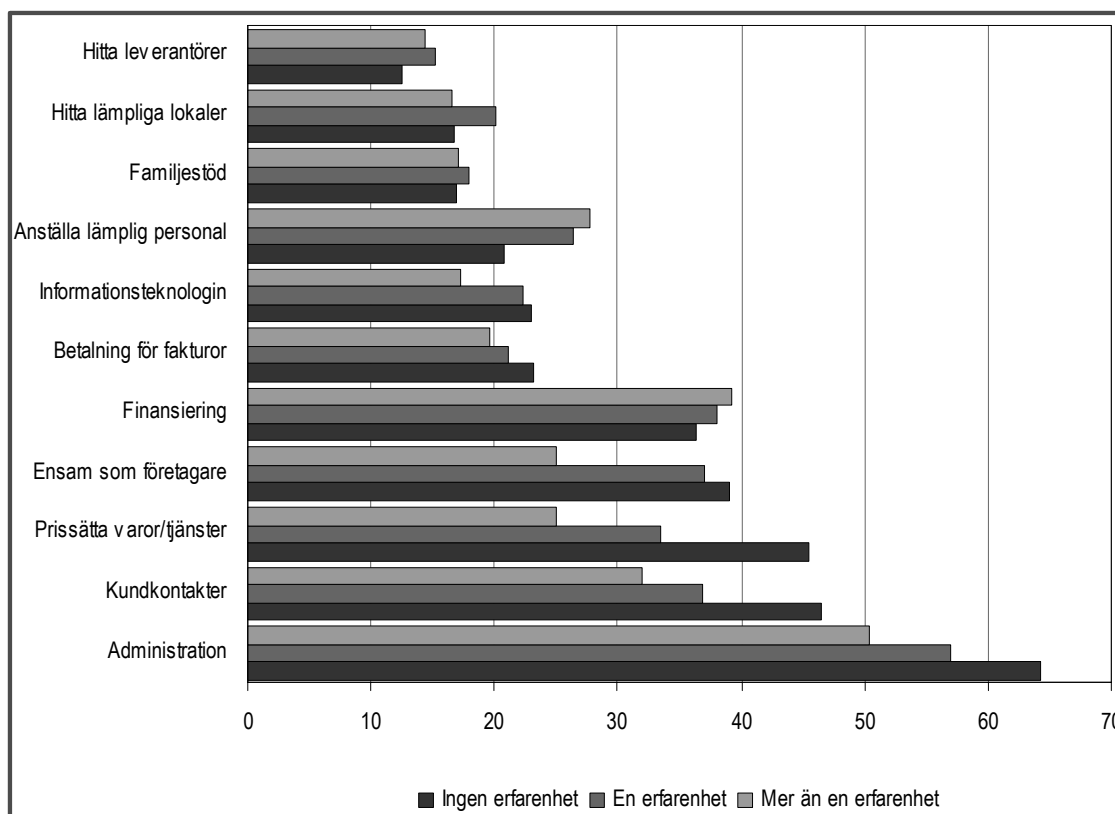


Diagram 3 visar elva olika hinder vid företagsstarten uppdelat på entreprenörens erfarenhet. För några av hindren verkar erfarenheten ha en viss betydelse. Detta gäller exempelvis hinder av administrativ art. Cirka 65 procent av entreprenörerna utan erfarenhet upplever *administration* som ett hinder för att starta ett företag. Samma uppgift för företag med mer än en erfarenhet av att starta företag är 51 procent. Skillnader går även att se för *kundkontakter*, *prissättning av varor och tjänster*, *att jobba ensam som företagare* och *informationsteknologin*. Alla dessa upplevs i större utsträckning som hinder för entreprenörer utan erfarenhet än för entreprenören med erfarenhet. För andra hinder såsom *finansiering*, *betalning för fakturor*, *familjestöd*, *att hitta lämpliga lokaler* och *att hitta leverantörer* är det inga större skillnader mellan entreprenörer med erfarenhet och dem utan erfarenhet.

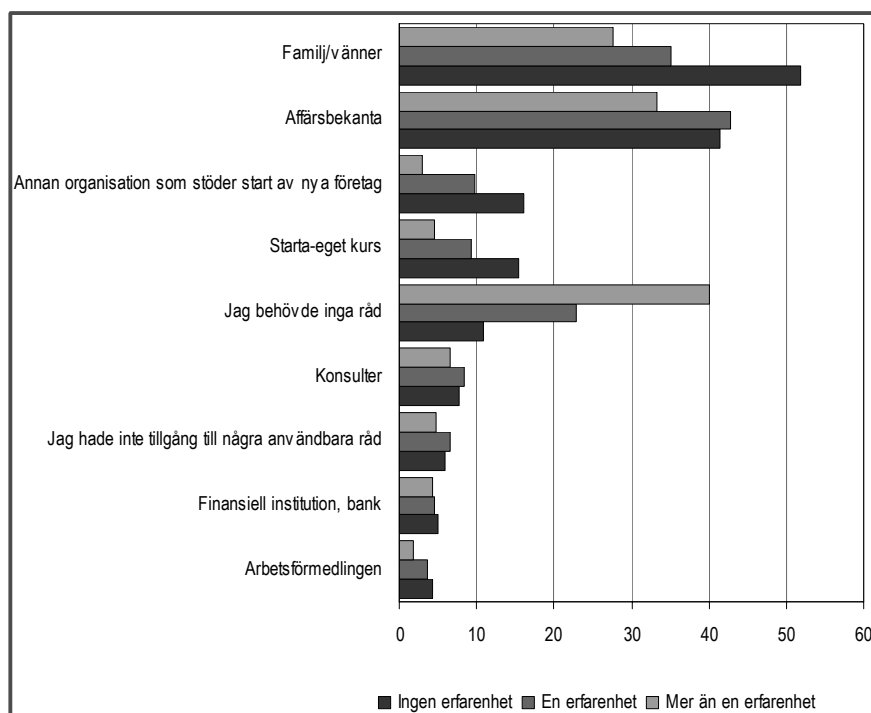
Entreprenörer med tidigare företagserfarenhet upplevde det svårare att hitta lämplig personal. För dem med fler än en erfarenhet av tidigare företagande upplevde 28 procent det som ett hinder för att starta företag. Motsvarande uppgift för dem utan tidigare erfarenhet var 21 procent. För

dem med en tidigare erfarenhet finner 27 procent av företagen detta som ett hinder för företagsstarten.

De här förhållandena kan möjligen spegla att mer erfarna entreprenörer har mer kunskap gällande anställda och dess förmåga att göra ett företag lyckosamt, som ett resultat av detta var de mer medvetna om svårigheterna att finna bra personal. Företagare utan erfarenhet kanske inte har samma insikt.

Diagram 4. Rådgivare vid företagsstarten efter tidigare entreprenörs erfarenhet, i procent

Figure 4. Sources of advice by managing experience, in per cent



Vem sökte erfarna och oerfarna entreprenörer sina råd hos? Diagram 4 summerar källorna till råd som kunde hjälpa entreprenören vid starten av företaget.

Även om de flesta entreprenörerna sökte hjälp, varierar rådgivaren beroende på erfarenheten hos entreprenören. Det vanligaste svarsalternativet för den som startat mer än ett företag var att man *inte behöver några råd* vid företagsstarten (40 %). Den vanligaste rådgivaren för dessa var *affärsbekanta* (33 %).

För entreprenörer utan erfarenhet är det *familjen eller vänner* som är den vanligaste rådgivaren vid företagsstarten (52 %). Detta svarsalternativ följs av *affärsbekanta*. För entreprenörer som startat ett företag tidigare råder det omvända förhållandet. *Affärsbekanta* (43 %) följs av *familj/vänner* (35 %) som den vanligaste rådgivaren vid företagsstarten.

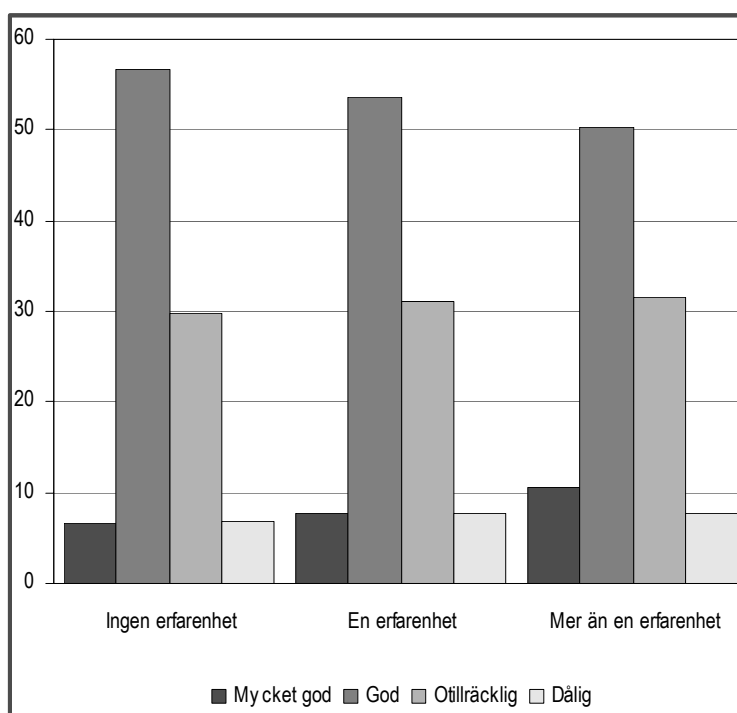
Rent generellt är att de erfarna företagarna söker råd i mindre utsträckning än de oerfarna. Bland annat kan man se att 15 procent av de oerfarna har gått en starta eget kurs. Samma uppgift för dem med mer än erfarenhet är endast 3 procent.

I diagram 5 kan vi studera hur entreprenörerna ser på sin egen lönsamhet. För alla kategorier av entreprenörer är det mer än 60 procent som tycker att de har en mycket god eller god lönsamhet. Bland entreprenörer som startat mer än ett företag tidigare är det hela tolv procent som tycker att de har en mycket god lönsamhet. Samma uppgift för entreprenörer utan erfarenhet är sex procent. Av denna information skulle man kunna dra slutsatsen att erfarna företagare är mer lyckosamma än mindre erfarna företagare.

Sveriges uppgifter står sig mycket väl i en Europajämförelse. I EU som helhet var det mer än hälften av entreprenörerna som inte var nöjda med sin lönsamhet .

Diagram 5. Bedömning av företagets lönsamhet efter entreprenörs erfarenhet, i procent

Figure 5. Judgment of profitability by managing experience, in per cent



2.3. Branscherfarenheter

När det kommer till erfarenhet av en särskild bransch hade – en faktor som troligen är mycket viktig för ett företags framgång – 82 procent av de framgångsrika företagen en tidigare erfarenhet inom sin nuvarande bransch. Endast 18 procent hade inte någon tidigare erfarenhet.

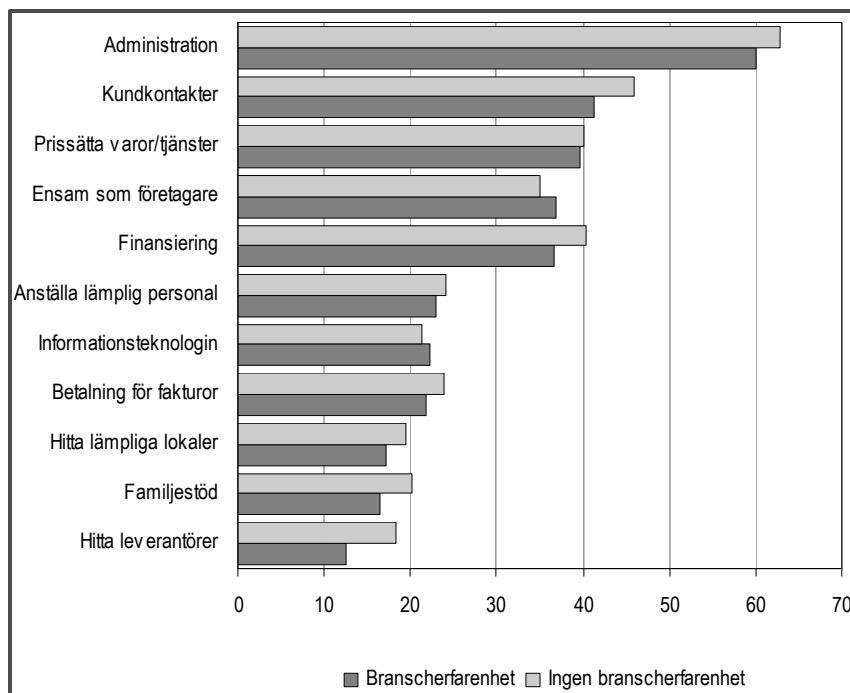
Hela 88 procent av entreprenörerna som startat en konsultverksamhet hade tidigare erfarenhet inom sin nuvarande bransch. Den lägsta uppgiften återfanns inom handel där motsvarande uppgift var cirka 70 procent. Det är dock ganska tydligt att de framgångsrika företagen hade mycket branscherfarenhet vid företagsstarten.

I diagram 6 jämförs hinder vid företagsstarten fördelat på om företaget hade en tidigare erfarenhet eller inte. Rent generellt kan vi se att entreprenörer utan branscherfarenhet upplevde större hinder jämfört med branscherfarna entreprenörer. Detta gäller för samtliga kategorier utom för kategorin *att jobba ensam som företagare*. Det vanligaste hindret vid företagsstart är *administrativa hinder*. Administrativa hinder upplevde hela 61 procent av entreprenörerna som ett hinder vid företagsstart. Denna kategori innefattar lagar, föreskrifter, deklARATIONER, enkäter och dylikt. Det näst vanligaste hindret är *att etablera kundkontakter*. Att hitta *lämpliga leverantörer* upplevde endast 15 procent av entreprenörerna som ett hinder vid företagsstarten.

Att finna *finansiering* för sin verksamhet upplevdes som ett större hinder för de entreprenörer utan branscherfarenhet (41 %) än för dem med branscherfarenhet (36 %).

Diagram 6. Hinder vid företagsstarten efter entreprenörens erfarenhet, i procent

Figure 6. Start-up difficulties by type of experience, in per cent

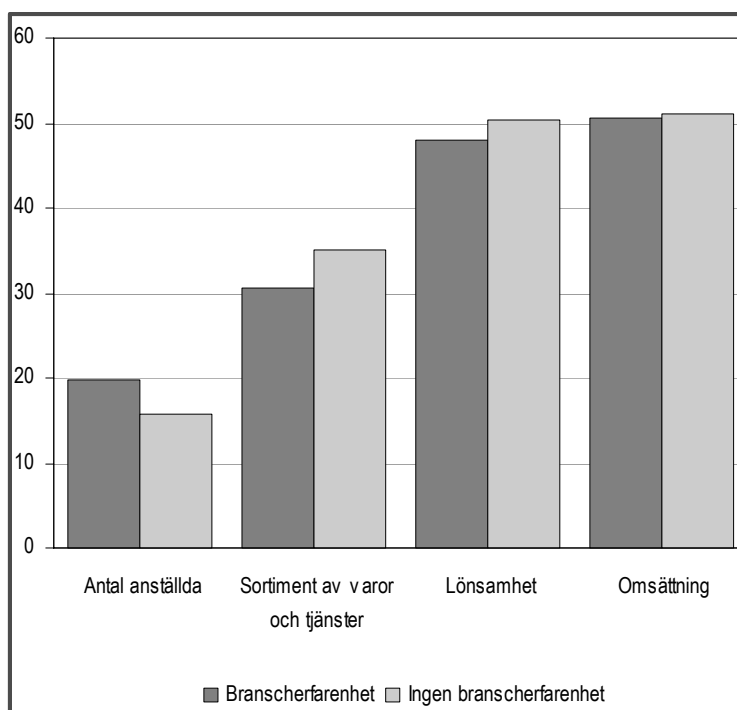


I diagram 7 kan vi utläsa det antal företag som förväntade sig att ett antal ekonomiska indikatorer skall öka fördelat på entreprenörer med erfarenhet inom branschen respektive utan erfarenhet. Gällande båda dessa grupper kan det ses att cirka 50 procent av företagen tror att både lönsamhet och omsättning kommer att öka på ett års sikt. För både omsättning och lönsamhet är det dem som inte tidigare hade någon erfarenhet inom sin bransch som är mer positiva än dem med erfarenhet.

Då det gäller sysselsättning tror 20 procent av de branscherfarna att sysselsättningen kommer att öka på ett års sikt. Motsvarande uppgift för de oerfarna är endast 15 procent.

Diagram 7. Företagarens förväntade ökning av företagets verksamhet efter bransch erfarenhet, i procent

Figure 7. Entrepreneurs expecting increase of business activity by type of experience, in per cent



2.4. Ålder

Cirka 14 procent av de framgångsrika entreprenörerna var yngre än 30 år, 32 procent mellan 30 och 39 år och 54 procent mer än 40 år. Den svenska fördelningen är mer förskjutet åt äldre entreprenörer jämfört med hur det ser ut inom EU. Motsvarande uppgifter för EU var för yngre än 30 år 14 procent, mellan 30 och 39 år 38 procent och över 40 år 48 procent.

Spelar åldern någon roll när det gäller ett företags framgång? Analysen av detta är baserad på motivationen för entreprenören, företagets tillväxt och entreprenörens värdering av innovation i företaget.

Diagram 8 visar motiven till att entreprenören startade företaget fördelat på tre åldersgrupper; yngre än 30 år, mellan 30 och 39 år samt över 39 år. För denna fråga hade uppgiftslämnarna möjlighet att lämna flera svarsalternativ.

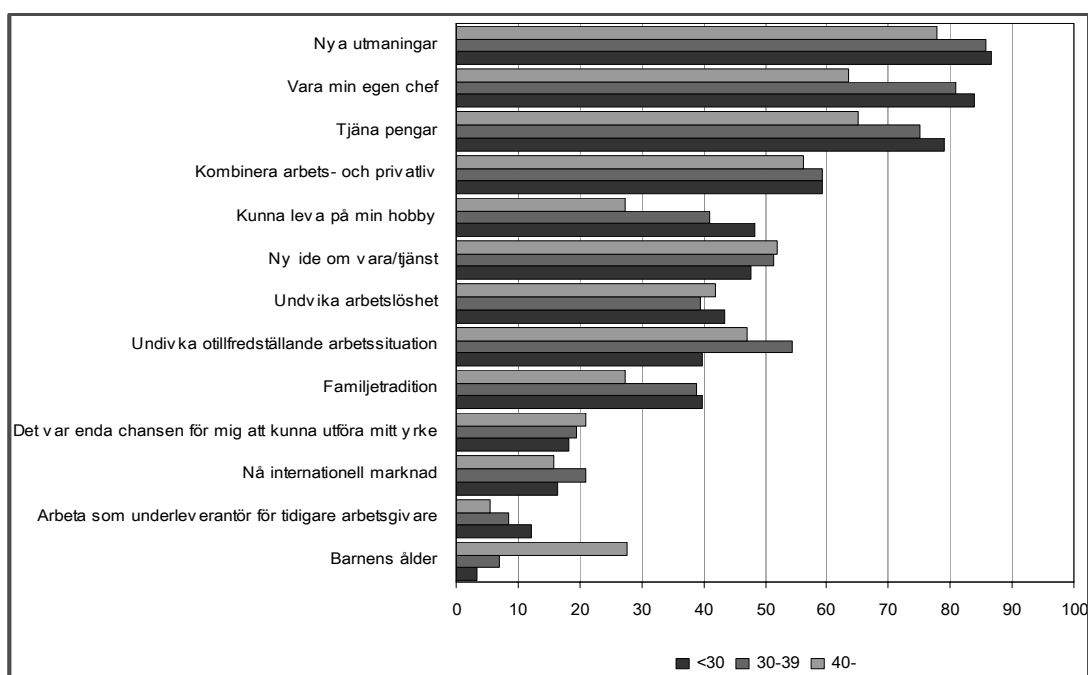
Det vanligaste motivet till att starta ett nytt företag är för samtliga åldersgrupper att få *nya utmaningar*. Detta följs av alternativet *att vara min egen chef* för dem som är yngre än 40 år. För dem över 40 år kommer svarsalternativet *att tjäna pengar* på andra plats.

Barnens ålder är det motiv som får minst antal svar för dem under 40 år. Detta motiv får dock hela 28 procent av svaren för dem över 39 år. Det är ganska logiskt eftersom ju äldre entreprenören är desto äldre är även barnen och det innebär ju också att det finns mer tid att ägna till karriären.

Den största skillnaden i svarsalternativen kan utläsas i alternativet *att leva på min hobby*. För dem under 30 år var det hela 48 procent som angav detta alternativ medan det för dem över 39 år endast var 28 procent som angav detta alternativ.

Diagram 8. Motiv till företagets start efter entreprenörens ålder, i procent

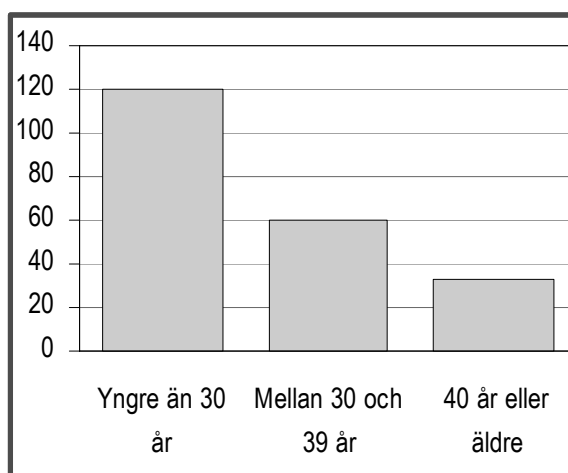
Figure 8. Motivation for start-up by age group, in per cent



Företaget ser ut att ha en högre tillväxt ju yngre entreprenören är jämfört med sina äldre kollegor. I diagram 9 jämförs tillväxten mätt som förändringen i antalet anställda mellan födelseåret 2002 och 2004, uppdelat på tre ålderskategorier. Som man kan se i diagrammet är tillväxten för de yngsta 120 procent, 60 procent för dem mellan 30 och 39 år och endast 33 procent för den äldsta ålderskategorin. Den totala tillväxten stannade på 55 procent.

Diagram 9. Tillväxt mätt som förändring i antalet anställda 2002 vs 2004 efter ålder, i procent

Figure 9. Enterprise growth (number of employees years 2002 vs 2004) by age group, average of available countries, in per cent



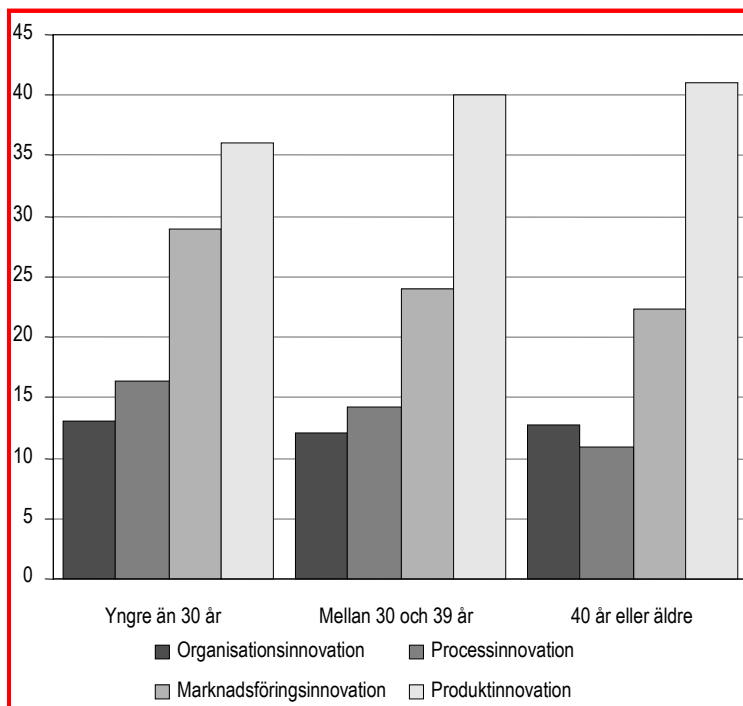
Entreprenörens värdering av innovation i sitt eget företag visas i diagram 10. Diagrammet är indelat i fyra innovationsalternativ; nya varor och tjänster (produktinnovation), utnyttjande av ny eller bättre informationsteknologi (processinnovation), ny eller förbättrad marknadsföringsstrategi (marknadsföringsinnovation) eller införande av nya ledarskapsmetoder i företaget (organisationsinnovation).

Rent generellt värderade samtliga ålderskategorier att produktinnovation som den främsta innovationen i företaget. Det andra alternativet var marknadsföringsinnovation. Endast ett fåtal företag anger att de hade organisationsinnovation. Antalet som anger detta skäl varierar mellan 8 och 13 procent. Denna uppgift var dock större än den för EU som helhet där endast 7 procent angav att de var innovativa inom organisationsområdet, se även tabell 2 sidan 39.

För de över 39 år upplevde sig som mer innovativa än de yngre entreprenörerna inom produkt och organisation. De under 30 år var mer innovativa än de äldre entreprenörerna inom process och marknadsföring.

Diagram 10. Entreprenörens värdering av innovation i det egna företaget efter ålder, i procent

Figure 10. Assessment by the entrepreneurs of the innovation in their own enterprise, by age group, in per cent



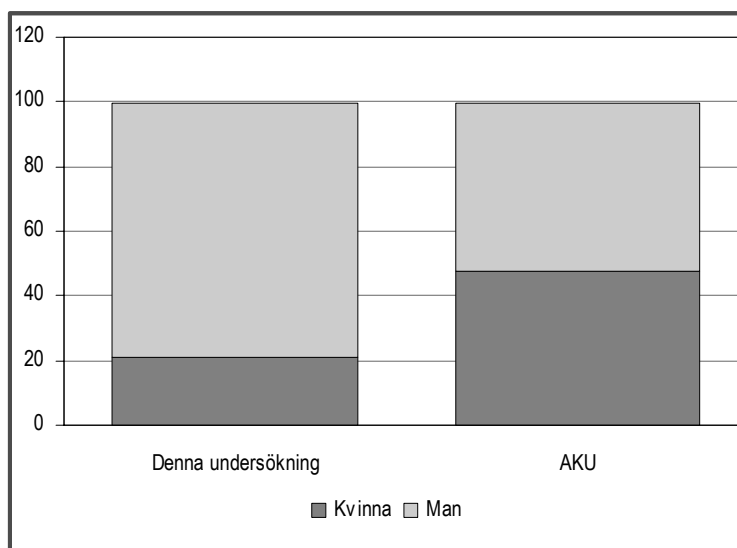
2.5. Kön

Drevs företag bättre av kvinnor än av män? För att ge lite mer kunskap om vilka egenskaper som är nyckelfaktorer för ett företags framgång har vi i denna rapport bland annat studerat motivationsfaktorer vid företagsstarten, nystartssvårigheter och bedömningen av företagets lönsamhet.

Enligt denna undersökning drevs 21 procent av de framgångsrika företagen av kvinnor medan 79 procent av företagen drevs av män. I diagram 9 görs en jämförelse mellan antalet kvinnor i denna undersökning och antalet kvinnor i den totala arbetskraften. När dessa uppgifter jämförs bör man betänka att de bygger på två olika populationer. Denna undersökning är en företagsundersökning medan arbetskraftsundersökningen (AKU) är en individundersökning. I den svenska arbetskraften uppgår antalet kvinnor till 48 procent arbetskraften vilket skall jämföras med de 21 procent kvinnor som driver framgångsrika företag.

Diagram 11. Andelen kvinnor bland entreprenörer vs andelen arbetande kvinnor, i procent

Figure 11. Proportion of women among entrepreneurs vs. proportion of working population by gender, in per cent



Som det går att utläsa ur diagram 12 varierar andelen kvinnor och män mellan olika branscher. Byggverksamhet domineras nästan helt av män (95 %) medan kvinnor verkar starta företag inom främst hotell och restaurangnäringen även om andelen kvinnor även där var i minoritet.

Diagram 12. Antal företag fördelade på bransch och entreprenörens könstillhörighet, i procent

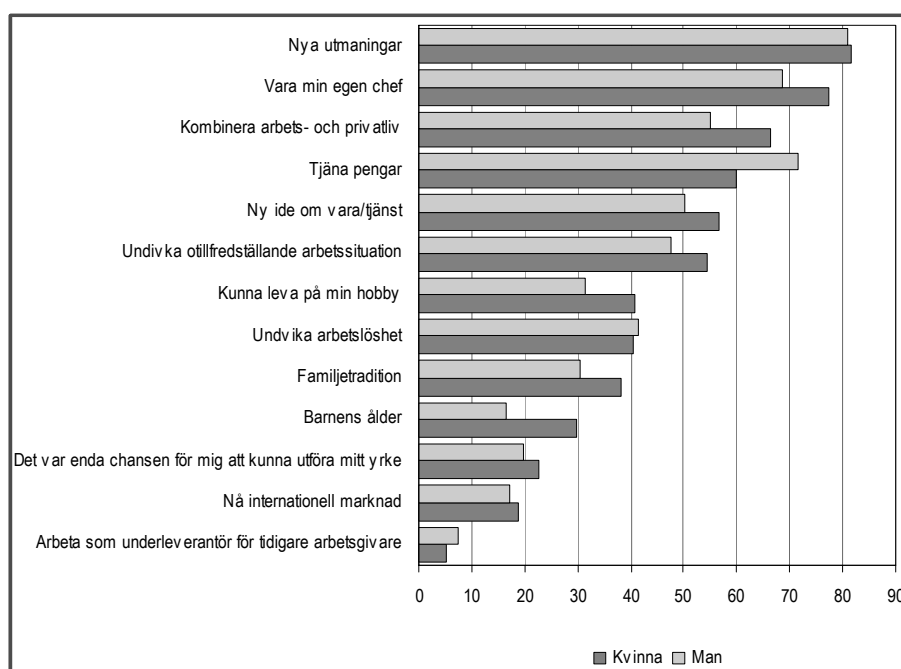
Figure 12. Number of enterprises, by gender and different economic activities, in per cent



För båda könen var *nya utmaningar* den viktigaste motivationen till att starta ett företag. För kvinnor kommer att vara *min egen chef* och att *kunna kombinera arbete med privatliv* som nummer två och tre. För män kommer att *tjäna pengar* som nummer två och att vara *min egen chef* som nummer tre. *Att tjäna pengar* kommer först som det fjärde alternativet för kvinnor.

Diagram 13. Motiv för att starta företag fördelade på entreprenörens kön, i procent

Figure 13. Motivation for start-up by gender, in per cent

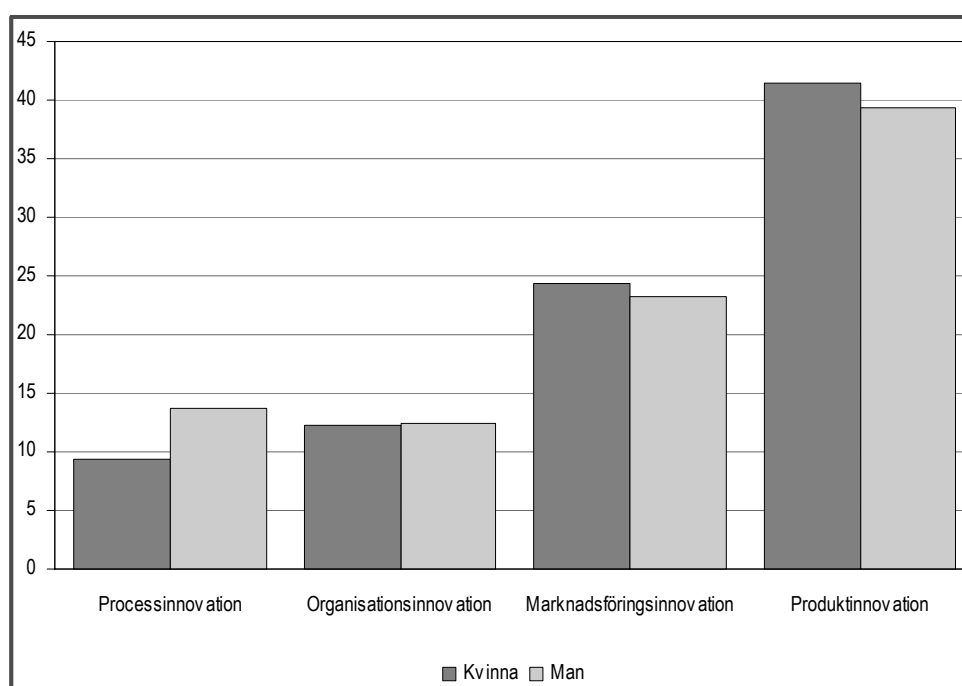


Då vi tittar på några av de andra motivationsfaktorerna är *barnens ålder*, *att kunna kombinera arbete med privatliv* och *att kunna leva på sin hobby* viktigare för kvinnor än det är för män. För män är det däremot viktigare *att tjäna pengar*. Medan *barnens ålder* kommer först på tolfte plats av tretton för män.

Av diagram 14 kan det utläsas att kvinnor upplevde sitt företag mer produktinnovativt och marknadsföringsinnovativt än männen. Männen upplevde istället sina företag mer innovativa än kvinnors inom process och organisation. Då det gäller organisationsinnovation var det dock små skillnader.

Diagram 14. Entreprenörens värdering av innovation i det egna företaget efter kön, i procent

Figure 14. Entrepreneurs assessment of innovation in their own enterprise, in per cent

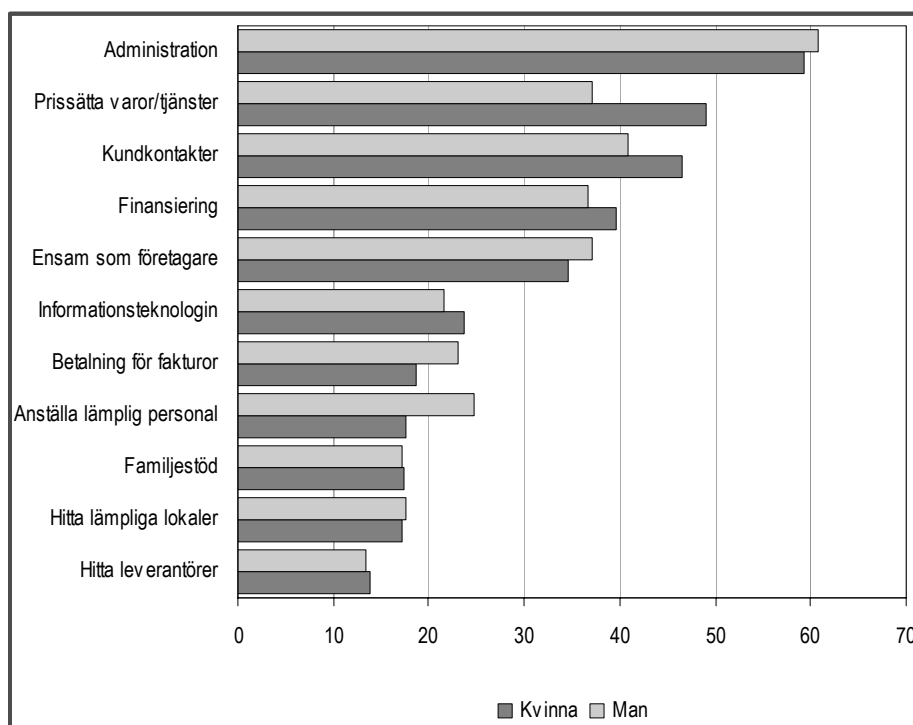


Upplivede män respektive kvinnor olika problem då de startar ett företag? Ungefär 60 procent upplevde *administrativa hinder* som det största hindret då de skall starta företag. Detta hinder var nummer ett för bägge könen. För kvinnor följdes detta av *prissättning av varor och tjänster* (49 procent) och hinder vid *kundkontakter* (47 procent). För män följdes *administrativa hinder* av *kundkontakter* (41 procent) följt av att *jobba ensam som företagare* (37 procent).

De stora skillnaderna mellan könen går att utläsa i att män fann det mycket svårare än kvinnor att *anställa rätt personal*. Hela 25 procent av männen fann det som ett hinder medan motsvarande uppgift för kvinnorna endast var 17 procent. Skillnader finns även för hindren *prissättning av produkter* och *kundkontakter* som kvinnor upplevde som ett större hinder än männen.

Diagram 15. Hinder vid företagsstarten efter kön, i procent

Figure 15. Start-up difficulties by gender

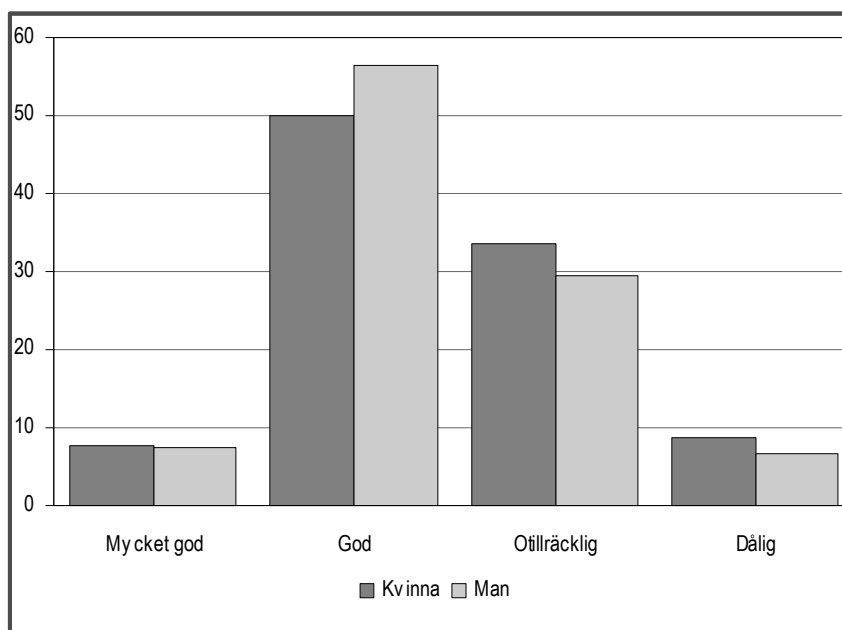


Upplivede män och kvinnor sin nuvarande lönsamhet på olika sätt? Det ser ut som om män ser mer positivt på sin lönsamhet än vad kvinnor gör. Hela 65 procent av männen tyckte att de har en mycket god eller god lönsamhet. Motsvarande uppgift för kvinnor är 57 procent.

Det är även så att en större andel kvinnor upplevde sin lönsamhet som dålig eller otillräcklig jämfört med männen. 43 procent av kvinnorna upplevde sin lönsamhet som otillräcklig eller dålig medan samma uppgift för männen endast uppgår till 35 procent.

Diagram 16. Bedömning av företagets lönsamhet efter kön, i procent

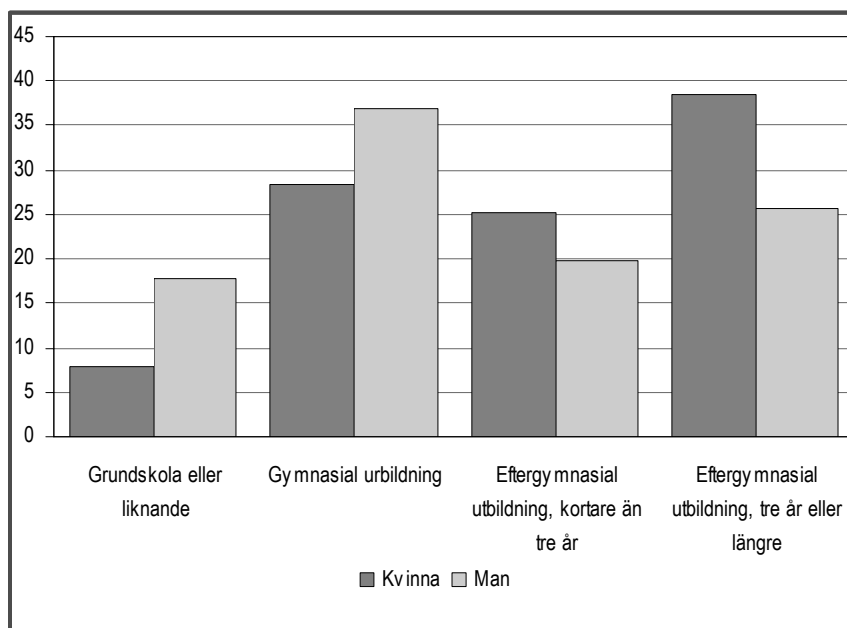
Figure 16. Judgment of profitability by gender, in per cent



I diagram 17 kan vi utläsa den högsta avslutade utbildning som entreprenören har uppdelat på kön. I diagrammet syns ett tydligt mönster att kvinnliga entreprenörer har en högre utbildning än de manliga entreprenörerna. Detta trots att kvinnor startade nya företag främst inom hotell och restaurang samt handel vilka kan betraktas som yrken som kräver lägre utbildning. Av de kvinnliga entreprenörerna var det hela 64 procent som studerade på en eftergymnasial utbildning samma uppgift för männen uppgår endast till 46 procent. Bland manliga entreprenörer har 18 procent endast en grundskoleutbildning eller liknande. Motsvarande uppgift för kvinnorna uppgår till 8 procent.

Diagram 17. Högsta avslutade utbildning efter kön, i procent

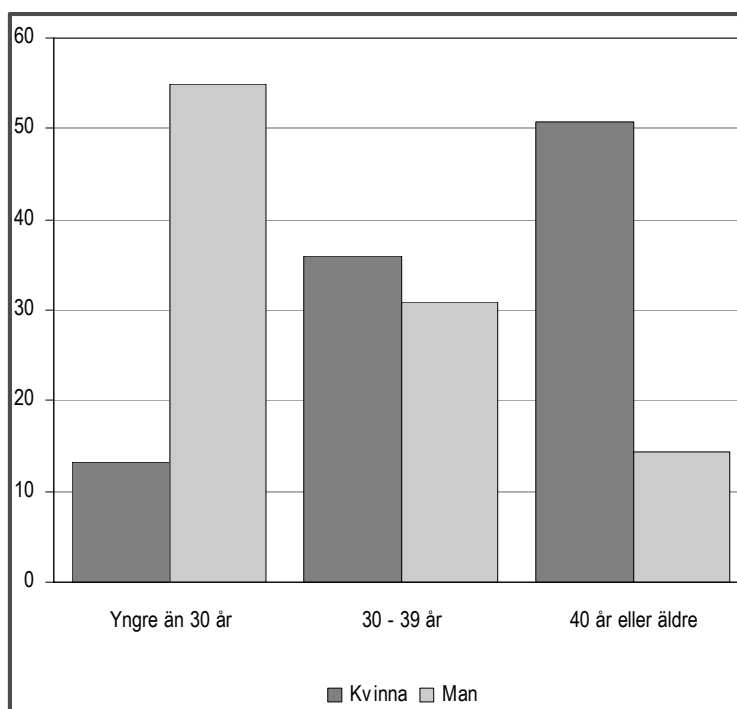
Figure 17. Education by gender, in per cent



Hur fördelade sig de framgångsrika entreprenörerna efter ålder och kön? Av diagram 18 kan vi se att bland män startades merparten av de framgångsrika företagen av dem som är yngre än 30 år. För kvinnor är det endast 13 procent av de framgångsrika företagen som startades av en kvinna under 30 år. Bland kvinnor startades de flesta framgångsrika företagen av någon som är 40 år eller äldre. Hela 51 procent av de kvinnliga entreprenörerna är över 40 år. Bland män är motsvarande uppgift endast 14 procent.

Diagram 18. Entreprenörens könstillhörighet efter ålder, i procent

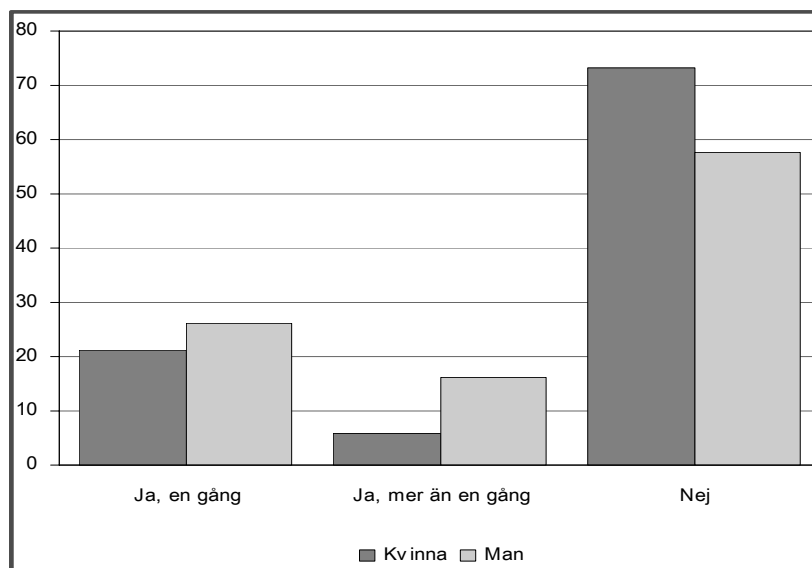
Figure 18. Number of enterprises by gender and age, in per cent



Hade de framgångsrika entreprenörerna startat en verksamhet tidigare? 39 procent av de framgångsrika entreprenörerna hade startat en verksamhet tidigare. Det är dock vanligare att män hade startat ett företag tidigare. Hela 42 procent av männen hade startat minst ett företag tidigare. Motsvarande uppgift för kvinnor är endast 27 procent.

Diagram 19. Antalet svar fördelade efter kön och tidigare företagserfarenhet, i procent

Figure 19. Number of enterprises by gender and if he/she have been starting an enterprise before, in per cent



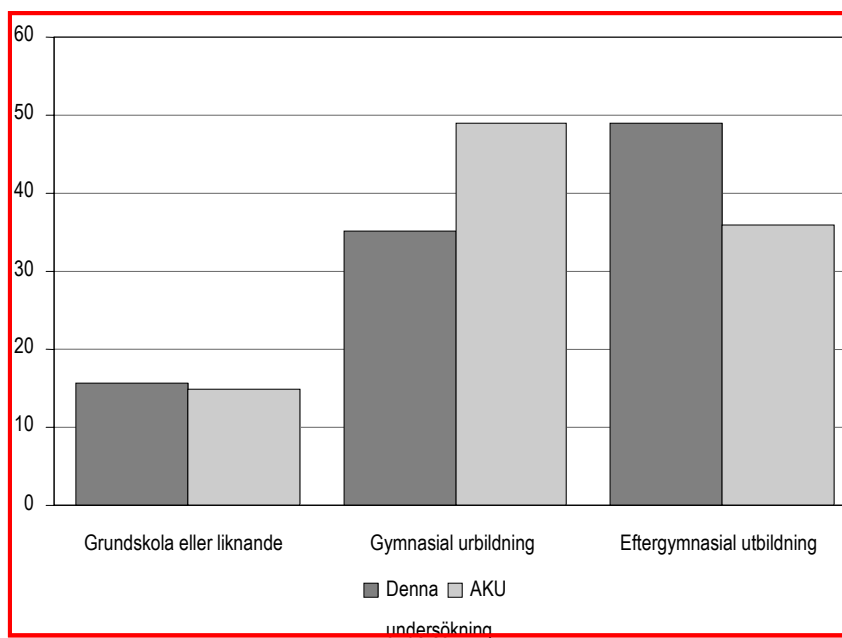
2.6. Utbildning

Att starta upp ett företag behöver inte betyda att man skall ha hög utbildning men det kan vara en av nyckelfaktorerna för att starta ett företag.

Av undersökningen kan vi utläsa att 17 procent av entreprenörerna har en grundskoleutbildning eller liknande, 35 procent har en gymnasial utbildning och 48 procent en eftergymnasial utbildning. Dessa uppgifter har i diagram 18 jämförts med utbildningsnivån för hela arbetskraften. Hela arbetskraften har en lägre utbildningsnivå än den för entreprenörerna. Bland annat är det endast 35 procent av arbetskraften som har en eftergymnasial utbildning. Den vanligaste utbildningen bland arbetskraften var en gymnasial utbildning medan den vanligaste utbildningen bland entreprenörerna var en eftergymnasial utbildning.

Diagram 20. Högsta avslutade utbildning efter kön, i procent

Figure 20. Education levels of entrepreneurs compared with education level of working population, in per cent

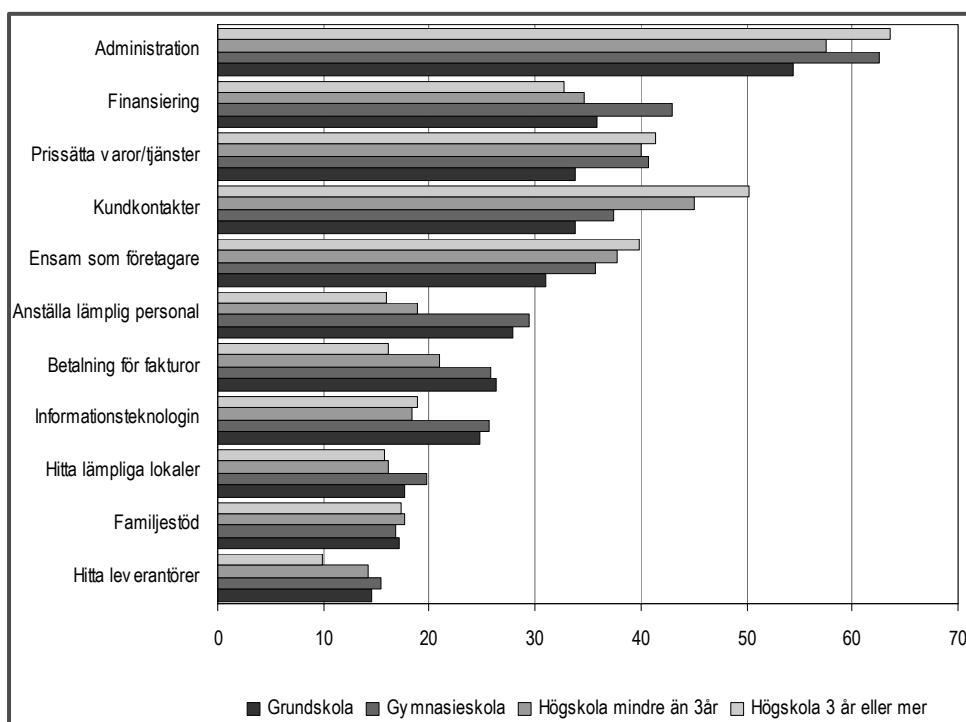


I diagram 21 analyseras entreprenörens högsta avslutade utbildning och vilka faktorer som entreprenören upplever som ett hinder vid företagsstarten. Bland samtliga utbildningsnivåer var *administration* det största hindret vid företagsstarten. Det går även att utläsa att de med högst utbildning upplever *administration* som ett hinder vid företagsstarten i större utsträckning än de med lägre utbildning. Det näst största hindret för dem med högst utbildning är *kundkontakter* med 51 procent. Det näst största hindret för dem med grundskoleutbildning som högsta utbildning var *finansieringen* av företaget.

Resultaten var relativt samstämmiga mellan de olika utbildningskategorierna men skillnader finns och då främst bland hindren *kundkontakter*, *anställa lämplig personal* och *betalning för fakturor*. *Kundkontakter* upplevde högutbildade som ett större hinder än lågutbildade medan lågutbildade upplevde *personal* och *betalning av utstående fakturor* som ett större hinder än högutbildade.

Diagram 21. Hinder vid företagsstarten efter högsta avslutade utbildning, i procent

Figure 21. Number of enterprises by education and perceived barriers at the start-up for the enterprise

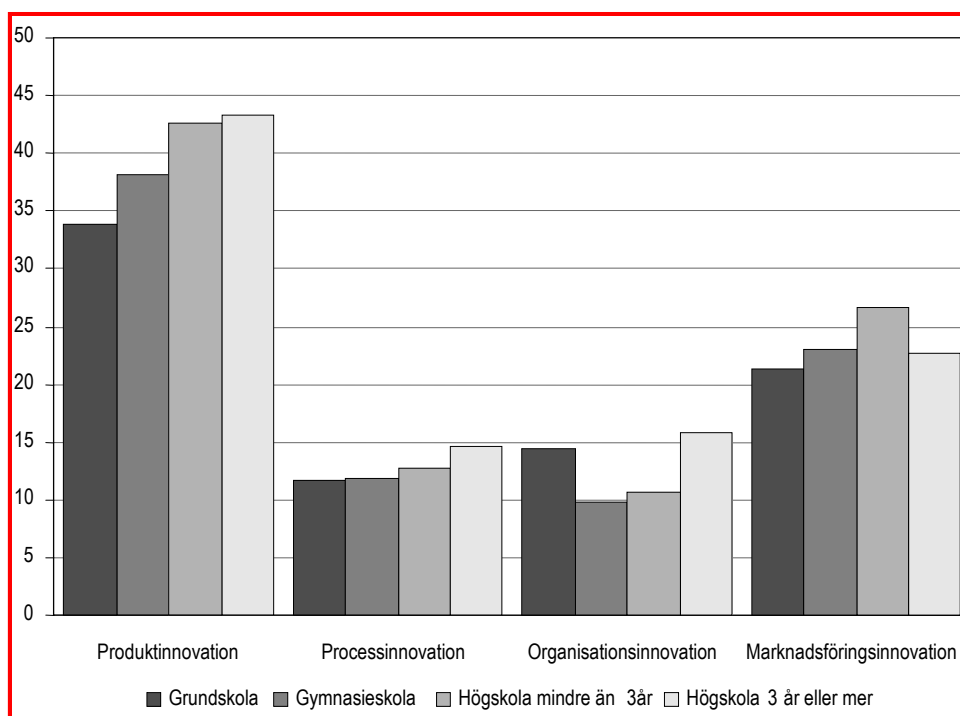


I diagram 22 kan vi se vad företagaren upplevde som innovativt i sitt företag. Innovation verkar ha en hög korrelation med högsta avslutade utbildning. Dem med högst utbildning var mest innovativa i samtliga kategorier utom *marknadsföringsinnovation* där dem med en högskoleutbildning på mindre än tre år var mest innovativa.

Produktinnovationen var störst inom samtliga utbildningsnivåer. Hela 43 procent av dem med högskoleutbildning som var tre år eller längre tycker att det egna företaget är innovativt inom *produktinnovation*.

Diagram 22. Entreprenörens värdering av innovation i det egna företaget efter högsta avslutade utbildning, i procent

Figure 22. Assessment by the entrepreneurs of product innovation in their own enterprise, in per cent



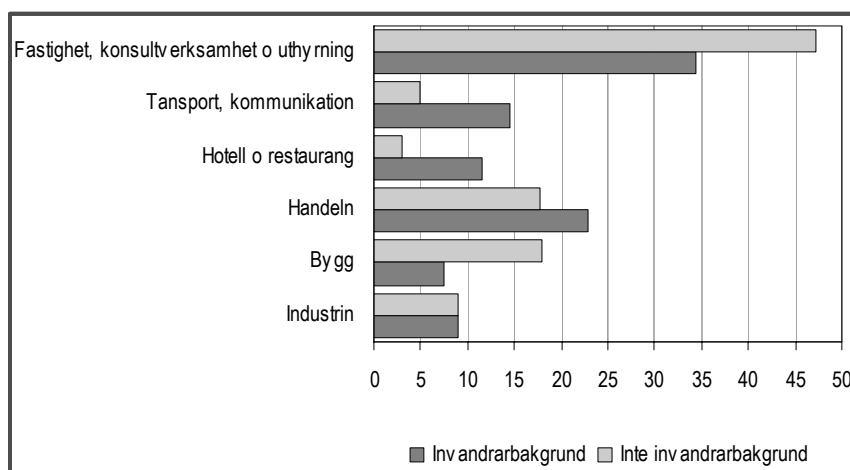
2.7. Invandrarbakgrund

I diagram 23 studerar hur antalet företag fördelar sig på bransch och invandrarbakgrund. Av diagrammet kan utläsas att de flesta av de framgångsrika entreprenörerna återfanns inom fastighets- och konsultverksamhet. Bland dem med invandrarbakgrund kommer antalet framgångsrika handelsföretag som nummer två. För dem utan invandrarbakgrund kommer antalet framgångsrika handels- och byggföretag på delad andra plats.

Totalt sett finns det cirka 10 700 framgångsrika företag bland dem utan invandrarbakgrund och cirka 1 800 bland dem med invandrarbakgrund. Av diagrammet kan man även se att det finns en del skillnader mellan dem med invandrarbakgrund och dem utan invandrarbakgrund. De med invandrarbakgrund bedrev framgångsrika företag i större utsträckning inom transport och kommunikation, hotell och restaurang och handeln. Det omvända förhållandet råder inom konsultverksamhet, bygg och industriföretag. Här drev dem utan invandrarbakgrund framgångsrika företag i större omfattning än dem med invandrarbakgrund.

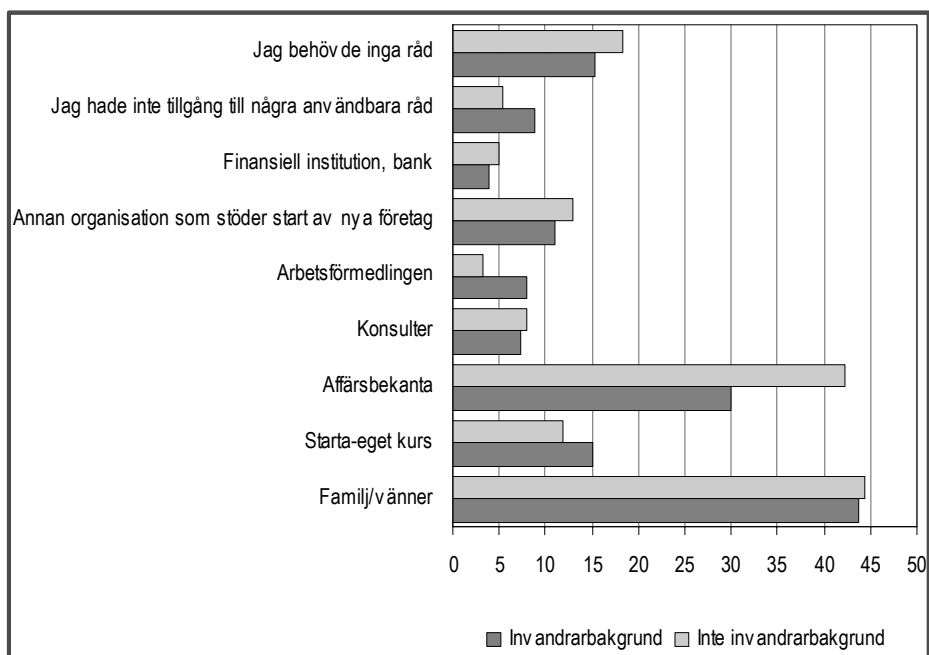
Diagram 23. Entreprenörens invandrarbakgrund efter bransch, i procent

Figure 23. Distribution of economic activities of entrepreneurs by foreign origin, in per cent



I diagram 24 kan vi se att antal företag fördelade på entreprenörens ev. invandrarbakgrund och varifrån hon/han fick de mest användbara tipsen/råden vid företagsstarten. De mesta användbara råden fick både dem med invandrarbakgrund och dem utan ifrån *familj och vänner*. Denna kategori följdes av *affärsbekanta* där dock hela 42 procent av dem utan invandrarbakgrund fick användbara råd. För dem med invandrarbakgrund var motsvarande uppgift endast 30 procent. För övriga kategorier var resultaten ungefär samstämmiga. Det finns dock skillnader bland dem med invandrarbakgrund hade man i större utsträckning fått råd via *starta eget kurs* och *arbetsförmedlingen* än dem utan invandrarbakgrund.

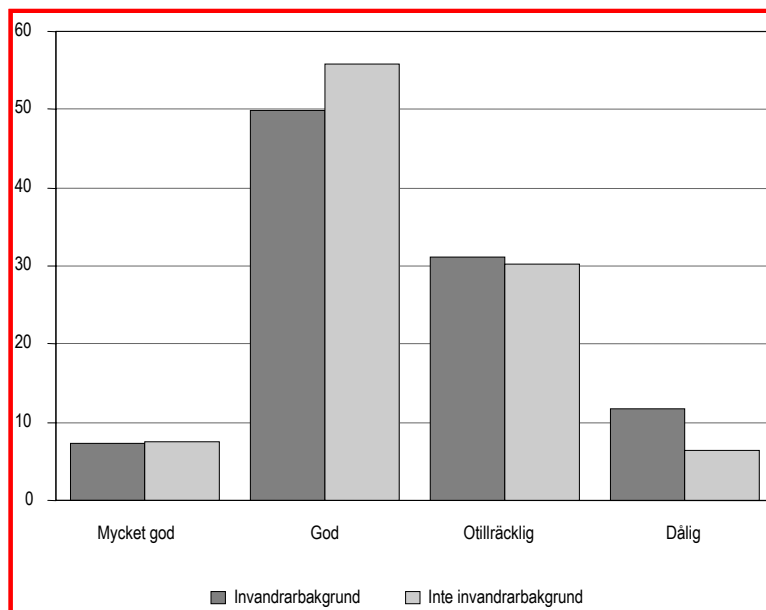
Diagram 24. Rådgivare vid företagsstarten efter invandrarbakgrund, i procent
 Figure 24. Number of enterprises by advice and foreign origin, in per cent



Upplivede de med invandrabakgrund och de utan sin lönsamhet på olika sätt? De utan invandrabakgrund verkar vara något mera optimistiska om sin framtida lönsamhet, 65 procent av dem bedömde sin lönsamhet som god eller mycket god. Motsvarande uppgift för de med invandrabakgrund var 57 procent. Majoriteten av de som drev framgångsrika företag var dock positiva till sin lönsamhet.

Diagram 25. Bedömning av företagets lönsamhet efter invandrabakgrund, i procent

Figure 25. Judgment of profitability by foreign origin, in per cent

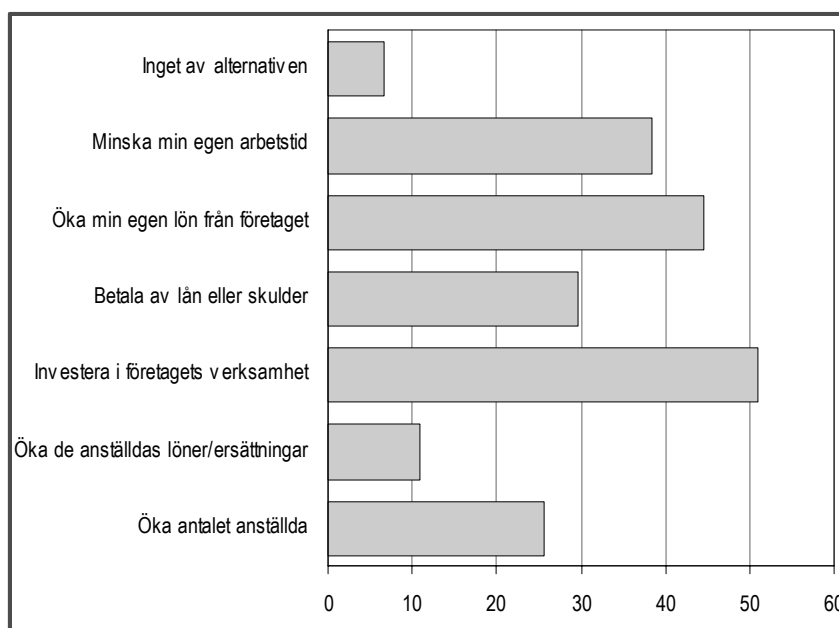


2.8. Framtidsplaner

I detta avsnitt studeras hur de framgångsrika företagen ser på sin framtid? Till att börja med studerar vi vad företagen skulle prioritera om företagets intäkter ökade. Hela 51 procent av entreprenörerna skulle *investera i företagets verksamhet*. Detta alternativ följdes av att entreprenörerna skulle *öka sin egen lön från företaget*. Det som entreprenörerna skulle prioritera sist var att *öka de anställdas lön*.

Diagram 26. Entreprenören prioritering om företagets intäkter ökade, i procent

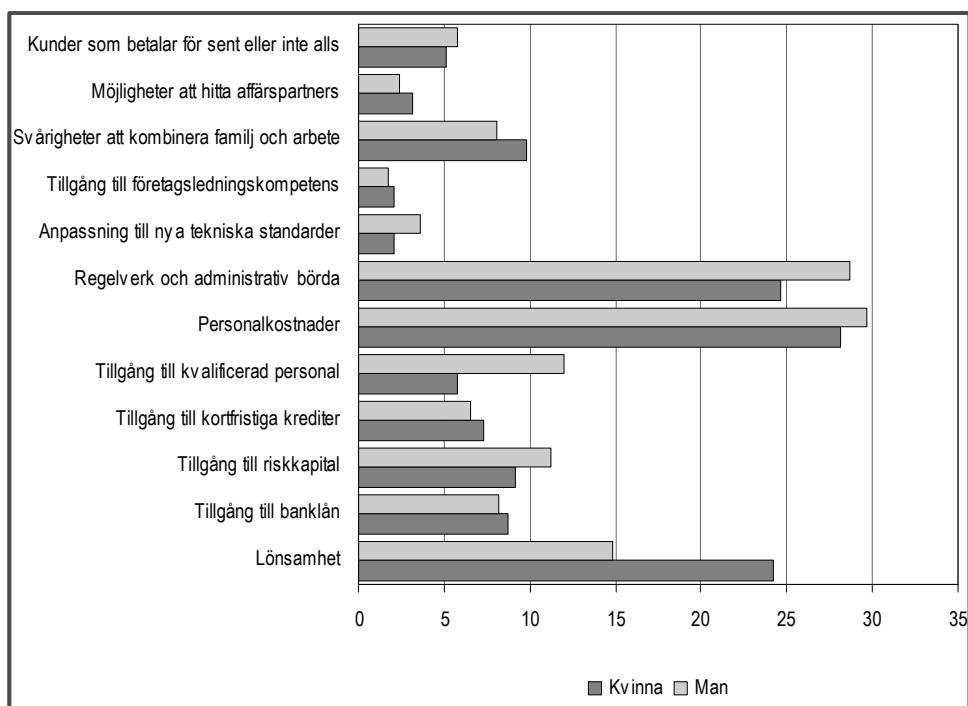
Figure 26. Number of enterprises by priorities, in per cent



Vad upplever entreprenörerna som hinder för företagets utveckling? De flesta entreprenörerna upplevde *regelverk och administrativ börda* samt *personalkostnader* som hinder för företagets framtida utveckling. Om vi tittar bland de faktorer som företagarna upplevde som mindre hinder kan vi se tillgång till *ledningskompetens* och möjligheter att hitta *affärspartners*.

Diagram 27. Hinder vid starten av företaget efter kön, i procent

Figure 27. Number of enterprises by gender and barriers for future development of the enterprise, in per cent

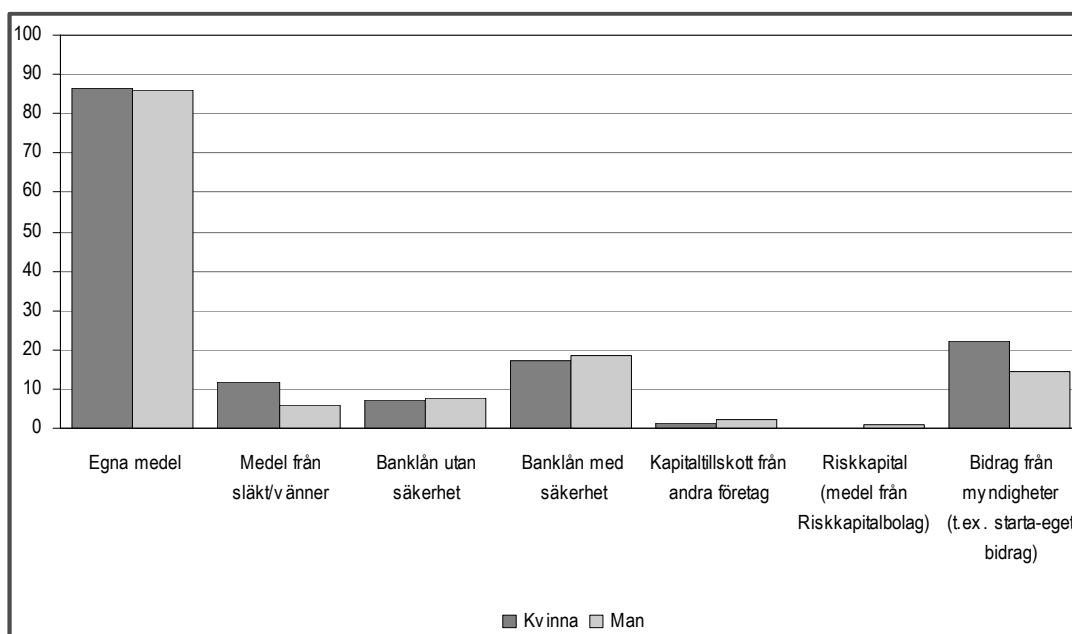


2.9. Andra jämförelser

Hur finansierades företagen då företaget startade? Den största delen av finansieringen kom från den egna plånboken. Både bland män och bland kvinnor var *egna medel* den vanligaste finansieringen vid företagsstarten. Bland kvinnor följdes egna medel av finansiering av *bidrag från myndigheter* såsom starta eget bidrag och dylikt. För män kom *banklån med säkerhet* på en andra plats.

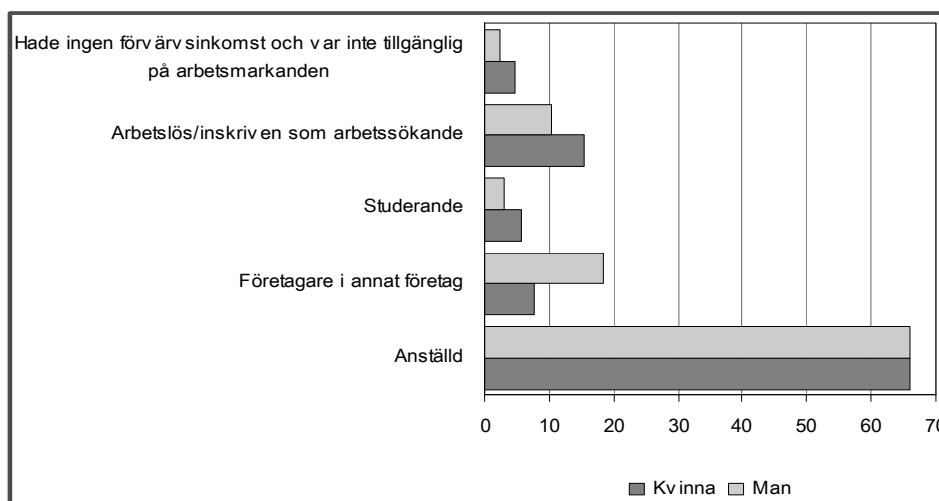
Diagram 28. Finansiering vid företagsstart efter kön, i procent

Figure 28. Number of enterprises by gender and financing at the start-up, in per cent



Vad gjorde den framgångsrike entreprenören innan han startade sitt företag? De flesta av företagen var anställda på ett annat företag. Bland båda könen var 65 procent av entreprenörerna anställda. Bland de manliga entreprenörerna var det hela 18 procent som var företagare i ett annat företag. Bland kvinnor var 15 procent arbetslösa innan de startade sitt företag.

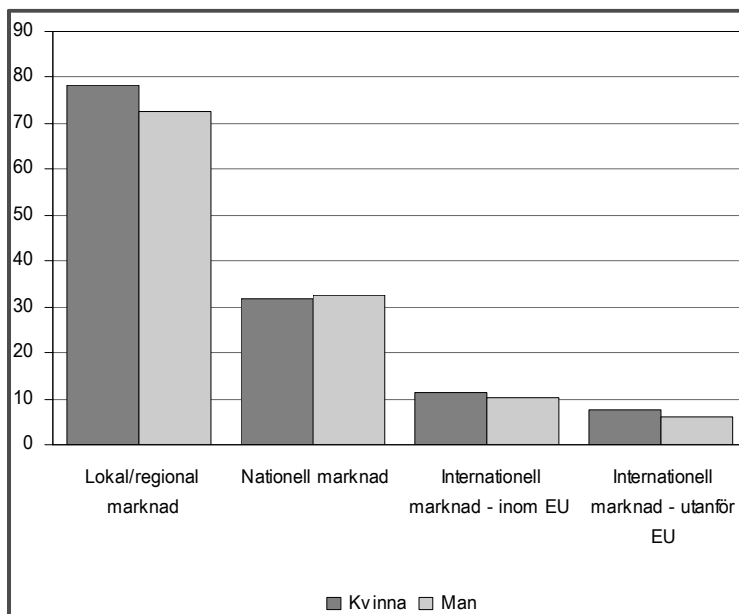
Diagram 29. Sysselsättning precis innan företagsstarten efter kön, i procent
 Figure 29. Number of enterprises by gender and occupation at the start-up for the enterprise, in per cent



På vilka marknader säljer företagen sina varor och tjänster? Den vanligaste marknaden för företagens produkter är den lokala marknaden. Hela 74 procent av företagen uppgav att de sålde sina produkter på den lokala marknaden. Men det går även att iaktta att hela 17 procent av de framgångsrika företagen sålde sina produkter på den internationella marknaden. Det är något mindre än genomsnittet i Sverige. Där 20 procent av samtliga företag sålde sina produkter på den internationella marknaden.

Diagram 30. Marknaden där företaget säljer sina varor/tjänster efter kön, i procent

Figure 30. Number of enterprises by gender and the market where the goods are sold, in per cent



2.10. EU-jämförelser

Företagen ser ut att ha en högre tillväxt om de drevs av yngre entreprenörer. Tabell 1 jämför tillväxten i de framgångsrika företagen mellan 2002 och 2004 efter land och ålderskategori. Som kan utläsas av tabellen växer företagen med hela 203 procent för den yngsta gruppen, 150 procent för medelåldersgruppen och 131 procent för de äldsta.

Samma mönster som går att utläsa för EU totalen går även att utläsa för Sverige. Det vill säga de yngre företagarna hade en högre tillväxt på sina företag än de äldre företagarna.

De svenska företagen växte långsammare än EU genomsnittet. EU genomsnittet växte med 141 procent medan motsvarande uppgift för Sverige endast var 55 procent. Med den noteringen placerar sig Sverige på tredje sista plats i tillväxtligan. Den totala tillväxten varierar väldigt mycket mellan individuella länder. Från 22 procent för Portugal upp till 192 procent för Tjeckien och Litauen. Med undantag för Lettland uppvisade EU-15 medlemsländer en tillväxt under 100 procent medan de nya medlemsländerna uppvisade en tillväxt över 100 procent. För de individuella åldersgrupperna varierar tillväxten mellan 19 procent för Portugal (40 år och över) upp till 407 procent för Tjeckien (yngre än 30 år).

Tabell 1. Företagstillväxt (antal sysselsatta, startåret 2002 vs. året 2004) efter land och ålderskategori, i procent

Table 1. Enterprise growth by country (Number of employees, birth year vs. survival year) by age group in per cent

	Genom- snitt	CZ	DK	EE	IT	LV	LT	LU	AT	PT	SI	SK	SE	BG	RO
Yngre än 30 år	203	407	36	249	250	23	166	187	133	28	170	317	120	395	114
Mellan 30 och 39 år	150	205	50	194	193	39	208	110	41	27	127	169	60	152	159
Över 40 år	131	160	86	135	173	28	186	38	56	19	133	154	33	119	125
Totalt	141	192	72	165	184	31	192	65	55	22	142	171	55	139	131

För EU genomsnittet upplevde de manliga företagarna sitt företag som mer innovativt än sina kvinnliga kollegor. Tabell 2 visar även att fler män upplevde sitt företag som produktinnovativt med undantag för Italien, Luxemburg och Sverige. Där kvinnor upplevde sitt eget företag som innovativt än män var inom marknadsföringsområdet (Danmark, Italien, Luxemburg, Österrike, Portugal, Slovenien, Sverige och Bulgarien). Med undantag för Luxemburg dominerar män starkt processinnovation. Svenska företag ligger i topp i EU då det gäller hur företagen värderade sin produktinnovation både bland män och bland kvinnor.

Tabell 2. Företagarens värdering av innovation i det egna företaget efter kön och land, i procent

Table 2. Entrepreneurs assessment of innovation in their own enterprise by gender and country, in per cent

		Genom- snitt	CZ	DK	EE	IT	LV	LT	LU	AT	PT	SI	SK	SE	BG	RO
Kvinnor	Produkt	13,6	17,1	15,6	15,3	11,2	23,9	20,3	23,4	20,9	15,0	24,4	27,5	41,5	8,3	5,9
	Process	4,1	5,4	7,3	5,7	3,1	10,7	8,5	7,1	3,5	7,4	13,5	11,2	9,3	1,8	2,0
	Organisation	5,2	6,6	3,2	10,7	5,5	9,9	6,4	14,2	5,8	14,2	12,9	8,5	12,3	2,2	2,4
	Marknadsföring	9,1	12,6	13,0	8,8	6,9	14,5	17,9	18,4	16,7	21,2	20,9	17,4	24,4	7,2	3,3
Män	Produkt	14,5	20,6	16,5	18,2	8,2	28,0	25,3	26,1	24,2	18,2	31,9	33,7	39,4	10,5	7,1
	Process	7,8	14,3	9,3	7,2	4,2	13,1	13,6	4,0	6,5	15,2	21,1	22,8	13,7	3,0	3,0
	Organisation	6,5	8,5	4,6	7,9	5,8	9,3	10,6	10,1	7,2	15,3	15,8	12,2	12,5	3,0	2,5
	Marknadsföring	10,4	18,3	8,7	9,4	5,9	15,7	18,1	14,4	15,7	20,8	20,0	23,1	23,2	6,3	3,8

Generellt sett var värderingen av produktinnovation starkt korrelerad med utbildningsnivån. Situationen i olika länder var i stort sett densamma som för EU totalen. Ett liknande mönster går även att se i Sverige.

Tabell 3. Företagarens värdering av produktinnovation i sitt eget företag efter land och utbildningsnivå

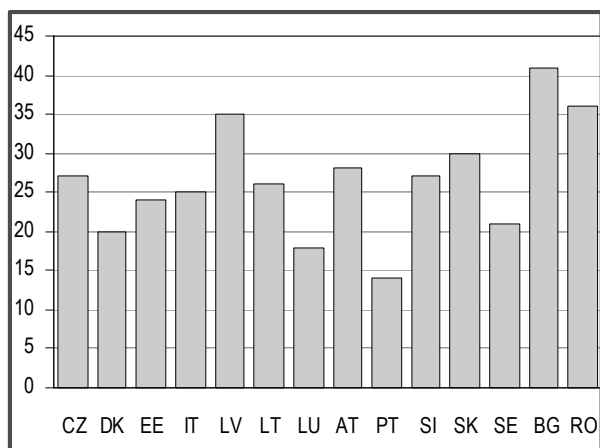
Table 3. Assessment by the entrepreneurs of product innovation in their own enterprise, by country and by education level, in per cent

	Genom- snitt	CZ	DK	EE	IT	LV	LT	LU	AT	PT	SI	SK	SE	BG	RO
Grundskola	7,8	12,7	10,8	10,9	5,2	22,7	37,5	20,2	14,9	11,1	19,0	28,7	33,9	2,3	3,7
Gymnasieskola	15,4	19,7	9,0	18,4	10,5	23,3	18,7	16,9	20,0	18,8	30,3	32,3	38,1	6,8	6,9
Högskola < 3 år	17,2	21,1	18,7	12,6	14,6	25,8	15,2	27,8	24,4	31,9	26,7	38,8	42,7	9,6	11,4
Högskola 3 år eller mer	19,0	23,2	22,6	19,3	10,9	29,4	27,0	33,2	27,3	31,5	33,6	33,5	43,3	14,8	8,3
Totalt	14,2	19,6	16,3	17,5	9,0	26,6	24,0	25,8	23,3	17,8	30,0	31,8	39,9	9,6	6,8

Andelen kvinnliga entreprenörer var i genomsnitt 28 procent. I Sverige uppgick motsvarande uppgift till 21 procent. Med den uppgiften placerade sig Sverige på den fjärd sista platsen utav 13 EU-länder. I topp i denna liga placerade sig de forna östeuropeiska länderna Bulgarien, Rumänien, Lettland och Slovakien. De med lägst andel kvinnliga entreprenörer återfinns bland de forna västeuropeiska länderna såsom Portugal, Luxemburg, Danmark och Sverige.

Diagram 31. Andelen kvinnliga entreprenörer efter land, i procent

Figure 31. The share of female entrepreneurs by country, in per cent



Fakta om statistiken

I denna rapport presenteras data över *Vad utmärker en framgångsrik entreprenör* för näringslivet. I rapporten redovisas statistik över de faktorer som utmärker ett framgångsrikt företag. Undersökningen har genomförts inom ramen för utvecklingsprojekt hos EU:s statistikbyrå Eurostat och 15 länder deltog i projektet; Bulgarien, Danmark, Estland, Frankrike, Italien, Lettland, Litauen, Luxemburg, Portugal, Rumänien, Slovenien, Slovakien, Sverige, Tjeckien, och Österrike. Syftet med denna rapport är att beskriva de faktorer som utmärker ett framgångsrikt företag och tillväxten av nystartade företag. En särskild vikt läggs vid motivationsfaktorerna för att starta ett företag, hinder och risker under företagets första år, den nuvarande situationen för företaget och företagets framtida planer.

Detta omfattar statistiken

Populationen för undersökningen var definierad utifrån koncepten för undersökningen "Företagens demografi 2002". De företag som var nystartade i den undersökningen 2002 och som överlevt till 2005 och som fortfarande även drivs av den ursprunglige entreprenören ingår i populationen.

Undersökningens population utgjordes av 16 726 företag inom branscherna C till och med K i undersökningen Företagens demografi. Urvalet bestod av 4 509 företag, som fick en postenkät under hösten 2005.

Enkäten innehöll frågor om företagarens egenskaper, motivationsfaktorer, finansiering, framtidsplaner, hinder och dylikt.

Definitioner och förklaringar

Företag/entreprenör

I denna rapport används företag, företagare, entreprenör, framgångsrikt företag och framgångsrik entreprenör som synonymer för varandra.

Ett företag i denna studie är definierat som ett företag som startade sin verksamhet 2002 och som överlevt fram till 2005. Det krävs även att företaget har drivits av den ursprunglige företagaren/entreprenören sedan starten.

Näringsgren enligt SNI 2002

För klassificering av näringsgren gäller standard för svensk näringsgrensindelning, SNI 2002. Uppgifter för klassificering hämtas från FDB. I tabell 4 redovisas de näringsgrenar som ingick i undersökningen. Näringslivet är i den här rapporten definierat som SNI C-K. Avvikelser från detta kommenteras vid respektive tabell, diagram eller text.

Tabell 4. Förteckning över näringsgrenar, SNI 2002

Table 4. List of SIC classifications, SIC 2002

SNI 2002	Näringsgren
Avdelning C to E	Tillverkningsindustrin
Avdelning F	Byggverksamhet
Avdelning G (exkl SNI 52)	Handel exklusive detaljhandeln
Division 52	Detaljhandel
Avdelning H	Hotell och restaurang
Avdelning I	Transport och kommunikation
Avdelning J	Finansiell verksamhet
Avdelning K (exkl. SNI 72 och 74)	Fastighetsverksamhet, forskning och utveckling samt uthyrningsverksamhet
SNI 72 och SNI 74	Konsultverksamhet

Storleksklasser

Urvalsramen delades upp i tre olika storleksklasser:

0 anställda

1- 9 anställda

10 - anställda

Uppgifter till klassificering efter anställda är hämtade från SCB:s företagsregister.

Så görs statistiken

Enkäten om *Vad utmärker en framgångsrik entreprenör 2005* utarbetades i samarbete med övriga länder inom Eurostats projektgrupp. Enkäten skickades till 4 509 företag i början av september 2005. Enkäten var frivillig för företagen att besvara. Insamlingen pågick under cirka tre månader och avslutades i december 2005. Två skriftliga påminnelser skickades till företagen. Uppgifterna samlades in både på blankett och via SCB:s webbaserade insamlingssystem. Traditionellt inkomna blanketter skannades och granskades maskinellt och manuellt. Webblanketter kontrollerades samtidigt som uppgiftslämnaren skickade in blanketten. Ofullständigt ifyllda blanketter kompletterades via telefonsamtal. Svarsfrekvensen för undersökningen uppgick till 56 procent.

Statistikens tillförlitlighet

De uppgifter som redovisas i denna rapport är skattningar som innehåller en viss osäkerhet på grund av olika felkällor såsom urvalsfel, ramtäckning, bortfallsfel och bearbetningsfel.

Population - ramtäckning

I juni 2005 togs urvalsramen fram baserad på undersökningen "Företagens demografi" och de företag som enligt den undersökningen var nystartade 2002 och som överlevt till 2005. Företag som tillhörde sektorerna 320, 413, 421, 423, 500, 710, 721 och 722 exkluderades.

För att hitta en effektiv urvalsram utnyttjades information från ett stort antal källor. Ett stort manuellt arbete genomfördes även för att säkerställa

att företagen var nystartade 2002. Detta gjordes för att så få företag som möjligt skulle bli bortsorterade i filterfrågor. Följande aktiviteter genomfördes för att säkerställa ramen:

- Urvalsramen matchades mot koncernregistret för att finna dotterbolag. Dotterbolag togs bort från ramen
- Urvalsramen matchades mot konkursregistret. Företag som gått i konkurs togs bort från ramen.
- Urvalsramen matchades mot befolkningsregistret. Enskilda företag vars företagare dött togs bort från urvalsramen.
- Företag utan branschkod stämdes av mot bolagsverket huruvida de ändrat juridisk form eller ägare
- Urvalsramen matchades mot inkomst- och momsdeklarationer. Företag utan omsättning betraktades som icke överlevande och togs bort från urvalsramen.
- Företag utan branschkod i administrativa register togs bort från urvalsramen.

Urval

Urvalet stratifierades efter bransch (SNI 2002) och storleksklass (utifrån antalet anställda i företagsregistret) Urvalet drogs enligt principen obundet slumpmässigt urval (OSU) inom strata. Urvalet uppgick till 4 509 företag.

Mätning

Undersökningen genomfördes som postenkät där företagen hade möjlighet att lämna uppgifter direkt på enkäten eller via SCB:s webbinsamlings-system ELIS. 2 skriftliga påminnelser skickades till företagen, båda innehållande en ny blankett. Ofullständiga blanketter har telefonkompletterats.

Mätfel kan uppstå om företagen missuppfattar hur de skall fylla i enkäten. Mätfelen medför att över- och underskattningar av olika svarsalternativ i blanketten kan förekomma i resultatredovisningen.

Bortfall

Företag som vid undersökningens avslutande inte skickat in blanketten betraktas som objektsbortfall och de som delvis fyllt i blanketten som partiellt bortfall. Enkäten var frivillig att besvara. Svarsfrekvensen uppgick till 56 procent. Denna något låga svarsfrekvens påverkar förstås resultatets tillförlitlighet negativt, då svaren för 44 procent av urvalet måste skattas.

Det partiella bortfallet varierade mellan noll och två procent för olika variabler.

Bearbetning

Insamlade uppgifter genomgick både manuell och maskinell granskning. Konsistens- och rimlighetskontroller ingick i granskningen. Vid oklarheter har företagen kontaktats per telefon.

Tabell- och diagramplan

Tabell 5. Motiv till företagsstart efter tidigare entreprenörs branschfarenhet, i procent.

Table 5. Number of enterprises by branch experience and importance of a number of factors at the start of the enterprise, in per cent

	I stor utsträckning		I viss utsträckning		Inte alls	
	Erfaren	Ej erfaren	Erfaren	Ej erfaren	Erfaren	Ej erfaren
En önskan om nya utmaningar	36	40	45	40	19	21
Att få vara min egen chef	36	28	37	31	27	40
En önskan att kunna leva på min hobby	12	12	21	23	67	65
Det finns en företagstradition i min familj	9	10	23	21	68	69
Möjlighet till att bättre kunna kombinera arbete och privatliv	20	19	38	35	42	46
Barnen har nu blivit tillräckligt stora för att jag ska kunna starta företag	6	5	14	13	80	82
En möjlighet att tjäna mer pengar	21	24	49	41	30	36
Att kunna förverkliga en idé om en nya vara/tjänst	19	21	32	33	49	47
Att nå ut på en internationell marknad	4	5	13	13	83	83
Att undvika arbetslöshet	18	21	24	17	58	62
Att komma ifrån en otillfredställande arbetssituation	17	15	34	26	49	59
Att arbeta som underleverantör enbart för min tidigare arbetsgivare	1	1	6	3	93	95
Det var enda chansen för mig att kunna utföra mitt yrke	7	7	14	9	79	84

Tabell 6. Finansiering vid företagsstart efter entreprenörens branscherfarenhet, i procent*Table 6. Number of enterprises by branch experience and financing of the start-up of the enterprise, in per cent*

	Andel (%)	
	Erfaren	Ej erfaren
Egna medel	87	18
Medel från släkt/vänner	7	2
Banklån utan säkerhet	8	2
Banklån med säkerhet	17	5
Kapitaltillskott från andra företag	2	1
Risckapital (medel från Risckapitalbolag)	1	0
Bidrag från myndigheter (t.ex. starta-eget bidrag)	15	4

Tabell 7. Hinder vid företagsstart efter entreprenörens branscherfarenhet, i procent*Table 7. Number of enterprises by branch experience and start-up difficulties, in per cent*

	I stor utsträckning		I viss utsträckning		Inte alls	
	Erfaren	Ej erfaren	Erfaren	Ej erfaren	Erfaren	Ej erfaren
Att få finansiering	13	17	23	24	63	60
Att etablera kundkontakter	7	8	34	38	59	54
Att erhålla betalning för utestående fakturor	4	4	18	20	78	76
Att prissätta varor/tjänster	5	7	35	33	60	60
Att hitta lämpliga lokaler	3	5	14	15	83	81
Att hitta leverantörer	1	2	11	16	88	82
Att anställa lämplig personal	9	11	14	13	77	76
Att använda informationsteknologin effektivt	3	3	19	19	78	79
Att hantera administration till följd av lagar, föreskrifter o dyl	22	24	38	39	40	37
Att vara ensam som företagare	7	7	30	28	63	65
Att få stöd av make/maka/sambo eller familj	4	4	13	16	83	80

Tabell 8. Sysselsättning precis innan företagsstarten efter entreprenörens branscherfarenhet, i procent*Table 8. Number of enterprises by branch experience and occupation at the start-up, in per cent*

	Andel (%)	
	Erfaren	Ej erfaren
Anställd	67	63
Företagare i annat företag	17	14
Studerande	3	6
Arbetslös/inskriven som arbetssökande	11	13
Hade ingen förvärvsinkomst och var inte tillgänglig på arbetsmarknaden	3	4

Tabell 9. Deltog entreprenören i någon speciell utbildning i att starta företag i anslutning till företagsstarten efter entreprenörens bransch erfarenhet, i procent*Table 9. Number of enterprises by branch experience and if the entrepreneur had some special training at the start up, in per cent*

	Andel (%)	
	Erfaren	Ej erfaren
Ja, på eget initiativ	19	19
Ja, på uppmaning från myndighet	8	9
Nej	73	72

Tabell 10. Rådgivaren vid företagsstarten efter entreprenörens branscherfarenhet, i procent*Table 10. Number of enterprises by branch experience and most suitable advice at the start up, in per cent*

	Andel (%)	
	Erfaren	Ej erfaren
Familj/vänner	43	52
Starta-eget kurs	13	10
Affärsbekanta	41	36
Konsulter	8	7
Arbetsförmedlingen	4	4
Annan organisation som stöder start av nya företag	13	12
Finansiell institution, bank	5	5
Jag hade inte tillgång till några användbara råd	5	8
Jag behövde inga råd	19	15

Tabell 11. Högsta avslutade utbildning efter entreprenörens branscherfarenhet, i procent*Table 11. Number of enterprises by branch experience and highest finished education levels, in per cent*

	Andel (%)		
	Erfaren	Ej erfaren	Totalt
Grundskola eller liknande	15	17	16
Gymnasial utbildning	35	38	35
Eftergymnasial utbildning, kortare än tre år	21	20	21
Eftergymnasial utbildning, tre år eller längre	29	25	28
Totalt	100	100	100

Tabell 12. Genomsnittligt antal sysselsatta i företaget 2004 efter entreprenörens branscherfarenhet, i procent*Table 12. Number of enterprises by branch experience and average number of employed 2004*

Antal personer	Har erfarenhet		Har ej erfarenhet		
	Företagare	Anställda	Företagare	Anställda	
0		0	76	0	75
1	74	11	64	11	
2	20	5	27	6	
3	3	3	6	2	
4 eller fler	3	6	2	6	
Totalt	100	100	100	100	

Tabell 13. Antalet kunder som i huvudsak bidrar till företagets nettoomsättning efter entreprenörens branscherfarenhet, i procent*Table 13. Number of enterprises by branch experience and number of clients, in per cent*

	Andel (%)	
	Har erfarenhet	Har ej erfarenhet
En kund	8	9
Två till fyra kunder	32	17
Fem eller fler kunder	60	74
Totalt	100	100

Tabell 14. Marknaden som företaget säljer sina varor/tjänster på efter entreprenörens branscherfarenhet, i procent*Table 14. Number of enterprises by branch experience and which market the enterprise sell it's products, in per cent*

	Andel (%)	
	Har erfarenhet	Har ej erfarenhet
Lokal/regional marknad	73	76
Nationell marknad	33	30
Internationell marknad - inom EU	11	8
Internationell marknad - utanför EU	6	7

Tabell 15. Bedömning av företagets lönsamhet efter entreprenörens branscherfarenhet, i procent

Table 15. Number of enterprises by branch experience and which market the enterprise sell its products, in per cent

	Andel (%)	
	Har erfarenhet	Har ej erfarenhet
Mycket god	8	5
God	57	46
Otillräcklig	29	36
Dålig	6	12
Totalt	100	100

Tabell 16. Samverkan med andra företag efter entreprenörens branscherfarenhet, i procent

Table 16. Number of enterprises by branch experience and judgment of the future profitability

	Andel (%)	
	Har erfarenhet	Har ej erfarenhet
Samarbetar med andra företag i ett nätverk	37	29
Är underleverantör till ett större företag	13	11
Är franchisetagare eller licenstagare/licensinnehavare	2	7
Deltar i ett joint venture-projekt	0	0
Inget av alternativen eller ingen samverkan	47	53
Totalt	100	100

Tabell 17. Planer för de kommande två åren efter entreprenörens branscherfarenhet

Table 17. Number of enterprises by branch experience and the future plans, in per cent

	Andel (%)	
	Har erfarenhet	Har ej erfarenhet
Fortsätta i samma omfattning som nu	80	76
Sammanslagning med eller överlåtelse av verksamheten till andra företag	6	4
Sälja eller lägga ned företaget för att starta ett nytt företag i <i>samma</i> bransch	2	1
Sälja eller lägga ned företaget för att starta ett nytt företag i en <i>annan</i> bransch	2	4
Sälja eller lägga ned företaget utan att starta ett nytt företag	10	14
Totalt	100	100

Tabell 18. Verksamhetens utveckling på ett års sikt efter entreprenörens branscherfarenhet
Table 18. Number of enterprises by branch experience and the judgment of the future for the enterprise

	Minska/försämras		Oförändrat		Öka/förbättras	
	Erfaren	Ej erfaren	Erfaren	Ej erfaren	Erfaren	Ej erfaren
Omsättning	13	12	37	37	50	51
Antal anställda	7	8	73	76	20	16
Sortiment av varor och tjänster	5	6	64	59	31	35
Lönsamhet	12	12	40	38	48	50

Tabell 19. Prioritering om företagets intäkter ökade efter entreprenörens branscherfarenhet
Table 19. Number of enterprises by branch experience and the priority if the turnover will increase, in per cent

	Andel (%)	
	Har erfarenhet	Har ej erfarenhet
Öka antalet anställda	26	25
Öka de anställdas löner/ersättningar	11	10
Investera i företagets verksamhet	52	48
Betala av lån eller skulder	29	34
Öka min egen lön från företaget	46	39
Minska min egen arbetstid	39	36
Inget av alternativen	6	9

Tabell 20. Bedömning av innovation i företaget efter entreprenörens branscherfarenhet
Table 20. Number of enterprises by branch experience and assortment of the innovation, in per cent

	Har erfarenhet		Har ej erfarenhet	
	Innovativt	Ej innovativt	Innovativt	Ej innovativt
Introduktion av nya varor/tjänster	40	60	40	60
Införande av nya produktionsprocesser	13	87	13	87
Införande av nya ledarskapsmetoder	13	87	10	90
Införande av nya metoder att marknadsföra eller sälja varor/tjänster	23	77	26	74

Tabell 21. Hinder vid företagsstart efter entreprenörens branschfarenhet, i procent
Table 21. Number of enterprises by different difficulties for the future growth in sales, in per cent

	I stor utsträckning		I viss utsträckning		Inte alls	
	Erfaren	Ej erfaren	Erfaren	Ej erfaren	Erfaren	Ej erfaren
Konkurrens	17	17	50	46	33	37
För liten efterfrågan på företagets varor/tjänster	6	9	36	35	58	55
Svårigheter att prissätta företagets varor/tjänster	4	5	36	36	59	59
Brister i tillgång till marknadsföringskompetens	7	7	30	29	63	63

Tabell 22. Hinder för företagets utveckling efter entreprenörens branschfarenhet, i procent
Table 22. Number of enterprises by different difficulties for the future growth in sales, in per cent

	I stor utsträckning		I viss utsträckning		Inte alls	
	Erfaren	Ej erfaren	Erfaren	Ej erfaren	Erfaren	Ej erfaren
Lönsamhet	16	22	45	50	39	28
Tillgång till banklån	8	9	16	19	76	71
Tillgång till riskkapital	11	11	17	17	72	73
Tillgång till kortfristiga krediter	6	8	15	19	79	73
Tillgång till kvalificerad personal	11	11	25	23	64	66
Personalkostnader	29	29	22	19	48	52
Regelverk och administrativ börda	28	26	37	36	35	39
Anpassning till nya tekniska standarder	3	3	21	16	76	81
Tillgång till företagsledningskompetens	2	3	17	17	82	81
Svårigheter att kombinera familj och arbete	8	10	31	33	61	57
Möjligheter att hitta affärspartners	3	2	28	25	69	73
Kunder som betalar för sent eller inte alls	6	3	23	24	71	72

Tabell 23. I vilken utsträckning var nedanstående faktorer viktiga beslutet att starta företaget efter kön, i procent.*Table 23. Number of enterprises by gender and start-up difficulties, in per cent*

	I stor utsträckning		I viss utsträckning		Inte alls	
	Kvinna	Man	Kvinna	Man	Kvinna	Man
En önskan om nya utmaningar	43	35	38	46	18	19
Att få vara min egen chef	41	33	37	36	23	31
En önskan att kunna leva på min hobby	16	11	25	20	59	69
Det finns en företagstradition i min familj	10	9	28	21	62	70
Möjlighet till att bättre kunna kombinera arbete och privatliv	29	18	37	38	34	45
Barnen har nu blivit tillräckligt stora för att jag ska kunna starta företag	11	4	19	12	70	84
En möjlighet att tjäna mer pengar	22	21	38	50	40	28
Att kunna förverkliga en idé om en nya vara/tjänst	25	18	32	32	43	50
Att nå ut på en internationell marknad	6	4	13	13	81	83
Att undvika arbetslöshet	19	19	21	23	60	59
Att komma ifrån en otillfredställande arbetssituation	19	16	36	31	46	52
Att arbeta som underleverantör enbart för min tidigare arbetsgivare	2	1	4	7	95	93
Det var enda chansen för mig att kunna utföra mitt yrke	10	6	12	13	77	80

Tabell 24. Finansiering av företagsstarten efter kön, i procent*Table 24. Number of enterprises by gender and start-up financing, in per cent*

	Andel (%)	
	Kvinna	Man
Egna medel	86	86
Medel från släkt/vänner	12	6
Banklån utan säkerhet	7	8
Banklån med säkerhet	17	19
Kapitaltillskott från andra företag	1	2
Risckapital (medel från Risckapitalbolag)	0	1
Bidrag från myndigheter (t.ex. starta-eget bidrag)	22	14

Tabell 25. Hinder vid företagsstart efter kön, i procent*Table 25. Number of enterprises by gender and start-up difficulties, in per cent*

	I stor utsträckning		I viss utsträckning		Inte alls	
	Kvinna	Man	Kvinna	Man	Kvinna	Man
Att få finansiering	16	13	24	23	60	63
Att etablera kundkontakter	9	7	38	34	53	59
Att erhålla betalning för utestående fakturor	3	4	16	19	81	77
Att prissätta varor/tjänster	10	4	39	34	51	63
Att hitta lämpliga lokaler	5	3	12	14	83	82
Att hitta leverantörer	2	1	12	12	86	87
Att anställa lämplig personal	6	10	11	15	82	75
Att använda informationsteknologin effektivt	4	3	20	19	76	78
Att hantera administration till följd av lagar, föreskrifter o dyl	20	22	39	38	41	39
Att vara ensam som företagare	7	7	27	30	65	63
Att få stöd av make/maka/sambo eller familj	3	4	14	13	83	83

Tabell 26. Sysselsättning precis innan företagsstarten efter kön, i procent.*Table 26. Number of enterprises by gender and occupation at the start-up, in per cent*

	Andel (%)	
	Kvinna	Man
Anställd	66	66
Företagare i annat företag	8	18
Studerande	6	3
Arbetslös/inskriven som arbetssökande	15	10
Hade ingen förvärvsinkomst och var inte tillgänglig på arbetsmarknaden	5	2

Tabell 27. Utbildning i att starta företag i anslutning till företagsstarten efter kön, i procent*Table 27. Number of enterprise by gender and if the entrepreneurs had some special education at the start-up*

	Andel (%)	
	Kvinna	Man
Ja, på eget initiativ	22	18
Ja, på uppmaning från myndighet	12	7
Nej	66	75

Tabell 28. Rådgivare vid företagsstarten efter kön, i procent*Table 28. Number of enterprises by gender and the most suitable advices, in per cent*

	Andel (%)	
	Kvinna	Man
Familj/vänner	53	42
Starta-eget kurs	16	11
Affärsbekanta	35	42
Konsulter	10	7
Arbetsförmedlingen	5	4
Annan organisation som stöder start av nya företag	19	11
Finansiell institution, bank	3	5
Jag hade inte tillgång till några användbara råd	6	6
Jag behövde inga råd	10	20

Tabell 29. Högsta avslutade utbildning efter kön, i procent*Table 29. Number of enterprises by gender and the highest education level, in per cent*

	Andel (%)		
	Kvinna	Man	Totalt
Grundskola eller liknande	8	18	16
Gymnasial utbildning	28	37	35
Eftergymnasial utbildning, kortare än tre år	25	20	21
Eftergymnasial utbildning, tre år eller längre	38	26	28
Totalt	100	100	100

Tabell 30. Genomsnittligt antal sysselsatta i företaget 2004, efter kön, i procent*Table 30. Number of enterprises by gender and the average number of employed in the enterprise 2004*

Antal personer	Kvinna		Man	
	Företagare	Anställda	Företagare	Anställda
0	0	82	0	75
1	72	7	72	12
2	24	4	21	5
3	2	2	4	3
4 eller fler	2	5	3	6
Totalt	100	100	100	100

Tabell 31. Antalet kunder som i huvudsak bidrar till företagets nettoomsättning efter kön, i procent*Table 31. Number of enterprises by gender and the number of clients, in per cent*

	Andel (%)	
	Kvinna	Man
En kund	6	8
Två till fyra kunder	27	30
Fem eller fler kunder	67	61
Totalt	100	100

Tabell 32. Marknaden som företaget säljer sina varor/tjänster efter kön, i procent*Table 32. Number of enterprises by gender and at which market the enterprise sell the products*

	Andel (%)	
	Kvinna	Man
Lokal/regional marknad	78	73
Nationell marknad	32	33
Internationell marknad - inom EU	11	10
Internationell marknad - utanför EU	7	6

Tabell 33. Bedömning av företagets lönsamhet efter kön, i procent*Table 33. Number of enterprises by gender and judgement of the profitability, in per cent*

	Andel (%)	
	Kvinna	Man
Mycket god	8	7
God	50	56
Otillräcklig	34	29
Dålig	9	7
Totalt	100	100

Tabell 34. Typen av samverkan företaget har med andra företag efter kön, i procent*Table 34. Number of enterprises by gender and the cooperation the enterprise have with other enterprises*

	Andel (%)	
	Kvinna	Man
Samarbetar med andra företag i ett nätverk	30	37
Är underleverantör till ett större företag	9	13
Är franchisetagare eller licenstagare/licens-innehavare	4	3
Deltar i ett joint venture-projekt	0	0
Inget av alternativen eller ingen samverkan	57	46
Totalt	100	100

Tabell 35. Bedömning av innovation i företaget efter kön, i procent*Table 35. Number of enterprises by gender and the assessment of the innovation in their own enterprise*

	Kvinna		Man	
	Innovativt	Ej innovativt	Innovativt	Ej innovativt
Introduktion av nya varor/tjänster	41	59	39	61
Införande av nya produktionsprocesser	9	91	14	86
Införande av nya ledarskapsmetoder	12	88	12	88
Införande av nya metoder att marknadsföra eller sälja varor/tjänster	24	76	23	77

Tabell 36. Hinder för företagets försäljning efter kön, i procent*Table 36. The number of enterprises by gender and barriers for the future sale, in per cent*

	I stor utsträckning		I viss utsträckning		Inte alls	
	Kvinna	Man	Kvinna	Man	Kvinna	Man
Konkurrens	18	17	48	50	33	33
För liten efterfrågan på företagets varor/tjänster	7	7	39	35	54	58
Svårigheter att prissätta företagets varor/tjänster	7	4	38	36	54	60
Brister i tillgång till marknadsföringskompetens	7	7	28	30	65	63

Tabell 37. Hinder för företagets utveckling efter kön, i procent*Table 37. The number of enterprises by gender and barriers for the future development, in per cent*

	I stor utsträckning		I viss utsträckning		Inte alls	
	Kvinna	Man	Kvinna	Man	Kvinna	Man
Lönsamhet	24	15	44	47	32	39
Tillgång till banklån	9	8	16	17	75	75
Tillgång till riskkapital	9	11	13	18	78	71
Tillgång till kortfristiga krediter	7	7	13	16	79	77
Tillgång till kvalificerad personal	6	12	22	26	72	62
Personalkostnader	28	30	18	23	54	48
Regelverk och administrativ börda	25	29	34	37	41	34
Anpassning till nya tekniska standarder	2	4	18	20	80	76
Tillgång till företagsledningskompetens	2	2	18	16	80	82
Svårigheter att kombinera familj och arbete	10	8	30	32	60	60
Möjligheter att hitta affärspartners	3	2	25	28	72	70
Kunder som betalar för sent eller inte alls	5	6	18	24	77	70

Tabell 38. Utveckling på ett års sikt efter kön, i procent

Table 38. The number of enterprises by gender and the future development of the enterprise, in per cent

	Andel (%)	
	Kvinna	Man
Fortsätta i samma omfattning som nu	81	79
Sammanslagning med eller överlåtelse av verksamheten till andra företag	4	6
Sälja eller lägga ned företaget för att starta ett nytt företag i <i>samma</i> bransch	1	2
Sälja eller lägga ned företaget för att starta ett nytt företag i en <i>annan</i> bransch	2	2
Sälja eller lägga ned företaget utan att starta ett nytt företag	11	11
Totalt	100	100

Tabell 39. Verksamhetens utveckling på ett års sikt efter kön, i procent

Table 39. The number of enterprises by gender and the future development for the enterprise in one year from now, in per cent

	Minska/försämras		Oförändrat		Öka/förbättras	
	Kvinna	Man	Kvinna	Man	Kvinna	Man
Omsättning	12	13	37	37	51	50
Antal anställda	6	7	80	72	14	20
Sortiment av varor och tjänster	6	6	63	63	32	31
Lönsamhet	11	12	39	40	50	48

Tabell 40. Prioritering om företagets intäkter ökade efter kön, i procent

Table 40. The number of enterprises by gender and the priorities that will be done if the turnover will increase

	Andel (%)	
	Kvinna	Man
Öka antalet anställda	24	26
Öka de anställdas löner/ersättningar	10	11
Investera i företagets verksamhet	44	53
Betala av lån eller skulder	27	30
Öka min egen lön från företaget	54	42
Minska min egen arbetstid	40	38
Inget av alternativen	7	7

Tabell 41. Faktorer som var viktiga i beslutet att starta företaget efter kön, i procent.

Table 41. The number of enterprises by immigration background and start up difficulties, in per cent.

	I stor utsträckning		I viss utsträckning		Inte alls	
	Invandrarbakgrund	Ej invandrarbakgrund	Invandrarbakgrund	Ej invandrarbakgrund	Invandrarbakgrund	Ej invandrarbakgrund
En önskan om nya utmaningar	27	38	37	45	36	16
Att få vara min egen chef	34	34	31	37	35	29
En önskan att kunna leva på min hobby	14	12	17	22	69	66
Det finns en företagstradition i min familj	10	9	17	24	73	67
Möjlighet till att bättre kunna kombinera arbete och privatliv	15	21	35	38	50	41
Barnen har nu blivit tillräckligt stora för att jag ska kunna starta företag	5	6	10	14	84	80
En möjlighet att tjäna mer pengar	23	21	38	49	39	30
Att kunna förverkliga en idé om en nya vara/tjänst	16	20	30	33	54	48
Att nå ut på en internationell marknad	6	4	17	12	77	83
Att undvika arbetslöshet	31	17	23	22	46	61
Att komma ifrån en otillfredställande arbetssituation	16	17	31	32	52	51
Att arbeta som underleverantör enbart för min tidigare arbetsgivare	3	7	4	6	93	93
Det var enda chansen för mig att kunna utföra mitt yrke	10	0	16	13	75	81

Tabell 42. Finansiering vid företagsstart efter invandrarbakgrund, i procent

Table 42. The number of enterprises by immigration background and financing at the start-up, in per cent.

	Andel (%)	
	Invandrarbakgrund	Ej invandrarbakgrund
Egna medel	84	86
Medel från släkt/vänner	20	5
Banklån utan säkerhet	9	8
Banklån med säkerhet	17	18
Kapitaltillskott från andra företag	3	2
Riskkapital (medel från Riskkapitalbolag)	1	1
Bidrag från myndigheter (t.ex. starta-eget bidrag)	13	16

Tabell 43. Hinder vid företagsstarten efter invandrarbakgrund, i procent*Table 43. The number of enterprises by immigration background and start up difficulties, in per cent.*

	I stor utsträckning		I viss utsträckning		Inte alls	
	Invandrarbakgrund	Ej invandrarbakgrund	Invandrarbakgrund	Ej invandrarbakgrund	Invandrarbakgrund	Ej invandrarbakgrund
Att få finansiering	24	12	28	23	47	65
Att etablera kundkontakter	15	6	34	35	51	59
Att erhålla betalning för utestående fakturor	8	3	23	18	69	79
Att prissätta varor/tjänster	4	5	27	36	68	59
Att hitta lämpliga lokaler	7	3	15	14	78	83
Att hitta leverantörer	2	1	18	11	80	88
Att anställa lämplig personal	14	8	18	14	69	78
Att använda informationsteknologin effektivt	3	3	19	19	77	78
Att hantera administration till följd av lagar, föreskrifter o dyl	20	22	31	40	49	38
Att vara ensam som företagare	11	6	29	30	59	64
Att få stöd av make/maka/sambo eller familj	8	3	14	13	78	84

Tabell 44. Sysselsättning precis innan företagsstarten efter invandrarbakgrund i procent.*Table 44. The number of enterprises by immigration background and occupation just before the start-up, in per cent.*

	Andel (%)	
	Invandrarbakgrund	Ej invandrarbakgrund
Anställd	53	68
Företagare i annat företag	20	16
Studering	4	4
Arbetslös/inskriven som arbetssökande	19	10
Hade ingen förvärvsinkomst och var inte tillgänglig på arbetsmarknaden	4	3

Tabell 45. Deltagande i någon speciell utbildning i att starta företag i anslutning till företagsstarten efter invandrarbakgrund, i procent*Table 45. The number of enterprises by immigration background and if they participate in some special training before the enterprise started, in per cent..*

	Andel (%)	
	Invandrarbakgrund	Ej invandrarbakgrund
Ja, på eget initiativ	28	18
Ja, på uppmaning från myndighet	11	8
Nej	61	75

Tabell 46. Rådgivare vid företagsstarten efter invandrabakgrund, i procent

Table 46. The number of enterprises by immigration background and which person it got the most suitable advice from, in per cent.

	Andel (%)	
	Invandrar- bakgrund	Ej invandrar- bakgrund
Familj/vänner	44	44
Starta-eget kurs	15	12
Affärsbekanta	30	42
Konsulter	7	8
Arbetsförmedlingen	8	3
Annan organisation som stöder start av nya företag	11	13
Finansiell institution, bank	4	5
Jag hade inte tillgång till några användbara råd	9	5
Jag behövde inga råd	15	18

Tabell 47. Högsta avslutade utbildning efter invandrabakgrund, i procent

Table 47. The number of enterprises by immigration background and the highest education level, in per cent.

	Andel (%)		
	Invandrar- bakgrund	Ej invandrar- bakgrund	Totalt
Grundskola eller liknande	15	16	16
Gymnasial utbildning	36	35	35
Eftergymnasial utbildning, kortare än tre år	23	21	21
Eftergymnasial utbildning, tre år eller längre	26	29	28
Totalt	100	100	100

Tabell 48. Genomsnittligt antal sysselsatta i företaget 2004 efter invandrabakgrund, i procent

Table 48. The number of enterprises by immigration background and the average number of employed 2004, in per cent.

Antal personer	Invandrabakgrund		Ej invandrar bakgrund	
	Företagare	Anställda	Företagare	Anställda
0	0	71	0	77
1	70	13	72	10
2	23	6	21	5
3	4	4	4	2
4 eller fler	3	7	3	6
Totalt	100	100	100	100

Tabell 49. Antal kunder som i huvudsak bidrar till företagets nettoomsättning efter invandrarbakgrund, i procent*Table 49. The number of enterprises by immigration background and the number of clients, in per cent.*

	Andel (%)	
	Invandrarbakgrund	Ej invandrar bakgrund
En kund	9	8
Två till fyra kunder	21	31
Fem eller fler kunder	70	61
Totalt	100	100

Tabell 50. Marknaden som företaget säljer sina varor/tjänster på efter invandrarbakgrund*Table 50. The number of enterprises by immigration background and which market the enterprise sell the products, in per cent.*

	Andel (%)	
	Invandrarbakgrund	Ej invandrar bakgrund
Lokal/regional marknad	79	73
Nationell marknad	28	33
Internationell marknad - inom EU	11	10
Internationell marknad - utanför EU	8	6

Tabell 51. Bedömning av företagets lönsamhet efter invandrarbakgrund*Table 51. The number of enterprises by immigration background and the judgement of the future profitability, in per cent.*

	Andel (%)	
	Invandrarbakgrund	Ej invandrar bakgrund
Mycket god	7	7
God	50	56
Otillräcklig	31	30
Dålig	12	6
Totalt	100	100

Tabell 52. Samverkan företaget har med andra företag efter invandrabakgrund, i procent

Table 52. The number of enterprises by immigration background and which type of cooperation the enterprise have with other enterprises, in per cent.

	Andel (%)	
	Invandrabakgrund	Ej invandrar bakgrund
Samarbetar med andra företag i ett nätverk	27	37
Är underleverantör till ett större företag	13	12
Är franchisetagare eller licenstagare/licens-innehavare	5	3
Deltar i ett joint venture-projekt	0	0
Inget av alternativen eller ingen samverkan	55	47
Totalt	100	100

Tabell 53. Bedömning av innovation efter invandrabakgrund, i procent

Table 53. The number of enterprises by immigration background and assessment of the innovation in their own enterprise, in per cent.

	Invandrabakgrund		Ej invandrar bakgrund	
	Innovativt	Ej innovativt	Innovativt	Ej innovativt
Introduktion av nya varor/tjänster	39	61	40	60
Införande av nya produktionsprocesser	14	86	13	87
Införande av nya ledarskapsmetoder	12	88	13	87
Införande av nya metoder att marknadsföra eller sälja varor/tjänster	27	73	23	77

Tabell 54. Hinder för företagets försäljning efter invandrabakgrund, i procent

Table 54. The number of enterprises by immigration background and difficulties for future sales, in per cent.

	I stor utsträckning		I viss utsträckning		Inte alls	
	Invand-rarbak-grund	Ej invand-rarbak-grund	Invand-rarbak-grund	Ej invand-rarbak-grund	Invand-rarbak-grund	Ej invand-rarbak-grund
Konkurrens	27	16	43	50	30	34
För liten efterfrågan på företagets varor/tjänster	8	7	31	37	61	57
Svårigheter att prissätta företagets varor/tjänster	5	5	31	37	65	58
Brister i tillgång till marknadsföringskompetens	9	6	21	31	70	62

Tabell 55. Hinder för företagets utveckling efter invandrarbakgrund, i procent

Table 55. The number of enterprises by immigration background and difficulties for future development, in per cent.

	I stor utsträckning		I viss utsträckning		Inte alls	
	Invandrarbakgrund	Ej invandrarbakgrund	Invandrarbakgrund	Ej invandrarbakgrund	Invandrarbakgrund	Ej invandrarbakgrund
Lönsamhet	23	16	43	46	33	38
Tillgång till banklån	14	7	20	16	67	76
Tillgång till riskkapital	17	10	17	17	66	73
Tillgång till kortfristiga krediter	10	6	16	15	74	78
Tillgång till kvalificerad personal	14	10	23	25	63	65
Personalkostnader	31	29	23	22	46	49
Regelverk och administrativ börda	22	29	32	37	46	34
Anpassning till nya tekniska standarder	4	3	15	21	81	76
Tillgång till företagsledningskompetens	4	1	15	17	81	82
Svårigheter att kombinera familj och arbete	8	8	32	31	59	60
Möjligheter att hitta affärspartners	4	2	23	28	73	70
Kunder som betalar för sent eller inte alls	9	5	21	23	70	72

Tabell 56. Planer för företaget de närmaste två åren efter invandrarbakgrund, i procent

Table 56. The number of enterprises by immigration background and future plans, in per cent.

	Andel (%)	
	Invandrarbakgrund	Ej invandrar bakgrund
Fortsätta i samma omfattning som nu	78	80
Sammanlagning med eller överlåtelse av verksamheten till andra företag	2	6
Sälja eller lägga ned företaget för att starta ett nytt företag i <i>samma</i> bransch	3	2
Sälja eller lägga ned företaget för att starta ett nytt företag i en <i>annan</i> bransch	5	2
Sälja eller lägga ned företaget utan att starta ett nytt företag	12	11
Totalt	100	100

Tabell 57. Bedömning av verksamhetens utveckling på ett års sikt efter invandrabakgrund, i procent

Table 57. The number of enterprises by immigration background and the future development for the following factors, in per cent.

	Minska/försämrars		Oförändrat		Öka/förbättras	
	Invandrarbakgrund	Ej invandrarbakgrund	Invandrarbakgrund	Ej invandrarbakgrund	Invandrarbakgrund	Ej invandrarbakgrund
Omsättning	14	12	42	36	44	52
Antal anställda	9	7	69	74	21	19
Sortiment av varor och tjänster	6	5	64	63	30	32
Lönsamhet	14	11	44	39	42	49

Tabell 58. Prioritering om företagets intäkter ökade efter invandrabakgrund, i procent

Table 58. The number of enterprises by immigration background and future priorities, in per cent.

	Andel (%)	
	Invandrabakgrund	Ej invandrabakgrund
Öka antalet anställda	32	25
Öka de anställdas löner/ersättningar	15	10
Investera i företagets verksamhet	44	52
Betala av lån eller skulder	34	29
Öka min egen lön från företaget	42	45
Minska min egen arbetstid	39	38
Inget av alternativen	7	7

Tabell 59. Motiv att starta företaget efter tidigare entreprenörers erfarenhet

Table 59. Number of enterprises by managing experience and to which extent the following factors was important when the enterprise started, in per cent

	I stor utsträckning			I viss utsträckning			Inte alls		
	En erfarenhet	Mer än en erfarenhet	Ingen erfarenhet	En erfarenhet	Mer än en erfarenhet	Ingen erfarenhet	En erfarenhet	Mer än en erfarenhet	Ingen erfarenhet
En önskan om nya utmaningar	35	36	38	44	36	46	21	27	16
Att få vara min egen chef	35	30	35	36	26	38	29	44	26
En önskan att kunna leva på min hobby	11	8	13	19	15	23	69	77	63
Det finns en företagstradition i min familj	11	16	7	22	20	23	67	63	69
Möjlighet till att bättre kunna kombinera arbete och privatliv	15	16	23	38	33	38	47	50	39
Barnen har nu blivit tillräckligt stora för att jag ska kunna starta företag	5	4	6	16	11	13	79	85	80
En möjlighet att tjäna mer pengar	22	24	21	50	38	49	29	38	30
Att kunna förverkliga en idé om en nya vara/tjänst	21	31	15	34	27	33	45	42	51
Att nå ut på en internationell marknad	6	9	3	16	14	11	79	77	86
Att undvika arbetslöshet	19	16	19	24	19	23	57	65	58
Att komma ifrån en otillfredställande arbetsituation	17	13	18	34	20	34	49	67	48
Att arbeta som underleverantör enbart för min tidigare arbetsgivare	1	1	1	6	3	7	93	96	92
Det var enda chansen för mig att kunna utföra mitt yrke	8	6	7	13	12	14	79	82	80

Tabell 60. Finansiering av företagsstarten efter tidigare entreprenörserfarenhet

Table 60. The number of enterprises by management experience and financing at the start-up, in per cent..

	Andel (%)		
	En erfarenhet	Mer än en erfarenhet	Ingen erfarenhet
Egna medel	88	87	85
Medel från släkt/vänner	6	7	8
Banklån utan säkerhet	9	7	7
Banklån med säkerhet	19	25	16
Kapitaltillskott från andra företag	2	6	1
Riskkapital (medel från Riskkapitalbolag)	2	1	0
Bidrag från myndigheter (t.ex. starta-eget bidrag)	11	11	19

Tabell 61. Hinder vid företagsstarten efter tidigare entreprenörs erfarenhet, i procent

Table 61. The number of enterprises by managing experience and perceived barrier at the start-up, in per cent.

	I stor utsträckning			I viss utsträckning			Inte alls		
	En erfarenhet	Mer än en erfarenhet	Ingen erfarenhet	En erfarenhet	Mer än en erfarenhet	Ingen erfarenhet	En erfarenhet	Mer än en erfarenhet	Ingen erfarenhet
Att få finansiering	15	18	12	23	21	24	62	61	64
Att etablera kundkontakter	5	5	9	32	27	38	63	68	53
Att erhålla betalning för utestående fakturor	4	2	4	17	17	19	79	80	77
Att prissätta varor/tjänster	4	1	6	29	24	39	67	75	54
Att hitta lämpliga lokaler	5	3	3	16	14	13	80	83	83
Att hitta leverantörer	1	1	1	14	13	11	85	86	87
Att anställa lämplig personal	11	9	8	16	19	12	74	72	79
Att använda informationsteknologin effektivt	3	2	3	20	15	20	78	83	77
Att hantera administration till följd av lagar, föreskrifter o dyl	20	19	23	36	31	41	43	50	36
Att vara ensam som företagare	7	8	7	30	17	32	63	75	61
Att få stöd av make/maka/sambo eller familj	3	6	4	15	11	13	82	83	83

Tabell 62. Sysselsättning precis innan företagsstarten efter tidigare entreprenörs erfarenhet, i procent.

Table 62. The number of enterprises by managing experience and his or her occupation at the start-up, in per cent.

	Andel (%)		
	En erfarenhet	Mer än en erfarenhet	Ingen erfarenhet
Anställd	58	32	77
Företagare i annat företag	28	56	2
Studerande	3	1	5
Arbetslös/inskriven som arbetssökande	9	8	13
Hade ingen förvärvsinkomst och var inte tillgänglig på arbetsmarknaden	3	3	3

Tabell 63. Deltagande i någon speciell utbildning i att starta företag i anslutning till företagsstarten efter tidigare entreprenörs erfarenhet, i procent*Table 63. The number of enterprises by managing experience and if he/she enjoyed in a special training before the start-up, in per cent*

	Andel (%)		
	En erfarenhet	Mer än en erfarenhet	Ingen erfarenhet
Ja, på eget initiativ	16	9	23
Ja, på uppmaning från myndighet	6	4	10
Nej	78	86	68

Tabell 64. Rådgivare vid företagsstarten efter tidigare entreprenörs erfarenhet, i procent*Table 64. The number of enterprises by managing experience and which person gave the most suitable advice, in per cent*

	Andel (%)		
	En erfarenhet	Mer än en erfarenhet	Ingen erfarenhet
Familj/vänner	35	28	52
Starta-eget kurs	9	5	15
Affärsbekanta	43	33	41
Konsulter	8	7	8
Arbetsförmedlingen	4	2	4
Annan organisation som stöder start av nya företag	10	3	16
Finansiell institution, bank	5	4	5
Jag hade inte tillgång till några användbara råd	7	5	6
Jag behövde inga råd	23	40	11

Tabell 65. Högsta avslutade utbildning efter tidigare entreprenörs erfarenhet, i procent*Table 65. The number of enterprises by managing experience and the highest education level, in per cent*

	Andel (%)		
	En erfarenhet	Mer än en erfarenhet	Ingen erfarenhet
Grundskola eller liknande	19	19	13
Gymnasial utbildning	33	34	37
Eftergymnasial utbildning, kortare än tre år	22	23	20
Eftergymnasial utbildning, tre år eller längre	26	24	30
Totalt	100	100	100

Tabell 66. Genomsnittligt antal sysselsatta i företaget 2004 efter tidigare entreprenörs erfarenhet

Table 66. The number of enterprises by managing experience and the average number of employed 2004, in per cent

Antal personer	En erfarenhet		Mer än en erfarenhet		Ingen erfarenhet	
	Företagare	Anställda	Företagare	Anställda	Företagare	Anställda
0	0	72	0	64	0	81
1	69	12	65	16	75	9
2	23	6	24	6	20	4
3	5	4	6	4	3	2
4 eller fler	3	6	5	9	2	5
Totalt	100	100	100	100		

Tabell 67. Antalet kunder som i huvudsak bidrar till företagets nettoomsättning efter tidigare entreprenörs erfarenhet

Table 67. The number of enterprises by managing experience and the number of clients, in per cent

	Andel (%)		
	En erfarenhet	Mer än en erfarenhet	Ingen erfarenhet
En kund	9	8	8
Två till fyra kunder	26	26	32
Fem eller fler kunder	66	65	60
Totalt	100	100	

Tabell 68. Vilken marknad företaget säljer sina varor/tjänster på efter tidigare entreprenörs erfarenhet, i procent

Table 68. The number of enterprises by managing experience and which market the enterprise sell the products, in per cent

	Andel (%)		
	En erfarenhet	Mer än en erfarenhet	Ingen erfarenhet
Lokal/regional marknad	71	67	77
Nationell marknad	39	37	29
Internationell marknad - inom EU	11	11	10
Internationell marknad - utanför EU	6	8	6

Tabell 69. Bedömning av företagets lönsamhet efter tidigare entreprenörs erfarenhet

Table 69. The number of enterprises by managing experience and judgement of the profitability, in per cent

	Andel (%)		
	En erfarenhet	Mer än en erfarenhet	Ingen erfarenhet
Mycket god	8	11	7
God	54	50	57
Otillräcklig	31	32	30
Dålig	8	8	7
Totalt	100	100	100

Tabell 70. Typen av samverkan företaget har med andra företag efter tidigare entreprenörs erfarenhet, i procent

Table 70. The number of enterprises by managing experience and cooperation with other enterprises, in per cent

	Andel (%)		
	En erfarenhet	Mer än en erfarenhet	Ingen erfarenhet
Samarbetar med andra företag i ett nätverk	38	35	35
Är underleverantör till ett större företag	11	11	14
Är franchisetagare eller licenstagare/licensinnehavare	2	2	3
Deltar i ett joint venture-projekt	1	1	0
Inget av alternativen eller ingen samverkan	49	50	48
Totalt	100	100	100

Tabell 71. Bedömning av företagets innovation efter tidigare entreprenörs erfarenhet

Table 71. The number of enterprises by managing experience and perceived assessment of the innovation in their own enterprise, in per cent

	En erfarenhet		Mer än en erfarenhet		Ingen erfarenhet	
	Innovativt	Ej innovativt	Innovativt	Ej innovativt	Innovativt	Ej innovativt
Introduktion av nya varor/tjänster	42	58	50	50	37	63
Införande av nya produktionsprocesser	14	86	17	83	11	89
Införande av nya ledarskapsmetoder	11	89	17	83	12	88
Införande av nya metoder att marknadsföra eller sälja varor/tjänster	27	73	34	66	20	80

Tabell 72. Hinder för företagets försäljning efter tidigare entreprenörs erfarenhet

Table 72. The number of enterprises by managing experience and barriers for future sales, in per cent

	I stor utsträckning			I viss utsträckning			Inte alls		
	En erfarenhet	Mer än en erfarenhet	Ingen erfarenhet	En erfarenhet	Mer än en erfarenhet	Ingen erfarenhet	En erfarenhet	Mer än en erfarenhet	Ingen erfarenhet
Konkurrens	16	18	18	50	44	50	34	38	32
För liten efterfrågan på företagets varor/tjänster	7	6	7	37	29	37	56	65	56
Svårigheter att prissätta företagets varor/tjänster	4	3	5	35	29	38	61	68	56
Brister i tillgång till marknadsföringskompetens	7	7	7	29	24	31	64	69	62

Tabell 73. Hinder för företagets utveckling efter tidigare entreprenörs erfarenhet

Table 73. The number of enterprises by managing experience and barriers for future development, in per cent

	I stor utsträckning			I viss utsträckning			Inte alls		
	En erfarenhet	Mer än en erfarenhet	Ingen erfarenhet	En erfarenhet	Mer än en erfarenhet	Ingen erfarenhet	En erfarenhet	Mer än en erfarenhet	Ingen erfarenhet
Lönsamhet	19	15	16	42	46	48	39	39	36
Tillgång till banklån	8	15	7	19	19	15	73	66	78
Tillgång till riskkapital	11	17	9	20	18	15	70	65	75
Tillgång till kortfristiga krediter	7	10	6	16	20	14	76	70	80
Tillgång till kvalificerad personal	11	12	10	24	32	24	65	56	66
Personalkostnader	30	31	28	23	23	21	46	45	51
Regelverk och administrativ börda	30	26	27	35	40	36	35	34	36
Anpassning till nya tekniska standarder	4	3	3	21	15	20	75	81	77
Tillgång till företagsledningskompetens	1	2	2	18	16	16	80	82	82
Svårigheter att kombinera familj och arbete	7	9	9	30	21	34	62	70	57
Möjligheter att hitta affärspartners	3	2	3	26	28	28	71	71	70
Kunder som betalar för sent eller inte alls	5	5	6	27	21	22	68	74	73

Tabell 74. Planer för företaget de närmaste två åren efter tidigare entreprenörs erfarenhet, i procent

Table 74. The number of enterprises by managing experience and future plans the coming two years, in per cent

	Andel (%)		
	En erfarenhet	Mer än en erfarenhet	Ingen erfarenhet
Fortsätta i samma omfattning som nu	77	76	82
Sammanslagning med eller överlåtelse av verksamheten till andra företag	6	9	4
Sälja eller lägga ned företaget för att starta ett nytt företag i <i>samma</i> bransch	2	2	2
Sälja eller lägga ned företaget för att starta ett nytt företag i en <i>annan</i> bransch	4	3	1
Sälja eller lägga ned företaget utan att starta ett nytt företag	11	10	11
Totalt	100	100	100

Tabell 75. Verksamhetens utveckling på ett års sikt efter tidigare entreprenörs erfarenhet

Table 75. The number of enterprises by managing experience and future development the coming two years, in per cent

	Minska/försämrans			Oförändrat			Öka/förbättras		
	En erfarenhet	Mer än en erfarenhet	Ingen erfarenhet	En erfarenhet	Mer än en erfarenhet	Ingen erfarenhet	En erfarenhet	Mer än en erfarenhet	Ingen erfarenhet
Omsättning	13	9	13	36	33	38	51	58	49
Antal anställda	9	7	6	71	66	77	21	27	17
Sortiment av varor och tjänster	6	5	5	59	57	66	35	38	29
Lönsamhet	13	9	12	39	37	41	49	54	47

Tabell 76. Prioritering om företagets intäkter ökade efter tidigare entreprenörs erfarenhet, i procent

Table 76. The number of enterprises by managing experience and priorities if the turnover will increase, in per cent

	Andel (%)		
	En erfarenhet	Mer än en erfarenhet	Ingen erfarenhet
Öka antalet anställda		28	31
Öka de anställdas löner/ersättningar		10	16
Investera i företagets verksamhet		50	53
Betala av lån eller skulder		29	32
Öka min egen lön från företaget		44	32
Minska min egen arbetstid		38	31
Inget av alternativen		7	9

Diagram 32. Motiv till företagsstart, i procent

Figure 32. Motivation for start-up, in per cent.

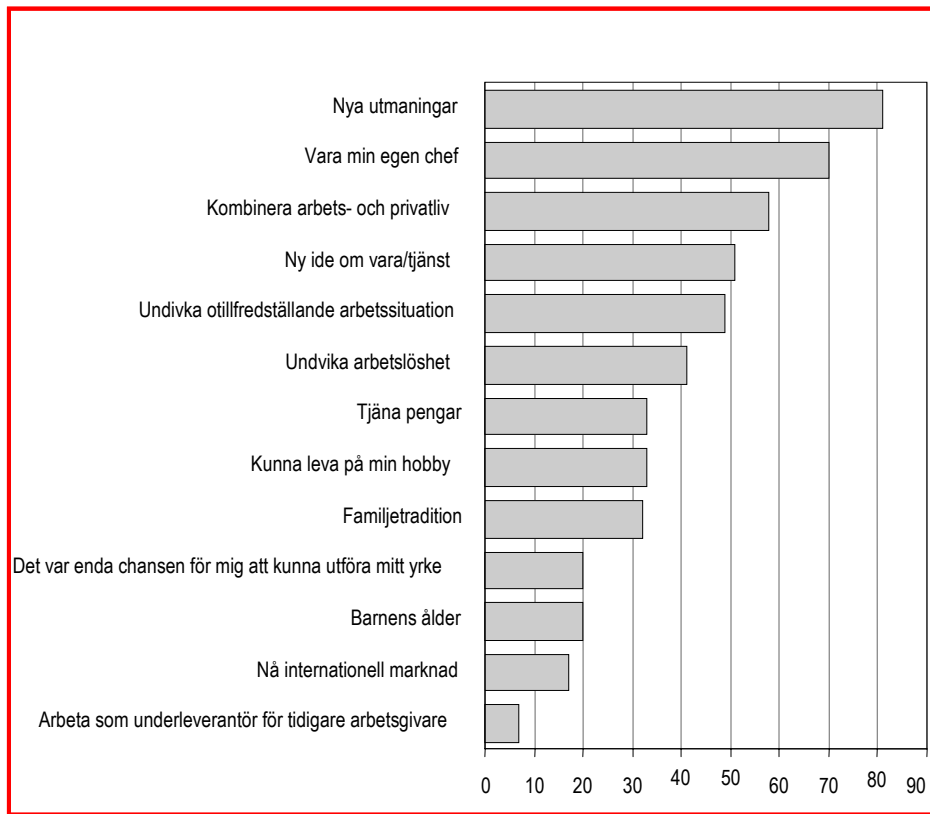


Diagram 33. Finansiering vid företagsstart, i procent

Figure 33. Financing at start-up, in per cent.

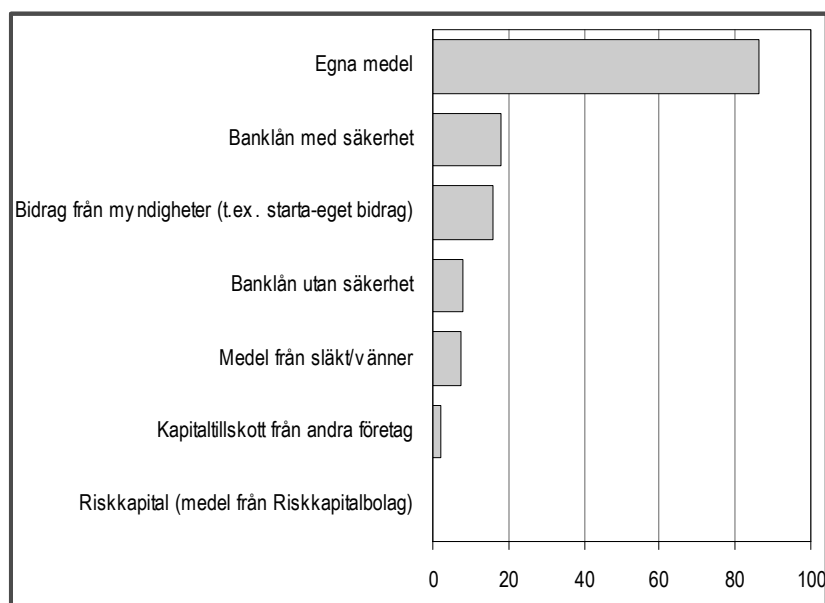


Diagram 34. Tidigare entreprenörs erfarenhet, i procent

Figure 34. Former experience of start-up, in per cent.

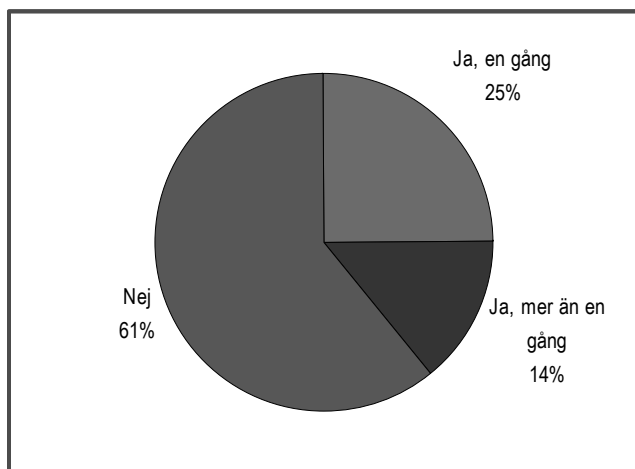


Diagram 35. Rådgivare vid företagsstart, i procent

Figure 35. Adviser at start-up, in per cent.

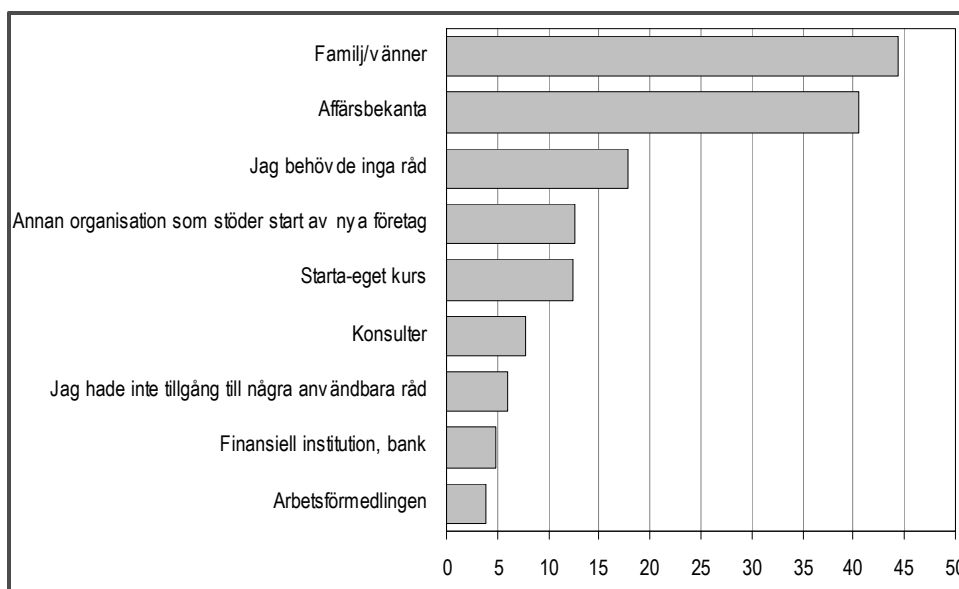


Diagram 36. Högsta avslutade utbildning, i procent

Figure 36. Highest finished education, in per cent.

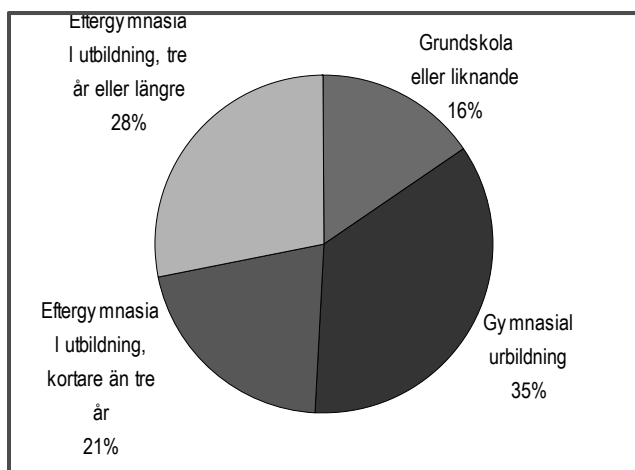


Diagram 37. Antalet kunder som bidrar företagets försäljning, i procent
Figure 37. Number of clients that contribute to the turnover, in per cent.

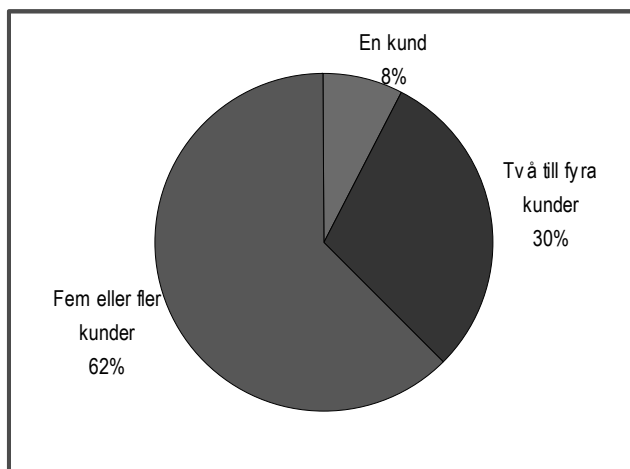
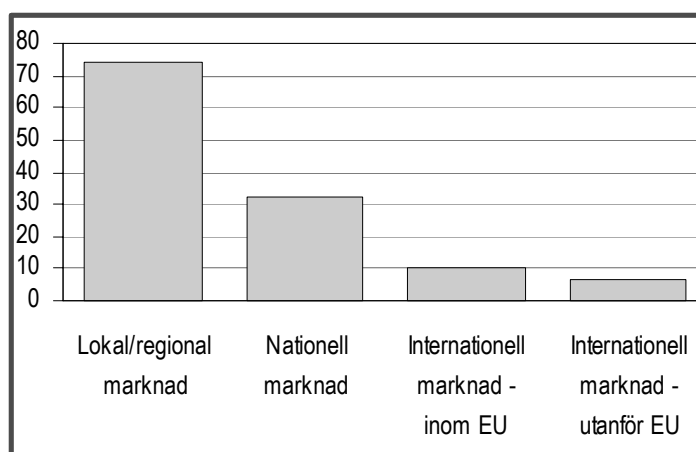


Diagram 38. Vilken marknad som företagen säljer sina produkter på, i procent
Figure 38. Markets which the enterprise sell its products, in per cent.



In English

Summary

This report presents information on Characteristics for successful entrepreneurs for the business community. It includes statistics on those factors that characterise a successful business. The survey has been conducted within the frame for development projects at the EU's statistical office. The aim of this report is to describe the factors that lead to the success of a business and growth of newly started businesses; specific weight has been placed on motivation factors to begin a business, the obstacles and risks during the first year of the business, the present situation for the business and its future plans.

In this study, a business is defined as an enterprise that started operations in 2002 and has survived through to 2005. One of the requirements is that the business has been run by the original owner/entrepreneur since the start. In this report the terms enterprise, owner, entrepreneur, successful business and successful entrepreneur are used synonymously.

The greatest single obstacle encountered by entrepreneurs when starting a business is the administrative burden (inventory, regulations, taxes, forms and similar). All of 61 percent of entrepreneurs find administration a burden when starting a business. Most entrepreneurs also find personnel costs an obstacle for the future development of the enterprise.

The most common reason for starting a business for all age categories is to experience new challenges. This is followed by the option to be one's own boss for those who are under age 40. For those over age 40, the second most popular answer alternative is to make money.

Enterprises run by Swedish entrepreneurs grow more slowly than the EU average. The EU average for growth is 141 percent while the corresponding figure for Sweden is only 55 percent. This figure places Sweden in the third last place in the growth league. Growth for Swedish entrepreneurs varies depending on age. Growth is 120 percent for entrepreneurs younger than age 30, 60 percent for those between 30 and 39, and then falls to 33 percent for those who are age 40 and over.

The majority of successful entrepreneurs (60 percent) had no previous experience in running a business, 25 percent had started a business before, while 15 percent had started more than one business previously. The most common advisor to the newly started business is family or friends (44 percent), followed by business contacts (41 percent). All of 18 percent of the entrepreneurs did not need any advice for starting a business.

More than 60 percent of entrepreneurs feel their business is profitable or very profitable. Sweden's statistics compare well to the rest of Europe; as a whole, more than half of the entrepreneurs in the EU were not satisfied with their profitability. Of entrepreneurs who had started businesses previously, an entire 12 percent consider they have very good profitability.

The corresponding figure for those entrepreneurs without experience is 6 percent.

According to this survey, 21 percent of all successful businesses are run by women, while 79 percent are run by men. Women comprise 48 percent of the Swedish labour force, which can be compared to the 21 percent of women who run businesses that have survived from the start in 2002 up to and including 2005.

About 14 percent of the successful entrepreneurs were under age 30, 32 percent between ages 30 and 39, and 54 percent 40 years or more. Compared to the rest of the EU, the Swedish distribution of entrepreneurs shifts more towards older persons. The corresponding figures for the EU are 14 percent under age 30, 38 percent between ages 30 and 39, and 48 percent were age 40 or more. The proportion of male entrepreneurs under age 30 amounted to 54 percent, while only 13 percent of the successful businesses were started by women under age 30. Most of the thriving businesses for women are started by those who are age 40 or more. An entire 50 percent of female entrepreneurs are over age 40. The corresponding figure for men is only 14 percent.

We can see from the statistics that 17 percent of the entrepreneurs had compulsory school education or similar, 35 percent had upper secondary school education and 48 percent post-upper secondary school education. The entire labour force has a lower level of education than that of entrepreneurs. Among other things, only 35 percent of the labour force has post-upper secondary school education. The most common type of education in the labour force is upper secondary school education, while the most common type of education for entrepreneurs is post-upper secondary school education. Of those women who are entrepreneurs, all of 64 percent had post-upper secondary school education, while the corresponding figure for men was only 46 percent. Among male entrepreneurs, a full 18 percent only have compulsory school education or similar. The corresponding figure for women is 8 percent.

All in all, about 10 700 successful entrepreneurs do not have foreign background, while there are about 1 800 entrepreneurs with foreign background. Those with foreign background to a greater extent run businesses within the fields of transport and communication, the hotel and restaurant industry and trade. In contrast, those without foreign background more often run successful businesses such as consultant services, construction and industry to a greater degree than entrepreneurs with foreign background.

All of 51 percent of entrepreneurs would invest in activities of the enterprise if sales for the company would increase in the future. The second top priority would be to increase one's own salary from the company. Last on the list of priorities would be to increase salaries of employees.

The most common form of financing a new business for male and female entrepreneurs is from their own funds. Among women, the second most common form of funding was from subsidies from government agencies such as funding to start up a business etc.

The local market is the most common market for products of new businesses. An entire 74 percent of enterprises report that they sell their own products on the local market. But it is also apparent that all of 17 percent of successful businesses sell their products on the international market. This is somewhat less than the average in Sweden. On average, 20 percent all companies in Sweden sell their products on the international market.

In general, we see from the study that innovation seems to have a high correlation with the highest level of education completed. Those with the highest levels of education are most innovative in all categories except marketing innovation, where those with an education of less than three years at university are the most innovative. Product innovation is greatest within all levels of innovation. A full 43 percent of those with university education of three or more years felt that their company have innovative products.

A note of thanks

We would like to express appreciation to our survey respondents – the people, enterprises, government authorities and other institutions of Sweden – with whose cooperation Statistics Sweden is able to provide reliable and timely statistical information meeting the current needs of our modern society.

List of figures

Figure 1. Start up difficulties, in per cent	17
Figure 2. Age of entrepreneurs, in per cent	18
Figure 3. Start-up difficulties by managing experience, in per cent	19
Figure 4. Sources of advice by managing experience, in per cent	20
Figure 5. Judgment of profitability by managing experience, in per cent.....	21
Figure 6. Start-up difficulties by type of experience, in per cent.....	22
Figure 7. Entrepreneurs expecting increase of business activity by type of experience, in per cent	23
Figure 8. Motivation for start-up by age group, in per cent.....	24
Figure 9. Enterprise growth (number of employees years 2002 vs 2004) by age group, average of available countries, in per cent	25
Figure 10. Assessment by the entrepreneurs of the innovation in their own enterprise, by age group, in per cent	26
Figure 11. Proportion of women among entrepreneurs vs. proportion of working population by gender, in per cent.....	27
Figure 12. Number of enterprises, by gender and different economic activities, in per cent.....	28
Figure 13. Motivation for start-up by gender, in per cent	28
Figure 14. Entrepreneurs assessment of innovation in their own enterprise, in per cent.....	29
Figure 15. Start-up difficulties by gender.....	30
Figure 16. Judgment of profitability by gender, in per cent.....	31
Figure 17. Education by gender, in per cent	32
Figure 18. Number of enterprises by gender and age, in per cent	33
Figure 19. Number of enterprises by gender and if he/she have been starting an enterprise before, in per cent.....	34
Figure 20. Education levels of entrepreneurs compared with education level of working population, in per cent	35
Figure 21. Number of enterprises by education and perceived barriers at the start-up for the enterprise.....	36
Figure 22. Assessment by the entrepreneurs of product innovation in their own enterprise, in per cent	37
Figure 23. Distribution of economic activities of entrepreneurs by foreign origin, in per cent	38
Figure 24. Number of enterprises by advice and foreign origin, in per cent.....	39
Figure 25. Judgment of profitability by foreign origin, in per cent.....	40
Figure 26. Number of enterprises by priorities, in per cent	41
Figure 27. Number of enterprises by gender and barriers for future development of the enterprise, in per cent	42
Figure 28. Number of enterprises by gender and financing at the start-up, in per cent	43

Figure 29. Number of enterprises by gender and occupation at the start-up for the enterprise, in per cent	44
Figure 30. Number of enterprises by gender and the market where the goods are sold, in per cent	44
Figure 31. The share of female entrepreneurs by country, in per cent.....	47
Figure 32. Motivation for start-up, in per cent.	81
Figure 33. Financing at start-up, in per cent.	81
Figure 34. Former experience of start-up, in per cent.....	82
Figure 35. Adviser at start-up, in per cent.....	82
Figure 36. Highest finished education, in per cent.	82
Figure 37. Number of clients that contribute to the turnover, in per cent.	83
Figure 38. Markets which the enterprise sell it's products, in per cent.	83

List of tables

Table 1. Enterprise growth by country (Number of employees, birth year vs. survival year) by age group in per cent	45
Table 2. Entrepreneurs assessment of innovation in their own enterprise by gender and country, in per cent	46
Table 3. Assessment by the entrepreneurs of product innovation in their own enterprise, by country and by education level, in per cent	46
Table 4. List of SIC classifications, SIC 2002	50
Table 5. Number of enterprises by branch experience and importance of a number of factors at the start of the enterprise, in per cent	53
Table 6. Number of enterprises by branch experience and financing of the start-up of the enterprise, in per cent.....	54
Table 7. Number of enterprises by branch experience and start-up difficulties, in per cent.....	54
Table 8. Number of enterprises by branch experience and occupation at the start-up, in per cent.....	54
Table 9. Number of enterprises by branch experience and if the entrepreneur had some special training at the start up, in per cent.....	55
Table 10. Number of enterprises by branch experience and most suitable advice at the start up, in per cent.....	55
Table 11. Number of enterprises by branch experience and highest finished education levels, in per cent.....	55
Table 12. Number of enterprises by branch experience and average number of employed 2004	56
Table 13. Number of enterprises by branch experience and number of clients, in per cent	56
Table 14. Number of enterprises by branch experience and which market the enterprise sell it's products, in per cent.....	56
Table 15. Number of enterprises by branch experience and which market the enterprise sell it's products, in per cent.....	57

Table 16. Number of enterprises by branch experience and judgment of the future profitability	57
Table 17. Number of enterprises by branch experience and the future plans, in per cent.....	57
Table 18. Number of enterprises by branch experience and the judgment of the future for the enterprise.....	58
Table 19. Number of enterprises by branch experience and the priority if the turnover will increase, in per cent	58
Table 20. Number of enterprises by branch experience and assortment of the innovation, in per cent.....	58
Table 21. Number of enterprises by different difficulties for the future growth in sales, in per cent	59
Table 22. Number of enterprises by different difficulties for the future growth in sales, in per cent	59
Table 23. Number of enterprises by gender and start-up difficulties, in per cent	60
Table 24. Number of enterprises by gender and start-up financing, in per cent.....	60
Table 25. Number of enterprises by gender and start-up difficulties, in per cent	61
Table 26. Number of enterprises by gender and occupation at the start-up, in per cent	61
Table 27. Number of enterprise by gender and if the entrepreneur had som special education at the start-up	61
Table 28. Number of enterprises by gender and the most suitable advices, in per cent	62
Table 29. Number of enterprises by gender and the highest education level, in per cent.....	62
Table 30. Number of enterprises by gender and the average number of employed in the enterprise 2004.....	63
Table 31. Number of enterprises by gender and the number of clients, in per cent	63
Table 32. Number of enterprises by gender and at which market the enterprise sell the products	63
Table 33. Number of enterprises by gender and judgement of the profitability, in per cent	64
Table 34. Number of enterprises by gender and the cooperation the enterprise have with other enterprises	64
Table 35. Number of enterprises by gender and the assessment of the innovation in their own enterprise	64
Table 36. The number of enterprises by gender and barriers for the future sale, in per cent.....	65
Table 37. The number of enterprises by gender and barriers for the future development, in per cent	65
Table 38. The number of enterprises by gender and the future development of the enterprise, in per cent	66

Table 39. The number of enterprises by gender and the future development for the enterprise in one year from now, in per cent.....	66
Table 40. The number of enterprises by gender and the priorities that will be done if the turnover will increase.....	66
Table 41. The number of enterprises by immigration background and start up difficulties, in per cent.	67
Table 42. The number of enterprises by immigration background and financing at the start-up, in per cent.	67
Table 43. The number of enterprises by immigration background and start up difficulties, in per cent.	68
Table 44. The number of enterprises by immigration background and occupation just before the start-up, in per cent.	68
Table 45. The number of enterprises by immigration background and if they participate in some special training before the enterprise started, in per cent..	68
Table 46. The number of enterprises by immigration background and which person it got the most suitable advice from, in per cent.	69
Table 47. The number of enterprises by immigration background and the highest education level, in per cent.	69
Table 48. The number of enterprises by immigration background and and the average number of employed 2004, in per cent.	69
Table 49. The number of enterprises by immigration background and the number of clients, in per cent.	70
Table 50. The number of enterprises by immigration background and which market the enterprise sell the products, in per cent.....	70
Table 51. The number of enterprises by immigration background and the judgement of the future profitability, in per cent.....	70
Table 52. The number of enterprises by immigration background and which type of cooperation the enterprise have with other enterprises, in per cent.....	71
Table 53. The number of enterprises by immigration background and assessment of the innovation in their own enterprise, in per cent.	71
Table 54. The number of enterprises by immigration background and difficulties for future sales, in per cent..	71
Table 55. The number of enterprises by immigration background and difficulties for future development, in per cent.	72
Table 56. The number of enterprises by immigration background and future plans, in per cent.	72
Table 57. The number of enterprises by immigration background and the future development for the following factors, in per cent.	73
Table 58. The number of enterprises by immigration background and future priorities, in per cent.....	73
Table 59. Number of enterprises by managing experience and to which extent the following factors was important when the enterprise started, in per cent.....	74
Table 60. The number of enterprises by management experience and financing at the start-up, in per cent.....	74

Table 61. The number of enterprises by managing experience and perceived barrier at the start-up, in per cent.	75
Table 62. The number of enterprises by managing experience and his or her occupation at the start-up, in per cent.	75
Table 63. The number of enterprises by managing experience and if he/she enjoyed in a special training before the start-up, in per cent	76
Table 64. The number of enterprises by managing experience and which person gave the most suitable advice, in per cent	76
Table 65. The number of enterprises by managing experience and the highest education level, in per cent	76
Table 66. The number of enterprises by managing experience and the average number of employed 2004, in per cent	77
Table 67. The number of enterprises by managing experience and the number of clients, in per cent.....	77
Table 68. The number of enterprises by managing experience and which market the enterprise sell the products, in per cent	77
Table 69. The number of enterprises by managing experience and judgement of the profitability, in per cent	78
Table 70. The number of enterprises by managing experience and cooperation with other enterprises, in per cent	78
Table 71. The number of enterprises by managing experience and perceived assessment of the innovation in their own enterprise, in per cent.....	78
Table 72. The number of enterprises by managing experience and barriers for future sales, in per cent	79
Table 73. The number of enterprises by managing experience and barriers for future development, in per cent	79
Table 74. The number of enterprises by managing experience and future plus the coming two years, in per cent	80
Table 75. The number of enterprises by managing experience and future development the coming two years, in per cent	80
Table 76. The number of enterprises by managing experience and priorities if the turnover will increase, in per cent	80

List of terms

Terms in table 5, 23, 41, 59 and figure 6, 11

En önskan om nya utmaningar	Seeking a new challenge
Att få vara min egen chef	Being one's own boss
En önskan att kunna leva på min hobby	Living from hobby
Det finns en företagartradition i min familj	Family tradition
Möjlighet till att bättre kunna kombinera arbete och privatliv	Combining work with private life
Barnen har nu blivit tillräckligt stora för att jag ska kunna starta företag	Age of children
En möjlighet att tjäna mer pengar	Making more money
Att kunna förverkliga en idé om en nya vara/tjänst	New service/product idea
Att nå ut på en internationell marknad	Reach international market
Att undvika arbetslöshet	Avoid unemployment
Att komma ifrån en otillfredställande arbetsituation	Satisfaction in work
Att arbeta som underleverantör enbart för min tidigare arbetsgivare	Working as subcontractor for former employer
Det var enda chansen för mig att kunna utföra mitt yrke	Sole possibility to carry out profession
I stor utsträckning	To large extent
I viss utsträckning	To some extent
Inte alls	Not at all
Kvinna	Women
Man	Man
Invandrarbakgrund	Immigrant
Ej invandrarbakgrund	Not immigrant
En erfarenhet	One experience
Mer än en erfarenhet	More than one experience
Ingen erfarenhet	No experience

Terms in table 6, 24, 42, 60 Figure 26

Egna medel	Own money
Medel från släkt/vänner	Money from relatives
Banklån utan säkerhet	Loan without security
Banklån med säkerhet	Loan with security
Kapitaltillskott från andra företag	Money from other enterprises
Risikkapital (medel från Riskkapitalbolag)	Money from
Bidrag från myndigheter (t.ex. starta-eget bidrag)	Money from authorities
Erfaren	Branch experience
Ej erfaren	No branch experience
Kvinna	Women
Man	Man
Invandrarbakgrund	Immigrant
Ej invandrarbakgrund	Not immigrant
En erfarenhet	One experience
Mer än en erfarenhet	More than one experience
Ingen erfarenhet	No experience

Terms in table 7, 25, 43, 61 and figure 3, 6, 15, 21

Att få finansiering	Financing
Att etablera kundkontakter	Contacts with customers
Att erhålla betalning för utestående fakturor	Outstanding invoices
Att prissätta varor/tjänster	Pricing goods
Att hitta lämpliga lokaler	Finding premises
Att hitta leverantörer	Finding suppliers
Att anställa lämplig personal	Suitable personnel
Att använda informationsteknologin effektivt	Information technology
Att hantera administration till följd av lagar, föreskrifter o dyl	Administration
Att vara ensam som företagare	Alone as entrepreneur
Att få stöd av make/maka/sambo eller familj	Backing from family
I stor utsträckning	To large extent
I viss utsträckning	To some extent
Inte alls	Not at all
Kvinna	Women
Man	Man
Erfaren	Branch experience
Ej erfaren	No branch experience
Invandrarbakgrund	Immigrant
Ej invandrarbakgrund	Not immigrant
En erfarenhet	One experience
Mer än en erfarenhet	More than one experience
Ingen erfarenhet	No experience

Terms in table 8, 26, 44, 62 Figure 29

Anställd	Employed
Företagare i annat företag	Entrepreneurs in other enterprise
Studerande	Student
Arbetslös/inskriven som arbetssökande	Unemployed
Hade ingen förvärvsinkomst och var inte tillgänglig på arbetsmarknaden	Had no income and was not available at the labour market
Erfaren	Branch experience
Ej erfaren	No branch experience
Kvinna	Women
Man	Man
Invandrabakgrund	Immigrant
Ej invandrabakgrund	Not immigrant
En erfarenhet	One experience
Mer än en erfarenhet	More than one experience
Ingen erfarenhet	No experience

Terms in table 9, 27, 45, 63

Ja, på eget initiativ	Yes on own initiative
Ja, på uppmaning från myndighet	Yes on request from authority
Nej	No
Erfaren	Branch experience
Ej erfaren	No branch experience
Kvinna	Women
Man	Man
Invandrabakgrund	Immigrant
Ej invandrabakgrund	Not immigrant
En erfarenhet	One experience
Mer än en erfarenhet	More than one experience
Ingen erfarenhet	No experience

Terms in table 10, 28, 46, 64 and Figure 4, 24

Familj/vänner	Family and friends
Starta-eget kurs	Course for starting up an enterprise
Affärsbekanta	Professional acquaintances
Konsulter	Consults
Arbetsförmedlingen	Employment office
Annan organisation som stöder start av nya företag	Other organization that support starting up for enterprises
Finansiell institution, bank	Financial institution
Jag hade inte tillgång till några användbara råd	I did not have the backup of suitable advices
Jag behövde inga råd	I did not need advice
Erfaren	Branch experience
Ej erfaren	No branch experience
Kvinna	Women
Man	Man
Invandrarbakgrund	Immigrant
Ej invandrarbakgrund	Not immigrant
En erfarenhet	One experience
Mer än en erfarenhet	More than one experience
Ingen erfarenhet	No experience

Terms in table 11, 29, 47, 65 and figure 17, 20

Grundskola eller liknande	Elementary school
Gymnasial utbildning	Upper secondary school
Eftergymnasial utbildning, kortare än tre år	University, shorter than three year
Eftergymnasial utbildning, tre år eller längre	University, longer than two year
Erfaren	Branch experience
Ej erfaren	No branch experience
Kvinna	Women
Man	Man
Invandrarbakgrund	Immigrant
Ej invandrarbakgrund	Not immigrant
En erfarenhet	One experience
Mer än en erfarenhet	More than one experience
Ingen erfarenhet	No experience

Terms in table 12, 30, 48, 66

Företagare	Employer
Anställda	Employee
Har erfarenhet	Branch experience
Har ej erfarenhet	No branch experience
Kvinna	Women
Man	Man
Invandrabakgrund	Immigrant
Ej invandrabakgrund	Not immigrant
En erfarenhet	One experience
Mer än en erfarenhet	More than one experience
Ingen erfarenhet	No experience

Terms in table 13, 31, 49, 67

En kund	One client
Två till fyra kunder	Two to four clients
Fem eller fler kunder	Five or more clients
Erfaren	Branch experience
Ej erfaren	No branch experience
Kvinna	Women
Man	Man
Invandrabakgrund	Immigrant
Ej invandrabakgrund	Not immigrant
En erfarenhet	One experience
Mer än en erfarenhet	More than one experience
Ingen erfarenhet	No experience

Terms in table 14, 32, 50, 68 Figure 30

Lokal/regional marknad	Local/regional market
Nationell marknad	National market
Internationell marknad – inom EU	International market – within EU
Internationell marknad - utanför EU	International market – outside EU
Erfaren	Branch experience
Ej erfaren	No branch experience
Kvinna	Women
Man	Man
Invandrabakgrund	Immigrant
Ej invandrabakgrund	Not immigrant
En erfarenhet	One experience
Mer än en erfarenhet	More than one experience
Ingen erfarenhet	No experience

Terms in table 15, 33, 51, 69 and figure 5, 16, 25

Mycket god	Very good
God	Good
Otillräcklig	Not so good
Dålig	Bad
Erfaren	Branch experience
Ej erfaren	No branch experience
Kvinna	Women
Man	Man
Invandrarbakgrund	Immigrant
Ej invandrarbakgrund	Not immigrant
En erfarenhet	One experience
Mer än en erfarenhet	More than one experience
Ingen erfarenhet	No experience

Terms in table 16, 34, 52, 70

Samarbetar med andra företag i ett nätverk	Cooperation with other enterprises within a network
Är underleverantör till ett större företag	Sub-contractor to a larger enterprise
Är franchisetagare eller licenstagare/ licensinnehavare	Working on franchise basis or as license holder
Deltar i ett joint venture-projekt	Working in a joint venture project
Inget av alternativen eller ingen samverkan	None of the alternative or no cooperation
Erfaren	Branch experience
Ej erfaren	No branch experience
Kvinna	Women
Man	Man
Invandrarbakgrund	Immigrant
Ej invandrarbakgrund	Not immigrant
En erfarenhet	One experience
Mer än en erfarenhet	More than one experience
Ingen erfarenhet	No experience

Terms in table 7, 35, 38, 56, 74

Fortsätta i samma omfattning som nu	Continue at the same level
Sammanslagning med eller överlåtelse av verksamheten till andra företag	Merging of enterprises or transfer of the activity to another enterprise
Sälja eller lägga ned företaget för att starta ett nytt företag i <i>samma</i> bransch	Sale or close of the enterprise because of start up of new enterprise in the same activity
Sälja eller lägga ned företaget för att starta ett nytt företag i en <i>annan</i> bransch	Sale or close of the enterprise because of start up of new enterprise in another activity
Sälja eller lägga ned företaget utan att starta ett nytt företag	Sale or close of the enterprise without start up of new enterprise
Invandrabakgrund	Immigrant
Ej invandrabakgrund	Not immigrant
En erfarenhet	One experience
Mer än en erfarenhet	More than one experience
Ingen erfarenhet	No experience

Terms in table 18, 39, 57, 75 and figure 7

Omsättning	Turnover
Antal anställda	Number of employees
Sortiment av varor och tjänster	Product assortment
Lönsamhet	Profitability
Minska/försämras	Decrease
Oförändrat	Unchanged
Öka/förbättras	Increase
Kvinna	Women
Man	Man
En erfarenhet	One experience
Mer än en erfarenhet	More than one experience
Ingen erfarenhet	No experience

Terms in table 15, 36, 54, 72 Figure 26

Öka antalet anställda	Increase the number of employees
Öka de anställdas löner/ersättningar	Increase the employed salaries
Investera i företagets verksamhet	Invest in the enterprise activity
Betala av lån eller skulder	Pay off of loan or debts
Öka min egen lön från företaget	Increase my own salary from the enterprise
Minska min egen arbetstid	Decrease my own working time
Inget av alternativen	None of the alternative
Kvinna	Women
Man	Man
Invandrabakgrund	Immigrant
Ej invandrabakgrund	Not immigrant
En erfarenhet	One experience
Mer än en erfarenhet	More than one experience
Ingen erfarenhet	No experience

Terms in table 20, 35, 53, 71 and figure 10, 14, 22

Introduktion av nya varor/tjänster	Introduction of new goods and services
Införande av nya produktionsprocesser	Introduction of new production process
Införande av nya ledarskapsmetoder	Introduction of new organizational methods
Införande av nya metoder att marknadsföra eller sälja varor/tjänster	Introduction of new management methods
Innovativt	Innovative
Ej innovativt	Not innovative
Kvinna	Women
Man	Man
Invandrarbakgrund	Immigrant
Ej invandrarbakgrund	Not immigrant
En erfarenhet	One experience
Mer än en erfarenhet	More than one experience
Ingen erfarenhet	No experience

Terms in table 21, 36, 54, 72

Konkurrens	Competition
För liten efterfrågan på företagets varor/tjänster	Demand is too small of the enterprise products
Svårigheter att prissätta företagets varor/tjänster	Problems in pricing goods
Brister i tillgång till marknadsföringskompetens	Lack of marketing resources
I stor utsträckning	In large extent
I viss utsträckning	In some extent
Inte alls	Not at all
Erfaren	Branch experience
Ej erfaren	No branch experience
Kvinna	Women
Man	Man
Invandrarbakgrund	Immigrant
Ej invandrarbakgrund	Not immigrant
En erfarenhet	One experience
Mer än en erfarenhet	More than one experience
Ingen erfarenhet	No experience

Terms in table 22, 37, 55, 73 Figure 27

Lönsamhet	Profitability
Tillgång till banklån	Access to loan
Tillgång till riskkapital	Access to money
Tillgång till kortfristiga krediter	Access to short term credits
Tillgång till kvalificerad personal	Access to professional skill
Personalkostnader	Personnel costs
Regelverk och administrativ börda	Administration
Anpassning till nya tekniska standarder	Information technology
Tillgång till företagsledningskompetens	Access to management skill
Svårigheter att kombinera familj och arbete	Problems to combine work with family
Möjligheter att hitta affärspartners	Suitable partners
Kunder som betalar för sent eller inte alls	Outstanding invoices
I stor utsträckning	In large extent
I viss utsträckning	In some extent
Inte alls	Not at all
Kvinna	Women
Man	Man
Invandrabakgrund	Immigrant
Ej invandrabakgrund	Not immigrant
En erfarenhet	One experience
Mer än en erfarenhet	More than one experience
Ingen erfarenhet	No experience

Terms in figure 19

Ja en gång	Yes once
Ja, mer än en gång	Yes more than once
Nej	No

Terms in figure 23

Konsultverksamhet	Business activities
Kommunikation	Communication
Hotell- och restaurang	Hotels and restaurants
Handeln	Wholesale and retail trade
Bygg	Construction
Industrin	Industry

SCB presenterar i denna rapport resultatet från en undersökning om *Vad som utmärker en framgångsrik entreprenör 2006*. Undersökningen har gjorts inom ett utvecklingsprojekt hos EU:s statistikbyrå Eurostat. Syftet med undersökningen var att beskriva de faktorer som utmärker ett framgångsrikt företag och tillväxten av nystartade företag. En särskild vikt läggs vid motivationsfaktorerna för att starta ett företag, hinder och risker under företagets första år, den nuvarande situationen för företaget och företagets framtida planer.

Hur ser den vanligaste entreprenören ut? Han - det är alltså en man – är äldre än 40 år och verkar inom konsultverksamhet. Företaget driver han som aktiebolag. Han har genomgått gymnasialutbildning och omsätter mindre än en halv miljon kronor.

Vår man arbetar själv i företaget och hade vid företagsstarten inga anställda. Före företagsstarten var mannen anställd i ett annat företag och hade som entreprenör erfarenhet från sin bransch. Han har en god lönsamhet i företaget och bedömer att omsättningen kommer att öka men inte antalet anställda. Finansieringen vid företagsstarten skedde med egna medel och marknaden är lokal. Som hinder för tillväxten ser han inte barnens ålder eller kundkontakter utan lagar och förordningar.

Vår medelkille har inte en invandrarbakgrund men fick de mest användbara råden vid starten från familjen och vännerna. Att starta företag gjorde han mest för att få nya utmaningar och hans företag bedömer han mest som produktinnovativt.

Publikationstjänsten:

E-post: publ@scb.se, tfn: 019-17 68 00, fax: 019-17 64 44. Postadress: 701 89 Örebro.

Information och bibliotek: E-post: information@scb.se, tfn: 08-506 948 01, fax: 08-506 948 99.
Försäljning över disk, besöksadress: Biblioteket, Karlavägen 100, Stockholm.

Publication services:

E-mail: publ@scb.se, phone: +46 19 17 68 00, fax: +46 19 17 64 44. Address: SE-701 89 Örebro.

Information and Library: E-mail: information@scb.se, phone: +46 8 506 948 01, fax: +46 8 506 948 99.
Over-the-counter sales: Statistics Sweden, Library, Karlavägen 100, Stockholm, Sweden.