

ACTA UNIVERSITATIS STOCKHOLMIENSIS

Stockholm Studies in Sociology

NEW SERIES

28



# Levebröd eller entreprenörskap?

Om utlandsfödda personers företagande i Sverige

**Erik Ljungar**



Stockholm University

© Erik Ljungar, Stockholm 2007

ISSN 0491-0885  
ISBN 978-91-85445-63-9

Printed in Sweden by US-AB Tryck & Media, Stockholm 2007  
Distributor: Stockholm University Library



# Innehåll

## **Förord 7**

### **1. Inledning 9**

Personlig positionering 14

Terminologisk positionering 16

### **2. Forskning om immigrant- och minoritetsföretagande 19**

Forskningsöversikt 20

Utbudsfaktorer 29

Efterfrågefaktorer 41

En relationell ansats till utlandsfödda personers företagande 46

### **3. Institutionella förutsättningar och begränsningar: Immigration, integration och företagande i Sverige 56**

Immigration och integrationspolitik i Sverige 1950–2005 56

Ekonomisk förändring och utlandsfödda personers företagande 1960–2005 60

Politik gentemot utlandsfödda företagare i Sverige 62

### **4. Eget företagande bland iranier 66**

Före starten 68

Starten 76

Efter starten 85

Gemensamma mönster 90

### **5. Eget företagande bland kurder 93**

Före starten 96

Starten 103

Efter starten 111

Gemensamma mönster 116

### **6. Eget företagande bland chilensare 118**

Före Starten 120

Starten 126

Efter starten 132

Gemensamma mönster 136

## **7. Ekonomisk integration eller etnisk segregation? 138**

Individuella motiv och social/etnisk identitet 139

Sociala nätverk och sociala resurser 147

Institutionella förutsättningar och hinder 150

Är den svenska institutionella kontexten unik? 154

Integration eller fortsatt segregation? 158

## **Summary 160**

## **Appendix. Metod och material 163**

## **Referenser 169**

## Förord

Jag vill först och främst tacka de 48 företagare som ställt upp för att låta sig intervjuas till denna avhandling. Flera av dessa var mycket upptagna men gav mig ändå tid för intervjuer, ofta i pauserna mellan kundbesök.

Det är särskilt två personer som var av stor betydelse för att arbetet med denna studie kunde påbörjas och det är sociologerna Osman Aytar och Carina Mood Roman. De förmedlade kontakterna till mina sex första intervjupersoner, men gav mig framförallt modet att påbörja intervjuundersökningen. Jag vill vidare tacka sociologerna Abbas Emami, Reza Azarian, Mehrdad Darvisspoor samt Ali Hajighasemi som, förutom att ha bidragit med kontakter till en rad företagare, också gett mig värdefulla kunskaper om hur det är att leva med en ”socialt konstruerad etnicitet” i Sverige.

Jag vill vidare framföra stor tacksamhet till de personer som varit mina handledare eller haft en motsvarande position under denna långa resa. Det är särskilt tre personer som hållit ut och aldrig givit upp hoppet om mig, nämligen, professor Göran Ahrne vid Stockholms universitet, professor Sven E. Hort vid Södertörns högskola, samt professor Richard Swedberg vid Cornell University. Jag är mycket tacksam för den uppmuntran och entusiasm som dessa tre personer visat mig under årens lopp.

Vidare vill jag tacka opponenter på mitt slutseminarium, docenten och etnologen Oscar Pripp, som kom med goda uppslag och insikter som förbättrade mitt arbete. Två ytterligare personer som kom med en rad fruktbara skiftliga kommentarer på de kapitel som lades fram på ovannämnda seminarium var professor Lars Udhén samt docent Patrik Aspers. Patrik har även varit ett stort stöd avseende metodologin bakom denna studie. En annan person jag vill tacka är professor Ryzard Szulkin som tog sig tid att läsa flera kapitel från mitt manus i ett senare skede och därmed bidrog till att göra min text skarpare. Jag vill även tacka docenten och sociologen Hassan Hosseini som i rollen som opponenter på sociologiämnets högre seminarium vid Södertörns högskola kom med många värdefulla synpunkter. En som inte deltog på detta seminarium, men som läste det manus som då lades fram, är docenten och sociologen Apostolis Papakostas. Detta bidrog till att det relationistiska perspektivet blev tydligare.

Jag har flera vänner och kollegor på Stockholms universitet och Södertörns högskola som har betytt mycket för mitt arbete under dessa år.

De personer vid Stockholms universitet som har haft inflytande på denna avhandling är sociologerna Elisabeth Lindberg, Christoffer Edling, Adrienne Sörbom, Jens Rydgren, Lambros Roubanis, Magnus Haglunds, Mikaela Sundberg, Paul Fuehrer, Tiziana Sardello, samt professorerna Barbara Hobson, Arni Sverrisson och Carl le Grand. Jag har kunnat "bolla" många idéer med dem under årens lopp, något som fört mitt arbete framåt. Särskilt tack till Fredrik Liljeros som hjälpte mig att tillverka de två figurer som finns med i avhandlingen.

På Södertörns högskola är det framförallt medlemmarna i den s.k. storstadssatsningsgruppen som utgjort ett bollplank. Det är särskilt sociologerna Lisa Kings, Jonas Lindström, Susanne Urban, Jenny Nilsson, Christina Axelson, Eva Christenson, Paavo Bergman, samt statsvetarna Anna Åhlund och Adolphe Lawson som har bidragit med många insikter som berör problematiken kring integration och segregation.

Stort tack till sociologen Andrew Stickleby som i sista sekunden läste den engelska sammanfattningen till denna avhandling!

Jag vill även passa på att tacka deltagarna på mitt slutseminarium vid Stockholms universitet, deltagarna vid sociologiämnets högre seminarium på Södertörns högskola samt deltagarna vid ett seminarium anordnad av institutionen för Ekonomi och företagande vid Södertörns högskola.

Till slut vill jag tacka min barndomsvän Jan Falck eftersom han var den första person som tipsade mig om att "invandrarföretagande" kanske var något man borde titta på, detta påpekade han redan i slutet av 1980-talet.

# 1. Inledning.

Varför är så många utlandsfödda personer egna företagare i Sverige? Denna fråga har inget enkelt svar men två förenklande förklaringar brukar framföras i olika sammanhang. Den första, och mycket förenklande förklaringen, är att det måste ligga i de utlandsfödda personernas "kultur" att starta eget företag. Det är "självklart" att pizzabagarna kommer från ett utomeuropeiskt land eftersom "de" har en speciell läggning för att baka pizzor.<sup>1</sup> Den andra förklaringen är att utlandsfödda personer är utsatta för diskriminering och därför inte kan komma in på arbetsmarknaden som anställd och istället startar ett eget företag. Sanningen är dock att denna fråga inte är särskilt lätt att besvara. I själva verket finns det en lång rad av olika faktorer som samverkar till att en person blir egen företagare. Dessutom är variationen mellan individer och grupper stor. Det finns inga generella "lagar" som kan förklara varför vissa utlandsfödda personer blir egna företagare. Att starta eget företag är dessutom inget som en person beslutar sig för att göra vid en viss tidpunkt, utan är ofta ett beslut som föregås av en rad olika händelser och upplevelser som leder fram till företagsstarten.

Det var i mitten av 1980-talet som personer med utländsk bakgrund började starta egna företag i relativt stor omfattning.<sup>2</sup> I gatubilden blev det i en rad svenska städer ett allt vanligare inslag med pizzerior, kebabkiosker, tobaksbutiker, små livsmedelsbutiker samt skomakerier. Dessa verksamheter drevs ofta av personer med sydeuropeisk bakgrund eller bakgrund i mellanöstern. Under 1960- och 1970-talen hade många mindre butiker och verksamheter försvunnit och ersatts av stormarknader och butikscentra. Denna utveckling bröts nu och istället skedde en återkomst av småföretagaren, fast denna gång i form av verksamheter drivna av utlandsfödda personer. Under 1990-talet ökade antalet företag drivna av personer med utländsk bakgrund ytterligare. Särskilt efter det att lågkonjunkturen i början av 1990-talet gått över ökade antalet företag kraftigt.<sup>3</sup> Det som kännetecknar dessa företag är att de ofta är inriktade på att

---

<sup>1</sup> Denna åsikt är en ständigt återkommande kommentar jag får när frågan vad jag forskar om kommer från personer utanför den akademiska världen. Det finns dock även inslag av s.k. "kulturalistiska" förklaringar inom den etablerade forskningen om immigrant- och minoritetsföretagare. Se t. ex. Wong (1998) samt Harrison (1992).

<sup>2</sup>SOU 1999:49.

<sup>3</sup> Mellan 1990 och 1998 ökade antalet egna företagare bland utlandsfödda från 22 000 personer till 44 000 personer. Källa: SCB RAMS.

bedriva försäljning eller erbjuda olika tjänster inom servicesektorn. Under senare år har dock denna bild kompletterats med att det blivit allt vanligare att tandläkaryrket, dataföretag och andra företag inom tjänste- och servicesektorn utövas respektive drivs av personer med bakgrund utanför Sveriges gränser.<sup>4</sup>

Fenomenet ”invandrarföretagande” blev uppmärksammat inom samhällsdebatt och politik under andra halvan av 1990-talet. Detta visade sig bland annat genom att det kom några statliga utredningar som diskuterade betydelsen av utlandsfödda personers företagande.<sup>5</sup> Ett argument som framfördes i dessa dokument var att eget företagande kunde bidra till att minska den höga arbetslösheten bland personer med utländsk bakgrund. Ett annat argument var att eget företagande bland utlandsfödda personer kunde ses som en källa till tillväxt och nyskapande. Den kompetens och de kunskaper som personer med utländsk bakgrund antas föra med sig från sina hemländer skulle kunna bidra till att nya varor och tjänster introducerades på marknaden. Argumentet löd att om en rad olika hinder för företagande togs bort skulle personer med utländsk bakgrund kunna bidra med innovationer som kunde öka den ekonomiska tillväxten.<sup>6</sup> Ett ytterligare argument var att eget företagande även innebar en möjlighet för utlandsfödda att integreras i det svenska samhället. Diskussionen om utlandsfödda företagares betydelse för samhällsekonomin resulterade bland annat i att det 1996 startades en organisation vars syfte var att ge rådgivning åt utlandsfödda personer som vill starta eget företag.<sup>7</sup>

Det anses dock vara ett problem att många av de personer med utländsk bakgrund som startar företag gör det inom branscher som är överetablerade och/eller anses ha låg lönsamhet. Flera av dem som startar företag gör det inom branscher som redan intas av många personer med utländsk bakgrund. Exempel på detta är snabbmatsrestauranger som pizzerior och kebabrestauranger, men även inom taxibranschen och städbranschen finns det många företag som drivs av utlandsfödda personer. Argumentet som framförts från myndigheternas sida är att utlandsfödda kan bidra till nyföretagande och ekonomisk tillväxt av den anledningen att de fört med sig ny kompetens och kunskaper från sina ursprungsländer. I praktiken startar dock utlandsfödda personer ofta företag inom branscher som ”övergivits” av svenska företagare eller inom branscher som utgör en del av den nya service- och tjänsteekonomin.<sup>8</sup> Eftersom efterfrågan på färdiglagad mat och andra tjänster som tidigare utfördes inom hushållen eller av den offentliga sektorn

---

<sup>4</sup> Najib (1999b).

<sup>5</sup> SOU 1995:76, SOU 1995:142, SOU 1996:55, SOU 1996:151 samt SOU 1999:49.

<sup>6</sup> Ett exempel på försök att undanröja sådana hinder är att underlätta för utlandsfödda personer att få lån i bank.

<sup>7</sup> Internationella Företagarföreningen i Sverige, IFS.

<sup>8</sup> Light (2000b).

nu efterfrågas på marknaden, har en del personer med utländsk bakgrund sett en möjlighet att träda in på dessa marknader.

Ett annat uppmärksammat fenomen är att många relativt sett välutbildade personer startar företag inom branscher där de inte kan utnyttja sin utbildning eller kompetens.<sup>9</sup> Detta anses vara ett slöseri på resurser. I detta sammanhang kan även frågan om start av eget företag verkligen bidra till att integrera utlandsfödda i samhället ställas. I Sverige finns det en rad bostadsområden med en hög andel utlandsfödda, eller barn till utlandsfödda, som lever vid sidan av majoritetssamhället, dvs. områden som betecknas vara segregerade. Sedan 1970-talets början har en rad olika statliga och kommunala åtgärder implementerats för att försöka lösa segregationsproblematiken.<sup>10</sup> Till en början låg fokus på utbildning, kultur och utlandsföddas möjligheter att kunna organisera sig. Under 1990-talet har emellertid fokus alltmer kommit att läggas på att integration är synonymt med att få ett arbete eller kunna försörja sig själv, dvs. vad som brukar gå under namnet ekonomisk integration. Tanken att alla ska kunna försörja sig själva har slagit rot och blivit en central del i den svenska integrationspolitiken.<sup>11</sup> En fråga är dock om egenförsörjning, och i detta fall i synnerhet eget företagande, i sig innebär en ökad integration för utlandsfödda i samhället. Särskilt intressant är frågan om eget företagande leder till vad som går under namnet social integration, men även om det leder till personlig integration. Social integration innebär att en person känner sig delaktig i det samhälle i vilket hon eller han lever, t.ex. att personen ifråga har kontakter med medlemmar ur majoritetsbefolkningen på arbetsplatser och privat. Med personlig integration avses om personen ifråga upplever delaktighet i samhället eller tillfredsställelse med sitt liv.

Syftet med denna studie är främst att försöka besvara frågan varför och under vilka villkor utlandsfödda personer startar eget företag i Sverige. Syftet är dock inte att ge några generella svar till varför utlandsfödda personer startar företag eftersom denna studie endast fokuserar på en avgränsad grupp av individer från tre nationella och/eller etniska grupper. Syftet är snarare att se om det finns mönster eller mekanismer bland dessa personer som bekräftar redan etablerade resultat inom forskningen, men även om det finns mönster bland just dessa personer som kan kasta nytt ljus över utlandsfödda företagares villkor.

Fokus i denna undersökning kommer att läggas på hur *relationen* till, eller *interaktionen* med, det svenska majoritetssamhället påverkar de utlandsfödda företagarnas strategier och beslut. Perspektivet som anläggs är att se vilken

---

<sup>9</sup> Enligt data från SCB är det en överrepresentation av personer med universitetsutbildning eller motsvarande som arbetar inom tjänste- och service sektorer som taxi, restaurangnäring etc. Se SCB RAMS 98.

<sup>10</sup> Olsson Hort (1992).

<sup>11</sup> Att arbetslinjen var huvudbudskapet framkommer i den statliga utredning från 1996 som går under namnet *Arbete åt invandrare*. Se SOU 1996:142.

betydelse just mötet med majoritetssamhället får för dessa personers handlande. Nyckelbegreppet är *etnicitet*.<sup>12</sup> Etnicitet definieras här som ett relationellt fenomen eller ett grän fenomen.<sup>13</sup> Etnicitet är inget givet utan något som skapas och omskapas kontinuerligt i interaktionen mellan olika grupper och individer. Detta innebär att etnicitet inte främst ska ses som en uppsättning egenskaper hos en bestämd grupp av utlandsfödda personer. Det som är av betydelse är hur en grupps egenskaper definieras både av gruppmedlemmarna själva *samt* av det omgivande samhället. En person med utländsk bakgrund får sig ofta tillskriven en etnicitet som inte alltid stämmer överens med hur denne uppfattar sig själv eller andra personer ur samma etniska grupp. Detta får konsekvenser för personens handlingsutrymme eftersom denna socialt konstruerade etnicitet ibland kan vara ett hinder, men ibland även utgöra en tillgång. Det avgörande är att undersöka vilka strategier som de utlandsfödda företagare som ingår i denna undersökning använder sig av i mötet med majoritetssamhället.

I Sverige förekommer det stora skillnader mellan olika grupper av utlandsfödda personer avseende andelen egna företagare. Särskilt bland utomeuropeiska personer med ursprung i mellanöstern är andelen egna företagare bland sysselsatta hög. Bland personer från Afrika och Latinamerika är däremot gruppen egna företagare kraftigt underrepresenterad.<sup>14</sup> I denna studie ingår personer ur tre utomeuropeiska grupper. Den första gruppen företagare är personer födda i Iran. Den andra gruppen består av personer med kurdisk bakgrund. Denna grupp består i sin tur av personer med olika nationella och geografiska bakgrunder, där det i undersökningen ingår personer födda i Turkiet, Irak och Iran. Bägge grupperna från mellanöstern har en relativt hög andel personer som startar eget företag. Den tredje gruppen är personer födda i Chile, vilken i Sverige har en mycket liten andel personer som är egna företagare.

Skälen till att jag valt att undersöka personer ur just dessa tre grupper är flera. För det första tillhör de några av de största grupperna av utlandsfödda personer i Sverige.<sup>15</sup> För det andra innebär det faktum att de har utomeuropeisk bakgrund att de kan antas mötas av större hinder på arbetsmarknaden och i samhället i stort än vad fallet är för personer med nordisk eller västeuropeisk bakgrund. Bland annat har arbetslösheten relativt sett varit hög inom dessa tre grupper, vilket även kan antas få betydelse för deras benägenhet att bli egna företagare. För det tredje är skillnaden mellan

---

<sup>12</sup> I denna studie kommer etnicitet både att kopplas till *etnisk identitet* och till *etniska resurser*. Det centrala är hur etnicitet som "grän fenomen" påverkar en persons sociala identitet samt hur denne kan dra nytta av de resurser som finns tillgängliga inom den etniska gruppen. Se Barth (1969) samt Light och Gold (2000a).

<sup>13</sup> Barth (1969).

<sup>14</sup> Källa: SCB RAMS 98.

<sup>15</sup> År 2002 fanns det 28 000 personer födda i Chile, 52 000 personer födda i Iran (Källa: SCB Befolkningsstatistik) Vidare fanns det år 2002 uppskattningsvis cirka 40 000 personer med kurdisk bakgrund (Källa: Integrationsverkets hemsida).



andelen företagare stor mellan grupperna från mellanöstern, å ena sidan, och dem från Latinamerika, å den andra. Det sistnämnda innebär att det kan vara av intresse att undersöka om det förkommer några skillnader mellan grupperna. Syftet är dock inte att genomföra en komparativ eller jämförande studie i strikt mening, utan syftet är att se om det finns liknande mönster bland företagarna i alla tre grupper som behandlas. Det är dock värt att framhålla att det är anmärkningsvärt att det föreligger en sådan kraftig skillnad avseende andelen egna företagare mellan personer med bakgrund i mellanöstern och personer med bakgrund i Latinamerika.

Ett andra syfte med denna studie är att belysa hur de personer som ingår i undersökningen förhåller sig till sin roll eller identitet som egna företagare i Sverige, där etniciteten så som den definieras ovan antas ha stor betydelse. Här kommer även frågan om eget företagande är en väg till integration i majoritetssamhället in. Syftet är dock inte att försöka besvara frågan eller ta ställning till om dessa personer verkligen blir "integrerade". Det som är intressant i detta sammanhang är hur dessa personer upplever mötet med det svenska samhället, både innan de startar företag och sedan i sin roll som företagare. På vilket sett behandlar det omgivande samhället dessa företagare eller "invandrarföretagare"? Vilken betydelse får etniciteten för deras dagliga verksamhet som företagare? Vad innebär etniciteten för relationen till kunder, underleverantörer samt myndigheter? Är etniciteten något som de kan utnyttja som en resurs eller är den främst ett hinder?

Denna studie har inspirerats av en forskningstradition som utvecklats inom amerikansk sociologi, där en av de främsta företrädarna är sociologen Ivan Light. Denna forskning brukar benämnas "Ethnic entrepreneurship" eller "Immigrant bussines". Det som utmärker denna forskning är både ett intresse för företagande bland i landet sedan länge etablerade minoriteter men även bland relativt nyanlända immigrantgrupper. Här betonas betydelsen av både grupp-specifika egenskaper samt den betydelse som det omgivande samhället har för att personer med minoritetsbakgrund blir egna företagare. Det finns fruktbara utgångspunkter inom denna forskning. En tendens finns dock att lägga alltför stor vikt vid grupp-specifika förklaringar till varför personer med minoritetsbakgrund startar företag. Bland annat får etnicitet ibland en innebörd som är snarlik kulturella egenskaper hos vissa grupper. En väg att komma undan detta är att istället lägga tonvikt vid de *resurser* personer med utländsk bakgrund har tillgängliga vid företagsstarten och i den senare verksamheten som företagare. Särskilt Ivan Lights begreppspar etniska resurser och klassresurser är värda att framhålla i detta sammanhang. Denna forskning bör även kompletteras med att tydligare framhålla strukturella och institutionella faktorerens betydelse för personers benägenhet att starta företag. I mitt fall vill jag främst betona vilken betydelse mötet med det nya värdlandet får för utlandsfödda personers benägenhet att starta företag. I denna studie kommer det faktum att etnicitet är ett relationellt fenomen att framhållas tydligare än vad fallet är inom den

amerikanska forskningen. Detta innebär att de egenskaper eller resurser som antas tillhöra en minoritetsgrupp tydligare måste sättas in i en kontext eller ett strukturellt sammanhang. De resurser som personer med utländsk bakgrund brukar använda sig av när de startar företag, t.ex. deras utbildning eller etniska kontaktnät, kan få helt olika relevans utifrån hur de värderas av det omgivande samhället.

En svensk studie av utlandsfödda personers företagande som inspirerat denna avhandling är etnologen Oscar Pripps undersökning av assyrier/syrianer i Södertälje som driver egna företag.<sup>16</sup> Hans användning av begreppet etnicitet är värd att framhålla. Grundpositionen hos Pripp är att etnicitet är något som främst konstrueras av det omgivande samhället och som inte alltid överensstämmer med hur de utlandsfödda företagarna upplever den egna personliga identiteten. De får sig tilldelade en "social identitet" som de måste förhålla sig till. Detta gör de genom att utveckla olika strategier för att förhålla sig till denna av det omgivande samhällets definierade etnicitet. Dessa strategier innebär att de antingen försöker dölja eller förminska betydelsen av den etniska identiteten, eller att de använder sig av den där så är möjligt. Det intressanta är att se om Pripps resultat avseende assyrisk/syrianska företagare även kan tänkas gälla för företagare med iransk, kurdisk och chilensk bakgrund. Ett grundläggande syfte är att se vilken betydelse etniciteten får för dessa personers företagande, både som hinder och som möjlighet.

## Personlig positionering

Det fält som denna studie berör, nämligen etnicitet och integration, är på många sätt ett problematiskt fält. Etnicitetsforskning är laddat med en rad politiska implikationer. Ofta kan diskussioner avseende etnicitetens (läs: "invandrarskapets") betydelse för människors handlande bli infekterad och leda till hård konfrontation. Särskilt är det svårt att hålla isär det politiska från det vetenskapliga i dessa diskussioner. Det finns en diskussion om huruvida vetenskap överhuvudtaget går att skilja från politik och/eller frigöras från olika politiska och moraliska värderingar.<sup>17</sup> Jag skrev för några år sedan en artikel om ekonomen och sociologen Gunnar Myrdal och han syn på värderingarnas och politikens roll inom samhällsvetenskapen.<sup>18</sup> Enligt honom är det inte möjligt att bedriva "objektiv" eller "normal" vetenskap opåverkad av politiska och andra värderingar. Enligt Myrdal är det ett hederlighetskrav att forskaren är noga med att uppge de "värdeprenisser" som han menar alltid ligger till grund för samhällsvetenskapliga studier.

---

<sup>16</sup> Pripp (2001).

<sup>17</sup> Myrdal (1969).

<sup>18</sup> Ljungar (1999).

Min första värdepremiss innebär att jag anser att etniska relationer ofta innefattar ett moment av orättfärdiga maktrelationer.<sup>19</sup> Det är ett väletablerat faktum att etniska minoriteter ofta utsätts för diskriminering eller annan underordning i olika samhällen. Ett grundläggande tema i denna studie är därför att undersöka vilken betydelse *över-* respektive *underordning* av människor får för deras handlande.<sup>20</sup> Underordning kan dock ske på olika sätt; ibland är det klasstillhörighet, ibland könstillhörighet, och i detta fall etnicitet, som legitimerar underordningen av människor i ett samhälle. I begreppsparat *över-* respektive *underordning* ligger alltså en värdepremiss att de som är överordnade på något sätt kan utöva makt eller dominera de underordnade på ett orättfärdigt sätt. Jag ansluter mig alltså till den tradition inom samhällsvetenskap och sociologi som intresserar sig för att påvisa denna ojämlika fördelning av positioner och/eller resurser i ett samhälle.

Det finns traditioner som exempelvis neo-klassisk nationalekonomi och smala eller objektivistiska varianter av rationella-val sociologi som bortser från "strukturella" dimensioner. Här utgår man från att det finns individer som agerar, visserligen under restriktioner, men som ändå antas kunna välja relativt fritt.<sup>21</sup> Min egen position är den att man måste ta hänsyn till att samhället *de facto* är skiktat i olika grupper baserade på klass, genus, etnicitet etc. vilket får betydelse för människors handlingsutrymme. När det gäller personer med utländsk bakgrund som startar företag är det av vikt att ta hänsyn till hur den omedelbara omgivningen påverkar och ofta begränsar deras handlingsutrymme, ofta baserat på deras etnicitet.

Det är dock inte en passiv individ som min undersökning har till utgångspunkt. Alla människor får sig visserligen tilldelade olika kategorier som klass, kön och etnicitet. Det som är intressant är emellertid att se efter hur och på vilket sätt dessa socialt konstruerade identiteter påverkar en persons handlande. Ett grundantagande är att aktörer på olika sätt förhåller sig till sin omgivning på ett aktivt sätt, där hinder på ett område kan medföra att individen aktivt söker sig till ett annat område, där det finns en öppning.

Den omfattande diskussion som avser om det är individer som handlar eller om det är sociala "strukturer" som påverkar människors handlande anser jag inte vara möjlig att lösa. Jag tror inte på någon "sista instans" som kan förklara allting. Jag är anhängare av tesen att människorna både skapar och skapas av sin historia.<sup>22</sup>

Det jag vill betona är tre saker: För det första anser jag att det är av vikt att ta hänsyn till vilka *intressen* eller *motiv* som ligger bakom en individs

---

<sup>19</sup> Tilly (1996).

<sup>20</sup> de los Reyes och Mulinari (2004).

<sup>21</sup> Elster (1986).

<sup>22</sup> Detta påstående är inspirerat av följande citat från Karl Marx lilla pamflett *Louis Bonapartes 18:e Brumaire*: "Människorna gör själva sin historia, men de gör den inte efter eget gottfinnande, inte under omständigheter de själva valt utan under omständigheter, som är omedelbart för handen givna och redan existerande". Se Marx (1939, s. 33).

handlingar och som får denne att agera på ett visst sätt, i detta fall starta och driva ett företag.

För det andra är det av vikt att alltid undersöka den *kontext* i vilken personer med utländsk bakgrund startar sina företag. Detta innebär att man måste ta hänsyn till en rad olika institutionella och strukturella faktorer eller omständigheter vid själva företagsstarten, men även under perioden som föregår företagsstarten.

För det tredje anser jag att det är interaktionen mellan aktörer eller individer på *mikro-* eller *mesonivå* som är avgörande för hur de kommer att handla. Institutionella faktorer samt samhälleliga normer och strukturer antas visserligen ha stor vikt, men det är hur dessa institutioner och strukturer verkar på en relationsnivå som är avgörande. Den över- och underordning som sker mellan människor regleras visserligen av institutionella och strukturella faktorer som definierar vad kön, klass och etnicitet är etc. Det avgörande är dock att undersöka hur dessa faktorer påverkar individer i mötet med varandra. Det som är avgörande är hur t.ex. makt utövas i relationen mellan människor; i deras möten med organisationer, på arbetsplatser, i deras interaktion i hemmet osv.<sup>23</sup>

Min andra värdepremiss är att integration av utlandsfödda på arbetsmarknaden och i samhället i stort är något i stort sett "önskvärt" eller "bra". Däremot delar jag inte alla de uppfattningar av vad som ska läggas i begrepp som integration och segregation. Är det verkligen önskvärt att uppmuntra personer med utländsk bakgrund att till varje pris starta företag? Min syn på eget företagande som en "lösning" på segregationsproblematiken är följande: Om eget företagande och/eller entreprenörskap leder till att människor "upplever" att de får ett bättre liv är det något önskvärt. Om detta inte är fallet, är det inte önskvärt.

## Terminologisk positionering

Inom etnicitets- och integrationsforskning finns det en livlig diskussion kring vilken terminologi som är lämplig att använda. Under senare år har särskilt begreppet "invandrare" fått en negativ klang och börjat undvikas i både vetenskapliga och offentliga texter.<sup>24</sup> Begreppet invandrare har kommit att förknippas med utanförskap och hjälplöshet. Jag kommer istället att använda mig av begreppen *utländsk bakgrund* samt *utlandsfödd*. Det förstnämnda

---

<sup>23</sup> Foucault (1978).

<sup>24</sup> I t.ex. den statliga utredning som behandlar svensk integrationspolitik vilken utkom 2006 används begreppet "invandrare" endast i sammanhang där denna politik kritiseras, och då inom citationstecken. Vad författarna till denna utredning vill påvisa är att detta begrepp kommit att förknippas med en politik vars syfte är att förlägga alla problem som förknippas med diskriminering eller segregering till "invandrarna" själva, och inte till den sociala strukturen, olika institutioner etc. Se SOU 2006:73.

begreppet syftar på personer som har åtminstone en förälder född utanför Sveriges gränser. Utlandsfödd syftar på personer som är födda utomlands. Ibland kommer även begreppet *immigrant* att användas när jag syftar på det faktum att det är fråga om personer som relativt nyligen har kommit till Sverige. I vissa sammanhang kommer jag även använda begreppet *minoritet*. Detta beror på att särskilt inom den amerikanska forskning som bedrivits om utlandsfödda företagare så sammanfaller forskning om utlandsfödda företagare med forskning kring minoriteter som kan ha befunnit sig i ett land i generationer. Begreppet "invandrare" kommer endast att användas i samband med analysen av intervjuerna, och då för att främst belysa hur intervjupersonerna själva måste förhålla sig till detta begrepp. I kapitel 3. används dock "invandrare" i olika begreppskombinationer som t.ex. flyktinginvandring, anhöriginvandring etc. Skälet till detta är att dessa begrepp är väl etablerade och svåra att ersätta utan att de förlorar sin innebörd.

Även begreppet *integration* anser jag vara problematiskt eftersom det är mångtydigt och även implicerar flera värdeladdningar.<sup>25</sup> Vem ska integreras och till vad? Jag kommer som omnämns främst undersöka om de företagare som jag intervjuat upplever sig såsom integrerade, dvs. vad som brukar gå under namnet *personlig integration*.<sup>26</sup> Vidare använder jag mig av begreppen *ekonomisk integration* och *social integration*. Ekonomisk integration avser främst att en person har ett arbete, medan social integration avser att en person har sociala relationer med medlemmar i majoritetsbefolkningen. Ett annat begrepp som ofta används i samband med integrationsbegreppet är *segregation*. Detta syftar på att de personer som är utsatta för segregation är åtskilda från eller lever vid sidan av det omgivande samhället. Begreppsparet segregation/integration tillhör sociologins grundbegrepp och har ofta använts för att visa hur stark respektive svag sammanhållningen i ett samhälle är. Inom modern sociologisk forskning har dock begreppen främst kommit att förknippas med just "etnisk" integration/segregation, och syftar på att det är bristen på social sammanhållning mellan etniska minoritetsgrupper och majoritetssamhället som ofta avses.

Ett annat begrepp med mångtydig innebörd är *diskriminering*. En vanlig åtskillnad är den mellan *preferensdiskriminering* och *statistisk diskriminering*.<sup>27</sup> Det förstnämnda begreppet avser att den person som blir utsatt för diskriminering blir det på grund av att den som utför den diskriminerande handlingen "ogillar" eller av olika skäl inte vill ha med personen som diskrimineras att göra. Statistisk diskriminering grundar sig på att en person anses ha vissa egenskaper som den delar med samtliga

---

<sup>25</sup> En översikt av segregations och integrationsbegreppen ges i Hort (1992). Se även Stigendahl (2000).

<sup>26</sup> Diaz (1993).

<sup>27</sup> SOU 1999:49.

medlemmar i en etnisk grupp. I denna studie kommer jag att använda mig av både begreppet diskriminering samt begreppet segregering för att visa hur personer med utländsk bakgrund åtskiljs eller underordnas i samhället. Jag antar dock att segregering är en i grunden strukturell eller institutionell faktor som främst avser hur människor särskiljs på institutionell eller strukturell nivå. Segregering får alltså en synonym betydelse med vad som ibland går under namnet *institutionell diskriminering*.<sup>28</sup> Diskriminering avser i denna studie främst de sociala handlingar som personer med utländsk bakgrund utsätts för i relationer till andra människor, dvs. både de handlingar som utförs i informella relationer, men även i de relationer som vissa aktörer utövar i sin ”roll” som representant för olika organisationer.

Ett begreppspar som återkommer tematiskt i denna studie är *entreprenörskap* och *levebrödsföretagare*. Dessa begrepp är etablerade inom forskningen men inte heller de alltid klart definierade. När jag påbörjade denna studie utgick jag från en teoretisk modell där jag främst intresserade mig för att kartlägga faktorer på olika samhällsnivåer som kan tänkas påverka att en person blir egen företagare, där en nivå avser individuella motiv och resurser. Jag fann när jag började analysera mitt material att särskilt två motiv ofta framkom bakom att en person startar företag. Antingen startar de för att förverkliga en affärsidé eller så startar de för att de ”måste”, dvs. för att kunna försörja sig. Jag återgick då till litteraturen och fann att begreppen ”entreprenörskap” respektive ”levebrödsföretag” väl fångar in skillnaden mellan dessa två strategier. Med ”entreprenörskap” avser jag att en person startar företag av motivet att denne ser en möjlighet att förverkliga en affärsidé avseende en vara eller tjänst. Till skillnad från ekonomen och sociologen Joseph Schumpeter, som betonar att entreprenörskap främst avser att introducera någon ”ny” vara, tjänst etc. så vidgar jag begreppet till att även innefatta införande av redan etablerade varor, men där det är själva handlingen som är avgörande.<sup>29</sup> En levebrödsföretagare är en person som startar företag för att helt enkelt kunna försörja sig eller överleva.

---

<sup>28</sup> Lange (2006) samt SOU 2006:79.

<sup>29</sup> Schumpeter (1983).

## 2. Forskning om immigrant- och minoritetsföretagande

[...] en tendens som observerats under alla tider, inklusive nutiden, [är] att nationella eller religiösa minoriteter, som befinner sig i underordnad position i förhållande till en härskargrupp, på grund av frivillig eller ofrivillig utestängdhet från politiskt inflytelserika positioner, har en stark tendens att ägna sig åt ekonomisk verksamhet.<sup>30</sup>

(Max Weber, *Den Protestantiska etiken och kapitalismens anda*)

Syftet med detta kapitel är att ge en överblick av den forskning som bedrivits om fenomenet immigrant- och minoritetsföretagande inom sociologin. De centrala begrepp och faktorer som används för att förklara varför personer ur vissa minoritetsgrupper tenderar att vara överrepresenterade bland egna företagare kommer att behandlas. Utgångspunkten är Ivan Light's resurs- eller interaktionsteori samt Waldingers, Aldrich' och Wards gruppegenskaper-möjlighetsstruktur-modell. Dessa teoretiska perspektiv ligger mycket nära varandra och kan i stort sett ses som ett gemensamt perspektiv. De olika faktorer som anges i dessa teorier eller modeller kommer även att kompletteras med vad andra forskare inom området kommit fram till. Först kommer de faktorer som lägger tonvikt vid egenskaper eller resurser hos de grupper av personer som startar företag att gås igenom. Dessa benämns ibland utbudsfaktorer. Sedan kommer de yttre eller strukturella faktorer, vilka ibland benämns efterfrågefaktorer, som påverkar personer med minoritetsbakgrund att bli egna företagare att behandlas. I slutet av kapitlet kommer denna indelning att kritiseras något och i samband med detta presenteras ett av ovanstående perspektiv inspirerat, men något modifierat, teoretiskt perspektiv vilket ligger till grund för de empiriska avsnitten i denna studie. Detta perspektiv framhåller de *sociala relationernas* betydelse för att förstå vilka mekanismer som påverkar personer med utländsk bakgrund eller minoritetsbakgrund att bli egna företagare. Särskilt den betydelse som faktorn etnicitet har i en relationell kontext kommer att framhållas.

---

<sup>30</sup> Weber ([1905]1978) s. 19.

## Forskningsöversikt

Forskningen om immigrant- och minoritetsföretagande har varit omfattande i USA. Sedan början av 1970-talet har ett stort antal studier genomförts av fenomenet eget företagande bland personer tillhörande olika immigrant- och minoritetsgrupper.<sup>31</sup> Intresset har särskilt varit stort bland sociologer, men även inom nationalekonomi och socialantropologi har fenomenet uppmärksammats.<sup>32</sup> Detta intresse för minoritetsföretagande har delvis varit en följd av den omfattande migration som utmärkt USA sedan dess gränser åter öppnades för massinvandring i mitten av 1960-talet.<sup>33</sup> Även i länder som Storbritannien och Holland har forskningen om immigrant- och minoritetsföretagande varit omfattande. Dessa länder har tagit emot stora grupper immigranter från tidigare kolonier, varav många har etablerat sig som egna företagare i respektive land.<sup>34</sup> Även Sverige har sedan mitten av 1960-talet tagit emot en stor mängd immigranter,<sup>35</sup> och även där är andelen egna företagare stor inom särskilt vissa utlandsfödda grupper. Däremot har forskningen om minoritetsföretagande inte varit så omfattande i Sverige.

Den forskning som bedrivits sedan 1970-talets början har främst uppmärksammat de villkor som immigranter från länder i tredje världen samt Syd- och Östeuropa möter när de kommer till det industrialiserade Väst. Det som är gemensamt för många av dessa immigranter är att de hänvisas eller söker sig till sektorer inom ekonomin som antingen innebär lågbetalda yrken eller eget företagande. Ett inom forskningen ofta uppmärksammat fenomen är att det uppstått *etniska enklavekonomier*.<sup>36</sup> Detta är en följd av att personer med gemensam etnisk bakgrund ibland ansamlas inom ett avgränsat geografiskt område, oftast i större städer, och där utvecklar egna ekonomier inom gruppen. På amerikansk mark är det kanske mest välkända exemplet de s.k. China Towns. Det har visat sig att grupper som koreaner, kineser och kubaner i städer som Los Angeles, New York och Miami bosatt sig i vissa stadsdelar och där driver företag i relativt

---

<sup>31</sup> För översikter av forskningen inom området se Waldinger (1986b), Waldinger, Aldrich och Ward (1990), Light, och Karageorgis (1994), Light och Gold (2000), Light (2004), Najib (1999a), Rath (2000) samt Kloosterman och Rath (2003).

<sup>32</sup> Se t.ex. Bates (1997) som exempel på en neo-klassisk nationalekonom som behandlar eget företagande bland etniska minoriteter som afroamerikaner samt koreaner. Se även Borjas (1986) samt Borjas (1994). En socialantropolog som behandlar entreprenörskap i traditionella samhällen utifrån ett nätverksperspektiv är Barth (2000).

<sup>33</sup> 1965 förändrade USA sin immigrationspolitik vilket innebar att landets gränser öppnades och antalet immigranter ökade kraftigt. Denna förändring kallas "The Johnson-Kennedy-Act" och innebar att antalet personer som fick komma in i USA utökades betydligt. Bland annat ökade immigrationen från Asien och Latinamerika kraftigt. Se Tienda och Liang (1994).

<sup>34</sup> Rath (2000).

<sup>35</sup> Se vidare kapitel 3.

<sup>36</sup> Antalet böcker och artiklar som behandlar etniska enklavekonomier är nästan oöverskådligt. De mest uppmärksammade studierna är dock Light och Bonacich (1988) som behandlar koreaner i Los Angeles samt Portes olika artiklar om kubaner i Miami. Se Portes och Stepick (1993) samt Portes och Sensenbrenner (2001).



stor omfattning. Även i Storbritannien och Holland finns det etniska enklavekonomier, där t.ex. personer från Pakistan bedriver omfattande affärsverksamhet i Birmingham och personer med indisk bakgrund från Surinam har textilverksamhet i Amsterdam.<sup>37</sup> Dessa ekonomier utmärks även av att många personer arbetar som anställda i företag som drivs av personer från den egna minoritetsgruppen. De etniska enklavekonomierna kännetecknas av att minoritetsmedlemmarna till en början förmedlar varor och tjänster till varandra inom den etniska gruppen, vilka ofta inte förekommer på den öppna eller nationella marknaden. Efter hand börjar de även sälja varor på den öppna marknaden, dvs. till majoritetsbefolkningen eller till andra grupper. Det är särskilt inom tjänste- och servicesektorn som personer med utländsk eller minoritetsbakgrund arbetar eller driver företag. En industriell verksamhet som dock är vanligt förekommande inom etniska enklavekonomier är textilverksamhet.<sup>38</sup>

Ett fenomen som blivit uppmärksammat inom den amerikanska forskningen är den stora skillnad avseende andelen egna företagare som finns *mellan* olika minoritetsgrupper.<sup>39</sup> Det har visat sig att bland grupper som afroamerikaner och latinamerikaner är andelen egna företagare betydligt lägre än det nationella genomsnittet, medan andelen egna företagare är mycket hög bland asiatiska grupper som kineser, koreaner och iranier.<sup>40</sup> Särskilt det faktum att andelen egna företagare är mycket låg i den afroamerikanska befolkningsgruppen har uppmärksamrats i en rad olika studier.<sup>41</sup>

---

<sup>37</sup> I Sverige förekommer det inte etniska enklaver på samma sätt som i de större amerikanska och europeiska städerna. Ett undantag är personer ur den Assyrisk/Syrianska befolkningsgruppen i Södertälje, som startar företag i relativt hög omfattning. Se Pripp (2001).

<sup>38</sup> Waldinger (1986a).

<sup>39</sup> Det finns ett antal kvantitativa undersökningar där man försöker besvara frågan varför andelen företagare skiljer sig kraftigt åt mellan olika minoritetsgrupper. Resultaten är ibland motsägelsefulla men några resultat är att det finns positiva samband mellan att vara gift, ha hög utbildning samt att ha erfarenhet av eget företagande från hemlandet för benägenheten att bli egen företagare. Se t.ex. Light och Rosenstein (1995) samt Butler och Herring (1991).

<sup>40</sup> Ett undantag inom den latinska gruppen utgörs av kubaner främst bosatta i Miami. Här är andelen egna företagare betydligt högre än det amerikanska genomsnittet. Orsakerna till detta är omtvistade, men en viktig förklaring är att en stor andel av den kubanska befolkningen i Miami innan revolutionen 1959 tillhörde det kubanska samhällets ekonomiska elit, som efter att de flytt till USA kunde dra nytta av sina erfarenheter som bland annat företagare. (Portes och Rumbaut 1996).

<sup>41</sup> En förklaring till detta är att det enligt vissa forskare saknas sociala nätverk inom de afroamerikanska grupperna som kan fungera som socialt kapital för att ansamla pengar eller utnyttja arbetskraft. En annan förklaring som kopplas till denna är att det individuella sparandet är relativt sett lågt bland afroamerikanska personer. Ytterligare en förklaring är att afroamerikaner på grund av den s.k. positiva särbehandlingen (affirmative action) kunnat få arbete inom offentlig sektor, samt i privata företag, och då inte behövt starta företag för sin försörjning. Ytterligare en förklaring är att den diskriminering som den afroamerikanska befolkningsgruppen utsatts för inneburit att de inte heller har accepterats som egna företagare

Sociologen Ivan Light är en av de mest produktiva och inflytelserika forskarna inom fältet immigrant- och minoritetsföretagande i USA. Han har särskilt intresserat sig för etniska enklavekonomier eller, som han föredrar att kalla det, etniska ekonomier.<sup>42</sup> Han har även försökt att hitta förklaringar till varför andelen företagare skiljer sig åt mellan olika etniska grupper. På senare år har han intresserat sig för globaliseringen och dess betydelse för bland annat företagande bland immigranter och minoriteter. I det sistnämnda fallet lyfter han fram den betydelse som den ökade rörligheten över nationsgränserna har för företagande och entreprenörskap.

Light har tillsammans med olika medarbetare genomfört en rad omfattande undersökningar, både kvalitativa och kvantitativa, av olika etniska minoritetsgruppers företagande i USA.<sup>43</sup> I sina tidigare studier betonade han ofta kulturella faktors betydelse inom olika grupper. Han har särskilt studerat asiatiska grupper som kineser, japaner och koreaner.<sup>44</sup> Han har bland annat funnit att de immigranter som startar och driver egna företag kan dra nytta av en stark familjesammanhållning samt av normer som uppmuntrar till hårt arbete. Light har dock successivt utvecklat en mer omfattande teori avseende vilka faktorer som påverkar personer ur vissa minoritetsgrupper att blir självförsörjande i en relativt stor omfattning. Hänsyn tas där till både egenskaper eller resurser inom grupper men också till det omgivande samhället eller strukturen. Light betonar att faktorer som *begränsade möjligheter* och *diskriminering* har stor betydelse för personers benägenhet att bli självförsörjande eller egna företagare. Light fann i en studie att många koreanska immigranter i USA som inte hade varit egna företagare i sitt hemland ändå tenderade att starta egna företag i det nya landet. Anledningen till detta var, enligt Light, att de koreanska immigranterna hade svårigheter att få arbete som anställda på den amerikanska arbetsmarknaden.<sup>45</sup>

Ett genomgående tema i Lights författarskap är att han kombinerar vad han kallar utbuds- respektive efterfrågefaktorer i sina förklaringsmodeller. För detta ändamål har han benämnt sin teori *interaktionsteorin*.<sup>46</sup> Han anser

---

i det övriga samhället. Se Boston (1999), Butler och Herring (1996), Light (1972), Myrdal (1996), Oliver och Shapiro (1997), Wilson och Martin (1982).

<sup>42</sup> Skillnaden mellan etnisk enklavekonomi och etnisk ekonomi är att den förstnämnda främst ska ses som ett slutet ekonomiskt system där företag, anställda samt kunder alla återfinns inom den etniska gruppen. En etnisk ekonomi antas däremot ha både personer anställda samt kunder även utanför den egna gruppen. Se Light och Gold (2000).

<sup>43</sup> Flera av de centrala verken i Lights produktion är skrivna tillsammans med olika medarbetare. Jag har dock valt att låta Light stå som huvudförfattare till dessa eftersom det tydligt framkommer att det är Lights egna teoretiska förhållningssätt som genomsyrar dessa verk. Det har dessutom visat sig att en av hans medarbetare i senare sammanhang intagit en kritisk hållning till hans, och även Waldingers, Aldrich' och Warads, synsätt på etniskt företagande. Se Bonacich (1993).

<sup>44</sup> Light (1972).

<sup>45</sup> Light och Bonacich (1988).

<sup>46</sup> Light och Rosenstein (1995).

att för att kunna förklara varför personer ur vissa minoritetsgrupper är överrepresenterade bland gruppen egna företagare måste man ta hänsyn till faktorer som utmärker både medlemmarna inom en grupp samt de villkor som råder i värdlandet eller bland majoritetsbefolkningen. Ett avgörande skäl till att just koreaner tenderar att bli egna företagare i relativt stor omfattning är deras relativt sett rika tillgång till det som Light benämner *klassresurser*. Enligt Light har många koreanska immigranter tillgång till ekonomiskt eller finansiellt kapital, men de är även välutbildade, dvs. är rika på human- eller kulturellt kapital, som de kan använda sig av när de startar och driver företag. Vad som är centralt enligt Light är att begränsade möjligheter eller diskriminering mobiliserar användandet av dessa resurser, som enligt honom är avgörande för att kunna starta och driva ett företag.

Enligt Light tenderar personer med immigrantbakgrund som tillhörde över- eller medelklassen i sitt hemland att vara överrepresenterade bland gruppen egna företagare. Han är inspirerad av sociologen Pierre Bourdieus klassanalys, vilket innebär att han använder sig av Bourdieus olika kapitalformer, dvs. ekonomiskt, socialt och kulturellt kapital.<sup>47</sup> Han använder sig även av begreppet humankapital.<sup>48</sup> Det som är centralt hos Light är att han lägger tonvikt vid tillgång på *resurser* som en förutsättning för att kunna starta och driva företag, där dessa fyra sorters kapital utgör just dessa resurser. Light skiljer vidare på två sorters övergripande resurser, nämligen *klassresurser* och *etniska resurser*.<sup>49</sup> Han anser att vissa resurser som människor har tillgång till baseras på deras klasstillhörighet, medan andra baseras på att de tillhör en etnisk grupp i sin helhet. Han har funnit att personer ur olika minoritetsgrupper som har en relativt rik uppsättning klassresurser, så som ekonomiskt, kulturellt och socialt kapital, även har en ökad benägenhet att bli egna företagare. Däremot tenderar personer som saknar eller har liten tillgång till dessa resurser att starta företag i liten utsträckning. I det sistnämnda fallet talar han om den s.k. resursbegränsningsteorin eller ”double disadvantage”-teorin. Denna teori påvisar att personer som både har liten tillgång till ekonomiska och andra resurser *samt* utsätts för diskriminering tenderar att starta företag i relativt liten omfattning. Light skiljer i detta sammanhang på arbetsmarknadsnackdelar och resursnackdelar. De förstnämnda avser den diskriminering som förekommer på arbetsmarknaden mot personer med minoritetsbakgrund. Resursnackdelar avser helt enkelt brist på resurser i form av de kapitalformer som nämndes ovan. Vad Light funnit är att t.ex. afroamerikaner och latinamerikaner ofta både saknar resurser samt utsätts för diskriminering och därför startar de inte företag i särskilt stor utsträckning.

---

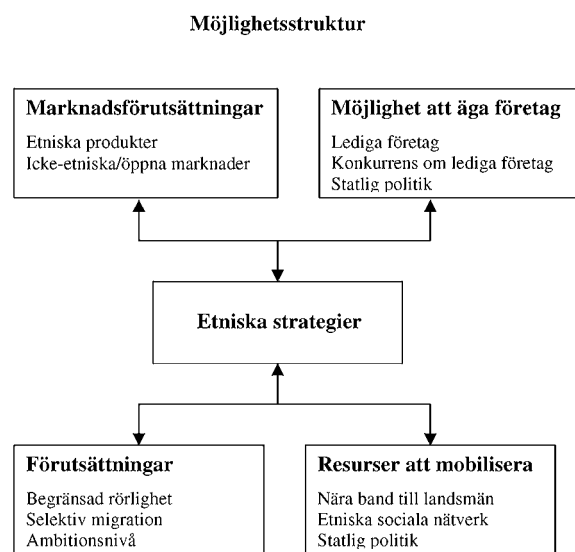
<sup>47</sup> Bourdieu anser att det finns fyra olika sorters kapital: ekonomiskt, kulturellt, socialt och symboliskt kapital. Se Bourdieu (2001).

<sup>48</sup> Begreppet humankapital syftar främst på utbildning och yrkeserfarenheter.

<sup>49</sup> Light och Gold (2000a).

Light har fått viss kritik för att lägga alltför stor vikt vid faktorer som utmärker etniska grupper i sin helhet.<sup>50</sup> Vad som betonas i denna kritik är att han inte tillräckligt beaktar de strukturella och institutionella faktorer som både begränsar och underlättar företagande bland personer med minoritetsbakgrund. När Light talar om institutionella faktorer talar han ofta om de institutioner och organisationer som finns inom vissa etniska grupper och inte om det omgivande samhällets institutioner.

Ett annat bidrag till fältet immigrant- och minoritetsföretagande som fått stort genomslag inom forskningen är sociologerna Roger Waldingers, Howard Aldrich' samt Robin Wards antologi *Ethnic Entrepreneurs. Immigrant Business in Industrial Societies* från 1990.<sup>51</sup> I denna presenterar författarna en modell eller ett "paradigm" där de framhåller de faktorer som de menar att man bör ta hänsyn till när man talar om minoritetsföretagande. De talar om möjlighetsstrukturen, gruppegenskaper samt om etniska strategier. Dessa är de tre grundkategorier som bör beaktas för att kunna förklara varför vissa minoritetsgrupper är överrepresenterade bland gruppen egna företagare.<sup>52</sup>



**Gruppegenskaper**

Figur 1.

<sup>50</sup> Bonacich (1993) och Kloosterman (2001).

<sup>51</sup> Waldinger, Aldrich samt Ward (1990).

<sup>52</sup> Denna modell är dock egentligen inte en "modell" i strikt mening utan är snarare en beskrivning av det paradigm som utmärkt den amerikanska forskningen inom området fram till 1990-talet. Första gången den presenterades var i *Annual Reveiw of Sociology* 1990. Den sammanfattar vad man funnit inom forskningen vid denna tidpunkt, och förekommer ofta som en teoretisk utgångspunkt i en rad olika studier. Se Aldrich och Waldinger (1990).

Det centrala i modellen är, precis som fallet var hos Ivan Light, att dels framhålla de egenskaper och resurser som utmärker personer ingående i en viss minoritetsgrupp och som kan tänkas påverka dem att bli företagare, dels redogöra för de strukturella förutsättningar som kan tänkas finnas i värdlandet som underlättar förutsättningarna för företagsstart.

Den första övergripande faktorn i modellen kallas *möjlighetsstruktur*. Denna är i sin tur indelad i en rad underfaktorer, där den första avser den efterfrågan som finns på olika marknader för de varor och tjänster som minoritetsföretagaren har att erbjuda, dvs. *marknadsförutsättningar*. Här avses dels förekomsten av en varu- eller tjänstemarknad inom en viss minoritetsgrupp, där det ofta är varor från företagarens hemland som säljs, dvs. *etniska produkter*. Dels avses möjligheten att sälja produkter eller erbjuda tjänster på *icke-etniska* eller *öppna marknader*. De sistnämnda avser de marknader som är öppna för hela befolkningen i ett samhälle. Den andra faktorn hos möjlighetsstrukturen avser möjligheten att äga företag. Med detta avses dels tillgången på lediga företag, dvs. om det finns branscher eller "nischer" vilka minoritetsföretagarna kan inta, dels avses hur den statliga politiken ser ut avseende förvärv och möjligheter för etniska minoriteter att äga och driva företag.

Den andra övergripande faktorn kallar Waldinger, Aldrich, och Ward för *gruppegenskaper*. Den första underfaktorn till denna avser de egenskaper som är utmärkande för minoritetsföretagarnas *förutsättningar* att starta och driva företag. Hit räknar de faktorn *begränsad rörlighet*, vilken enligt dem innebär att många personer med minoritetsbakgrund på grund av språksvårigheter, diskriminering samt bristande kunskaper om hur man gör karriär i ett samhälle i stället väljer att starta och driva företag. Till *förutsättningar* räknas även faktorerna *selektiv migration* och *ambitionsnivå*. Dessa syftar på att en anledning till att medlemmar i en minoritetsgrupp startar eget företag är att de ofta enligt författarna är personer med en speciell "ambitionsnivå" som valt att emigrera och därefter startar ett företag i det nya landet för att förverkliga sina målsättningar.

Den andra underfaktorn till gruppegenskaper är *resurser att mobilisera*. Denna faktor avser om det förekommer *nära band till landsmän* och *etniska sociala nätverk*, som minoritetsföretagarna kan dra fördel av, t.ex. när de vill finansiera starten och driften av företaget. Hit räknas också faktorn *statlig politik* som i detta sammanhang främst avser om det finns offentliga program som underlättar för minoritetsföretagare att få lån, bidrag eller annat stöd.

Waldinger, Aldrich och Ward framhåller även en faktor som de kallar *etniska strategier* som de anser syfta på hur olika *gruppegenskaper* kan användas och kombineras för att sedan underlätta start av företag i *möjlighetsstrukturen*. Detta innebär förmågan att kunna kombinera tillgängliga resurser samt kunna utnyttja dem på bästa möjliga sätt i möjlighetsstrukturen. Det är det sistnämnda som de benämner *etniskt entreprenörskap*.

Även Waldinger, Aldrich och Ward kan kritiseras för att de lägger alltför stor vikt vid kulturella faktorer, eller vad de kallar gruppegenskaper. Särskilt påståendet att det finns "egenskaper" som är gemensamma för samtliga medlemmar i en etnisk grupp är problematiskt. De har även kritiserats för hur de använder begreppet möjlighetsstruktur.<sup>53</sup> Problemet är att detta begrepp inte innefattar de begränsningar i form av t.ex. diskriminering som många personer med minoritetsbakgrund möter på arbetsmarknaden, vilket i sin tur leder till att de startar företag. Istället talar Waldinger m.fl. om diskriminering som en begränsad möjlighet som de förlägger till gruppegenskaperna. Detta är mycket problematiskt eftersom detta innebär att de ser denna faktor som en "egenskap" hos minoritetsföretagarna själva och inte som ett yttre hinder från det omgivande samhällets sida. Det som är värdefullt att framhålla i Waldingers m.fl. modell är emellertid begreppet etniska strategier. Detta är fruktbart eftersom det visar hur minoritetsföretagarna utifrån de resurser som står till deras förfogande försöker finna vägar till att i detta fall starta eget företag.

På europeisk mark har det i Storbritannien och Holland sedan 1980-talet genomförts en rad studier av eget företagande bland olika immigrant- och minoritetsgrupper.<sup>54</sup> Till skillnad från i USA finns det här ett större intresse för *institutionella* och *strukturella förhållanden*, dvs. hur förhållanden i värdlandet påverkar personer med minoritetsbakgrund att bli egna företagare.<sup>55</sup> Ett centralt teoretiskt bidrag har givits av den holländske sociologen och kulturgeografen Robert Kloosterman.<sup>56</sup> Han framhåller att villkoren för att starta och driva företag kan skilja sig åt beroende av hur den institutionella kontexten i ett land ser ut. Han är kritisk till Ivan Light's s.k. interaktionsteori och framhåller tydligare vikten av att uppmärksamma hur den statliga politiken och den institutionella kontexten ser ut för att kunna förstå de villkor som både hindrar och underlättar för personer med minoritetsbakgrund att bli egna företagare.

Kloosterman har myntat begreppet *mixed embeddednes* vilket innebär att han, inspirerad av sociologen Mark Granovetter<sup>57</sup>, gör en distinktion mellan inbäddning i nätverk och institutionell inbäddning. Vad han anser vara av stor vikt när man analyserar förutsättningarna för att starta företag är att man bör ta hänsyn både till den omedelbara omgivningen eller nätverket som en minoritetsföretagare befinner sig i samt den omgivande institutionella miljön. Det som enligt Kloosterman saknas hos de amerikanska forskarna är en diskussion kring den institutionella miljöns betydelse för företagande bland personer med minoritetsbakgrund, dvs. både de hinder och de

---

<sup>53</sup> Kloosterman (2001) och Bonacich (1993).

<sup>54</sup> Ward och Jenkins (1984) samt Ram och Jones (1998).

<sup>55</sup> Rath (2000).

<sup>56</sup> Kloosterman (2001).

<sup>57</sup> Granovetter (1985).

möjligheter som samhällsliga institutioner och organisationer ställer upp för minoritetsföretagarnas villkor.

Kloosterman har bland annat visat på betydelsen av att Europa har utvecklade välfärdsstater.<sup>58</sup> Han tar sin utgångspunkt i sociologen Esping-Anderssons teori om att välfärdsstater skiljer sig åt beroende på hur stor andel av varorna och tjänsterna i ett samhälle som tillhandahålls av den offentliga sektorn respektive marknaden. Kloosterman hävdar att personer med minoritetsbakgrund startar företag i mindre utsträckning i en rad västeuropeiska länder än vad fallet är i USA och Kanada. Detta beror enligt honom på att vissa tjänstesektorer inte är "varufierade", dvs. att en större andel av tjänstesektorn utgörs av den offentliga sektorn i dessa länder. En annan faktor som påverkar benägenheten att starta företag är att arbetsmarknaden är mer reglerad samt att ersättningssystemen vid arbetslöshet är högre i de europeiska välfärdsstaterna.

En orsak till att personer med minoritetsbakgrund blir egna företagare i europeiska länder med utbyggda välfärdsstater anser Kloosterman vara ett resultat av att det är svårt att komma in som anställd på en arbetsmarknad som omfattar många sociala förmåner. Särskilt gäller detta välutbildade personer med utländsk bakgrund. I USA startar enligt Kloosterman många personer med minoritetsbakgrund företag för att de vill få högre inkomster än vad de kan få som anställda. Enligt honom karaktäriseras den amerikanska arbetsmarknaden av att det visserligen finns stora möjligheter för personer med minoritetsbakgrund att få arbete som anställd, men att dessa arbeten ger mycket låga inkomster. Detta innebär att särskilt välutbildade personer med minoritetsbakgrund istället föredrar att starta företag. I de europeiska länderna är det enligt Kloosterman svårare att hitta ett lågbetalt arbete eftersom minimilöner etc. är högre än i USA. Detta innebär att de personer med minoritetsbakgrund som startar egna företag i de europeiska länderna oftare gör det av skälet att de annars skulle förbli utestängda från arbetsmarknaden.

En skillnad mellan europeisk och amerikansk forskning är synen på eget företagande som en väg till integration.<sup>59</sup> En del amerikanska forskare lägger stor vikt vid att se på eget företagande som en möjlighet för personer med minoritetsbakgrund att ta sig in i och etablera sig i samhället. Inom den europeiska forskningen har t.ex. den brittiske sociologen Monder Ram visat på att minoritetsföretagande istället kan permanenta utanförstående genom att bidra till att ge upphov till en sekundär arbetsmarknad med låga löner, inkomster etc.<sup>60</sup> Även en av medskaparna till Waldinger, Aldrisch och Wards s.k. möjlighetsstruktur-gruppegenskaper modell, nämligen sociologen Roger

---

<sup>58</sup> Kloosterman (2000).

<sup>59</sup> Vermeulen (2001)

<sup>60</sup> Ram (1994) samt Ram och Jones (1998).

Ward, uttryckt just dessa åsikter på annat håll.<sup>61</sup> Han är till skillnad från de två andra medförfattarna engelsman och har visat på att de s.k. etniska enklavekonomierna i Birmingham och andra brittiska städer utmärks av att människorna inom dessa tenderar att förbli isolerade gentemot det övriga samhället.

Den svenska forskningen om immigrant- och minoritetsföretagande har hittills varit relativt begränsad.<sup>62</sup> Fenomenet har uppmärksammats särskilt inom ämnet kulturgeografi. Kulturgeografen Ali Najib har bidragit med en rad studier där han bland annat har studerat iranier som startar och driver företag i Uppsala.<sup>63</sup> Najib har funnit att eget företagande bland iranier kan vara ett alternativ till utanförskap och arbetslöshet. Enligt Najib kan eget företagande för dessa vara ett första steg för att komma in på arbetsmarknaden, men även för att integreras i samhället. Najib har i senare studier funnit att bilden av ”invandrarföretagaren” som pizzabagare och butiksinnehavare inte alltid stämmer. Han framhåller att det sedan slutet av 1990-talet blivit allt vanligare att personer med utländsk bakgrund startar företag inom mer kvalificerade tjänste- och serviceföretag.

Ett annat bidrag ges av kulturgeografen Saeed Abbasian. Han har bland undersökt iranier som driver egna företag i Göteborg.<sup>64</sup> Han fann att de personer som han intervjuat vantrivdes som egna företagare och hade startat företag med motivet att komma undan den diskriminering och underordning som dessa personer upplevde på sina arbetsplatser eller som arbetslösa. Att starta företag är endast en ”näst bästa” lösning eftersom de personer som han har intervjuat i själva verket hade velat arbeta med något som motsvarar deras utbildning. Abbasian är teoretiskt inspirerad av Ivan Light och använder sig särskilt av dennes teori om klassresurser och etniska resurser. Han visar att de personer som har rik tillgång till klassresurser även är de som startar företag.

Abbasian har även studerat de villkor som kvinnor med utländsk bakgrund möter när de startar och driver egna företag. Han har intervjuat kvinnliga företagare med ursprung i Chile, Turkiet och Iran. Här framkommer en något mer positiv syn på eget företagande från intervjupersonernas sida än vad som var fallet i studien ovan. Ett resultat är enligt honom att eget företagande bland vissa av dessa kvinnor kan ses som en strategi att själva ta sig in i det svenska samhället, dvs. integreras. Abbasian anser även att några av dessa kvinnor startar företag av strukturella

---

<sup>61</sup> Ward och Jenkins (1984).

<sup>62</sup> Bidrag om svenska förhållanden för immigrantföretagande är Abbasian (2000), Abbasian (2003), Belevander, Carlson och Rojas (1997), Edin, Fredriksson och Åslund (2003), Ekberg och Hammarstedt (1999), Khosravi (2001), Lange (2005) Levin och Najib (2001), Najib (1995), Najib (1996), Najib (1999a), Najib (1999b), Nordlund (1992), Pripp (1998), Pripp (2001), Rojas (1993), Stein (2000) samt Tegnebo (2003).

<sup>63</sup> Najib (1994).

<sup>64</sup> Abbasian (2000).



orsaker, dvs. på grund av att de diskrimineras eller underordnas på arbetsmarknaden både utifrån kön, klass och etnicitet.

## Utbudsfaktorer

Inom forskningen om immigrant- och minoritetsföretagande förekommer det en del samlande begrepp som försöker fånga upp de faktorer som påverkar personer inom en viss minoritetsgrupp att starta och driva företag. Light talar om utbudsfaktorer men även om resurser, medan, Waldinger, Aldrich och Ward talar om gruppegenskaper. Det som är gemensamt för dessa begrepp är att de antingen refererar till egenskaper eller resurser hos medlemmar i en specifik minoritetsgrupp eller till gruppen som helhet. Utbudsfaktorer används som kontrast till begreppet efterfrågefaktorer och syftar främst på ekonomiska faktorer eller resurser som personer med minoritetsbakgrund kan använda sig av för att bli egna företagare.<sup>65</sup> Ett annat begrepp som ibland används är kulturella faktorer, och syftar på de föreställningar, värderingar och normer som kan tänkas påverka att personer blir egna företagare.<sup>66</sup> Detta begrepp brukar ställas mot strukturella faktorer, vilka syftar på den position eller ställning som medlemmar i en minoritetsgrupp har i det omgivande samhället eller värdlandet.

Många av de förklaringar som används inom forskningen har ofta både gruppsspecifika och strukturella inslag. Särskilt gäller detta förklaringar som betonar de sociala nätverkens roll<sup>67</sup> samt förklaringar kopplade till faktorer som klass och genus. Det sistnämnda skapar dock vissa oklarheter eftersom dessa förklaringar inom sociologin ofta brukar hänvisas till "strukturella faktorer". När Light talar om betydelsen av klasstillhörighet för minoritetsföretagande knyter han dessa faktorer till den etniska gruppen, dvs. de får karaktären av att vara en "gruppegenskap". Detta medför att det är genusrelationer, klassrelationer och sociala nätverk inom de olika minoritetsgrupperna som påverkar personers benägenhet att starta företag, inte hur faktorer som klass, kön eller sociala nätverk uppfattas i det omgivande samhället eller i relationer till personer utanför den minoritetsgrupp som personen som startar företag tillhör.

---

<sup>65</sup> Begreppsparet kultur-struktur har föranlett många diskussioner och kontroverser som är mer eller mindre politiskt laddade. Särskilt är det användandet av s.k. kulturella förklaringsmodeller som fått mycket kritik, detta eftersom dessa riskerar att peka ut människor inom en viss invandrargrupp och därmed ge dem skulden för t.ex. hög arbetslöshet och bristande integration. Se Vermeulen (2001).

<sup>66</sup> Najib (1999a).

<sup>67</sup> Portes och Sensenbrenner (2001).

## *Etnicitet*

Ett problem inom fältet immigrant- och minoritetsföretagande är att begreppet "etnicitet" inte alltid definieras på ett klart sätt.<sup>68</sup> Ofta används det för att kategorisera samtliga medlemmar inom en minoritetsgrupp, vilket innebär att dessa antas ha någon gemensam egenskap som kan tänkas "förklara" varför de antingen är över- eller underrepresenterade bland gruppen egna företagare. Enligt Vermulen tenderar begreppet etnicitet att inom fältet immigrant- och minoritetsföretagande ges vad som kallas en "kulturalistisk" innebörd.<sup>69</sup> Detta innebär att medlemskap i en etnisk grupp antas innebära att man delar vissa relativt beständiga egenskaper med samtliga personer som ingår i samma minoritetsgrupp. Exempel på sådana egenskaper är förekomsten av värden och normer vilka innefattar solidaritet, förtroende, stark familjesammanhållning samt en hög arbetsmoral, som i sin tur antas uppmuntra och underlätta företagande.

Dessa ensidigt inriktade kulturella förklaringsmodeller har dock fått viss kritik från särskilt europeiska forskare<sup>70</sup> Men även Light samt Waldinger, Aldrich och Ward framhåller att det inte ensidigt går att tala om endast "kulturella" faktorer. De föredrar begrepp som gruppegenskaper och utbudsfaktorer, och framhåller att man hela tiden måste ta hänsyn till både egenskaper hos personerna med minoritetsbakgrund samt det omgivande samhället när man ska förklara varför dessa personer startar företag. Ett problem i deras egna modeller är dock att de ofta talar om hela grupper "egenskaper" eller "etnicitet" utan att egentligen problematisera dessa begrepp. Light talar dock om klassresurser och etniska resurser och försöker därmed något frikoppla "resurserna" från individernas egenskaper, men när han talar om "etniska resurser" tenderar han att framhålla dessa resurser som något som finns jämnt fördelat inom en hel grupp. Även begreppet "gruppegenskap" är problematiskt eftersom det syftar på just egenskaper som antas vara gemensamma för alla medlemmar ingående i en minoritetsgrupp.

Många av de som forskar inom området minoritetsföretagande använder begreppet "etnicitet" eller "etnisk tillhörighet" som en central faktor bakom motivet att starta eget företag och talar inte om "kulturella" faktorer i strikt mening. "Etnicitet" blandas dock ibland samman med eller används i en betydelse snarlik begreppet "kultur", dvs. en gemensam uppsättning föreställningar, värderingar och normer.<sup>71</sup> Denna "kulturella" variant av

---

<sup>68</sup> Vermulen (2001).

<sup>69</sup> Ibid (2001).

<sup>70</sup> Rath (2000).

<sup>71</sup> Det finns en åtskillnad mellan en essentialistisk och en konstruktivistisk syn på etnicitet. Den essentialistiska positionen utgår från en realistisk kunskapssyn som innebär att de kulturella eller etniska faktorerna är relativt oföränderliga egenskaper hos personerna ifråga. De socialt konstruktivistiska ser däremot etnicitet som något som skapas i interaktionen

etnicitetsbegreppet används sedan för att dela in personer i olika kategorier för att därigenom kunna jämföra skillnader mellan grupper, t.ex. avseende andelen egna företagare.<sup>72</sup>

Waldinger, Aldrich, och Ward definierar "etnicitet" strukturellt i den meningen att det främst är strukturen på relationerna mellan de i en immigrant- eller minoritetsgrupp ingående medlemmarna som är avgörande för t.ex. deras benägenhet att starta företag.<sup>73</sup> Det bör dock framhållas att det är just strukturen på relationerna *inom* en minoritetsgrupp som är avgörande enligt dem, inte hur strukturen i relationerna gentemot majoritetsbefolkningen ser ut. Inom forskningen framhålls dock ibland att "etnicitet" uppstår eller konstrueras på grund av att en minoritetsgrupp utsätts för ett yttre tryck, t.ex. utsätts för diskriminering, vilket går under namnet "reaktiv etnicitet".<sup>74</sup> Ett problem är dock återigen att det är etniciteten *inom* gruppen, dvs. tillgången till etniska nätverk och den interaktion som sker inom dessa grupper, som antas påverka personer att bli egna företagare och inte hur omgivningen definierar deras etnicitet.

Sociologen Max Weber har ofta varit en utgångspunkt för dem som lägger tonvikt vid kulturella faktorer vid studier av immigrant- och minoritetsföretagande. I boken *Den Protestantiska Etiken och Kapitalismens Anda* analyserar Weber det faktum att vissa kulturella eller religiösa grupper tenderar att bli framgångsrika som affärsmän.<sup>75</sup> Han har funnit att det i en rad europeiska länder är vanligare med protestanter som blir ekonomiskt framgångsrika än med katoliker som blir det. Weber finner detta intressant eftersom affärsverksamhet inte är något som direkt föreskrivs eller legitimeras av den protestantiska religionen, utan är *indirekt* orsakad av religiösa faktorer. Det är inte på det sättet att religiösa faktorer, i detta fall kalvinismen, direkt orsakar att människor bli mer affärsinriktade, utan det som enligt Weber är betydelsefullt är den ekonomiska etik som utvecklats ur dessa religiösa faktorer. Det som utmärker denna ekonomiska etik är ett specifikt förhållningssätt gentemot tillvaron som medför en systematisk form av livsföring där man underkastar sitt handlande en rationell plan. Att se sitt yrke som ett kall, vilket medför att man arbetar hårt och försakar andra göromål, utgör en viktig komponent i denna ekonomiska etik. Detta innebär

---

mellan olika aktörer och som är föränderligt över tid. Se Guibernau och Rex (1997) samt Nagel (1994).

<sup>72</sup> Skälet till att etnicitet har blivit dominerande inom fältet immigrant- och minoritetsföretagande beror antagligen på den amerikanska kontexten. I USA finns inom samhällsvetenskapen, men även inom samhället i stort, en etablerad tradition att klassificera människor utifrån deras etniska bakgrund. En annan förklaring är emellertid att många etniska minoriteter är bosatta i s.k. enklaver där andelen egna företagare ofta är mycket hög. Detta har inneburit att effekten av att bo tillsammans med personer ur samma grupp har getts stort utrymme när man försöker förstå det egna företaget inom gruppen ifråga.

<sup>73</sup> Waldinger, Aldrich och Ward (1990).

<sup>74</sup> Bonacich (1973).

<sup>75</sup> Weber ([1905]1978).

att inte konsumera upp det man tjänar eller arbetar ihop, utan i stället återinvestera detta överskott, vilket leder till ekonomisk framgång.

Huvudtemat i *Den Protestantiska etiken och kapitalismens anda* är att bidra med en förklaring till varför rationell kapitalism har utvecklats i Västvärlden, och endast där. Vad Weber försöker visa är att kulturella och religiösa faktorer spelar en central roll när ekonomiskt beteende formas. Hans syfte med boken är dock inte att analysera religiösa eller etniska gruppers företagande i sig, utan är att bidra till en generell teori om ursprunget till den moderna eller rationella kapitalismen, där just de kulturella eller "ideologiska" faktorernas betydelse framhålls. Weber betonar dock i andra studier den betydelse som institutionella eller strukturella faktorer har för ekonomiskt handlande. Särskilt gäller detta i hans verk *General Economic History*, där institutionella och strukturella faktorer betydelse för uppkomsten av en modern eller rationell kapitalism behandlas.<sup>76</sup>

Webers tes om förekomsten av en särskild modern eller rationell kapitalistisk företagsanda eller mentalitet som kan antas påverka personer att bli företagare har uppmärksammats av en rad forskare. Ett exempel när det gäller tillämpning på just minoritetsföretagande lämnas av sociologen Seymour Martin Lipset.<sup>77</sup> Han visar att i en rad latinamerikanska länder värderas eget företagande relativt lågt av personer tillhörande samhällets elit. Detta menar han är en avgörande förklaring till att dessa länder är ekonomiskt underutvecklade, vilket ytterst kan föras tillbaka till dessa länders feudala struktur. De yrken som värderas högt är istället inom statsförvaltning, armén, kyrkan etc. Lipset använder sig av begreppet *värde* (value) för att visa att det krävs en speciell uppsättning värderingar eller mentalitet för att motivera personer att bli egna företagare. Vad Lipset funnit är att de personer som startar och driver företag i latinamerikanska länder som Chile, Brasilien och Argentina ofta är personer tillhörande minoritetsgrupper såsom judar, tyskar och italienare. Den företagsamhet som finns i dessa länder bärs alltså upp av olika minoritetsgrupper.

En tillämpning av Webers teorier om rationellt ekonomiskt handlande gäller särskilt två minoritetsgrupper; nämligen judar och kineser.<sup>78</sup> Det bör dock direkt framhållas att Weber inte såg judendomen eller konfucianismen som religioner vilka innefattade en ekonomisk etik eller mentalitet som förorsakade ett rationellt förhållningssätt gentemot tillvaron, något som i sin tur uppmuntrade företagande. Han hävdade istället att dessa religioner innefattade ett traditionellt synsätt på ekonomiska aktiviteter.<sup>79</sup> Trots detta

---

<sup>76</sup> Weber (1961).

<sup>77</sup> Lipset (1967).

<sup>78</sup> Harrison (1992), Fukuyama (1995) samt Wong (1998).

<sup>79</sup> Enligt Weber hade judendomen ingen betydelse för uppkomsten av den speciella mentalitet som enligt honom var en förutsättning för kapitalismen. Hans argument var att den judiska religionen inte innefattade en etik som innebar att skjuta upp dagens njutningar för framtida

framhålls att den höga andelen egna företagare eller köpmän som förekommer bland dessa grupper beror på att deras respektive religiösa tillhörighet, dvs. konfucianismen och judendomen, haft betydelse för deras ekonomiska etik. I detta sammanhang hänvisas till Webers resonemang om den protestantiska etiken, där likheter mellan judisk och konfuciansk religion, å ena sidan, och protestantisk religion, å den andra, framhålls. Både judendomen och konfucianismen anses uppmuntra en systematisk och ordnad livsföring. Inte minst den s.k. patriarkala strukturen inom grupperna anses ha haft stor betydelse för sammanhållningen och arbetsmoralen, dvs. disciplin samt uppoffring för sin familj, vilket i sin tur anses uppmuntra företagande.

Ett försök att komma ifrån ensidiga kulturella förklaringar är den s.k. mellan-man eller "middle-man" teorin.<sup>80</sup> Denna teori lägger vikt vid hur den sociala strukturen ser ut i ett samhälle, där det är den position som en minoritetsgrupp intar som får betydelse för bland annat hur gruppmedlemmarna försörjer sig, men den lyfter även fram de "gruppegenskaper" som antas vara gemensamma för medlemmarna i gruppen. Det bör framhållas att denna teori främst utgår ifrån hur olika minoritetsgrupper drivit företag i förindustriella samhällen, t.ex. för att förklara varför grupper som judar i det förindustriella Europa, kineser i Sydostasien samt indiska immigranter i Södra Afrika ägnat sig åt affärsverksamhet i relativt stor utsträckning.

Enligt sociologen Bonacich tenderar personer tillhörande dessa minoritetsgrupper att inta en mellanposition i de samhällen i vilka de befinner sig.<sup>81</sup> Detta innebär två saker. Dels intar de en position mellan samhällets elit och de lägre klasserna. Dels förmedlar de varor och tjänster som de tagit monopol på, bl.a. av det skälet att medlemmar ur samhällets elit inte kan eller vill befatta sig med dessa. Ett centralt motiv som enligt Bonacich påverkar personer tillhörande "middle-man" minoriteter att bedriva handel är att de är "sojourners" eller "besökare". Detta innebär att de inte avser att stanna länge i landet där de befinner sig, vilket i sin tur innebär att de vill ägna sig åt ekonomisk verksamhet som inte kräver stora investeringar i jord eller maskiner. Detta innebär att de ägnar sig åt verksamheter som kan avvecklas relativt snabbt för att därigenom frigöra kapital. Därför ägnar sig dessa grupper åt handel, tjänster samt utlåning av pengar etc. Enligt Bonacich är sammanhållningen inom grupperna stark eftersom de möts av fientlighet, dels från de underordnade klasserna, dels från samhällets elit. Hon exemplifierar med de indiska grupperna i Södra Afrika som möttes av fientlighet från den svarta majoritetsbefolkningen,

---

behov, utan premierade ett ekonomiskt handlande som var i långa stycken "traditionellt". Se Weber (1952).

<sup>80</sup> Bonacich (1973) samt Blalock (1967).

<sup>81</sup> Bonacich (1973).

men också sågs som en ”buffert” av de vita minoriteterna gentemot de svarta.

En studie av minoritetsföretagande i Sverige är etnologen Oscar Pripps undersökning av assyriska/syrianska företagare i Södertälje.<sup>82</sup> I boken *Företagande i minoritet: Om etnicitet, strategier och resurser bland assyrier och syrianer i Södertälje* är temat att undersöka vilken betydelse ”eticitet” har för assyrier/syrianer som är egna företagare. Det Pripp gör är att visa hur de använder sig av sin etnicitet i sin verksamhet som egna företagare. En central teoretisk utgångspunkt hos Pripp är att etnicitet är ett relationellt fenomen. Detta innebär att etnicitet ska ses som en social konstruktion som uppstår i interaktionen mellan i detta fall personer tillhörande den assyriska/syrianska befolkningsgruppen och det omgivande samhället. Det som är avgörande, enligt Pripp, är att den etnicitet som utmärker den assyrisk/syrianska gruppen minst lika mycket är en yttre konstruktion av det omgivande samhället som något som konstrueras och upprätthålls inom denna specifika minoritetsgrupp.

Denna etnicitet får enligt Pripp betydelse i särskilt två situationer. För det första i kontakterna med omgivningen, dvs. i vad han kallar självpresentationer och strategier. Detta innebär att de assyriska/syrianska företagarna lägger stor vikt vid att hålla god hygien i sina butiker och restauranger, att försöka vara så hederliga som möjligt samt att lära sig att tala ”god” svenska. För det andra har etniciteten betydelse genom att assyrierna/syrianerna kan utnyttja de sociala nätverken inom gruppen för att få tillgång till kapital, arbetskraft samt annat stöd som underlättar vid start och drift av företag.

### *Genudimensionen*

Något som ofta förbises inom forskningen om minoritetsföretagande är *genus* eller det sociala könets betydelse. Det finns väldigt få studier av minoritetsföretagande som tar upp detta fenomen ur ett genusperspektiv.<sup>83</sup> Ett resultat inom forskningen är att personer som är gifta ofta har en större benägenhet att bli egna företagare.<sup>84</sup> Vad som har blivit uppmärksammat är *familjens* betydelse där ”hustruns” specifika roll som obetald arbetskraft framhålls. Ett faktum är att många små affärsverksamheter bland vissa minoritetsgrupper är familjeföretag. Inom forskningen tas det dock ofta för givet att det endast är män som startar och driver företag, vilket visar sig i argumentet att ”hustru”, barn och släktingar ofta hjälper till utan att ta betalt för sitt arbete. Detta anses ha betydelse för att kunna överleva som egen

---

<sup>82</sup> Pripp (2001).

<sup>83</sup> En antologi som tar upp förhållanden om kvinnliga företagare i Storbritannien är Westwood och Bhachu (1988). Se även Abbasian (2003).

<sup>84</sup> Sander och Nee (1996).

företagare eftersom det är ett sätt att kunna hålla kostnaderna nere. Det som ska förklaras är varför en person med en viss "etnisk" bakgrund blir företagare, där det faktum att personen ifråga även har ett socialt kön förbises. Inom forskningen tenderar man att endast se personen ifråga som tillhörande en viss etnisk grupp som i sin tur utmärks av vissa gemensamma egenskaper. Att det finns (makt)relationer *inom* gruppen baserade på t.ex. kön förbises ofta.

Det finns dock några studier som lägger vikt vid vilken betydelse genusrelationen har för företagande bland kvinnor i vissa minoritetsgrupper.<sup>85</sup> De resultat som framkommit gäller även för kvinnliga företagare generellt, dvs. att kvinnor tenderar att arbeta som egna företagare inom yrken och branscher som är desamma som de arbetat inom som anställda, t.ex. inom vård, sömnad, skönhetsvård etc. Detta innebär att de strukturella faktorer som dominerar på arbetsmarknaden för anställda även har betydelse för kvinnors "val" av affärsverksamhet. Förhållandet att både vara kvinna och tillhöra en etnisk minoritetsgrupp har blivit uppmärksammat som en "dubbel börda". Detta innebär att den diskriminering som äger rum på arbetsmarknaden som riktas mot både kvinnor och etniska minoritetsgrupper leder till att de företag som kvinnor med minoritetsbakgrund startar ofta är marginaliserade och har låg lönsamhet, dvs. de startar företag inom branscher som personer i majoritetsbefolkningen anser vara olönsamma.

En studie av iranska kvinnor som startar företag i Los Angeles visar att eget företagande kan vara en väg att befria sig från den traditionella rollen som hemmafru.<sup>86</sup> Det har visat sig att de iranska kvinnorna utvecklat sociala nätverk där de ställer upp för varandra med kapital och annat stöd. Kvinnor som kommer från samhällen med en stark könsmaktsordning ser ibland eget företagande som en väg till ett mer självständigt liv. Detta är även ett resultat i den svenske kulturgeografen Saeed Abbasians avhandling där han visar att kvinnor med minoritetsbakgrund kan se eget företagande som en väg till integration.<sup>87</sup>

### *Entreprenörskap*

I litteraturen om immigrant- och minoritetsföretagande används ofta begreppsformationen "etniskt entreprenörskap".<sup>88</sup> Denna term refererar ibland till hela fenomenet att personer med minoritetsbakgrund tenderar att starta och driva företag i relativt stor omfattning, dvs. minoritetsföretagande ses som synonymt med "etniskt entreprenörskap". När begreppet definieras

---

<sup>85</sup> Westwood och Bachu (1988).

<sup>86</sup> Dallafar (1994).

<sup>87</sup> Abbasian (2003).

<sup>88</sup> Light och Rosenstein (1995).

mer specifikt refererar det till det faktum att personer ur vissa minoritetsgrupper använder sig av sin "etnicitet" som någon form av insatsvara eller resurs när de startar och driver ett företag, t ex talar Light om tillgång till "etniska resurser" som en förutsättning för "etniskt entreprenörskap". Waldinger, Aldrich, och Ward talar om "etniska strategier", där de definierar entreprenörskap som förmågan att kunna utnyttja sina "gruppegenskaper" eller etniska resurser på det mest optimala sättet för att kunna starta ett företag.

Att sälja "etniska produkter" lyfts ibland fram som exempel på "etniskt entreprenörskap". I litteraturen finns det flera exempel på s.k. etniska produkter som först säljs inom en minoritetsgrupp men som efter ett tag når ut på den s.k. öppna marknaden. Särskilt gäller detta inom branscher som livsmedel eller restaurangverksamhet; där ett känt exempel är kinesisk mat och s.k. "Kinarestauranger". Ett faktum är att en del s.k. etniska produkter inte nödvändigtvis alltid tillhandahålls av människor ur den minoritetsgrupp från vilken varan har sitt ursprung. Dels kan personer ur en minoritetsgrupp mer eller mindre av en slump ha intagit en nisch på marknaden och börjat sälja en vara eller tillhandahålla en tjänst som sedan blivit förknippad med denna grupp, dels kan vissa grupper överta en etnisk produkt och göra den till "sin egen".

En omdiskuterad fråga inom forskningen om minoritetsföretagande är om de personer som startar och driver företag verkligen är "entreprenörer".<sup>89</sup> Som nämndes ovan tenderar flera forskare att jämställa *allt* företagande bland minoriteter med "etniskt entreprenörskap". Inte minst Ivan Light framför argumentet att allt företagande är att likställa med entreprenörskap. Detta har dock rönt en del kritik från vissa forskare som tar sin utgångspunkt i ekonomen Josef Schumpeters definition av begreppet. Enligt denne är entreprenörskap något som karaktäriserar en speciell sorts ekonomiskt handlande.<sup>90</sup> Entreprenörskap är en benägenhet att kunna göra nya kombinationer av tillgängliga eller nyligen tillgängliga resurser på marknaden, där denna aktivitet är knuten till ett avgränsat tidsintervall. Alla företagare är inte entreprenörer enligt Schumpeter, och de som är entreprenörer övergår efter ett tag till att vara endast "företagare" eller administratörer. En del forskare föredrar att använda begreppet "self-employed" eller "självförsörjande" för att karaktärisera personer med minoritetsbakgrund som startar företag.<sup>91</sup> De framhåller att en majoritet av de företag som startas av personer med minoritetsbakgrund ofta är företag som kan betecknas som levebrödsföretag. Ofta kopierar dessa personer verksamheter som redan bedrivs av en stor andel personer från samma

---

<sup>89</sup> Ibid.

<sup>90</sup> Schumpeter (1983).

<sup>91</sup> Light och Rosenstein (1995).



minoritetsgrupp.<sup>92</sup> Genom att gå in i etablerade nischer kan den enskilde företagaren få hjälp och råd av andra företagare inom samma etniska grupp hur denne ska starta upp sin verksamhet. Dessutom innebär det att om en nisch finns etablerad så finns det också en acceptans från kunder på den öppna marknaden att handla från personer från minoritetsgruppen.

Ett argument bakom att likställa minoritetsföretagande med entreprenörskap är att det anses innebära en risk att starta företag om man har en minoritetsbakgrund.<sup>93</sup> Enligt Schumpeter är en utmärkande egenskap hos en entreprenör att det är en person som är villig att ta risker. Detta knyts samman med det faktum att det ofta är personer med viss riskbenägenhet som "väljer" att emigrera till ett nytt land.<sup>94</sup> Aldrich, Waldinger och Ward talar i sin modell om faktorn ambitionsnivå som även antas innebära en villighet att ta risker. Till detta kan dock ett strukturellt argument läggas att personer med minoritetsbakgrund är villiga att ta risker, nämligen, att de inte har något annat val än att starta företag om de vill ha en utkomst eller sysselsättning, och därför tvingas ta en risk och starta ett osäkert företag.

### *Klassresurser*

När sambandet mellan klasstillhörighet och benägenheten att starta eget företag diskuteras inom fältet immigrant- eller minoritetsföretagande är det ofta den klasstillhörighet som minoritetsföretagarna har med sig från hemlandet som avses och inte den position som de fått sig tilldelade i det nya landet.<sup>95</sup> Detta visar sig i en rad olika kvantitativa undersökningar där olika variabler som anses mäta klass ofta avser faktorer personen bär med sig från hemlandet.<sup>96</sup> Visserligen talas det om att personer med minoritetsbakgrund ofta intar en position på arbetsmarknaden som är "lägre" än vad fallet var i hemlandet, men det som motiverar dem att starta företag är att de ofta antas drivas av ett motiv att återta denna förlorade klassposition från hemlandet.

Ivan Light använder klass i betydelsen av en *klassresurs* som finns inom gruppen, och inte som en "strukturell faktor" eller position som definieras av det omgivande samhället. Han framhåller att tillgången på klassresurser i

---

<sup>92</sup> Det bör här framhållas att det finns en diskussion som har närmast ideologiska förtecken där "entreprenörskap" ses som en strategi att klättra eller komma in i det amerikanska samhället. Inte minst förespråkas detta synsätt av sociologen Ivan Light som jämför allt företagande med entreprenörskap. Han är mycket kritisk till Schumpeters syn på entreprenörskap som knutet till en liten elit. Enligt honom innebär själva företagandet i sig en akt av "entreprenörskap". Han håller visserligen med Schumpeter om att entreprenörskapet är en aktivitet eller handling, men att handlingen att starta ett företag alltid ska ses som en innovation (Light och Rosenstein 1995).

<sup>93</sup> Waldinger m fl. (1990).

<sup>94</sup> Detta gäller främst immigranter som söker sig till ett nytt land av främst ekonomiska skäl. För flyktinginvandrare gäller ofta helt andra omständigheter, även om det inom denna grupp också kan antas finnas personer som är beredda att ta risker.

<sup>95</sup> Light och Gold (2000a).

<sup>96</sup> Butler och Herring (1991).

form av både humankapital, dvs. utbildning och yrkeserfarenhet, samt ekonomiskt kapital har betydelse för om en person startar företag. Enligt Light och andra forskare har det visat sig finnas ett samband mellan hög utbildning från hemlandet och att bli egen företagare, t.ex. högutbildade koreaner och iranier i USA har visat sig vara överrepresenterade bland gruppen egna företagare.<sup>97</sup> Även tillgång till ekonomiskt kapital, antingen som personer fört med sig från hemlandet eller lyckats föra in efteråt, påverkar benägenheten att bli egen företagare.

Det förekommer en diskussion om vad som har mest betydelse för benägenheten att starta eget företag, dvs. om det är klasstillhörigheten eller den etniska tillhörigheten.<sup>98</sup> Det har riktats kritik mot uppfattningen att etnisk tillhörighet kan ses som en separat faktor som kan tänkas påverka motivet till att bli egen företagare och att förklaringarna i stället måste baseras på klasstillhörighet. Denna kritik har kommit från vissa nationalekonomer där ett argument är att det är personer som är relativt rikt utrustade med finansiellt kapital som tenderar att bli egna företagare, men även utbildningens betydelse antas vara viktig, dvs. humankapitalet.<sup>99</sup> Det sistnämnda innebär att det inte finns några resurser eller egenskaper som kan sägas vara "etniska" i sig, och om sådana finns, t.ex. förekomsten av etniska nätverk, så antas dessa inte ha någon större betydelse för benägenheten att starta företag.

Det finns även en kritik gentemot fältet minoritetsföretagande från marxistiskt inspirerade forskare som framhåller att "etnicitet" är en konstruktion som döljer att det i själva verket är faktorn klass som kan förklara t.ex. varför personer med minoritetsbakgrund blir egna företagare.<sup>100</sup> Det sistnämnda förklaras då med att det är diskriminering baserat på klasstillhörighet som tvingar vissa personer att bli egna företagare. Ett annat argument är att personer med minoritetsbakgrund, vare sig de är anställda eller egna företagare, i själva verket är en del av arbetarklassen som arbetar på en sekundär arbetsmarknad eller ingår i den nya serviceekonomi där syftet är att tillhandahålla vissa varor och tjänster till en låg kostnad. I detta sammanhang använder sig en del marxistiska forskare av begreppet "rasifiering" som innebär att personer med minoritetsbakgrund tillskrivits vissa egenskaper baserade på "ras" eller etnicitet för att deras ekonomiska exploatering ska kunna underlättas.

Inom den amerikanska forskningen om minoritetsföretagande finns det ett återkommande tema att se på eget företagande som en väg att ta sig in, dvs. integreras, och då framförallt kunna klättra, i det amerikanska samhället.<sup>101</sup> Det finns studier som visar att personer ur vissa minoritetsgrupper som i

---

<sup>97</sup> Light and Bonacich (1988).

<sup>98</sup> Vermeulen (2001).

<sup>99</sup> Bates (1986).

<sup>100</sup> Bonacich (1993); Collins (2000) samt Martinelli (2005).

<sup>101</sup> Bates (1997) och Vermeulen (2001).

första generationen blivit egna företagare haft som motiv att därigenom skaffa sig en plattform för sin familj så att sedan barnen kan utbilda sig för att i nästa generation kunna få ett yrke högre upp på samhällsskalan. Det har visat sig att t.ex. personer med judisk och italiensk bakgrund som i första generationen ofta var småföretagare, i andra eller tredje generationen lämnat företagandet bakom sig och fått arbete som anställda. Inom viss europeisk forskning antas istället att särskilt personer som ingår i s.k. etniska ekonomier tenderar att permanentas inom en arbetsmarknad med låga inkomster och små möjligheter att lämna den etniska gruppen.

En faktor som uppmärksammats är betydelsen av att ha företagarerfarenhet från hemlandet.<sup>102</sup> Det framkommer här lite motsägelsefulla resultat. Ett resultat är att en person har starkare tendens att bli egen företagare om han eller hon har åtminstone en förälder som varit egen företagare. Detta samband antas bero av att vederbörande lärt sig ett företagaryrke genom sina föräldrar samt fått en positiv inställning till företagande från desamma. Även det faktum att komma från en miljö där eget företagande är vanligt kan i sig ha betydelse.<sup>103</sup> Om man kommer från en miljö där företagande är vanligt, antingen i den omedelbara omgivningen kring den enskilde företagaren, eller i det land vari denne befinner sig, ökar sannolikheten att även han eller hon blir egen företagare. Detta föreligger dock stor variation mellan etniska grupper, och det finns inget entydigt samband som visar att företagarerfarenhet från ursprungslandet leder till att sannolikheten ökar att man startar företag i det nya landet.

### *Sociala nätverk och socialt kapital*

Ett resultat inom fältet immigrant- och minoritetsföretagande som ofta framhålls är de sociala nätverkens betydelse för personer inom olika immigrant- och minoritetsgrupper för deras benägenhet att starta och driva företag.<sup>104</sup> Som nämndes i avsnittet om finansiellt kapital är tillgång till familjemedlemmar, släktingar eller vänner från samma minoritetsgrupp ofta en förutsättning för att kunna få ihop pengar för att kunna starta ett företag. Tillgång till ett socialt nätverk har dock betydelse för ytterligare en rad faktorer som kan underlätta företagande. Särskilt gäller detta tillgång till arbetskraft men också som informationskälla för hur man ska gå till väga samt vilken typ av företag som är lämpligt att starta. Begreppet ”socialt kapital” har blivit något av ett modeord som används flitigt inom forskningen om etniskt företagande, där det är just tillgången på personer ur samma etiska grupp som anses vara en avgörande resurs för att det ska vara

---

<sup>102</sup> Hout och Rosen (2000).

<sup>103</sup> Geertz (2001).

<sup>104</sup> Waldinger, Aldrich och Ward (1990)

möjligt att starta företag.<sup>105</sup> Däremot sägs mycket lite om hur nätverksrelationerna gentemot övriga grupper eller majoritetsbefolkningen ser ut. Problemet är att alla personer som ingår i en viss minoritetsgrupp antas kunna använda sig av det sociala nätverket. Att både kvalitén och kvantiteten hos nätverksrelationerna kan variera kraftigt mellan individer som ingår i samma etniska grupp problematiseras sällan.

Tillgång till ett nätverk behöver dock inte alltid vara en fördel, utan kan även utgöra en begränsning för de personer som driver eget företag.<sup>106</sup> Att vara nära bunden till familj, släkt och vänner kan alltså även innebära ett hinder. Kravet att ställa upp med ekonomiskt och annat bistånd följer inte alltid lönsamhetskriterier, vilket medför att verksamheter som ekonomiskt sett går mycket dåligt får tillgång till stöd för att kunna överleva och upprätthållas. Det sistnämnda innebär att vissa personer som t.ex. har ett företag som går dåligt kan räkna med att landsmän måste ställa upp antingen finansiellt eller personellt med resurser för att stötta personen ifråga. En annan begränsning är att särskilt ett etniskt nätverk kan innebära att personen ifråga endast säljer sina produkter och tjänster inom detta nätverk och inte har någon möjlighet att nå utanför detsamma.

Enligt vissa forskare är en bidragande faktor till att personer ur en minoritetsgrupp startar företag att det redan finns företag och en intern arbetsmarknad etablerad i det land till vilket de emigrerar. Argumentet är att om en grupp personer börjar emigrera till ett visst land så tenderar andra medlemmar av gruppen att följa efter. Detta kallas för kedje- eller nätverksimmigration och kopplas till den teoretiska idén om s.k. kumulativ kausalitet, dvs. att om ett par personer börjar immigrera så tenderar andra grupper att följa efter i allt större hastighet.<sup>107</sup> I avsnittet om marknader längre fram diskuteras betydelsen av förekomsten av en primär- och sekundär arbetsmarknad. I detta sammanhang bör det nämnas att det som hos Waldinger, Aldrich och Ward omnämns som en "etnisk marknad" kopplas till idén om socialt kapital i form av arbetskraft och kundrelationer som en person med samma etniska bakgrund kan dra nytta av. Inte minst hos Ivan Light ses ofta den etniska ekonomin som, i alla fall delvis, uppbyggd kring just etniska nätverk. Hos Waldinger m.fl. görs dock en åtskillnad mellan etniska nätverk och etniska resurser, å ena sidan, och etniska marknader, å den andra.

---

<sup>105</sup> Lin (2001) samt Portes och Sensenbrenner (2001).

<sup>106</sup> Granovetter (1995).

<sup>107</sup> Hamilton och Chinchilla (1996).

## Efterfrågefaktorer

Inom forskningen om immigrant- och minoritetsföretagande framhålls ibland en rad faktorer i omgivningen eller i värdlandet som påverkar en persons benägenhet att starta och driva företag. Denna omgivning är ofta refererad till som ”strukturella faktorer”<sup>108</sup>. Waldinger, Aldrich, och Ward talar om ”möjlighetsstrukturen”<sup>109</sup> medan Light använder sig av begreppet ”efterfrågefaktorer”<sup>110</sup>. Möjlighetsstruktur och efterfrågefaktorer syftar i huvudsak på de marknadsförutsättningar som förekommer i det värdland i vilket personerna med immigrant- eller minoritetsbakgrund driver företag, men även på hur institutionella faktorer kan tänkas påverka en persons benägenhet att bli egen företagare.

Denna uppdelning mellan faktorer som är nära knutna till den minoritetsgrupp som den enskilde företagaren tillhör samt den uppsättning faktorer som omger honom eller henne utanför gruppen är, som nämndes i förra avsnittet, inte alltid kristallklar. T.ex. är en efterfrågefaktor, som ibland hänförs till minoritetsgruppen, ibland till möjlighetsstrukturen, den så kallade ”etniska marknaden”. I Waldinger, Aldrich, och Wards s.k. möjlighetsstruktur-gruppegenskaper-modell hänfördes etniska marknader till möjlighetsstrukturen, medan Ivan Light tydligare knyter den etniska marknaden till en viss minoritetsgrupp. En annan oklarhet avser skillnaden mellan strukturella faktorer och det av Waldinger m.fl. använda möjlighetsstrukturbegreppet. Det förstnämnda syftar på både de hinder och de möjligheter som den enskilde möter på främst arbetsmarknaden, medan det andra begreppet endast syftar på de ”möjligheter” som personer med minoritetsbakgrund har att starta företag. I detta sammanhang bör det framhållas att faktorn ”begränsad rörlighet” hos Waldinger m.fl. räknas till gruppegenskaper, medan denna faktor i andra sammanhang kopplas till ”strukturella faktorer”. Att hänföra den begränsade rörligheten till faktorn gruppegenskaper är dock märkligt eftersom detta leder till att det är personerna i minoritetsgruppen som själva ”begränsar” sig och inte det omgivande samhället. Det mest kända exemplet på en ”begränsad rörlighet” är kanske just diskriminering på, eller utestängning från, den reguljära eller öppna arbetsmarknaden, vilket i sin tur leder till att personer ur vissa minoritetsgrupper väljer/tvingas att bli egna företagare.

Ett problem när det gäller att förklara varför medlemmar från vissa minoritetsgrupper blir egna företagare är att antalet faktorer och variabler som påverkar en person att bli egen företagare ofta är många och svåra att hålla isär analytiskt. Ett faktum är att det även existerar faktorer som inte är omedelbart kausala, utan snarare utgör en förutsättning för i detta fall eget

---

<sup>108</sup> Najib (1999a).

<sup>109</sup> Waldinger, Aldrich och Ward (1990).

<sup>110</sup> Light och Rosenstein (1995).

företagande. Den kanske mest centrala faktorn av *indirekt* karaktär som uppmärksammats inom forskningen är *diskriminering*. Att en person med minoritetsbakgrund blir egen företagare är ofta förknippat med det faktum att han eller hon inte kan få arbete på något annat sätt än genom att starta ett eget företag. Eftersom denna faktor inte direkt orsakar att personer med minoritetsbakgrund blir egna företagare, utan snarare kan ses som en förutsättning, så hamnar den ibland i en egen kategori.<sup>111</sup>

### *Marknadsförutsättningar*

En förutsättning för att kunna starta och driva ett företag är tillgången till en marknad där företaget kan etablera sig och sälja sina produkter och tjänster.<sup>112</sup> Ett centralt faktum är att marknader inte alltid varit öppna för immigranter och minoritetsgrupper i alla samhällen. Affärsaktiviteter bland immigranter och minoriteter har endast varit möjliga i länder där de haft en laglig rätt att etablera sina företag.

En distinktion som görs inom forskningen är den mellan etniska marknader och öppna marknader.<sup>113</sup> I USA har det visat sig att personer ur minoritetsgrupper som är lokaliserade till ett visst geografiskt område ibland startar företag med medlemmar ur den egna gruppen som kunder. När immigranter anländer till ett nytt land har de ofta problem att hitta ett arbete på den öppna arbetsmarknaden. Om det däremot finns landsmän som redan etablerat vissa verksamheter inom vissa branscher underlättar detta betydligt för den enskilde att få ett arbete eller starta ett företag.

Personer med minoritetsbakgrund hänvisas alltså ibland till marknader som är mer eller mindre slutna, dvs. etniska marknader. Ibland uppstår en s.k. dual ekonomi som består av en primär och en sekundär arbetsmarknad. Personer med minoritetsbakgrund hänvisas till den sekundära arbetsmarknaden.<sup>114</sup> Ett exempel på en sekundär marknad är de s.k. etniska enklavekonomierna. Dessa utmärks av lägre löner, sämre anställningsvillkor samt sämre karriärmöjligheter än vad fallet är för personer som arbetar inom den primära arbetsmarknaden, dvs. ofta personer som tillhör majoritetsbefolkningen. Ett faktum är att det alltså tenderar att uppstå en arbetsmarknad som innebär att personer med minoritetsbakgrund antingen endast kan få anställning av landsmän, eller att de om de kommer in på den primära eller öppna arbetsmarknaden, blir hänvisade till en nisch med lägre löner etc.

Enligt vissa forskare är en avgörande orsak till att många personer med minoritetsbakgrund kunnat starta företag uppkomsten av en ny service- och

---

<sup>111</sup> Light och Gold (2000a).

<sup>112</sup> Swedberg (1994).

<sup>113</sup> Waldinger, Aldrich och Ward (1990).

<sup>114</sup> Boston (1999).

tjänsteekonomi.<sup>115</sup> Sedan 1970-talets början har efterfrågan på varor och tjänster inom servicesektorn ökat i hela västvärlden. Detta hänger samman med globaliseringen och liberaliseringen av världsekonomin. Det som har hänt är att många stora industriföretag söker sig till låglöneländer vilket inneburit att efterfrågan på arbetskraft till dessa minskat inom de industrialiserade länderna. Samtidigt har efterfrågan på billig service och tjänster inom restaurangnäringen, städbranschen etc. ökat. Detta är delvis en effekt av att kvinnorna gått ut på arbetsmarknaden i en rad länder, vilket innebär att många varor och tjänster som tidigare tillhandahölls inom hemmets väggar har ”varufierats”.<sup>116</sup> Samtidigt har nedgången inom tillverkningsindustri lett till att personer med minoritetsbakgrund endast har som alternativ att driva företag eller arbeta inom service- och tjänstesektorn.

Ett fenomen är att personer med immigrant- eller minoritetsbakgrund tar över eller startar företag inom branscher som ”övergivits” av majoritetsbefolkningen. Detta kallas det s.k.vakanskedje-argumentet.<sup>117</sup> Det har visat sig att minoritetsgrupper avlöser varandra i olika marknadsnischer eller inom branscher som inte längre anses lönsamma bland medlemmar av majoritetsbefolkningen eller av andra minoritetsgrupper. Exempel på detta är små matvarubutiker eller annan serviceverksamhet som kräver långa öppettider för att vara lönsamma. Eftersom personer med immigrantbakgrund inom första generationen ofta har problem att få arbete som anställda tvingas de att arbeta inom dessa branscher till låga löner eller med hjälp av familjemedlemmar som obetald arbetskraft. Detta brukar gå under namnet självexploatering.<sup>118</sup> I USA har det visat sig att branscher som tidigare innehades av personer med judisk eller italiensk bakgrund numera drivs av personer med asiatisk bakgrund. Inte minst den i dessa sammanhang så omtalade textilindustrin har tagits över av personer med ursprung i Sydostasien.

### *Institutionella och politiska förutsättningar*

Inom forskningen om immigrant- och minoritetsföretagande skiljer man ibland på marknadsförutsättningar och institutionella förutsättningar. Med det sistnämnda avses de faktorer som antingen är kopplade till den generella ekonomiska politiken i ett land, men även den politik som riktas direkt mot immigrant- och minoritetsgrupper. Som nämndes ovan finns det en tendens inom amerikansk forskning att endast diskutera de möjligheter som förekommer på marknaden för personer med minoritetsbakgrund att starta och driva företag. Särskilt har kritiken från en rad europeiska forskare varit

---

<sup>115</sup> Light (2000b).

<sup>116</sup> Kloosterman (2001).

<sup>117</sup> Kim (1981).

<sup>118</sup> Werbner (1984) samt Barret, Jones och McEvoy (1996).

hård mot Light samt Waldinger, Aldrich, och Ward för att de inte problematiserar de institutionella eller strukturella förutsättningarna mer. Ett problem är att många amerikanska forskare intar en i grunden ”positiv” syn på eget företagande bland minoritetspersoner och främst intresserar sig för att hitta de förutsättningar som förekommer för att starta företag. Det som enligt de europeiska forskarna, inte minst enligt den ovan nämnde Kloosterman, är centralt att förstå är hur den institutionella omgivningen på olika sätt både underlättar och sätter upp hinder för minoritetspersoners företagande.

Ett lands lagstiftning gentemot små och medelstora företag har betydelse även för personer som tillhör olika minoritetsgrupper. Skattenivån och olika regelverk har betydelse för benägenheten att starta och driva ett företag. Enligt den holländske sociologen och kulturgeografen Kloosterman har länder med en omfattande lagstiftning avseende skatter och andra regelverk kring företag en tendens att ha en lägre andel personer som startar företag.<sup>119</sup> Särskilt är detta enligt honom en skillnad mellan länder som USA, Kanada och Australien, å ena sidan, och en rad nordeuropeiska länder som Tyskland, Holland och Sverige, å den andra. Följden är att andelen personer med minoritetsbakgrund som startar företag är betydligt högre i de förstnämnda länderna.

Ett problem för personer med minoritetsbakgrund är att de ibland inte behärskar värdlandets språk fullt ut, vilket skapar problem att få arbete. Ett resultat av detta är de i stället stannar inom sin etniska grupp och där startar företag.<sup>120</sup> Däremot har de ofta svårigheter att starta och driva ett företag på den s.k. öppna marknaden. Det har visat sig att personer som kommer från länder med goda kunskaper i engelska har lättare att få arbete som anställda i engelsktalande länder, medan personer som inte lärt sig engelska i hemlandet har betydligt svårare att komma in på arbetsmarknaden. En grupp som i USA har relativt lätt att få arbete som anställda är indier vilket anses bero på att de behärskar engelska relativt väl, medan personer med koreansk bakgrund inte behärskar detta språk och därför har svårare att ta sig in på arbetsmarknaden. De sistnämnda startar därför eget företag i stället. Det som kan förklara varför medlemmar från vissa minoritetsgrupper med begränsade kunskaper om ett lands lagstiftning och språk ändå kan starta och driva företag är just tillgången på sociala nätverk i form av landsmän som kan vara behjälpliga vid själva företagsstarten.

Det finns viss forskning som undersökt betydelsen av olika politiska program vars syfte varit att på olika sätt uppmuntra personer med minoritetsbakgrund att starta företag. I USA har t ex politiken kring positiv särbehandling även innefattat eget företagande bland olika minoriteter.<sup>121</sup>

---

<sup>119</sup> Kloosterman (2000).

<sup>120</sup> Min (1990).

<sup>121</sup> Boston (1999).



Den allmänna integrationspolitiken har dock främst haft som målsättning att på olika sätt få in människor med minoritetsbakgrund på arbetsmarknaden som anställda. Detta gäller särskilt de två stora minoritetsgrupperna afroamerikaner och latinamerikaner. Detta har inneburit att de kommit in på den ordinarie arbetsmarknaden utan att behöva ta till lösningen att bli egna företagare. Det har dock förekommit en del program inom den positiva särbehandlingens ram vars syfte varit att uppmuntra personer med minoritetsbakgrund att bli egna företagare. Det mest kända exemplet är det s.k. ”Black capitalism”-programmet på 1960 och 1970-talen vars syfte var att uppmuntra afroamerikaner i fattiga områden att starta egna företag. Detta program hade dock ett begränsat resultat.

I länder som Holland och Storbritannien har det förekommit en del försök att uppmuntra personer med immigrant- och minoritetsbakgrund att bli egna företagare, men även där har sådana försök visat sig ha begränsad betydelse när det gäller benägenheten att starta företag bland personer inom dessa grupper.<sup>122</sup> Även i Sverige har det funnits s.k. företagsrådgivning riktad mot personer med utländsk bakgrund, som i och för sig haft vissa effekter för underlättandet att starta eget företag för vissa personer med minoritetsbakgrund, men antalet personer som omfattats av detta har varit mycket lågt.<sup>123</sup>

Det finns en del studier som uppmärksammat att många minoritetsföretag samt delar av s.k. etniska ekonomier hamnar inom vad som brukar benämnas den informella eller svarta ekonomin.<sup>124</sup> Särskilt gäller detta immigranter som inte fått uppehålls- eller arbetstillstånd i de länder till vilka de har emigrerat. Att med säkerhet fastställa hur många företag samt hur många som arbetar inom denna sektor är av uppenbara skäl svårt. Det förfaller dock enligt en rad studier som om denna sektor är omfattande i länder som USA men även i länder som Holland och Storbritannien. Ibland förknippas immigrant- och minoritetsföretagande med just den svarta ekonomin, men hur omfattande denna är i olika länder är svårt att uppskatta.

### *Diskriminering*

Ett skäl till att personer inom vissa immigrant- och minoritetsgrupper tenderar att bli egna företagare är det faktum att de inte har någon annan möjlighet att kunna försörja sig.<sup>125</sup> Denna förklaring har ofta uppmärksamrats inom forskningen och har haft en central roll för att förklara varför personer inom vissa minoritetsgrupper blir egna företagare. Det kausala sambandet är dock inte alltid enkelt att tolka, och

---

<sup>122</sup> Ram och Smallbone (2003) samt Kloosterman (2003).

<sup>123</sup> Ljungar (2002).

<sup>124</sup> Kloosterman, van der Leun och Rath (1999) samt Portes, Castells och Benton (1989).

<sup>125</sup> Light och Gold (2000a).

”diskriminering” kan vara många olika saker. Ett resultat är dock att personer ur grupper som blir diskriminerade inte automatiskt behöver bli överrepresenterade inom gruppen egna företagare. Det har visats i en rad studier att grupper som afroamerikaner och latinamerikaner som i USA möter diskriminering i själva verket är underrepresenterade bland gruppen egna företagare. Ett argument är att diskriminering *i sig* inte är ett tillräckligt villkor för att påverka människor att bli egna företagare. Det måste även till andra faktorer. Light skiljer på arbetsmarknadsnackdelar och resursnackdelar.<sup>126</sup> Vad han menar är att faktorn diskriminering inte räcker för att påverka en person att bli egen företagare, utan det måste även finnas resurser och/eller en benägenhet hos personen i fråga att bli företagare. I det sistnämnda fallet framhåller han betydelsen av tillgång på *resurser* eller olika former av kapital, dvs. socialt, ekonomiskt och kulturellt kapital, som en förutsättning för att en person ska kunna starta företag.

Ett annat skäl till att personer med minoritetsbakgrund blir egna företagare är att de kan uppleva sig diskriminerade på sina arbetsplatser. Det har visat sig att många personer med utländsk bakgrund har inkomster eller intar positioner på sina arbetsplatser som inte motsvarar deras utbildning eller erfarenheter.<sup>127</sup> Inom den amerikanska forskningen framhålls att eget företagande kan vara ett motiv att få en högre inkomst, vilket visat sig bland relativt välutbildade personer som anser sig vara lönediskriminerade på arbetsmarknaden.

Ett motiv att starta eget företag är att slippa den underordning som många personer med utländsk- eller minoritetsbakgrund upplever på just arbetsplatserna. Det är ett faktum att många högutbildade invandrare väljer att bli egna företagare för att de vill ”återta” sin ursprungliga klassposition.<sup>128</sup> Eget företagande kan vara en väg för personer ur vissa minoritetsgrupper att stå emot diskrimineringens och underordningens effekter genom att bli egna företagare, detta genom att de ser eget företagande som ett sätt att nå en högre position i samhället.

## En relationell ansats till utlandsfödda personers företagande

I de föregående avsnitten har ett antal teorier och resultat från forskningstraditionen immigrant- och minoritetsföretagande presenterats. Det förekommer som framgått en etablerad begreppsapparat, en uppsättning teoretiska propositioner och begrepp, som försöker förklara varför personer ur vissa minoritetsgrupper är överrepresenterade bland gruppen egna

---

<sup>126</sup> Ibid.

<sup>127</sup> le Grand och Szulkin (2002).

<sup>128</sup> Khosravi (2001).

företagare. Ett genomgående tema i dessa teorier är att man gör en åtskillnad mellan faktorer knutna till en viss minoritetsgrupp och faktorer som antas tillhöra det omgivande samhället eller "strukturen". Det är dock ibland oklart *exakt hur* dessa faktorer påverkar den enskilde individen att bli egen företagare, samt vilka faktorer som ska hänföras vart.

En av de mest laddade diskussionerna inom samhällsforskningen avser kulturella kontra strukturella förklaringar.<sup>129</sup> Denna diskussion har ofta en politisk grund snarare än en vetenskaplig. Problemet är att "kultur" ofta anses tillhöra *en* grupp människor; i fallet med personer med minoritetsbakgrund som startar företag antas dessa faktorer endast tillhöra denna grupp och inte majoritetsbefolkningen. "Strukturen" antas endast finnas i det omgivande samhället eller hos majoritetsbefolkningen. Denna uppdelning är problematisk eftersom det rent analytiskt är nästan omöjligt att hålla isär dessa begrepp. Både kulturella och strukturella faktorer är i någon mening "strukturella" eftersom de är gemensamma eller delas av personer som ingår i en viss minoritetsgrupp. Skillnaden är rent analytiskt att de "kulturella" faktorerna endast antas förekomma bland minoritetspersonerna själva. En distinktion är dock att strukturella förklaringar ofta avser positioner i samhället, medan kulturella faktorer ofta kopplas till kognitiva eller "ideologiska" faktorer.

Att antingen framhålla "gruppegenskaper" eller "strukturella faktorer" som de med störst förklaringsvärde har alltså ibland en normativ eller politisk dimension.<sup>130</sup> Detta innebär att problem som hög arbetslöshet eller bristande integration bland minoriteter av dem som förespråkar kulturella förklaringar anses bero på minoritetspersonerna själva. De som förespråkar strukturella förklaringar anser att arbetslöshet och segregation orsakas av det omgivande samhället, dvs. genom diskriminering. En kritik som ibland riktas mot kulturella förklaringar inom samhällsvetenskapen är att de kan få en utpekande och/eller rent av rasistisk karaktär. "Kulturella" förklaringar har i viss utsträckning ersatt förklaringar baserade på "ras" inom såväl vetenskapliga som utomvetenskapliga diskurser. Problemet är att personer med minoritetsbakgrund tilldelas kontextberoende egenskaper som får en essentialistisk innebörd, vilket innebär att alla personer inom en grupp antas ha samma egenskaper, oavsett var de befinner sig i för sammanhang eller situation. Inom fältet immigrant- och minoritetsföretagande har just denna position visat sig bland forskare som framhåller t.ex. "judars" och "kinesers" benägenhet att bli egna företagare.<sup>131</sup>

I stället för att ensidigt diskutera om det är kulturella eller strukturella faktorer som är avgörande för hur en person kommer att handla anser jag att man istället bör lägga tonvikt på *relationer* mellan människor. Även om

---

<sup>129</sup> Vermeulen (2001).

<sup>130</sup> Ibid.

<sup>131</sup> Harrison (1992) samt Wong (1998).

relationerna inte är närvarande vid själva handlingsögonblicket tenderar de ändå att få relevans för motiven att handla. Detta synsätt, som är konstruktivistiskt, innebär att etnicitet alltid ska ses som ett relationellt fenomen som skapas i interaktion mellan människor.<sup>132</sup> Detta innebär att de egenskaper som medföljer att en person t.ex. är "iranier", "kurd" etc. inte är för alltid givna av deras gruppstillhörighet utan att det är innehållet i relationen till både medlemmar inom gruppen och till medlemmar i omgivande grupper, som påverkar personens handlande.

Ett begrepp som ibland används inom forskningen om minoritetsföretagande är "reaktiv etnicitet".<sup>133</sup> Detta syftar på den etnicitet som mobiliseras inom olika etniska grupper som svar på diskriminering från det omgivande samhället. Det som är centralt i min undersökning är dock inte endast den etnicitet som uppstår genom sammanhållningen inom en grupp, utan det är även den etnicitet som konstrueras genom mötet mellan personer med utländsk bakgrund eller minoritetsbakgrund och personer t.ex. tillhörande majoritetsbefolkningen. Dessa "etniska möten" antas alltså få stor betydelse för de förra personernas agerande.

Denna studie är inspirerad av två traditioner inom sociologin, dels nätverksanalys<sup>134</sup>, dels vad som går under beteckningen narrativ eller biografisk sociologi. Bägge dessa utgör grundstenarna i vad som kallas ett *relationellt* perspektiv.<sup>135</sup> Det som ofta brukar framhållas inom forskningen om minoritetsföretagande är den betydelse *etniska* nätverk har för personers benägenhet att bli egna företagare.<sup>136</sup> I en rad studier har sådana nätverk visat sig vara betydelsefulla för personer som startar företag, t.ex. för att få hjälp med finansiering vid företagsstart eller billig/gratis arbetskraft. Däremot sägs det sällan någonting om vilken betydelse sociala nätverk, eller snarare frånvaron av nätverk, in i majoritetssamhället har för personer med minoritetsbakgrund, och då i synnerhet vilken betydelse avsaknad av kontakter har för eget företagande.

Enligt sociologen Mark Granovetter är ekonomiska handlingar och transaktioner alltid inbäddade i olika nätverk eller sociala relationer.<sup>137</sup> Det

---

<sup>132</sup> En inspirationskälla till denna ståndpunkt är Peter Berger och Thomas Luckmans bok *The Social Construction of Reality* från 1968. Se Beger och Luckman (1966).

<sup>133</sup> Light och Bonacich (1988).

<sup>134</sup> Inom nätverksanalysen benämner man ofta förklaringar baserade på sociala nätverk som "strukturella förklaringar", men här är det hur aktörerna som ingår i nätverken är relaterade till varandra som är avgörande för hur de handlar, inte abstrakta kategorier som klass, genus etc. Se Eve (2003).

<sup>135</sup> Emirbayer (1997) samt Somers (1994). Se även White (1992).

<sup>136</sup> Portes och Sensenberger (1998).

<sup>137</sup> Begreppet "inbäddning" (embeddedness) användes först av historikern och antropologen Karl Polanyi för att visa att ekonomiskt handlande var inbäddat i samhällets större sociala struktur. Enligt Polanyi så utmärks det kapitalistiska samhället av att de inbäddade ekonomiska handlingarna ersatts av mer formella transaktioner på marknaden, vilket innebär att betydelsen av icke-ekonomiska eller sociala relationer minskat. Se Polanyi (2001). Polanyis position har senare reviderats av sociologen Mark Grannovetter i artikeln *Economic*

man bör ta fasta på när en person med minoritetsbakgrund startar företag är att undersöka hur dennes sociala relationer ser ut, oavsett om dessa relationer är till majoritetsbefolkningens medlemmar eller till den "etniska gruppen". Det som är styrkan i ett nätverksperspektiv är att det försöker visa vilken betydelse de faktiska eller konkreta sociala relationerna har för en individs eller aktörs handlande. Ett exempel på ett resultat inom nätverksanalysen är betydelsen av *strukturell ekvivalens*, dvs. att personer som har en liknande (identisk) uppsättning sociala relationer tenderar att handla eller agera på ett likartat sätt.<sup>138</sup> Om man ska kunna förstå varför en aktör, i detta fall en person med utländsk bakgrund eller minoritetsbakgrund, "väljer" att bli egen företagare så är det av vikt att kartlägga hur de sociala relationerna kring denne ser ut, detta för att kunna ge en fullgod förklaring till varför han eller hon handlar på ett visst sätt.

Även *kvalitén* på nätverksrelationer har visat sig ha betydelse för en persons handlande, dvs. om banden är ömsesidiga eller om relationerna kan betecknas som starka eller svaga.<sup>139</sup> Starka relationer har t.ex. visat sig ha betydelse för faktorer som finansiering eller tillgång till arbetskraft, medan svaga relationer är viktiga för att få information om t.ex. hur marknaden för de varor eller tjänster som företagaren vill sälja ser ut. Vidare kan även frånvaron av nätverksrelationer ha betydelse för hur en person kommer att handla. Sociologen Ronald S. Burt har utvecklat en teori om hur sociala nätverk kan kopplas till företagande eller entreprenörskap.<sup>140</sup> Enligt honom förekommer det ibland s.k. strukturella hål *mellan* olika nätverk som är möjliga att "fylla upp". Detta innebär att en person kan knyta samman olika nätverk och därigenom starta ett företag. Ett exempel är att personer med minoritetsbakgrund kan utnyttja nätverk i både hemlandet och värdlandet för att starta ett företag som bedriver export- importverksamhet.<sup>141</sup>

---

*action and Social Structure. The Problem of Embeddedness* från 1985. Granovetters tes är att ekonomiskt handlande *alltid* är inbäddat i den större sociala strukturen och då särskilt i olika nätverk som omger den ekonomiska aktören. Granovetter är kritisk mot särskilt två perspektiv, av vilka det ena framhåller rollen av "undersocialiserat" ekonomiskt beteende, vilket innebär att aktören är rationell och handlar på ett mer eller mindre autonomt sätt för att maximera sin personliga nytta. Detta perspektiv motsvarar den neo-klassiska modellen inom nationalekonomin. Det andra perspektivet som han kritiserar är den "översocialiserade" ansatsen som ofta är representerad inom sociologi och antropologi, och som framhåller att det är strukturella faktorer som helt bestämmer den enskilde individens eller aktörens benägenhet att starta och driva ett företag. Granovetter framhåller i stället det faktum att aktörer i själva verket alltid är påverkade av det omedelbart omgivande nätverket. Se Granovetter (1985).

<sup>138</sup> Wasserman och Faust (1994).

<sup>139</sup> Granovetter (1985).

<sup>140</sup> Burt (1992).

<sup>141</sup> I detta sammanhang bör det framhållas att teorin om s.k. mellan-man minoriteter kan ses som en variant av Burts teori om strukturella hål. Vad mellan-man minoriteterna gör är att de intar nischer som varken medlemmar ur majoritetsbefolkningen eller samhällets eliter är benägna eller intresserade av att fylla upp. I detta sammanhang kan de indiska köpmännen i Uganda och Kenya samt de kinesiska handelsmännen i Sydostasien ses som "entreprenörer" i Burts mening.

Den andra byggstenen i ett relationellt perspektiv är *narration* eller biografi. Detta perspektiv har främst använts av historiker och syftar till att beskriva hur en individ eller ett socialt fenomen förändras över tid.<sup>142</sup> Perspektivet kritiseras dock ibland för att endast vara av beskrivande karaktär, men har under senare år fått ett visst genomslag inom sociologin och då även getts en mer ”analytisk” karaktär.<sup>143</sup> Enligt sociologen Margaret Somers kan ett historiskt perspektiv på hur särskilt sociala identiteter formas vara ett sätt att komma ifrån den problematiska dikotomin kultur-struktur och i stället kan man visa att kategorier som baseras på t.ex. etnicitet, klass osv. är något som är föränderligt över tid samt beroende av olika historiska kontexter.

Ett narrativt perspektiv är fruktbart av två skäl. Dels är en persons beslut vid en viss tidpunkt inte bara en effekt av dennes preferenser och/eller relationer vid just denna tidpunkt, utan kan även antas vara påverkat av erfarenheter genom sociala handlingar som denne samlat på sig över tid. Just i fallet med personer med utländsk bakgrund som startar företag kan det vara av vikt att undersöka vilka olika sociala handlingar som lett fram till beslutet att starta företag. T.ex. kan det motstånd i form av utestängning och/eller diskriminering som de mött när de sökt arbete på den öppna arbetsmarknaden vara av betydelse för deras beslut att bli egna företagare. Vidare kan ett narrativt perspektiv klargöra vissa problem avseende kategorisering. Att t.ex. vara ”iranier” i Sverige innebär inte endast att man har en uppsättning egenskaper med sig från sitt hemland, utan kan lika mycket antas vara en ”identitet” som formats över tid i det nya land som personen befunnit sig i. Att undersöka hur en enskild individ agerat eller en grupp människor interagerat, över tid, kan antagligen ge en större förståelse av hur just faktorn etnicitet förändrats och/eller konstrueras i en kontext, vilket i sin tur kan kasta ljus över varför personen i fråga valt att bli egen företagare.

De faktorer som omnämns hos Light samt Waldinger, Aldrich och Ward är utgångspunkten även i denna studie. Både Light och Waldinger m.fl. kan ses som anhängare av ett *relationistiskt* perspektiv. Att de betonar både gruppegenskaper eller utbudsfaktorer samt möjlighetsstrukturen eller efterfrågefaktorer handlar i stor utsträckning om hur personer med utländsk bakgrund förhåller sig till majoritetsbefolkningens villkor. Särskilt fruktbar är Lights betoning av den betydelse tillgång till *etniska resurser* samt *klassresurser* har för personers benägenhet att starta företag. Även Waldingers m.fl. betonande av *etniska strategier* är fruktbart för att förstå hur personer med utländsk bakgrund övervinner strukturella begränsningar.

---

<sup>142</sup> Somers (1994)

<sup>143</sup> Se t.ex. Bates m.fl. som försöker kombinera ett narrativt perspektiv med rationella-val-sociologi och spelteori. (Bates m.fl. 1998). Se även Abell (2004).

Det är dock av vikt att frångå de antaganden som innebär att gruppmedlemskap medför att en person har vissa egenskaper som är relativt beständiga. När man studerar personer som startar eget företag är visserligen syftet att se om det förekommer mönster som är gemensamma i den kontext i vilken de verkar. Däremot är det problematiskt att på förhand utgå ifrån att det finns gemensamma egenskaper hos alla personer tillhörande någon minoritetsgrupp som kan tänkas "bestämma" varför de startar företag. Man måste i stället se efter hur deras relationer till andra människor och omkringliggande organisationer eller institutioner sett ut vid olika tidpunkter. Naturligtvis kan t.ex. den utbildning som en person har med sig från hemlandet ha betydelse för om personen ifråga startar företag, men det som är centralt i detta sammanhang är att det är hur denna utbildning värderas av "svenska" arbetsgivare, arbetsförmedlare etc. som är avgörande för om personen t.ex. ska få ett arbete eller ett banklån snarare än vad utbildningen i sig består av. Det som är avgörande för hur personen med minoritetsbakgrund kommer att handla är hur denne uppfattas eller bemöts av den specifika omgivningen.

Det finns dock egenskaper hos människor som är mer eller mindre beständiga och som styr deras handlande. Dessa egenskaper beskrivs ibland som *intressen* eller *preferenser* och syftar främst på de ekonomiska drivkrafter som innebär att människor har vissa grundläggande materiella behov som de vill tillfredställa. Exempel på en sådan tradition inom sociologin är den s.k. rationella-val-teorin som antar att människor kan fatta rationella beslut och rangordna sina handlingsalternativ.<sup>144</sup> Denna tradition finns även bland marxistiskt inspirerade forskare som antar att det i grunden är ekonomiska intressen som styr allt mänskligt handlande. Det är dock centralt att ta hänsyn till ekonomiska intressen av ytterligare ett skäl, nämligen för att förstå varför det förekommer maktrelationer mellan olika grupper i ett samhälle. Ett exempel på en sådan forskare är sociologen Charles Tilly som anser att (ekonomiska) intressen motiverar individer och grupper att handla, men även påverkar hur relationer mellan inte minst etniska grupper konstitueras och upprätthålls.<sup>145</sup> Enligt Tilly är en avgörande faktor till att det finns skillnader i ett samhälle att de överordnade grupperna kan dra ekonomisk vinning av underordnade grupper genom att exploatera dem med argumentet att de har en "annan" etnisk bakgrund.

Det räcker dock inte att förklara förekomsten av över- och underordning och upprätthållande av etniska gränser med antagandet att det endast handlar om ekonomiska maktrelationer. Enligt Foucault handlar inte all maktutövning om ekonomisk exploatering, utan ett skäl till att vissa grupper underordnas andra har att göra med att det finns vissa normer i samhället

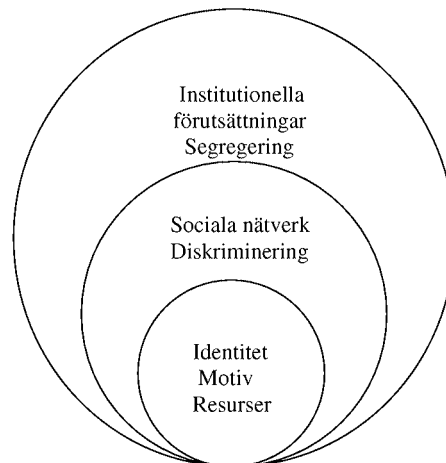
---

<sup>144</sup> Elster (1996).

<sup>145</sup> Tilly (1996).

som definierar vad som anses vara normalt och vad som är avvikande.<sup>146</sup> Det centrala är att människor har, och då ofta de som innehar en maktposition av något slag, ett behov av att definiera sig gentemot andra människor.

Enligt sociologerna Paulina des los Reyos och Irene Molina förekommer det flera olika sätt för människor att utöva makt gentemot andra. Detta sker genom att de hela tiden skapas och upprätthålls gränser mellan människor.<sup>147</sup> Att det ibland är kön, ibland klass, ibland etnicitet är underordnat mer generella mekanismer. Det som är centralt i detta sammanhang är dock att faktorer som genus, etnicitet och klass hela tiden skapas och upprätthålls i ett samhälle, men även det faktum att människor tillhörande olika grupper svarar mot dessa socialt konstruerade identiteter. Människor har också en förmåga att stå emot dessa definitioner och hävda sin egen identitet i olika sammanhang.



**Figur 2.:** Tre nivåer – en individuell, en nätverksnivå samt en institutionell nivå - som påverkar en person med utländsk bakgrund att bli egen företagare.

Tre analytiska nivåer är utgångspunkten i min undersökning för att undersöka vilken betydelse olika sociala relationer haft för personers benägenhet att bli egna företagare. Den första nivån, som benämns den individuella, berör den identitet, de motiv eller intressen samt de resurser som kan tänkas påverka en persons beslut att bli egen företagare. Den andra nivån avser i detta sammanhang hur de konkreta sociala relationer och nätverk ser ut, eller har sett ut, som på något sätt påverkat att en person blivit egen företagare. Den tredje nivån kallas den institutionella, och avser hur

<sup>146</sup> Foucault (1978).

<sup>147</sup> des los Reyos och Molina (2005).



interaktionen med det omgivande samhällets organisationer har påverkat en persons benägenhet att bli egen företagare.

Den första analytiska nivån är den individuella, och visar vilken betydelse faktorer som motiv och resurser har för den enskildes benägenhet att bli egen företagare. I detta sammanhang är det av vikt att även lyfta fram etnicitetens betydelse. Det som är centralt att lyfta fram är att etnicitet kan ses som en sorts *identitet*.<sup>148</sup> Detta innebär att etnicitet ska ses som ett relationellt fenomen som definieras utifrån en kontext eller i interaktionen mellan olika individer eller grupper. En central teoretisk utgångspunkt bakom denna definition av etnicitet ges av antropologen Fredrik Barth som framhåller att etniska identiteter alltid är gränshenomen.<sup>149</sup> Även om etniciteten helt eller delvis är definierad av det omgivande samhället är det av vikt att framhålla att den får betydelse för individens eller aktörens handlingsutrymme.

Vidare gör jag en åtskillnad mellan begreppen intresse och identitet. Att vilja försörja sig själv eller att överhuvudtaget kunna tjäna pengar ses som ett ekonomiskt motiv eller intresse som kan antas vara delat med alla människor oavsett klass, kön, etnisk bakgrund etc. Behovet att hävda sin identitet skiljer sig alltså åt från de motiv som är kopplade till det rent ekonomiska intresset. Det räcker dock inte att hänvisa till vilka intressen som styr individen utan en förutsättning för att denne ska kunna starta ett företag är tillgång till *resurser* av olika slag. T.ex. vilka kapitaltillgångar som finns till hands. Enligt sociologen Ivan Light är tillgång till både etniska och klassbaserade resurser ofta avgörande för om det ska vara möjligt att starta ett företag.<sup>150</sup>

---

<sup>148</sup> En sociolog som skrivit mycket om identitetsbegreppet är Ervin Goffman. Han använder sig av de båda begreppen "social identitet" och "roll" och ger dessa ungefär samma betydelse. Goffman framhåller att en person eller en individ får sin sociala identitet genom interaktion med andra personer i omgivningen. Ett centralt begrepp att ta fasta på hos honom är begreppet rollkonflikt. Enligt Goffman drabbas ofta den enskilde individen av just s.k. rollkonflikter, vilket innebär att den "sociala identiteten" inte alltid överensstämmer med vad Goffman kallar den "personliga identiteten". Detta innebär bland annat att den definition som den enskilde har av sin egen identitet inte stämmer överens med hur omgivningen betraktar honom eller henne, men även inom individen själv kan det uppstå en konflikt mellan olika identiteter om vem personen ifråga verkligen är. Se Goffman (1959) samt Goffman (1995). Ett exempel på hur etniska identiteter uppstår och formas ges av kulturteoretikern Edward Said. Han har undersökt betydelsen av de föreställningar eller bilder som finns i västerlandet av personer från mellanöstern. Said är inspirerad av filosofen och idéhistorikern Foucault och ser uppkomsten av etniska identiteter som orsakade av maktutövning eller en maktrelation. Vad som framkommer hos Said är att många personer med ursprung i mellanöstern måste förhålla sig till den "etniska identiteten" som "muslim" eller "oriental". Den identitet som majoritetsbefolkningen tillskriver personer tillhörande en minoritetsgrupp är ofta dominerande, vilket innebär att personer med ursprung i muslimska länder inte kan frigöra sig från de ofta mycket negativa bilder som reproduceras av just "muslimen" eller "orientalen". Se Said (1978).

<sup>149</sup> Barth (1969).

<sup>150</sup> Light och Gold (2000a).

Den andra analytiska nivån benämner jag *nätverksnivån*.<sup>151</sup> Det är av vikt att kartlägga hur det sociala nätverket eller de sociala relationerna kring varje utlandsfödd företagare ser ut. Det centrala i detta sammanhang är främst hur de informella relationerna mellan de utlandsfödda företagarna och personerna i den närmaste omgivningen ser ut.<sup>152</sup> Detta avser både relationer till landsmän, personer tillhörande majoritetsbefolkningen samt personer ur andra etniska grupper. Det är också av vikt att undersöka hur kvaliteten på nätverken ser ut, dvs. om dessa underlättar eller försvårar starten av ett företag. Betydelsen av diskriminering kommer även in i detta sammanhang.<sup>153</sup> Det intressanta att undersöka är vilken effekt diskriminerande behandling får för personers benägenhet att starta företag. Man bör därför kartlägga även de negativa sociala relationer som i detta sammanhang lett fram till att personer med minoritetsbakgrund "valt" att bli egna företagare, t.ex. hur utestängningsmekanismerna på arbetsmarknaden sett ut.

Den tredje analytiska nivån går under namnet den *institutionella nivån*. Denna består av de *organisationer* av formell karaktär som på olika sätt påverkar personer med utländsk bakgrund att bli egna företagare.<sup>154</sup> Det är av vikt att undersöka hur relationerna till institutionaliserade organisationer som banker, privata företag och myndigheter ser ut. Detta för att kunna förklara varför vissa personer med minoritetsbakgrund blir egna företagare, men också för att kunna förstå varför en del misslyckas med att starta och driva företag. I detta sammanhang är det inte vilken betydelse informella relationer har när en person med utländsk bakgrund möter t.ex. en tjänsteman på arbetsförmedlingen eller en bank för benägenheten att starta företag. Det som är av betydelse i sammanhanget är den "roll" som tjänstemannen spelar som representant för sin organisation. I detta sammanhang är det av vikt att framhålla det faktum att segregation förekommer som en faktor som påverkar utlandsföddas möjligheter att starta eget företag. Jag talade ovan om diskriminering som en viktig faktor bakom att personer med utländsk bakgrund inte kommer in på arbetsmarknaden eller i samhället i stort. Det faktum att personer med utländsk bakgrund även är åtskilda eller segregerade från det omgivande samhället kan antas få betydelse för deras benägenhet att starta och driva företag.

En faktor som visat sig ha betydelse för personers benägenhet att bli egna företagare är hur marknadsförutsättningarna för att starta och driva företag ser ut. Ett teoretiskt problem är emellertid vad en marknad är.<sup>155</sup> Är denna en institution eller ett nätverk? Marknader sammanfaller ibland med nätverk,

---

<sup>151</sup> En annan beteckning är "mesonivån".

<sup>152</sup> Det "sociala kapitalets" betydelse har under senare år fått stor betydelse vid studiet av invandrare som blir egna företagare. Se t.ex. Lin (2001); Portes och Sensenbrenner (2001).

<sup>153</sup> Light och Gold (2000a).

<sup>154</sup> Ahrne (1994).

<sup>155</sup> Swedberg (1994).

dvs. marknader där säljare, köpare och underleverantörer har relationer av mer eller mindre beständig eller permanent art. Det finns dock även marknader som inte är nätverk utan som är utspridda i det sociala landskapet och endast regleras av institutioner och normer. Det som är av vikt att undersöka i detta sammanhang är dock vilka relationer som personer med minoritetsbakgrund har som kan underlätta deras etablering som egna företagare på den lokala marknad där de agerar.

I det som följer kommer betydelsen som de sociala relationerna haft för personer med iransk, kurdisk och chilensk bakgrund att bli egna företagare att behandlas. De begrepp som kommer att användas är vilka individuella intressen eller motiv som ligger bakom att de startat företag, men även vilka resurser som är tillgängliga. Även den betydelse som eget företagande har för en persons identitet kommer att behandlas. Vidare kommer jag att framhålla hur de olika sociala relationerna sett ut runt den enskilde företagaren över tid. Till slut är också av vikt att undersöka vilken betydelse relationen till olika institutionaliserade organisationer haft för den enskildes benägenhet att starta företag. För att kunna förstå det sistnämnda måste vi dock innan vi börjar undersöka de olika företagarnas villkor göra en exposé över svensk flykting-, integrations- och företagarpolitik.

### 3. Institutionella förutsättningar och begränsningar: Immigration, integration och företagande i Sverige

Syftet med detta kapitel är att ge en bild av den historiska och institutionella kontext i vilken personer med utländsk bakgrund har startat företag i Sverige. Först sker en genomgång av immigrationen till Sverige samt grunddragen i den svenska "invandrar-" och/eller integrationspolitiken. Sedan kommer den ekonomiska utvecklingen, utlandsföddas situation på arbetsmarknaden samt företagande att behandlas. Slutligen behandlas fenomenet "invandrarföretagande" i en politisk kontext, där några exempel på åtgärder för att uppmuntra utlandsfödda personer att starta företag ges. Vad som lyfts fram i detta kapitel är vilka hinder och möjligheter som de institutionella villkoren och den aktiva politiken i Sverige skapat för personer med utländsk bakgrund att starta företag.

#### Immigration och integrationspolitik i Sverige 1950–2005

År 2002 var 18 procent av Sveriges befolkning antingen födda utomlands eller hade åtminstone en förälder som var född utanför landets gränser.<sup>156</sup> 12 procent av Sveriges befolkning var född utomlands. Detta innebär att Sverige är ett av de länder i Europa som har högst andel personer födda utanför landets gränser. Sverige är vidare ett av de länder i västvärlden som tagit emot högst antal immigranter i förhållande till sin folkmängd. Denna utveckling har skett endast under de senaste 30 åren. I mitten av 1950-talet var endast någon procent av invånarna i Sverige födda utomlands. Öppnandet av landets gränser är alltså ett relativt nytt fenomen. En annan intressant skillnad är att Sverige under andra halvan av 1800-talet och första hälften av 1900-talet var ett land som präglades av nettoutvandring, dvs. det var fler som lämnade landet än som kom till det som immigranter.

---

<sup>156</sup> Källa: SCB Befolkningsstatistik.

Omsvängningen tog särskilt fart i mitten av 1950-talet och kulminerade under slutet av 1980-talet och början av 1990-talet.

Om man studerar immigrationsmönstren efter andra världskriget kan man identifiera två klart åtskilda perioder.<sup>157</sup> Den första perioden karaktäriserades av ekonomisk immigration eller s.k. arbetskraftinvandring, och varade mellan år 1955 och år 1970. Den andra perioden dominerades av s.k. flyktinginvandring, och varade från cirka år 1970 fram till första hälften av 1990-talet. Under andra halvan av 1990-talet minskade antalet immigranter till Sverige kraftigt. Detta visar sig bland annat i att det under denna period främst var immigranter med starka flyktingskäl som släpptes in i landet, samt anhöriginvandrare. Under de senaste åren har dock antalet flyktingar som kommer till Sverige börjat öka igen. Många förblir dock länge på flyktingförläggningar eller i temporära lägenheter, och släpps inte in i landet.

Under den första perioden, som utmärktes av *arbetskraftinvandring*, rekryterades utlandsfödda personer för att arbeta inom tillverknings- och verkstadsindustrin. Immigranterna kom till en början främst från nordiska grannländer som Finland och Norge, men även från Tyskland. Under 1960-talet kom därefter immigranter från Italien, Jugoslavien, Grekland och lite senare från Turkiet. Dessa personer ansågs vara viktiga för den svenska ekonomin eftersom det rådde arbetskraftbrist inom särskilt tillverkningsindustrin. En majoritet av immigranterna var s.k. arbetskraftsinvandrare, vilket innebar att de förband sig att endast stanna i landet under en begränsad period, dvs. tills deras arbetstillstånd gick ut. Många återvände också efter att de arbetat några år i den fabrik som de varit anställda i. En del blev dock kvar i landet, och sökte sig efterhand nya arbeten. Immigranterna som kom blev ofta väl omhändertagna både av företagen och myndigheterna. De garanterades bland annat sysselsättning samt många fick sitt boende ordnat.

Den andra perioden som karaktäriseras av *flyktinginvandring* kan dateras till att ha startat i samband med oljekrisen 1973. Detta år är också en viktig brytpunkt eftersom militärkuppen i Chile resulterade i att en våg av flyktingar kom från detta land. Det hade dock redan 1967 införts vissa restriktioner på arbetskraftsimmigranter eftersom efterfrågan på arbetskraft börjat minska. Detta var bland annat ett krav från fackföreningsrörelsen. De personer som blev kvar i landet började dels söka sig andra arbeten än inom industrin, men även att söka sig till bostadsområden med en hög andel personer av utländsk bakgrund. Istället började nu en period med generös flyktingpolitik. Denna kulminerade under andra halvan av 1980-talet då ett stort antal flyktingar från bland annat Polen och Mellanöstern kom till Sverige. Revolutioner och social oro i länder som Iran, Turkiet och Polen ledde till att ett stort antal flyktingar från dessa länder anlände till Sverige. De immigranter som kommit från Turkiet hade under 1960-talet varit

---

<sup>157</sup> Lundh och Olsson (1999) samt Århammar (2004).

arbetskraftsimmigranter, medan det under 1980-talet kom en stor andel flyktingar av särskilt Kurdisk och Assyrisk/Syriansk bakgrund till Sverige.

De flyktingar som kom hamnade ofta i flyktingförläggningar där de fick tillbringa mer eller mindre lång tid. Under 1980-talet var dock handläggningstiderna betydligt kortare än vad de blev under 1990-talet.<sup>158</sup> Särskilt de som var flyktingar från oroshärdar och revolutioner hade relativt lätt att få uppehållstillstånd, och det gick dessutom relativt snabbt. Ett centralt inslag i politiken efter 1987 var den s.k. hela Sverigestrategin vilken innebar att de flyktingar som kom till landet placerades runt om i hela landet.

Under 1990-talet blev den svenska flyktingmottagningen allt mer restriktiv.<sup>159</sup> Den borgerliga regeringen som kom till makten 1991 uppsatte hårdare restriktioner på immigranternas möjligheter att ta sig in i Sverige. Men under denna tidpunkt ledde samtidigt några händelser till en stor våg av flyktingmigration till Sverige; särskilt var det krigen på Balkan, transitionen i Östeuropa samt Gulfkriget som ledde till detta. Under första halvan av 1990-talet tillät Sverige en stor andel flyktingar från särskilt före detta Jugoslavien och Irak att komma till landet. En avgörande skillnad sedan tidigare var dock att flyktingarna nu oftare sågs som ”temporära”. Detta innebar att de som villkor för att få komma in i Sverige var skyldiga att ge garantier att de skulle återvända till ursprungslandet så fort krigen var över. Ett annat betydelsefullt inslag i flyktinginvandringen under 1990-talet var även familjeanknytningsinvandringen, som var relativt omfattande under detta årtionde. Inte minst var denna betydelsefull för de grupper som ingår i denna studie, nämligen för iranier, chilener och kurder.

Den svenska integrationspolitiken gentemot utlandsfödda personer har periodvis varit mycket ambitiös, men inte oproblematiske. Under 1960-talet fanns det ingen ”invandrar”- eller integrationspolitik i egentlig mening, utan de personer med utländsk bakgrund som befann sig i landet hade samma fackliga och sociala rättigheter som de svenska medborgarna. I slutet av 1960-talet började dock situationen att förändras.<sup>160</sup> Arbetslöshet och bostadssegregation började göra sig gällande bland utlandsfödda personer. Många av dem som tidigare arbetat i de stora företagen började friställas och var tvungna att hitta nya vägar att försörja sig på. I samband med att det började komma mer flyktingar uppstod önskemål om en ny ”invandrapolitik”. Det kom larmrapporter och statliga utredningar som visade att personer med utländsk bakgrund alltmer hamnade ”utanför” samhället. 1976 implementerades därför en ny ”invandrapolitik”.

Ambitionen bakom denna politik var att ge utlandsfödda samma möjligheter, rättigheter samt skyldigheter som resten av befolkningen.<sup>161</sup> Tre

---

<sup>158</sup> Århammar (2004).

<sup>159</sup> Lundh och Ohlsson (1999).

<sup>160</sup> SOU 1995:76.

<sup>161</sup> Södergran (2000).

viktiga begrepp myntades: "jämlighet", "valfrihet" samt "samarbete". Det är här av vikt att framhålla att denna politik i flera avseenden var en avvikelse från den traditionella svenska välfärdspolitik som hade karaktäriserats av ambitionen att ge alla medborgare i Sverige samma möjligheter, rättigheter och skyldigheter. Inom denna politikens ramar låg istället ett tydligt inslag av s.k. grupprättigheter. Jämlighetsfaktorn innebar att alla grupper i samhället skulle ha samma möjligheter att bevara och utveckla sitt språk och sin kultur på samma villkor som resten av befolkningen. Valfrihetsfaktorn betydde att personerna med utländsk bakgrund skulle ha en rätt att välja mellan att integreras totalt i det svenska samhället och att behålla sina s.k. kulturella karakteristika intakta. Samarbetsfaktorn betydde att immigrantgrupperna och majoritetsbefolkningen skulle utveckla en ömsesidig förståelse gentemot varandra.

Denna lagstiftning var i många hänseenden unik. Sverige var det första landet i Europa som introducerade rättigheter som baserades på grupptillhörigheten hos relativt nyanlända immigranter. Denna lagstiftning resulterade i en rad reformer, t.ex. statligt stöd till "invandrarorganisationer" samt en förstärkt rätt för barn till utlandsfödda att studera föräldrarnas språk i skolan, s.k. hemspråksundervisning. Utlandsfödda personer fick även utökade möjligheter att studera svenska under betald arbetstid. "Invandrar"-/integrationspolitiken har sedan 1976, när den nya lagstiftningen blev implementerad, karaktäriserats av en ambition att garantera utlandsfödda personer sociala rättigheter, men den har också haft ambitionen att låta dem få behålla sin etniska identitet.

Under 1990-talet ersattes dock "invandrapolitiken" med "integrationspolitik"<sup>162</sup>. Ett skäl till detta var att antalet immigranter minskade kraftigt och att fokus började förskjutas till de utlandsfödda som redan befunnit sig i landet en längre period. Myndigheterna blev nu mer intresserade av att integrera de utlandsfödda personer som redan fanns i Sverige. Ideologin bakom integrationspolitiken var dock inte att endast integrera första och andra generationen utlandsfödda in i det svenska samhället, utan att integrera åt "bägge håll". Detta innebär att även "etniska svenskar" bör bli integrerade i det "mångkulturella samhället". En annan förskjutning i politiken var att börja ställa allt större krav på de utlandsfödda personerna. Inte minst gällde detta tanken om att kunna försörja sig själv. Ett problem var nämligen att särskilt på sysselsättningsområdet hade den svenska integrationspolitiken inte visat sig fungera särskilt väl. I slutet av 1990-talet satte man därför igång med ett av flera projekt i de tre storstadsregionerna som kallades Storstadssatsningen, där syftet var att bryta den sociala och etniska segregationen i landet.<sup>163</sup>

---

<sup>162</sup> Ibid.

<sup>163</sup> Se Vadelius m.fl. (2006).

## Ekonomisk förändring och utlandsfödda personers företagande 1960–2005

Det finns särskilt ett område där utlandsföddas personers bristande integration i det svenska samhället visar sig tydligt, och det gäller arbetsmarknaden. Arbetslösheten har sedan 1980-talets början varit hög, ibland mycket hög, bland särskilt vissa grupper med utländsk bakgrund.<sup>164</sup> Trots att den svenska integrationspolitiken gentemot utlandsfödda personer periodvis varit ambitiös har den inte lyckats lösa problemen avseende främst möjligheterna att få ett arbete. Ett annat faktum är att många utlandsfödda personer hänvisats till bostadsområden i de större städerna, där de i viss utsträckning isolerats från det övriga samhället.

Under 1950-talet och 1960-talet var sysselsättningen bland utlandsfödda högre än bland personer födda i Sverige. Den ekonomiska politiken under denna period karaktäriserades av en konsensus mellan (den Socialdemokratiska) regeringen och de stora företagen. Arbetsfred rådde och samarbetet mellan arbetsmarknadens parter fungerade relativt friktionsfritt. Under 1950 och 1960-talet ledde detta samarbete till en kraftig ekonomisk tillväxt med så gott som full sysselsättning. När den första stora vågen av arbetskraftsinvandrare anlände i slutet av 1950-talet fick nästan samtliga av dem arbete inom industrisektorn. De var garanterade sysselsättning vid sin ankomst till landet. Löneskillnaderna mellan arbetskraftsinvandrarerna och de svenska arbetarna som i de stora företagen var marginella. Det var inte heller ovanligt att den utlandsfödda arbetskraften hade bättre lönevillkor än de svenska arbetarna.

Behovet hos de stora svenska företagen av att aktivt rekrytera utländsk arbetskraft började som nämnts att klinga av i slutet av 1960-talet. Eftersom den svenska ekonomin gick allt sämre så började särskilt sysselsättningstalen för utlandsfödda personer att minska. 1973 gick den svenska ekonomin in i en lågkonjunktur. Det uppstod stora problem inom många sektorer av ekonomin, hög inflation och höga arbetslöshetstal följde. Under dessa omständigheter upphörde arbetskraftsinvandringen och ersattes av flyktinginvandring. Många utlandsfödda personer som hade arbetat inom industrin blev arbetslösa, och en omvandling av den utlandsfödda arbetskraften från industrisektorn mot tjänste- och servicesektorn påbörjades, men även arbetslöshetstalen bland dessa grupper började öka dramatiskt. Denna utveckling fortsatte under hela 1970-talet.

I början av 1980-talet började ett nytt fenomen att visa sig på svensk arbetsmarknad, och det var den kraftiga ökningen i småföretagaraktiviteter bland utlandsfödda personer.<sup>165</sup> Särskilt gällde detta inom service- och

---

<sup>164</sup> Lundh och Ohlsson (1999).

<sup>165</sup> SOU 1999:49.



tjänstesektorn. 1979 fanns endast 2300 personer födda utanför Sverige som var egna företagare, 1990 var antalet 22 000. En orsak till denna kraftiga ökning avseende eget företagande var att detta för många personer med utländsk bakgrund framstod som det enda alternativet för att kunna försörja sig. Det grundläggande skälet till detta var att personer med utländskt ursprung sedan slutet av 1970-talet fått det allt svårare att finna ett arbete jämfört med personer födda i Sverige.

Den grupp av utlandsfödda personer som först gick in i småföretagarverksamhet i relativt stor omfattning var personer födda i Turkiet. I början av 1980-talet började personer födda i Turkiet med särskilt Assyrisk/Syriansk bakgrund starta företag i Södertälje. Under andra halvan av 1980-talet så följdes de av andra grupper som Jugoslaver, Greker och Polacker. De stora migrationsvågorna från Iran och Irak under mitten av 1980-talet började först visa effekter på företagandet i mitten av 1990-talet. Under andra halvan av detta decennium uppvisade människor från dessa två länder en kraftig ökning bland andelen egna företagare.

Ett avgörande brott i Sveriges ekonomiska utveckling var den ekonomiska kris som startade i början av 1990-talet. Under en då borgerlig regering ledde en av de djupaste lågkonjunkturerna i Sveriges historia till att en omstrukturering av den svenska modellen startade. När socialdemokraterna återvände till makten 1994 införde de en strikt finanspolitik, vilken innebar en kraftig minskning av Sveriges offentliga utgifter. En annan betydelsefull trend var internationaliseringen eller "globaliseringen" av den svenska ekonomin, inte minst närmandet och det senare medlemskapet i EU var ett led i detta

Under 1990-talet har det skett en allmän ökning i antalet små företag i Sverige.<sup>166</sup> Under perioden 1930 till 1970 hade antalet företag minskat i hela Västvärlden.<sup>167</sup> Runt 1970 vände denna utveckling vilket särskilt innebar en ökad efterfrågan på företag inom den s.k. tjänste- och servicesektorn.<sup>168</sup> Ett centralt faktum är att det är just inom tjänste- och servicesektorn som personer med immigrant- och minoritetsbakgrund tenderar att starta företag. För immigranter har detta inneburit att det uppstått "nischer" eller "vakanser" som de kunnat inta och som tidigare intagits av personer födda i Sverige. Exempel på branscher som numera drivs av personer födda utanför Sveriges gränser är små matvarubutiker, skomakerier och städbolag.

1998 var det särskilt personer med ursprung i Mellanöstern som hade en mycket hög andel egna företagare. T.ex. hade personer födda i Turkiet en andel på 28 procent av de sysselsatta som var egna företagare.<sup>169</sup> Bland personer födda i Iran var siffran 18 procent. Detta kan jämföras med

---

<sup>166</sup> Delmar and Aronsson (2001).

<sup>167</sup> Steinmetz och Wright (1989).

<sup>168</sup> Drucker (1985).

<sup>169</sup> Källa SCB RAMS 98.

personer födda i Sverige där andelen egna företagare då endast var 8 procent bland de med sysselsättning. Den totala andelen egna företagare bland utlandsfödda personer med sysselsättning var 12 procent. Om man ser till personer födda utanför Europa var andelen egna företagare bland sysselsatta 16 procent. Det förekommer dock grupper av utlandsfödda personer där andelen egna företagare är mycket låg. Bland chilensare, vilken är en av Sveriges större minoritetsgrupper, var endast 2,6 procent egna företagare år 1998.

## Politik gentemot utlandsfödda företagare i Sverige

Enligt sociologen Lena Södergran har det under 1990-talet funnits en tendens inom svensk integrationspolitik att uppmuntra utlandsfödda personer att försörja sig själva istället för att vara beroende av olika bidrag.<sup>170</sup> En orsak bakom detta är spridningen av en ”marknadsideologi” som har karaktäriserat den svenska politiken sedan början av 1990-talet. Det finns ett nytt ”ideologiskt” synsätt där begreppet ”egenförsörjning” som väg till integration blivit tongivande.<sup>171</sup>

En annan faktor bakom det nya intresset för småföretagsamhet från myndigheternas sida är införandet av marknadslösningar i, och privatisering av, delar av den offentliga sektorn. Detta har bland annat inneburit en ökad efterfrågan på tjänste- och serviceföretag, bland annat inom hälsosektorn. Den offentliga politiken avseende små företag har även lett till ett ökat intresse gentemot utlandsfödda personers företagande. Ett viktigt mål för den socialdemokratiska regeringen har varit att reducera arbetslösheten, och det ökade intresset för småföretagsamhet ses som en väg att minska denna, men även att ersätta förlusten i skatteintäkter orsakad av de stora företagens internationalisering.

Den kraftiga ökningen i antalet egna företagare bland utlandsfödda personer under de senaste två decennierna har dock skett utan någon egentlig uppmuntran eller aktiv politik från samhällets sida. I stort sett alla arbetsmarknadspolitiska åtgärder och den arbetsmarknadspolitik som riktats mot personer med utländsk bakgrund hade haft till syfte att på olika sätt underlätta för dessa att få anställning. Under 1980-talet när antalet små företag bland utlandsfödda började öka så var detta en helt och hållet ”spontan” process, inga statliga eller kommunala program var involverade.

De svenska myndigheterna började först uppmärksamma utlandsfödda personers företagande i mitten av 1990-talet. Då tillsattes en statlig utredning för att kartlägga affärsverksamheterna bland dessa företagare. År 1999

---

<sup>170</sup> Södergran (2000).

<sup>171</sup> SOU:1996:151.

presenterades ett statligt betänkande med titeln *Invandrare som företagare i Sverige*.<sup>172</sup> En avgörande ståndpunkt i denna skrift var synen på eget företagande som en väg att minska den höga andelen arbetslösa bland personer med utländsk bakgrund. Även argumentet att personer med utländsk bakgrund lättare kunde integreras på den svenska arbetsmarknaden samt i samhället framfördes. En annan ståndpunkt i utredningen var den att det är viktigt att kunna dra nytta av de kunskaper och färdigheter som många personer med utländsk bakgrund har så att de kan bidra till den ekonomiska tillväxten i Sverige. Utredningen drog även slutsatsen att de målsättningar som ställdes upp i utredningen från 1975 avseende utlandsfödda personers integration på arbetsmarknaden inte har uppnåtts.

Slutsatsen var att personer med utländsk bakgrund måste bli integrerade i det svenska samhället, om inte, så förväntade sig de svenska myndigheterna en permanent uteslutning av stora grupper från samhället. Ett avgörande budskap i den statliga utredningen var att personer med utländsk bakgrund måste få lättare tillgång till finansiellt kapital, men att detta inte skulle riktas på etniska grupper utan att småföretagare i allmänhet borde få lättare att låna pengar i t.ex. en bank.

Målsättningen från den socialdemokratiska regeringens och andra myndigheters sida har varit att socialbidrag måste ersättas med ett system där personer med utländsk bakgrund försörjer sig själva. Detta har både en ekonomisk och en socialpolitisk dimension. Regeringen har velat spendera mindre pengar på utlandsfödda personer på grund av den finansiella situationen i landet. I Sverige har även under de senaste åren framkommit en ökad kritik mot svensk integrations- och flyktingpolitik.

Ett instrument som använts för att underlätta för en del personer med utländsk bakgrund att starta företag är s.k. starta-eget bidrag.<sup>173</sup> Istället för att fortsätta att vara arbetslös eller att delta i olika arbetsmarknadsåtgärder så kan en person använda sitt arbetslöshetsunderstöd under sex månader för att starta upp en affärsverksamhet. Denna politik blev implementerad i början av 1990-talet, och har sedan dess expanderat och blivit ett instrument för att uppmuntra arbetslösa att starta egna företag. I fallet personer med utländsk bakgrund så finns det skrivet i arbetsförmedlingens riktlinjer att personer med utländsk bakgrund ska ha lättare än personer födda i Sverige att få arbetslöshetsunderstöd förlängt från sex till 12 månader. Det sistnämnda gäller dock inte i alla regioner, och har även varierat över tid.

I en studie av hur arbetsförmedlingen använder starta-eget-bidrag framkommer att detta bidrag är problematiskt av två anledningar. För det första saknar många arbetslösa personer med utomeuropeisk bakgrund motivation att starta och driva egna företag eftersom de ofta hellre skulle vilja arbeta som anställda. För det andra är starta-eget-bidrag endast möjligt

---

<sup>172</sup> SOU 1999: 49.

<sup>173</sup> Hammarstedt (2001).

att få om man är eller har varit arbetslös under en viss period. Detta innebär att personer som är anställda och har viljan att starta företag inte kan få det stöd som starta-eget-bidraget innebär.

Ett annat instrument för att uppmuntra personer med utländsk bakgrund att starta företag har varit s.k. företagsrådgivning. Detta var bland annat ett inslag i det utvecklingsprogram som gick under namnet "Storstadssatsningen".<sup>174</sup> Detta var ett ambitiöst utvecklingsprogram som hade till målsättning att integrera personer med utländsk bakgrund på många nivåer i samhället. Detta program introducerades 1999 och omfattade en rad kommuner i de tre storstadsregionerna Stockholm, Malmö och Göteborg.

Det som utmärkte detta projekt var dock att det inte var direkt riktat mot personer med utländsk bakgrund i sig, utan till särskilda områden eller regioner i städerna med hög andel utlandsfödda personer. Syftet med programmet var att hjälpa till att utveckla dessa s.k. utsatta områden på både en ekonomisk och en social nivå, och på detta sätt bidra till att integrera de personerna med utländsk bakgrund som är bosatta i dessa områden. Huvuddelen av de pengar som regeringen spenderade på dessa projekt gick till arbetsmarknadsåtgärder, där företagsrådgivning utgjorde en mindre del.<sup>175</sup> En stor andel av dem som fick ta del av denna företagsrådgivning var emellertid personer med utomeuropeisk bakgrund.

Den enda större offentligt finansierade organisation eller projekt som riktat sig direkt gentemot personer med minoritetsbakgrund som vill starta eget företag i Sverige är Internationella företagarföreningen.<sup>176</sup> Denna organisation startades 1996 och har kontor runt om i landet. Dess affärsidé är att ge företagsrådgivning till personer med utländsk bakgrund på deras eget språk.

En annan organisation som bedriver företagsrådgivning är Nyföretagarcentrum. Även denna är en organisation som följer ett etablerat koncept och har kontor runt om i Sverige. Denna organisation riktar sig till samtliga personer som vill starta företag och riktar sig alltså inte särskilt till personer med utländsk bakgrund. Den har dock bedrivit verksamhet inom en rad geografiska områden med en hög andel utlandsfödda bland befolkningen. Inte minst medan storstadssatsningen pågick samarbetade denna organisation med en rad projekt inom denna satsning.

Vad de organisationer som bedriver företagsrådgivning gör är att de hjälper de som vill starta företag att upprätta s. k. affärsplaner samt att konkretisera deras affärsidéer. Däremot bidrar dessa organisationer inte med något finansiellt stöd.

Det har dock även funnits vissa försök att underlätta finansieringen av företagsstarten för utlandsfödda företagare. Det statliga låneinstitutet ALMI

---

<sup>174</sup> Vadelius m.fl. (2006).

<sup>175</sup> Ljungar (2003).

<sup>176</sup> Ibid.

har periodvis försökt uppmuntra personer med utländsk bakgrund att starta företag. ALMIS verksamhet som är riktad mot utlandsfödda personer har dock varit mycket begränsad. Även arbetsförmedlingarna har runt om i landet periodvis försökt uppmuntra personer med utländsk bakgrund att starta eget företag. Man har givit s.k. starta eget kurser, som ibland haft just utlandsfödda som målgrupp.

Det man kan konstatera är dock att en majoritet av de personer som startar eget företag i Sverige har gjort det utan någon hjälp från myndigheternas sida. Ofta är det personer som deltagit i olika arbetsmarknadsåtgärder vilka de inte anser har fungerat som sedan startat eget. Det som är fallet är att flera som startar företag med utländsk bakgrund gör det efter att de inte har kunnat få någon meningsfull hjälp av arbetsförmedlingen att finna ett arbete, eller efter att de fått avslag på sina ansökningar om arbete till arbetsgivare. Till det sistnämnda ska vi återkomma i kapitlen som följer.

## 4. Eget företagande bland iranier

Den största utomeuropeiska gruppen i Sverige utgörs av personer med ursprung i Iran. Det fanns före 1979 en liten grupp studenter som kommit för att studera vid universitet och högskolor. Denna grupp var dock mycket liten och bestod endast av ett hundratal personer. Det var i samband med den islamska revolutionen i Iran 1979 som emigrationen ökade påtagligt, och kulminerade under mitten och andra halvan av 1980-talet. Förutom revolutionen var det efterföljande kriget mellan Iran och Irak en bidragande faktor till att många iranier flydde från sitt land. Under början av 1990-talet mattades immigrationen av och består idag i stort sett av familjeanknytningsinvandring. Den iranska gruppen i Sverige består i stor utsträckning av personer som kommit hit som politiska flyktingar eller av flyktingliknande skäl.

Det finns i idag cirka 52 000 personer födda i Iran i Sverige.<sup>177</sup> Några faktorer som karaktäriserar den iranska gruppen är att de ofta kommer från större städer, särskilt Teheran. Många är relativt sett välutbildade i hemlandet, och många har även utbildat sig vidare i Sverige. En stor andel av Iranerna i Sverige tillhör vad som kan betecknas urban medelklass. Trots den höga utbildningsnivån är arbetslösheten relativt sett hög bland Iranier. De är bosatta i främst de större städerna, där de liksom många andra med utländsk bakgrund är hänvisade till vissa bostadsområden.

Eftersom arbetslösheten bland personer med iransk bakgrund är hög har en relativt stor andel av dessa enligt en rad studier tvingats till att bli egna företagare för att kunna få ett arbete. Det var särskilt under andra hälften av 1990-talet som antalet egna företagare ökade kraftigt inom denna grupp. Om man ser till statistik från Statistiska centralbyrån över personer födda i Iran framgår det att cirka 17 procent av samtliga sysselsatta var egna företagare 1998.<sup>178</sup> Detta kan jämföras med den genomsnittliga andelen företagare avseende sysselsatta personer födda i Sverige, där samma år åtta procent var egna företagare. Om man ser till könsfördelningen var 22 procent av de sysselsatta männen egna företagare medan andelen egna företagare bland iranska kvinnor var nio procent. De branscher som dominerar bland iranska företagare är inom service- och tjänstenäringen. Det är särskilt inom branscher som livsmedel, restaurang och transport som många startar

---

<sup>177</sup> Källa: SCB Befolkningsstatistik.

<sup>178</sup> Källa: SCB RAMS 98.

företag. Särskilt inom taxinäringen finns det många personer med iranskt ursprung som verkar. Det finns dock även en rad iranier som har företag inom branscher som it och data, tandvård samt andra akademiska yrken.

Det finns en rad studier av iraniers situation i Sverige som har fokus på arbetsmarknad och segregation, där några behandlar företagande inom gruppen.<sup>179</sup> Forskningen kring iraniers förhållanden i Sverige berör främst frågan om integration, både på arbetsmarknaden och i samhället i sin helhet. Det som framkommit i denna forskning är att många personer med iransk bakgrund inte blivit eller inte upplever sig vara medborgare fullt ut i det svenska samhället. Sociologen Hassan Hosseini har påpekat att många Iranier är välutbildade och har så kallade moderna värderingar men att de trots detta inte kan få något arbete och inte heller tillgång till sociala relationer in i det svenska majoritetssamhället.<sup>180</sup> Enligt en studie av sociologen Carolina Bjurling om utlandsfödda som lyckats få ett arbete så finns det exempel på högutbildade iranier som lyckats ta sig in i samhället genom att satsa på akademiska yrken och universitetskarriär.<sup>181</sup>

De studier som behandlar eget företagande bland iranier i Sverige har lagt fokus på om eget företagande kan vara en lösning på just segregationsproblematiken.<sup>182</sup> Enligt socialantropologen Sharam Khosravi och kulturgeografen Saeid Abbasian är inte detta fallet eftersom det enligt dem framkommer att personer med iransk bakgrund ofta startar företag inom branscher som inte motsvarar deras utbildning och erfarenheter. De har bågge intervjuat personer med iransk bakgrund som uppger att de inte trivs särskilt väl som egna företagare utan främst såg beslutet att starta eget företag som ett sätt att kunna försörja sig eller att få arbeta självständigt. En grupp som dock anser sig ha fått det bättre är iranska kvinnor.<sup>183</sup> Enligt Abbasian kan eget företagande för iranska kvinnor vara en väg till ett mer självständigt liv och, som han uttrycker det, integration på egen hand. Även kulturgeografen Ali Najib lyfter fram eget företagande som en möjlig väg till integration för personer med iransk bakgrund.<sup>184</sup>

I denna undersökning ingår totalt 19 personer som är födda i Iran. I detta kapitel behandlas dock främst erfarenheter av eget företagande hos de 15 personer som tillhör majoritetsbefolkningen i Iran.<sup>185</sup> De återstående fyra

---

<sup>179</sup> Se Abbasian (2000), Abbasian (2003), Eyrumlu (1997), Hosseini (1997) samt Najib (1995).

<sup>180</sup> Hosseini (1997).

<sup>181</sup> Bjurling (2004).

<sup>182</sup> Abbasian (2000) samt Khosravi (2001).

<sup>183</sup> Abbasian (2003).

<sup>184</sup> Najib (1994).

<sup>185</sup> De femton personer med ursprung Iran som nämns här definierar sig alla som tillhörande den persiska majoritetsbefolkningen, men jag har ändå valt att kalla dem för iranier eftersom det är så de själva definierar sin nationella identitet. Jag har valt att i detta kapitel studera personer som ser sig som tillhörande majoritetsbefolkningen, och alltså inte samtliga personer födda i Iran. Skälet till detta är att det finns skillnader mellan perser och de minoritetsgrupper

personerna definierar sig som tillhörande den kurdiska befolkningsgruppen i Iran och deras upplevelser behandlas i kapitlet om kurder längre fram.

Av de femton personerna är fyra kvinnor och elva män. De var vid intervjutillfället mellan 31 och 56 år gamla. De flesta kommer från större städer, främst Teheran, men några kommer även från landsbygden eller mindre städer. De flesta kom till Sverige under 1980-talet eller början av 1990-talet. Två kom dock redan i slutet av 1960-talet för att studera vid universitet eller högskola. De branscher som de arbetar inom är taxi, hårvård, it och data, tandläkarpraktik, restaurang, blomsterhandel, fotobutik, psykolog, bokhandel, livsmedelsbutik, resebyrå, bemanningsföretag samt reklam och marknadsföring. Samtliga var bosatta i Stockholms län och deras företag var också belägna där. En person hade dock även ett boende i en mindre svensk stad.

Av de 15 intervjuade personerna har jag valt att närmare lyfta fram tre personers väg till, samt erfarenheter vid och efter företagsstarten. Anledningen till att jag valt ut dessa är att jag tror att de närmare kan belysa några av de erfarenheter som är gemensamma för samtliga iranska företagare i denna undersökning. Den första personen är en kvinna som driver en blomsteraffär. Hon är något av en typisk levebrödsföretagare som tagit över en redan etablerad verksamhet. Den andra personen är en man och äger en livsmedelsbutik. Även han kan betraktas som en levebrödsföretagare eftersom också han tagit över en redan etablerad verksamhet. Den tredje personen är en man som har ett it och dataföretag. Han är framgångsrik inom sitt område och kan ses som en entreprenör. Han har dock även erfarenheter av motstånd från det svenska samhället som haft betydelse för hans beslut att bli egen företagare.

## Före starten

En erfarenhet som delas av de flesta av de Iranska företagare som ingår i undersökningen är att de har lämnat sitt hemland av politiska eller flyktingliknande orsaker. De har ofta dramatiska erfarenheter av flykt och uppbrott från sitt ursprungsland. Flera tillhörde medelklassen i Iran och levde ett relativt gott liv innan revolutionen. En majoritet av dem som ingår i denna undersökning har universitetsutbildning eller motsvarande och levde i en urban miljö, flera av dem i Teheran. De uppgav att de hade svårt att anpassa sig till de religiösa och traditionella värderingar som följde av den islamska revolutionen.<sup>186</sup> Det iranska samhället utmärktes vid tillfället för

---

som också kommer från Iran. I den andra gruppen från Mellanöstern som jag undersökt, nämligen kurder, har jag även tagit med kurder från Iran. Denna indelningsgrund i etniska grupper har inspirerats av Aytar (1999).

<sup>186</sup> Eyrumlu (1997) samt Hosseini (1997).



revolutionen av att det fanns en urban medelklass med västerländska värderingar och täta kontakter med ett land som USA. Större delen av Irans befolkning präglades dock av att leva i ett traditionellt samhälle, där livet på landsbygden skilde sig kraftigt åt från livet i de stora städerna.

Under den islamska revolutionen slöt många politiskt aktiva tillhörande den urbana medelklassen upp bakom den nya regimen ledargestalt Khomeini. Efter ett tag skedde det dock en brytning mellan dessa personer, som ofta tillhörde vänsterinriktade eller kommunistiskt inspirerade organisationer, och den islamska regimen. En stor andel av dem som flydde till Sverige hade en bakgrund som politiskt aktiva på vänstersidan. Bland de personer som ingår i undersökningen har en del erfarenheter av politiskt arbete under och strax efter den islamska revolutionen. Under intervjuerna var emellertid de flesta ganska fåordiga om exakt vad deras politiska aktiviteter bestått i, men det som framkom var ett missnöje med den islamska revolutionen och regimen i stort. Vissa hade suttit i fängelse eller upplevde att de helt enkelt var tvungna att fly för sina liv. Några har dock inte varit politiskt aktiva utan framhöll som skäl till att de lämnat landet att de ville undvika att delta i kriget mellan Iran och Irak, vilket ägde rum under mitten av 1980-talet. Antingen ville de själva slippa att delta i kriget eller så var de allmänt rädda att kriget skulle påverka dem och deras familjer. Av de som intervjuats tillhör två personer den lilla grupp studenter som kom till Sverige före revolutionen och kan därför inte direkt ses som politiska flyktingar. Bägge återvände dock till Iran strax efter revolutionen, men återvände inom kort till Sverige när de upptäckte att de inte hade någon framtid i sitt hemland.

Samtliga personer tillfrågades om de antingen hade en förälder som varit egen företagare eller om företagsamhet var vanligt i deras omgivning i Iran. Vissa hade en sådan bakgrund, andra inte, och utifrån intervjumaterialet är det svårt att avgöra om det finns något samband mellan företagarbakgrund i hemlandet och benägenheten att bli egen företagare. Ett resultat är dock tydligt, nämligen, att de som uppskattade att arbeta som egna företagare också var de som hade en bakgrund där antingen någon av föräldrarna varit egen företagare eller att eget företagande varit vanligt i deras omgivning. Det som är relevant i detta sammanhang är att eget företagande är något som är väl etablerat i ett land som Iran och uppfattas därför enligt flera av intervjupersonerna som ett "naturligt" försörjningsalternativ att ta till om man är arbetslös. Flera av personerna med iransk bakgrund i Sverige har helt enkelt tagit med sig en del av den "sociala strukturen" från hemlandet och reproducerat den.

Det finns de som hävdar att det finns ett samband mellan att ha en muslimsk bakgrund och benägenheten att starta företag. Att avgöra om så är

fallet är svårt och ska inte behandlas närmare här.<sup>187</sup> Däremot är ”bilden” av muslimen i västerländska samhällen av betydelse för att många personer med ursprung i mellanöstern inte tillåts komma in i samhället. En faktor som delvis har med religion att göra är den negativa bild av just muslimen som reproduceras i det västerländska samhället. Även om en person inte själv är utövande muslim måste denne ibland förhålla sig till de föreställningar om ”orientaler” eller muslimer som bland annat kulturteoretikern Edward Said visat vara vanligt förekommande i västvärlden.<sup>188</sup> Dessa föreställningar kan även tänkas få effekter för personens handlande, t.ex. att de på grund av diskriminering eller utestängning från arbetsmarknaden tvingas ta till lösningen att bli egen företagare. Just i fallet med iranier i Sverige är detta paradoxalt eftersom de flesta personer som kommer från Iran till Sverige är flyktingar från ett muslimskt land. Trots detta måste de ändå ofta förhålla sig till bilden eller identiteten av dem själva som just muslimer, vilket enligt några av de intervjuade skapar frustration. T.ex. framhåller en av intervjupersonerna, som är hårfrisörska, att hon måste förhålla sig till denna paradox i mötet med både kunder och personer hon möter i sitt privatliv.

Vissa av de iranska företagarna hade som nämnts varit politiskt aktiva i hemlandet. Det faktum att några av intervjupersonerna hade en bakgrund inom vänstern i Iran, t.ex. varit medlemmar i olika kommunistpartier, verkade inte ha haft någon betydelse för inställningen till eget företagande. De som uppgav att de var eller hade varit socialister i någon mening tyckte inte att det fanns någon motsättning mellan att vara socialist och egen företagare. En person framhöll att det inte var någon motsägelse att tro på någon form av socialism, eller som han föredrog att kalla det humanism, och att vara en ”god” kapitalist. En annan av intervjupersonerna kallade sitt företag ett ”kooperativ”, där argumentet bakom användandet av denna benämning var att han inte ville se sitt företag som något han ägde själv. Han

---

<sup>187</sup> Det finns vissa försök att koppla samman religiös tillhörighet med benägenhet att starta företag. Inte minst den forskning som är inspirerad av Max Webers sociologi har försökt påvisa sådana samband. Att försöka visa på ett samband mellan muslimsk bakgrund och benägenhet att bli egen företagare har gjorts av några forskare. Det finns försök att spåra ett samband mellan benägenheten att starta företag och den islamska religionens etik. Det finns ställen i *Koranen* som kan tolkas på det sättet att man måste kunna försörja sig själv och sin familj för att därmed inte ligga samhället till last. Detta innebär att om en person inte kan få anställning eller arbete på något annat sätt så måste denne hitta ett sätt att försörja sig själv. Ett annat argument är det ränteförbud som sanktioneras av Koranen, vilket bland annat inneburit att den typ av företagsamhet som förekommer i islamska länder ofta har varit i form små företag. Logiken i resonemanget är att just avsaknaden av låneinstitutioner, främst större banker, som tar ut ränta lett till att den typ av företagsamhet som kunnat utvecklas i islamska länder har baserats på små företag som inte kräver någon omfattande finansiering. Ett centralt faktum är dock att Iran liksom många andra länder i mellanöstern har en stor andel personer som arbetar som egna företagare eller som småbrukare. En stor del av ekonomin är uppbyggd kring självhushållning och småföretagande. Se Samuelsson (2000).

<sup>188</sup> Said (1978).

fick ekonomiskt stöd från flera vänner och bekanta och såg dem därför som lika mycket delaktiga i butikens verksamhet.

På frågan varför de iranska intervjupersonerna hamnade i just Sverige svarade några att de redan hade någon familjemedlem eller släkting bosatt där. Ett annat skäl som framkom var enligt vissa att det var lätt för flyktingsmugglarna att föra folk till Sverige på grund av den generösa flyktingpolitik som landet hade under 1980-talet. Ett par personer framhöll att de aktivt sökte sig till Sverige av det skälet att de ansåg att Sverige var en välfärdsstat som gav trygghet, var fredligt samt garanterade stor individuell frihet.

En erfarenhet som delas av flera av de iranska företagen är skillnaden mellan det Sverige som de mötte vid ankomsten och deras senare erfarenheter av samma land. De ansåg att de blev väl emottagna i Sverige. De var imponerade av flyktingmottagandet och ansåg att de fick en bra start i det nya landet. Enligt flera av de intervjuade var personalen på flyktinganläggningarna mycket tillmötesgående och erbjöd dem att arbeta som tolkar eller på annat sätt hjälpa till på flyktinganläggningarna, om de var hänvisade dit. Två personer fick t.ex. möjlighet att arbeta som just tolkar ganska snart efter ankomsten till Sverige. Det de hade gemensamt var att de hade en utbildning antingen i engelska språket i Iran eller hade studerat i något engelskspråkigt land. Alla personer var dock inte helt nöjda med den första tiden i landet. Vissa var missnöjda med att undervisningen i svenska, kallad SFI<sup>189</sup>, var bristfällig. En man klagar på att studiegrupperna var så blandade att nivån på undervisningen blev alltför låg. Vissa av personerna slutförde heller inte sin SFI-utbildning av just det skälet.

De relativt positiva erfarenheterna som de blivande företagen hade av flyktingmottagandet byttes dock till ett nästan enhälligt missnöje med sin situation när de lämnade flyktingförläggningarna eller de temporära lägenheter, som vissa var hänvisade till. Två strategier var vanliga den första tiden ute i samhället. Antingen försökte de få utbildningsbevis eller betyg från hemlandet accepterade så att de skulle kunna söka arbete eller studera vidare, eller så försökte de söka arbete direkt. Men då uppstod problemen.

### *Tre fallstudier*

En kvinna som har en blomsterbutik har en för många iranier i Sverige typisk bakgrund. Hon kom till Sverige i mitten av 1980-talet. Hon är välutbildad och kommer från en större stad, i detta fall huvudstaden Teheran. Hon säger sig ha en "modern" inställning till livet och framhåller bland annat att hennes förhållande till sin man är mycket jämställt samt att hon hade haft ett eget arbete i Iran. Hon kommer från en familj där fadern var egen företagare inom rörmokeri medan mamman var hemmafru. Hon har en

---

<sup>189</sup> Svenska för invandrare.

utbildning från universitet i ämnena engelska och litteratur, samt tyska och persiska.

Blomsterhandlaren berättar att familjen levde ett gott liv i Iran och tillhörde vad som kan betecknas övre medelklass. Själv arbetade hon som översättare medan hennes man var civilingenjör. På frågan om varför hon lämnade Iran svarade hon att det berodde på kriget mellan Iran och Irak samt hennes mans politiska aktiviteter. Enligt henne var hon inte själv politiskt aktiv utan menade att huvudmotivet till att hon lämnade Iran var att hon ville följa sin man. Hon lämnade landet sex månader efter sin make.

Blomsterhandlaren framhöll att hon ansåg att hon blev relativt väl mottagen i Sverige. Hon och hennes man fick en egen lägenhet i en mindre svensk stad. Hon var dock inte helt nöjd under den första perioden i landet utan drabbades av en depression en kort tid efter ankomsten. Hon hade precis förlorat sin bror i kriget mellan Iran och Irak samt saknade sin lägenhet i Teheran. Det första blomsterhandlaren gjorde när hon lämnade flyktingtillvaron var att försöka få sina universitetsexamina från Iran värderade och godkända av UHÄ<sup>190</sup> för att kunna studera vidare. Hon fick dock inte betygen godkända utan började därför studera på komvux för att läsa in gymnasiekompetens. Efter detta började hon arbeta på daghem inom ramen för en praktikutbildning som anordnades av arbetsförmedlingen. Hon försökte efter ett tag att söka in på universitetet men valde istället att utbilda sig till tandsköterska. Efter att ha praktiserat som tandsköterska efter utbildningen försökte hon söka anställning inom yrket men kunde inte få någon tjänst. Hon ville dock inte främst se detta som diskriminering eller utestängning utan framhöll i intervjun att detta var under en period som arbetslösheten för tandvårdspersonal var väldigt hög. Hon sökte istället arbete på ett servicehus som undersköterska, vilket hon inte fick bli, utan hon fick istället arbete som sjukvårdbiträde på samma servicehus. Hon var bitter över att hennes tandsköterskeutbildning inte räckte till för att få arbete som undersköterska.

Blomsterhandlaren vantrivdes stort med sitt arbete på servicehuset, dels på grund av att hon fick problem med ryggen, dels för att hon upplevde sig vara utstött på sin arbetsplats. På grund av ryggskadan blev hon sjukskriven under sex månader och efter denna period så blev hon uppmanad av sin läkare att sluta arbeta på servicehuset. Hon funderade då åter på att försöka söka arbete som tandsköterska men tänkte:

Nej, jag vill inte. För att [...] jag tror inte att jag har någon chans. Du vet när man [inte kan] något annat språk, man kan inte prata som [en] vuxen om man flyttar till något annat land, om man har något annat språk, då kan man inte prata flytande. Så det är kanske väldigt viktigt att förstå liksom. Läkarna kunde ta emot liksom, de här faktorerna spelar faktiskt stor roll, tycker jag. Så jag tyckte inte att jag har någon chans.

---

<sup>190</sup> Universitets och högskoleämbetet. Idag kallas denna myndighet Högskoleverket, HSV.

Vad blomsterhandlaren syftar på är att hon inte tyckte att det var någon idé att söka arbete som tandsköterska igen eftersom hon inte behärskar svenska språket fullt ut. Hon beslöt sig därför för att göra någonting helt annat, vilket i hennes fall var att starta ett företag.

Och sedan var jag kanske sjukskriven sex månader någonting. Men sedan sade doktorn att [...] om jag fortsätter då finns risken igen [att jag blir ryggskadad], hon sade att det är upp till dig om du vill [arbeta] eller inte. Då tänkte jag att jag måste göra någonting annat, det är inget jobb för mig. Och då tänkte jag på att börja eget.

Den andra personen är en man som driver en livsmedelsbutik. Han kommer från en mindre stad i Iran. Han hade där arbetat som tjänsteman inom oljeindustrin innan han emigrerade till Sverige. Han hade även arbetat som bilskollärare strax efter det att han avslutat gymnasiet. Han har arbetarklassbakgrund och framhåller att han inte har någon speciell utbildning från Iran. Han har ingen företagarerfarenhet från hemlandet och framhåller att inte heller någon i hans familj haft det. Fadern hade precis som han arbetat inom oljeindustrin och mamman hade varit hemmafru. Han lämnade Iran av motivet att han hade problem på sin arbetsplats men framhöll att det inte var av politiska skäl. Ett skäl till att han hamnade i just Sverige var att han hade en kusin där och därför sökte sig aktivt dit.

Livsmedelshandlaren upplevde flyktningmottagandet i Sverige som mycket positivt. Han befann sig första tiden på en flyktningförläggning i en mindre svensk stad, och fick där undervisning i svenska och annat stöd som han upplevde som positivt. Den första positiva upplevelsen av landet förbyttes dock snabbt till ett missnöje när han lämnade flyktningförläggningen. Han påbörjade då en karriär där praktikplatser, olika arbetsmarknadsutbildningar samt långa perioder av arbetslöshet avlöste varandra. Han gick bland annat en svetsarutbildning i AMS<sup>191</sup> regi som inte fullföljdes på grund av att utbildningen lades ner. Därefter fick han en praktikplats på en tavelrambutik under sex månader, vilken dock inte ledde till någon anställning. Han fick även praktisera vid två tillfällen i olika livsmedelsbutiker, bland annat i den livsmedelsbutik som han senare blev ägare till. Det sistnämnda hade betydelse för att han senare beslöt sig för att bli egen företagare. Även om han inte fick någon anställning i butiken var det av vikt att han vid detta tillfälle lärde känna ägaren till butiken, som även var iranier. Efter de olika praktikutbildningarna fick han gå en datautbildning i arbetsförmedlingens regi där syftet var att lära deltagarna att söka arbete. Livsmedelshandlaren berättade att han sökte 20 arbeten i samband med

---

<sup>191</sup> Arbetsmarknadsstyrelsen.

denna kurs men att han inte fick komma till någon anställningsintervju. Till slut tröttnade han efter 10 års arbetslöshet och beslöt sig för att hitta något annat att göra.

Ett exempel på en framgångsrik företagare är en man som blivit egen företagare inom it och databranschen. Han kan ses som en entreprenör. Han är högutbildad och har en universitetsexamen i fysik från Iran. Han kommer från en social miljö där eget företagande hade varit vanligt, där fadern var egen företagare och modern hemmafru. Själv har han inte varit ägare till något företag i Iran; men har erfarenhet som gatuförsäljare, erfarenhet från arbete i faderns företag samt som inköpschef på ett stort iranskt företag som bedrivit export/importverksamhet med Japan. Han framhåller att hans företagarerfarenhet från hemlandet har haft betydelse för hans arbete som egen företagare i Sverige.

Dataföretagaren lämnade Iran av politiska skäl. Han är dock ganska fåordig om orsakerna till att han flydde till Sverige men uppgav att han lämnade landet olagligt och att det var kriget mellan Iran och Irak som motiverade honom att fly. Skälet till att han hamnade i just Sverige var att hans syster och hennes man hade emigrerat dit något år tidigare. Han framhåller att han inte hade så stort inflytande över vart han kom eftersom det enligt honom är flyktingsmugglarna som bestämmer i vilket land man hamnar. Dataföretagaren följdes efter ett halvår av sin fru som fick lagligt tillstånd att lämna Iran. Precis som kvinnan med blomsteraffär och livsmedelshandlaren upplevde han att han blev väl mottagen under den första tiden i Sverige. Han fick t.ex. uppehållstillstånd efter bara två veckor.

Under första tiden i Sverige studerade dataföretagaren svenska på SFI. Han försökte även söka in på universitetet för att läsa fysik, men precis som fallet var med blomsterhandlaren blev inte hans betyg godkända, inte ens för gymnasiekompetens. Han upplevde detta som mycket otillfredsställande. Han var även missnöjd med svenskundervisningen i SFI eftersom studiegrupperna var mycket blandade, dvs. att det förekom personer med mycket olika nivå avseende utbildningsbakgrund. Mannen framhöll att alltifrån akademiker till analfabeter fick gå i samma grupper. Han valde därför istället att först läsa svenska och därefter läsa in gymnasiekompetens motsvarande teknisk gymnasielinje på komvux. Dessförinnan hade han även försökt söka arbete på ett större svenskt elektronikföretag. Han fick dock inget arbete där eftersom företaget inte ansåg att de kunde bedöma vare sig hans kompetens eller betyg från Iran. På frågan om han upplevde detta som diskriminerande svarade han att just ABB har som regel att inte godkänna utländska examina. Han ansåg dock att det var väldigt illa att det inte fanns några kurser eller värderingsinstrument som kunde ta tillvara hans kompetens. Han sökte efter avslutad komvuxutbildning in på Tekniska Högskolan i Stockholm, och kom in, men han valde att i stället satsa på att bli egen företagare.

### *Diskriminering och/eller underordning som motiv?*

Utöver de tre personerna ovan har flera av företagen med iransk bakgrund i denna undersökning mycket negativa erfarenheter av försöken att ta sig in på den svenska arbetsmarknaden. Även de misslyckade försöken att få utländska examina godkända av Universitets- och högskoleämbetet delas av flera ytterligare personer. Intervjupersonernas berättelser är fyllda av bitterhet gentemot arbetsgivare, arbetsförmedlare, tjänstemän på Universitets- och högskoleämbetet samt andra aktörer som de upplever har hindrat dem att komma in på arbetsmarknaden. Arbetsgivarna har enligt flera av intervjupersonerna inte velat ta emot dem ens för intervju efter att de skickat in sina ansökningshandlingar. Här förekommer det egentligen ingen större skillnad i upplevelse mellan de som är högutbildade och de med lägre utbildning. Ett fåtal fick dock arbete relativt snart efter ankomsten till Sverige, t.ex. fick en man börja arbeta i en nära släktings restaurang. Han kunde alltså dra nytta av sina etniska resurser eller kontakter.

Den bitterhet gentemot arbetsförmedlingen som förekommer hos en del av de iranska företagen grundar sig i att de arbeten som de blivit erbjudna ofta har varit inom branscher som inte har något med deras utbildning eller erfarenheter att göra. En del av intervjupersonerna har vidareutbildat sig i Sverige av just det skälet att de haft svårigheter att få betyg eller examina från hemlandet godkända. Andra har gått olika yrkesförberedande utbildningar i t.ex. AMS regi. Vissa av de högutbildade personerna som försökt få sina examensbevis godkända av UHÅ visar dock en viss förståelse för att de iranska examina kan vara svåra att värdera. I intervjuerna framkommer dock att en del av de intervjuade inte vill tala om diskriminering som orsak till att de inte fått något arbete. De talar i stället om att det är deras bristande svenskkunskaper som varit avgörande för att de inte har kunnat få något arbete. Samtidigt uttrycker de ett kraftigt missnöje över att deras kompetens och utbildningar inte duger på den svenska arbetsmarknaden. En bidragande faktor till att de startade eget företag var just att de inte orkade gå om eller komplettera sina utbildningar.

Företagen med iransk bakgrund har ofta haft en ganska krokig väg fram till företagsstarten. De uppger att de gått kurser, deltagit i olika praktikverksamheter samt haft tillfälliga arbeten i form av kortare vikariat. Här bör det framhållas att de som har utbildningar som ger en tydlig yrkesidentitet har haft något lättare att få arbete än de övriga, men att de ändå anser att de inte uppnått vad de strävade efter. En tandläkare samt en psykolog uppgav att de arbetat som vikarier inom sina yrken, men att de inte fått något erbjudande om fast anställning. Tandläkaren berättade att han vid ett par tillfällen blev förbigången av enligt honom mindre kompetenta och mer oerfarna personer när fasta tjänster skulle tillsättas. Även psykologen berättade att hon gått från vikariat till vikariat, men även arbetat som stödperson på flyktingförläggningar. Ett avgörande motiv för att starta

företag för dem var att detta var den enda vägen för dem att få något som i alla fall liknar en fast anställning inom det yrke som de är utbildade till. Några andra personer har haft en karriär på arbetsmarknaden som anställda på en "lägre" nivå inom den bransch som de är utbildade för. En läkare arbetade under några år som vårdbiträde. Det sistnämnda var enligt honom ett avgörande motiv bakom att försöka hitta ett annat arbete, i detta fall att starta ett eget företag.

Några av de intervjuade företagarna fick dock inte något arbete överhuvudtaget trots en tydlig yrkesidentitet. En kvinna som utbildat sig till hårfrisörska i Sverige uppgav att hon endast fick arbeta som sådan under sin praktik direkt efter utbildningen och att hon därefter sökte flera arbeten som anställd men fick hela tiden ett nej. Det som hon upplevde som särskilt kränkande var att hon inte ens fick möjlighet att hyra en stol och arbeta som egen företagare inom en större frisörsalong i Stockholm, detta trots att salongen i fråga sökt efter en ytterligare kompanjon.

## Starten

Flera av de iranska företagarna som jag intervjuat uppger att de i alla fall delvis finansierat sin företagsstart med hjälp av lån från släktingar eller vänner. Detta stämmer med den etablerade forskningen att personer med utländsk bakgrund eller minoritetsbakgrund ofta tar hjälp av släktingar och landsmän för att finansiera sina verksamheter. Det är dock av vikt att framhålla att de inte alltid finansierat hela företagsstarten på detta sätt. Det startkapital som de kunnat uppbära från vänner och släktingar utgör ofta bara en liten del av det kapital som de förde in i verksamheten. Däremot uppger flera att de ofta har använt sig av egna sparade medel. Enligt några av intervjupersonerna befinner sig många personer med iransk bakgrund i en osäker ekonomisk situation och ser därför till att alltid spara lite pengar när de har inkomster. Detta är också ett skäl till att de har möjlighet att låna ut pengar till landsmän när dessa har ett behov av detta. Lånen är dock ofta av mindre omfattning och någon motsvarighet till t.ex. roterande kreditföreningar som är vanligt bland asiatiska immigranter i USA förekommer enligt de som intervjuats inte bland iranier i Sverige. På frågan om de försökt låna pengar i bank eller någon annan finansiell organisation svarar de flesta att de inte gjort detta, i alla fall inte inför själva företagsstarten.

En del av de iranska företagarna framhåller att de är relativt isolerade, både gentemot det svenska samhället och gentemot andra iranier. De menar att normen att ställa upp för sina landsmän, som t.ex. karaktäriserar den kurdiska gruppen, inte är lika stark bland iranier. Denna paradoxala situation innebär att de flesta av företagarna ofta har möjlighet att få låna en mindre



summa pengar av landsmän samtidigt som de upplever att de är relativt isolerade, gentemot både andra iranier samt det svenska majoritetssamhället. De menar att det bland iranier finns ett ideal att man ska kunna klara sig själv. Detta bekräftar resultatet av flera andra studier avseende iraniers brist på integration, eller segregation, i det svenska samhället.<sup>192</sup>

Motiven bakom företagsstart hos de 15 personer som ingår i undersökningen är flera men faktorn arbetslöshet på grund av utestängning från arbetsmarknaden uppges av intervjupersonerna vara ett starkt skäl till att de har startat företag. De vill helt enkelt kunna försörja sig själva på något sätt. På frågan om de upplevt att de blivit utsatta för diskriminering när de sökt arbete uppges dock flera att de inte riktigt vet. Flera är genuint osäkra på om det verkligen är deras "invandrarbakgrund" som lett till att de inte fått komma på anställningsintervju eller fått något arbete. Vissa av intervjupersonerna är mycket noga med att framhålla att det är deras bristande språkkunskaper, svårigheter att bedöma iranska examina, etc. som lett till att de inte har fått något arbete. Men "någonting" finns det där. Dataföretagaren säger:

[Djup suck!] Problemet är att det är lite, det är allmänt, man kan säga karaktär i Sverige, man säger inte direkt att vi köper inte från er eftersom ni är invandrare. I andra länder, jag vet inte, kanske i Tyskland, i andra länder i alla fall, de säger direkt: "Jag vill inte jobba med dig eftersom du är invandrare!" I Sverige man går, man kan säga, man går inte direkt, man försöker att gå från andra vägar. Man säger inte direkt: "Jag vill inte jobba med dig!" Utan man säger: "Ah. Okej, nästa gång", "Jag har inte tid" eller "Vi vill inte byta leverantör". Det är därför att, man kan inte få en uppfattning [om det] beror på att jag är invandrare eller att han menar [att han är] viktig eller har inte tid, eller han vill inte byta leverantör. Det är därför att man vet inte vad är orsaken. Är orsaken att jag är invandrare eller ej? Folk i Sverige är väldigt artiga. [...]

På sätt och vis blir det ibland mycket av det där, det är därför man blir lite förvirrad, att beror det på invandrarbakgrunden eller ej?

Citatet ovan syftar främst på de erfarenheter som dataföretagaren har av kundrelationer efter det att han startade sitt företag, men belyser ändå väl den osäkerhet och förvirring många personer med iransk bakgrund upplever när de möter representanter för det svenska samhället.

Det är just de olika mötena med arbetsgivare som inte velat anställa, arbetsförmedlarna som erbjudit dem "fel" arbeten samt UHÄ som vägrat godkänna deras examina som delvis lett dem fram till beslutet att bli egna företagare. En majoritet av de personer som jag intervjuat har startat företag av det motivet att de helt enkelt måste kunna försörja sig, men flera talar också om behovet att vara självständiga och själva bestämma över sina liv och sin arbetstid. Att de blir egna företagare har enligt de själva att göra med

---

<sup>192</sup> Eyrumlu (1997) och Hosseini (1997).

motivet att ha kontroll över sina egna liv. Ett par av företagarna menar även att den underordning som sker som anställd på vissa arbetsplatser ofta upplevs som kränkande. En företagare som arbetat som professor i medicin i sitt hemland uppgav att han mycket hellre har en liten butik där han tar ut 2000 kronor i lön varje månad än arbetar som sjukvårdsbiträde.

Just att själva bestämma över och ta kontroll över sina liv är alltså ett motiv bakom att bli egen företagare hos flera som jag intervjuat. De två citaten som följer är exempel på detta.

En hårfrisörska säger:

Jag tänkte att om man startar eget då kanske man har bättre ekonomi och sen man kan om det blir lite sena dagar, om det blir lite...man kan bestämma tiden själv och så. Och jag ville inte jobba för någon annan.

En kvinna som kör taxi säger:

IP: Jag tänkte det är ett manligt jobb och det är fritt jobb. Det bästa av alla, jag ville vara fri, jag känner att...jag ville känna mig fri, jag ville inte vara bunden till någonting.

I: Det där har jag hört talas om.

IP: Först och främst det var det som gjorde att jag först och främst valde Taxi. Att jag kan välja att sluta när jag vill, ta semester när jag vill. Jag ville inte...semester bara på sommartider jag tänkte jag var inte nöjd med sådana. Så jag körde taxi, jag tänkte det gick bra, funkade, trots att jag hade ett barn som var ett år. Men det är tufft faktiskt, det är jättetufft. Jättetufft, men det är tufft, mycket stressigt, så att ha små barn att köra så det var också jobbigt. Men eftersom jag trivdes med det, jag tänkte, jag försöker starta eget.

Några av de iranska företagarna har dock haft tur och träffat en arbetsförmedlare som verkligen har hjälpt dem att försöka hitta ett lämpligt arbete. Ett exempel på detta är en företagare inom resebranschen. Han berättade att han försökte få sina universitetsbetyg i engelska godkända av UHÄ, där syftet var att bedriva doktorandstudier i detta ämne, men lyckades inte med detta. Han försökte därefter söka arbete, antingen som engelsklärare eller inom resebranschen. I stället blev han rekommenderad av arbetsförmedlingen att gå en svetskurs, men som inte ledde till något arbete. Han blev därefter rekommenderad att söka arbete som diskare. Han hade dock tur och fick träffa en arbetsförmedlare som förstod att han hade en viss kompetens från just resebranschen. Arbetsförmedlaren föreslog mannen att leta upp en resebyrå och fråga om han kunde få praktisera där under sex månader och få lönen betald av arbetsförmedlingen. Tillsammans sökte arbetsförmedlaren och mannen upp flera resebyråer och frågade om någon

av dessa kunde tänka sig att anställa mannen. Ingen av de ”svenskägda” resebyråerna ville dock anställa honom, utan till slut fick han en praktikplats i en resebyrå som ägdes av en man från Pakistan. Efter att de sex månaderna gått avslutade mannen praktiken, och han bestämde sig då för att starta en egen resebyrå. En förutsättning för att detta skulle vara möjligt var att han under praktikperioden hade lyckats att bygga upp och etablera ett nätverk med en rad olika flygbolag från vilka han kunde förmedla biljetter. I detta fall var både arbetsförmedlarens roll som tog hans meriter på allvar samt möjligheten att bygga ett nätverk med olika flygbolag avgörande för att han skulle kunna starta ett eget företag.

### *Tre fallstudier*

Kvinnan med blomsteraffär tröttnade som sagt på att arbeta som sjukvårdsbiträde och ville se sig om efter någon annan försörjning. Tanken att starta eget företag började gro eftersom hon varken ville eller ansåg sig kunna börja arbeta som tandsköterska. Flera faktorer sammanföll som ledde fram till beslutet att starta eget företag. För det första så ville hon hitta ett bättre sätt att försörja sina barn på, särskilt innan hon blev för gammal. Hon ville även slippa de problem hon hade på sin arbetsplats, vilka bland annat innebar att hon kände sig utstött. Dessutom hade hon fått problem med ryggen under arbetet som sjukvårdsbiträde och ville hitta ett mindre slitsamt yrke. Till detta kom att hon och hennes man kände ett annat iranskt par som hade en blomsteraffär, men som ville köpa någonting större. Hon säger:

Precis, då tänkte jag att jag kan inte börja igen som tandsköterska, och jag måste göra någonting innan jag blir för gammal. För vi har barn och måste liksom försörja dem. Och då tänkte vi att vi hade en jättefin lägenhet, som sagt lite stor och fin, i mitt hemland. Så jag hade lämnat den och flyttat. Då tänkte vi att hur ska vi klara det där. Du vet man har inga kontaktpersoner här i Sverige då får man inte lån heller, från bank eller någonting. Då tänkte vi att vi skulle kunna sälja våran lägenhet och ta hit pengarna för att kunna börja.

En förutsättning för att kvinnan skulle kunna ta över butiken var att hon ägde ett hus i Iran som hon kunde sälja för att få tillgång till startkapital. Hon framhåller att eftersom hon inte hade några kontaktpersoner i Sverige så kunde hon heller inte få något banklån. Hon berättade att hon också fick låna en mindre summa pengar från landsmän eller andra iranier. Hon var dock lite besviken över att hon inte fick ut tillräckligt med pengar från Iran eftersom valutakursen gentemot den svenska kronan var väldigt låg vid tillfället då pengarna fördes ut.

Kvinnan visste ingenting om hur det var att driva en blomsteraffär. Hon gick därför dels en kurs i floristik som hon bekostade själv, dels fick hon arbeta som lärling hos de gamla ägarna under en period. Hon framhöll att hon personligen inte hade någon egen företagarerfarenhet sedan tidigare,

utan fick lära sig allt från början. Hon fick dock en hel del hjälp av de tidigare ägarna om hur affären skulle skötas. Trots att hon tyckte att det var ett svårt och krävande arbete att lära sig hur blommorna skulle skötas och hanteras tyckte hon att det gick lätt eftersom hon kände sig motiverad.

Livsmedelshandlaren tröttnade på att gå arbetslös och beslöt därför att bli egen företagare. Han ville dock egentligen inte bli egen företagare, utan framhåller att han hellre skulle velat arbeta som anställd. På frågan om motivet till att han startade eget företag svarade han:

IP: För att det fanns inget jobb. Jag var nästan arbetslös i 10 år.

I: Du var arbetslös i nästan 10 år?

IP: Ja, jättelång tid arbetslös. Jag hade sökt många ställen men de ville bara ha unga krafter.

I: OK. Det var huvudskälet?

IP: Ja, som att jag startade. Annars om jag skulle hitta något jobb. Jag vill gärna jobba.

I: Du skulle gärna...

IP: ...jobba [som anställd].

I: Hellre än...[som egen företagare]

IP: Man har semester, man har ledigt.

Livsmedelshandlaren kände som nämndes ovan den man som ägde den butik som han tog över, vilken även var iranier. Han fick mycket hjälp av den tidigare ägaren, som visade var man kunde köpa varor samt vilka grossister som det var lämpligt att handla av. Han fick även göra upp en avbetalningsplan med den tidigare ägaren vilket innebar att han betalade för butiken i olika omgångar. Han lånade även pengar av en kusin samt använde sig av pengar från sina barns bankkonto. Däremot tog han inget banklån eftersom han inte ansåg att det var någon idé att söka ett sådant. En annan faktor som bidrog till att livsmedelshandlaren kunde starta företag var att han kom i kontakt med en organisation som bedrev företagsrådgivning. Denna bidrog med hjälp beträffande det rent praktiska med att starta ett företag, t.ex. hur man fyller i blanketter och söker F-skattesedel. Bland annat fick han hjälp av en iransk man som arbetade inom den företagsrådgivningsorganisation vars verksamhet är riktad mot personer med utländsk bakgrund, som går under namnet Internationella

företagarföreningen. Han fick även starta-eget-bidrag under sex månader från arbetsförmedlingen.

Orsakerna till att dataföretagaren startade sitt företag var inte desamma som skälen till att han bestämde sig för att fortsätta som egen företagare. Han framhöll att han och hans bror startade företaget mest som en hobby under den period som han studerade. Det var först vid ett senare tillfälle när han fann en affärsidé som han trodde skulle kunna generera stora vinster, som han beslöt sig för att satsa på företaget på heltid. Innan vi går in på detta bör det dock framhållas att han hade ytterligare motiv. Han säger:

Och vi tror att, i alla fall i min släkt, blanda inte våra med statens grejer, så långt avstånd som möjligt från staten. Och sedan, det var därför att hela familjen var affärsmän. Det var så att, för mig, det var lättare att jobba som [egen företagare], att tjäna pengar i stället för att vara anställd. Jag hade erfarenhet att tjäna pengar själv i Iran. Jag har varit gatuförsäljare, jag har varit butikschef, jag tog hand om min pappas affärer i Teheran. Han hade två klädbutiker. Sedan hade han massor av andra affärer. Min far var också en affärsman, jag var hans, man kan säga, högra hand när det gäller finans och när det gäller köp och sälj och sådant. Jag menar, jag hade egna erfarenheter.

[...] Samtidigt när vi pratade med våra kompisar och folk här i Sverige såg vi att det är många högutbildade som var arbetslösa, och de var missnöjda, på sätt och vis man kan säga att det var bägge två, och man såg att här [i Sverige] var det lite svårt, man värdesätter inte studier om man är utlänning i samma grad som i USA och t.ex. Kanada. Här i Sverige har man mer konservativ syn till studier, speciellt från mellanöstern. Om det är t.ex. från USA, det är ok. Om det är t.ex. från Tyskland det är ok. Men om det är samma böcker, samma lärare, system, fast i Iran, då är det inte värt en krona. Då måste man börja från start här i Sverige, börja om. Man kan säga en samling av olika signaler och olika önskemål som man hade själv som bidrog till att man tänkte att det är bättre att man startar eget.

Vad dataföretagaren framhåller i citatet är både betydelsen av att ha en företagarerfarenhet från hemlandet, men även att han inte såg det som någon idé att försöka söka arbete som anställd. Visserligen kom han in på KTH men ansåg att han var för gammal att börja där. Hans argument var att han skulle vara 35 år när han kom ut och menade att han då inte skulle ha en chans att konkurrera på arbetsmarknaden eftersom han då skulle vara både "invandrare" och för gammal. Han valde därför att satsa på det egna företagandet.

Det dataföretagaren gjorde var att han tillsammans med sin bror startade ett litet importföretag där de importerade främst datatillbehör från en rad länder i Asien. De började i mycket liten skala och såg det hela främst som en hobbyverksamhet. De upptäckte dock efter ett tag att de flesta dataföretag i Sverige satsade på att sälja skärmar, hårddiskar eller printrar. Vad som däremot många dataföretag inte sålde var de kablar som skulle binda ihop datorns olika delar. Vad dataföretagaren upptäckte var att han kunde köpa

sådana kablar billigt från Kina och Taiwan. Han hade redan importerat en hel del andra produkter som musmattor, diskettboxar etc. från dessa länder, men insåg att det just var kablar han borde satsa på. Han märkte efter ett tag att de började göra vinster och att dessa ökade fort. Det bör här framhållas att detta var precis i början av den s.k. it-vågen och vad dataföretagaren såg var att det fanns en marknad som antagligen skulle växa kraftigt under de nästföljande åren. Efter bara ett par år hade företaget gått från nästan ingen omsättning alls till att omsätta 200 miljoner kronor om året samt tillgodose 40 procent av marknaden för datorkablar i Sverige med sina produkter. Detta är ett exempel på vad som skulle kunna kallas äkta entreprenörskap eftersom datorföretagaren såg en nisch eller öppning i marknaden samt såg att det var en marknad i kraftig tillväxt. Detta hade betydelse för att han valde att fortsätta som egen företagare istället för att t.ex. utbilda sig.

Dataföretagaren fick en hel del hjälp av landsmän när han expanderade sitt företag, bland annat med kontorsmaterial. Men enligt honom var det den hjälp han fick från sin första kund, vilken var en svensk man som hade en databutik, helt avgörande för att han skulle lyckas etablera sitt företag. Denne man kunde bland annat informera om vilket produktområde han skulle satsa på. Dataföretagaren kallar mannen för sin "affärsängel". Han säger:

Absolut viktigaste rådgivning som jag fick var min första kund. Som... Det var den som, han var en kan man säga... Han hade en butik, en databutik, han var svensk och jag har fortfarande kontakt med honom. Hans rådgivning var absolut, man kan säga, den viktigaste. Eftersom de här med, man kan säga, materiella hjälpen och sådant, det är viktigt. Det spelar ingen roll om du kan inte lyckas. Det är bara någonting som man hjälper. Men en bra rådgivning det kan vara vägledande för ska jag satsa på det eller ej. Han kunde hjälpa mig med sådana grejor, vilka produktområde ska jag satsa på. Den som var avgörande. [...] Han var kan man säga "affärsängel".

### *Entreprenörskap eller levebröd?*

Ytterligare några av de iranska företagarna i denna undersökning uppgav som motiv till att de blivit egna företagare att de såg en möjlighet att förverkliga en affärsidé. Även i dessa fall kan man kanske tala om entreprenörskap. Särskilt är det några som utnyttjat de etniska resurser som funnits tillgängliga eller satsat på vad som ibland går under namnet etniska produkter. En person som är ett exempel på vad som inom litteraturen brukar betecknas "etnisk entreprenör" är en man som hade varit i USA och sett att det där fanns något som heter *Iranska Gula Sidorna*. Detta är en telefonkatalog som omfattar nästan samtliga företagare med iranskt ursprung i Los Angeles-området. Han insåg att detta kanske skulle kunna genomföras också på svensk mark. Han återvände till Sverige och började ta kontakt med

och föra register över så många företag ägda av iranier som han kunde hitta. Han stannade dock inte där utan utökade sitt sökande till att även omfatta företag och organisationer som hade anknytning till Iran eller hade personer med iransk bakgrund som kunder. Vad han sedan gjorde var att han lät just dessa iranska affärsmän etc. betala för annonsplats i katalogen. Sedan 1999 har han gett ut en svensk motsvarighet till Iranska Gula Sidorna och har delvis kunnat försörja sig på detta företag. Även denne man har dock en lång karriär av arbetslöshet och olika vikariat och kortare anställningar bakom sig som även motiverade honom att starta ett företag. Han kan dock inte försörja sig helt och hållet med att ge ut katalogen utan måste komplettera sina inkomster med att under ena halvan av året köra taxi.

En person som utnyttjat sociala resurser eller s.k. etniska resurser i form av nätverksrelationer är en man som startat företag inom bemanningsföretagsbranschen. Han arbetade inom vården i början av 1990-talet och såg att det fanns ett behov inom sjukvården av att snabbt kunna hitta vikarier till framförallt sjuksköterskor, men även annan sjukvårdspersonal. Han hade utbildat sig till sjuksköterska i början av 1990-talet. Dessförinnan hade han arbetat ett par år som egen företagare inom databranschen i slutet av 1980-talet. Hans erfarenhet som egen företagare, menade han, var en viktig erfarenhet när han startade på nytt.

Vad som gör denne man till entreprenör i någon mening är enligt honom själv att han var en av de första som såg potentialen bakom att starta företag inom bemanningsbranschen. Detta var under en period då det skedde en stor förändring inom svensk sjukvård, med privatiseringar etc. Vad han såg var att han dels kunde utnyttja det nätverk av kontakter inom vården som han skaffat sig under arbetet som sjuksköterska. Men han såg även en marknadspotential i den begynnande privatiseringen och förstod att just upprättandet av pooler av folk som går att hyra ut efter behov hade en framtid. Han kände även många sjukvårdsutbildade personer med utländsk bakgrund. Han såg att han kunde anställa dessa personer som ofta förde en osäker yrkeskarriär med tillfällighetsanställningar och vikariat, och på det sättet ge dem en säkrare utkomst. Till detta bör tilläggas att mannen själv hade arbetat som vikarie på olika sjukhus och därför ville ha en säkrare utkomst för sig och sin familj.

Enligt den etablerade forskningen är det vanligt bland en del personer med immigrant- eller minoritetsbakgrund att arbeta inom familjens företag. De har familjemedlemmar som anställda eller som obetald arbetskraft.<sup>193</sup> Bland personerna med iransk bakgrund som ingår i denna undersökning förekommer detta i viss utsträckning. Livsmedelshandlaren fick en del hjälp

---

<sup>193</sup> Detta är dock inte endast fallet bland minoritetsföretagare, utan familjeföretaget som institution förekommer även bland företagare ingående i majoritetsbefolkningen. Ett viktigt faktum är dock att utvecklingen bland företag är att den gamla familjeföretagsformen blir allt mindre framträdande. Se Light och Gold (2000a).

av sin fru i butiken, medan mannen som har en resebyrå hade sin äldste son som anställd i sin butik. Resbyråinnehavaren har även ytterligare ett företag där hans fru är delägare och även sköter mycket av den butikens verksamhet. Blomsterhandlaren får då och då hjälp av sin tonårsdotter när hon har lov och ibland efter att skolan slutat. Ett resultat som framkommer hos nästan samtliga jag har intervjuat är att ett viktigt motiv bakom att starta företag är att de vill skapa ett bättre liv för nästa generation, dvs. sina barn. Ett annat motiv är att ställa upp för och hjälpa familjemedlemmar.

En man som har ett företag inom taxibranschen är ett exempel på vilken betydelse starka familjeband eller nära relationer till landsmän kan ha för benägenheten att starta företag. Han är en relativt ung man som gått in i sin fars företag, men även tagit över eller hjälpt sin bror med dennes företag. Han hade dessförinnan haft en karriär i en rad olika företag som anställd, bland annat som lokalföreståndare för en rad olika butiker som sålde tekniska produkter. Skälet till att han började arbeta i faderns företag var att han helt enkelt blev uppmanad av sin far att gå in i dennes mattbutik och hjälpa till med verksamheten.

Taxiföretagaren startade dock efter ett tag ett eget företag inom taxibranschen, vilket berodde på att hans bror hade skaffat taxicertifikat samt köpt en bil. Brodern hade dock inte lyckats särskilt väl med sitt företag så taxiföretagaren tog helt enkelt över broderns bil och registrerade ett eget företag. Han hade även tidigare hjälpt sin bror att starta en Pizzeria och efter ett tag gått in som delägare eftersom brodern inte heller lyckades driva denna verksamhet på ett fullgott sätt. Taxiföretagaren kom efter ett tag i kontakt med ledningen för ett av Stockholms större taxibolag och utökade då sin verksamhet till en konsultfirma som bedrev marknadsföring samt tillhandahöll andra tjänster gentemot det större taxiföretagets kunder. Han behöll dock sina taxibilar och fortsatte att köra taxi själv. Han har även under vissa perioder haft anställda som kört hans bilar. Under hela denna period har han fortsatt att hjälpa fadern i dennes mattaffär med bokföring etc. Det som är värt att framhålla i denne mans fall är att han kombinerat rollen av att arbeta som en "traditionell" familjeföretagare med rollen av att arbeta som en "entreprenör" i den betydelsen att han startar upp olika verksamheter, samt har flera företag på en gång. Han uppgav dock som sitt huvudsakliga motiv att bli egen företagare att fadern ville ha med honom i familjeföretaget. Men även det faktum att brodern startade olika företag men misslyckades, vilket innebar att han kände sig tvungen att träda in och ta över dessa, var ett avgörande skäl till att han själv blev egen företagare.

Fyra av de iranska företagarna i denna undersökning är kvinnor och de motiv som de anger bakom sin företagsstart skiljer sig inte så mycket från männens. Det framkom dock några skillnader gentemot männen i intervjuerna. En taxichaufför hade som motiv för att starta företag att hon ville ha ett fritt arbete där hon själv kan bestämma över sin arbetstid. Det som var avgörande för att hon skulle kunna starta var att det taxibolag som



hon arbetade inom gav henne möjlighet att få låna pengar till att köpa en egen bil. Hon fick även låna lite pengar från vänner, men inte heller i hennes fall räckte dessa utan förutsättningen för att hon skulle kunna köpa en egen bil var att hon även fick låna pengar från taxibolaget. Ytterligare en faktor som enligt henne var avgörande för att hon skulle kunna starta företag var att hon har en man som var villig att ställa upp och hjälpa till med att passa barnen, hämta dem till och från ”dagis” etc.

Tre av de fyra kvinnliga företagarna med bakgrund i Iran framhöll att de har män som på olika sätt stöttar och uppmuntrar deras företagande. Det är här värt att konstatera att detta argument bakom att kunna starta företag inte framkommer i intervjuerna med de manliga företagarna, dvs. att de är tacksamma för att de har fruar som tar hand om barnen, hämtar barnen på ”dagis” etc. Den fjärde kvinnan hade dock haft en mycket besvärlig relation med sin tidigare man och var vid intervjutillfället frånskild. Hon framhöll att ett skäl till att hon först utbildade sig och sedan startade ett företag var en del i en strategi att skapa sig ett självständigt liv. En annan av kvinnorna angav som motiv att starta företag att hon ville få arbeta inom det yrke som hon var utbildad till. Två av kvinnorna angav olika motiv bakom sin företagsstart, men en gemensam erfarenhet som de bägge har är att båda är gifta med långtidsarbetslösa män. Detta angavs inte som ett direkt motiv till att de startade sina företag men bägge framhåller att eftersom de är ”familjeförsörjare” så är det viktigt att de kan tjäna pengar som egna företagare.

## Efter starten

Hur har det gått för personerna med iransk bakgrund efter att de startat företag? En erfarenhet som de flesta verkar ha gemensamt är ett ganska ambivalent förhållningssätt till livet som egna företagare. Några som ansåg sig ha funnit sig till rätta i tillvaron var de som arbetade som egna företagare inom den bransch som de var utbildade till. Psykologen, tandläkaren samt hårfrisörskan som nämndes ovan var relativt tillfreds med att få arbeta inom sitt yrke. Däremot såg de inte företagandet i sig som särskilt värdefullt, utan uppgav att de främst såg företagandet som ett sätt att få utöva sina yrken samt att de egentligen hellre skulle vilja vara anställda. Problemet var framförallt den låga lönsamheten inom deras verksamheter. Ett mönster som framträder är att de företag som personerna med iransk bakgrund startar ofta förblir ganska små. Tandläkaren har byggt upp ett stabilt kundunderlag men framhåller att kostnaderna för att anställa en person är alltför stora. Han har t.ex. inte någon tandsköterska och framhåller att detta visserligen inte är något problem för honom, men att det huvudsakliga skälet till detta är att han helt enkelt inte har råd att anställa någon. Hårfrisörskan har visserligen

anställt en person samt har tillhandahållit praktikplatser vid olika tillfällen, men anser att det är svårt att utöka verksamheten eftersom hennes lönsamhet är mycket låg. Just att många av de utlandsfödda företagarna förblir enmansföretagare skiljer dem kanske inte så mycket åt från svenskfödda företagare. Ur integrationssynpunkt innebär dock det faktum att de förblir enmansföretagare att de är relativt sett fortsatt isolerade gentemot det omgivande samhället.

Några av de iranska företagarna uppger att de måste hålla priserna nere samt ha långa öppettider; vissa butiksinnehavare anser sig vara tvungna att ha öppet under alla veckans dagar. De arbetar inom branscher där lönsamheten är mycket låg samt konkurrensen mycket hård. Detta stämmer överens med vad som framkommit i tidigare forskning, nämligen, att personer med utländsk bakgrund eller minoritetsbakgrund tenderar att starta företag inom branscher som har övergivits av majoritetsbefolkningen, dvs. det s.k. vakanskedjeargumentet. De som arbetar inom branscher där det förekommer konkurrens med "svenska" eller inhemska företagare menar att de långa öppettiderna och de låga priserna är nödvändiga för att kunna konkurrera med "svenska" företagare inom samma bransch. Både tandläkaren, hårfrisörskan samt blomsterhandlaren uppgav i intervjuerna att konkurrensen med svenska företag är hård och därför måste de hålla låga priser.

Ett annat mönster som framkommer i intervjuerna med de iranska företagarna är det faktum att en del framhåller att de satsar på hög kvalitet på sina varor och tjänster. Detta menar de är nödvändigt; eftersom de uppfattas som "invandrarföretagare" så måste de göra detta för att kunna konkurrera med "svenska" företagare inom samma bransch. Vissa lägger t.ex. ner mycket tid på att bygga upp ett förtroende gentemot kunder och underleverantörer. Det sistnämnda är något som är gemensamt även för de tre företagarna som jag valt att undersöka närmare.

### *Tre fallstudier*

Kvinnan som äger en blomsteraffär uppger att hon fått satsa mycket på att bygga upp goda relationer till kunder för att kunna accepteras på marknaden. Till en början hade hon svårt att få kunder men har över tid utvecklat goda relationer med ett antal stamkunder. Hon framhåller att just blomsterarrangemang kräver att man tillgodoser kundernas önskemål och krav noga. Skälet till detta är enligt henne att blommor och blomsterarrangemang är något som människor använder sig av vid livets viktigaste höjdpunkter, dvs. bröllop, födelsedagar samt begravningar etc. Hon framhåller att hon försöker göra ett bra arbete och ge så bra service åt de befintliga kunderna så att de i sin tur kan sprida ett gott rykte om henne.

Blomsterhandlaren framhåller att hon delvis trivs med att ha sin blomsteraffär där särskilt kundkontakterna är något som hon uppskattar.

Samtidigt klagar hon över den bristande lönsamheten samt att affären har ett dåligt geografiskt läge, vilket tvingar henne att ha långa öppettider. Hon uppger att hon arbetar alla dagar i veckan samt har öppet mellan tio på morgonen och sju på kvällen under vardagar, och mellan tio och fyra på helger. Hon framhåller att om hon kunde få arbete som tandsköterska så skulle hon inte tveka att ta det.

På frågan om blomsterhandlaren såg några möjligheter att expandera verksamheten, svarade hon att hon försökt få låna pengar för att göra detta, men fått avslag. Varken banker eller andra finansieringsinstitutioner har varit intresserade av att ge henne något lån. Hon har även haft planer på att flytta verksamheten till annan ort men anser sig inte kunna göra det på grund av svårigheterna att få banklån.

Mannen med livsmedelsbutiken har inte heller expanderat sin verksamhet sedan han startade sitt företag. På frågan om han kan leva på sin verksamhet svarade han att han kan det nätt och jämt, men att han aldrig kan vara ledig. Han tar visserligen några veckors semester på sommaren eftersom han då har ett relativt dåligt kundunderlag. Han framhåller att han måste lägga in många timmars arbete varje dag, samt arbetar alla veckans dagar. Han har inte anställt någon för att minska arbetsbördan, men får hjälp av sin fru för att kunna hålla öppet de tider han har.

Livsmedelshandlaren framhåller att han måste satsa på kvalitet. Han lägger stor vikt vid att hans varor alltid ska vara färska samt hålla sig inom datummärkningen. Han hämtar även färsk frukt och grönsaker varje morgon för att vara säker på att kunderna ska vara nöjda med hans produkter. På frågan om han trivs som företagare svarar han ambivalent. Å ena sidan framhåller han att han hellre skulle arbeta som anställd om han fick möjligheten eftersom han aldrig är ledig och måste arbeta jämt. Å andra sidan uppskattar han mycket relationerna med kunder, och då särskilt de i huvudsak "svenska" kunder som finns i det område där han bor. Han framhåller även att han fått mycket hjälp med olika praktiska saker av de "svenska" kunderna.

Även dataföretagaren framhåller att man som "invandrare" måste vara särskilt noga med att erbjuda kunderna kvalitet för att kunna konkurrera med "svenska" företag. Han säger att när han och hans bror startade sitt företag inom databranschen så mötte de ett visst motstånd från kunder och underleverantörer för att de hade utländsk bakgrund. Han framhåller, att förutom att han fann en mycket bra produkt i form av de kablar som binder samman datorns olika delar, är det som varit avgörande för att hans företag kunnat växa som det har gjort att de har satsat på att vara kunderna till lags genom att tillhandahålla en mycket snabb och effektiv service. Om någon behöver service eller en produkt så ställer någon från hans företag upp nästan omedelbart, t.ex. om någon kund vill ha en speciell produkt så skickar de den med budbil redan samma dag. Enligt dataföretagaren måste han hela tiden prestera mer än vad en svensk dataföretagare behöver göra. Han säger:

IP: Sedan när det kommer en professor eller en bra läkare då det tar lite tid, man måste bevisa att, han eller hon måste bevisa att hon eller han är också en bra läkare. Jag tror det är samma sak här i Sverige. Bilden som man har av invandrare, man kan säga utomeuropeiska invandrare [...] man måste bevisa att man duger.

I: Jobba det där lilla extra...

IP: Det lilla extra. Det här lilla extra är *mycket* lilla extra. Det är som att man måste bevisa. Det här är som en process som man kan inte göra någonting [åt]. Det är bara att acceptera.

En annan strategi som dataföretagaren använt sig av är att satsa på att anställa kvalificerad personal med utländsk bakgrund. Även detta menar han är en framgångsrik strategi eftersom enligt honom svenska dataföretag inte anställer personer med utländsk bakgrund. På detta sätt har han kunnat dra nytta av denna kompetens som enligt honom svenska företagare inte använder sig av.

### *Personlig, ekonomisk eller social integration?*

Ett vanligt motiv bakom företagsstarten bland de iranska företagarna var som nämndes ovan att vara "fri" eller "oberoende". Flera av de iranska företagarna framhöll särskilt vikten av att kunna kontrollera både sitt liv och sin tid själva. De som uppgav dessa motiv menar att detta har infriats till viss del, men framhåller också att friheten har sitt pris i form av låg lönsamhet och långa arbetsdagar. Det är dock av vikt att ta fasta på den ambivalens som en del av intervjupersonerna uppvisar gentemot sitt liv som egna företagare. Tillfredsställelsen i att vara egen företagare för att därigenom slippa vara underordnad på arbetsplatsen eller att vara arbetslös är något som upprepas av flera. Samtidigt klagar flera över att de inte hinner med vare sig familj eller något privatliv överhuvudtaget.

Den yngre man som har ett taxiföretag är ett exempel på en person med ett mycket ambivalent förhållningssätt till sin roll som egen företagare. Han vill t.ex. inte kalla sig taxiförare eller taxikonsult utan föredrar beteckningen marknadsekonom.<sup>194</sup> Å ena sidan talar han om hur framgångsrik han varit som egen företagare. Att han tagit ansvar för sin bror och sin faders företag samt att han lyckats relativt väl med sitt konsultföretag inom taxibranschen är han mycket stolt och nöjd över. Å andra sidan är han långt ifrån nöjd med sitt liv som egen företagare. Han framhåller att han måste ta ett stort ansvar

---

<sup>194</sup> Skälet till detta är att han under sin tid som anställd i de butiker som sålde tekniska produkter gick en utbildning i företagsekonomi på Institutet för högre marknadsstudier (IHS).

för både sin familj och andra iranier i sin bekantskapskrets, samt att han inte anser sig få den inkomst som han förtjänar. Han säger att han egentligen skulle vilja göra något annat.

Ett ytterligare exempel på en person som intar ett mycket ambivalent förhållningssätt till sin roll som egen företagare är en man som kom till Sverige redan på 1960-talet. Han kom som student och arbetade sedan som anställd i en rad olika tekniska företag innan han blev egen företagare. Han har därefter haft en rad olika företag inom först detaljvarubranschen, därefter olika import och grossistföretag, och hade vid intervjutillfället två livsmedelsbutiker. Precis som taxiföretagaren har han satt i system att starta upp olika företag och projekt. Bägge dessa personer har vidare det gemensamt att de anser sig arbeta mycket hårt och vara bra på att starta upp olika verksamheter, samtidigt är de mycket missnöjda med sina roller som egna företagare.

Det faktum att de är "invandrarföretagare" är något som de inte anser sig kunna komma ifrån. Taxiföretagaren framhåller att taxibranschen egentligen är ett "skitjobb" vilket innebär att han inte anser sig möta den respekt han förtjänar från det omgivande samhället eftersom han arbetar inom just denna bransch. Mannen med de två livsmedelsbutikerna anser även han att det är nästan omöjligt att komma ifrån bilden eller identiteten som just "invandrarföretagare", vilket bland annat grundar sig i att han anser sig ha blivit orättvist behandlad vid en rad tillfällen. Han ger som exempel att han vid ett tillfälle blev falskt anklagad för att ha importerat konserver med soppa från Ryssland, när de i själva verket kom från Storbritannien. Orsaken till detta var att han köpt ett parti konserver från ett brittiskt företag som var avsedda för den ryska marknaden, och därför fått rysk text på burkarna. När dessa konservburkar nådde butikerna blev det ett ramaskri eftersom butiksinnehavarna trodde att soppburkarna var ryska kopior av originalet. Eftersom han var "invandrare" så menar han att ingen trodde på honom när han försökte bevisa att soppkonserverna faktiskt hade sitt ursprung i Storbritannien. Han känner stor bitterhet gentemot det svenska samhället, trots att han periodvis varit mycket framgångsrik som egen företagare. Han framhåller att han inte har varit trovärdig i det omgivande samhällets ögon, just på grund av att han inte ses som en företagare, utan som en "invandrarföretagare".

En del av de iranska företagarna uppger att de fortsatt att ha negativa erfarenheter av möten med organisationer som banker och skattemyndigheter. En del framhåller särskilt svårigheterna med att få banklån, men även kontakterna med s.k. företagsfinansiering som ALMI har en del upplevt som otillfredsställande. Det går helt enkelt inte att låna pengar för att expandera eller driva ett företag i Sverige menar de. Många har löst problemen med skattemyndigheterna genom att inte ha någon direkt kontakt med dessa utan låta sina revisorer upprätthålla dessa relationer

## Gemensamma mönster

Bland företagarna med iransk bakgrund i denna undersökning kan man urskilja vissa mönster. Två kategorier av motiv framträder, dels de som startat företag av skälet att de måste kunna försörja sig, dvs. de som är levebrödsföretagare, dels de som velat genomföra en affärsidé, dvs. de som i någon mening är entreprenörer. De som i någon mening är entreprenörer kan dock inte ses som uteslutande sådana, utan ett ytterligare motiv till att de har startat företag är att de har upplevt vissa hinder och begränsningar på arbetsmarknaden. Levebrödsföretagarna är inte heller de en homogen grupp utan består både av personer som inte alls trivs särskilt väl med livet som företagare, men även av personer som ser vissa fördelar med livet som egna företagare. De som vantrivs eller inte känner att de uppnått personlig integration är akademiker eller högutbildade som arbetar inom en bransch som ligger långt ifrån vad de är utbildade till.

I tidigare undersökningar har det framkommit att särskilt välutbildade iranier från större städer ser ner på eget företagande eller rent av föraktar det. Enligt både socialantropologen Khosravi och kulturgeografen Abbasian, som bägge intervjuat personer med iransk bakgrund som startat företag, framkommer det att flera av dessa intar en mycket negativ inställning till sitt yrke som egna företagare.<sup>195</sup> Enligt Khosravi finns det ett persiskt begrepp som går under benämningen "basari". Detta syftar på den nedsättande beteckning som den iranska över- och medelklassen ger åt de iranier som ägnar sig åt affärsverksamhet främst inom den s.k. basarekonomin.<sup>196</sup> I denna undersökning framkom det dock inte någon sådan specifikt negativ inställning till eget företagande. Flera personer vantrivdes, i alla fall delvis, med att vara egna företagare. Särskilt gällde detta personer med akademisk utbildning som hade ett yrke som inte motsvarade deras utbildningsnivå. Det var dock ingen av intervjupersonerna som såg ner på eller föraktade eget företagande i sig, dvs. som ansåg att eget företagande var något som det var fel att ägna sig åt.

De som uppskattar att vara företagare är de som startade för att förverkliga en affärsidé, dvs. "entreprenörerna". Både dataföretagaren samt företagaren inom bemanningsbranschen var nöjda med sin situation, även om de fått offra mycket av sitt familjeliv och andra intressen. Det bör framhållas att de som "trivdes" som egna företagare också var de som uppgav att de klarade sig bra ekonomiskt på sin verksamhet.

En central slutsats man kan dra av de iranska företagarnas erfarenheter är att de hinder som de möter före, under samt efter starten är gemensamma för de flesta. De flesta har någon erfarenhet av diskriminering eller annan form av hinder som lett dem fram till beslutet att bli egna företagare. Det som är

---

<sup>195</sup> Khosravi (2001) samt Abbasian (2000).

<sup>196</sup> Khosravi (2001).

centralt att poängtera i detta sammanhang är dock det faktum att de inte alltid vet om det verkligen är diskriminering som de blivit utsatta för. T.ex. är osäkerheten stor varför vissa inte får examensbevis, betyg etc. godkända av olika myndigheter. En annan ovisshet är om de fått avslag på sin arbetsansökan av skälet att de är utlandsfödda eller om det är frågan om praktiska orsaker som att betygen helt enkelt inte går att bedöma, att de inte behärskar svenska språket tillräckligt väl, etc.

Flera av företagarna vill gärna framställa sig som "moderna" människor och inte förknippas med det traditionella iranska samhället. De anser dock att de inte har så stora möjligheter att stå emot den bild som det omgivande samhället tilldelar dem, dvs. rollen eller identiteten som "iranier" eller "muslim". Detta får följder för deras verksamhet som egna företagare. Dels lägger de stor vikt vid att satsa på kvalitet i sina varor och tjänster. Särskilt gäller detta de personer som arbetar inom branscher där konkurrensen med svenska företag är stor. De är ibland även tvungna att ha relativt låga priser för att kunna konkurrera med svenska företag. Vidare är en strategi att försöka komma ifrån sin etnicitet så mycket som det är möjligt. Mannen med resebyrå låter t.ex. sin son, som enligt honom talar "perfekt" svenska och dessutom antagit ett svenskt namn, sköta en hel del av kundkontakterna.

Ett resultat är att nästan samtliga av de iranska företagare som intervjuats hade någon form av nyckelperson som var behjälplig vid företagsstarten. Denna nyckelperson kan ha lite olika roller, men ofta är det fråga om en person som råkar finnas till hands vid själva företagsstarten. Exempel på detta är vänner, landsmän, tidigare ägare till butiker, kompanjoner med egen företagarerfarenhet, före detta arbetsgivare eller en första kund som ställer upp med råd. Även arbetsförmedlare och företagsrådgivare har visat sig fungera som nyckelpersoner.

Flera som intervjuats har fått hjälp av den närmaste familjen eller landsmän som betytt mycket för att de har kunnat starta ett företag. Men ett faktum är att flera av företagarna har haft en "svensk" som s.k. nyckelperson som varit behjälplig vid företagsstarten. Det centrala resultatet i detta sammanhang är att den som startar ett företag inte behöver vara beroende av s.k. etniska nätverk, utan det framkommer att tillgång till en relation in i majoritetssamhället kan vara av minst lika stor vikt för att den som startar ett företag ska kunna göra detta. Eftersom det är just brist på relationer in i majoritetssamhället som stänger ute folk från arbetsmarknaden i övrigt så kan en relation till en viss nyckelperson vara avgörande för om personen ifråga ska lyckas starta företag eller ej.

En frågeställning i denna undersökning är om eget företagande kan vara en väg till integration. Som nämndes i inledningen bör man skilja på ekonomisk, social och personlig integration. Vissa av de iranska företagarna som lyckats ekonomiskt upplever en viss tillfredställelse med sin situation, och kan därför sägas ha uppnått ekonomisk och personlig integration i någon mening. Däremot är det få som säger sig ha uppnått social integration, dvs.

de har inte utvecklat några sociala relationer med ”svenskar” utöver sitt arbete. Några av de intervjuade företagarna framhåller dock hur mycket de uppskattar kontakterna med kunder och att de även har fått viss hjälp av olika kunder vid vardagliga problem.



## 5. Eget företagande bland kurder

De personer med kurdisk bakgrund som är bosatta i Sverige kommer främst från Turkiet, Irak och Iran.<sup>197</sup> Dessa är de tre länder som har de största kurdiska befolkningsgrupperna. Det finns även kurder i några ytterligare länder i mellanöstern och forna Sovjetunionen, bland annat Syrien och Azerbadjan. Kurderna från Turkiet kommer från två avgränsade områden, nämligen Anatolien och turkiska delen av Kurdistan. De första kurdiska immigranterna i Sverige kom som arbetskraftinvandrare från Turkiet redan på 1960-talet. Därefter har det kommit två större vågor av kurdiska immigranter. Den första var i början av 1980-talet i samband med en militärkupp i Turkiet; det kom då även en del kurder med iransk bakgrund i samband med revolutionen i Iran. Dessa var i huvudsak politiska flyktingar. En andra stor våg av kurdiska immigranter kom från Irak i samband med Gulfkriget i början av 1990-talet.

Många av de personer med kurdisk bakgrund som är bosatta i Sverige har erfarenheter av politisk förföljelse. Särskilt de som kommer från Turkiet har haft det problematiskt. Turkiet har sedan 1918 bedrivit en politik där man förvägrat kurderna rättigheter som minoritet. De har t ex inte fått tala sitt eget språk offentligt eller ge ut tidningar. De har inte ens fått benämna sig själva som kurder. Detta har bland annat lett till en rad väpnade konflikter som blossat upp vid olika tillfällen, inte minst under 1980-talet då organisationen PKK var tongivande. Även i Irak och Iran har kurder periodvis utsatts för förföljelse samt varit inblandade i en rad olika konflikter. En stor andel av de irakiska kurderna i Sverige kom i samband med kriget mellan Irak och USA i början av 1990-talet, där många kurder flydde undan Saddam Hussein-regimen. Även kurder från Iran har flytt av främst politiska skäl. Till en början stödde flera kurdiska grupper den islamska revolutionen och utlovades visst självstyre av den islamska regimen i samband med dess maktövertagande 1979. De blev dock efter hand besvikna eftersom dessa löften aldrig infriades.

I både Turkiet, Iran och Irak har olika kurdiska partier och organisationer sedan 1960-talet bedrivit väpnat motstånd mot respektive lands regering, men även fredliga politiska aktiviteter har bedrivits. Det de har kämpat för är självständighet eller självstyre för den kurdiska befolkningsgruppen. Fram

---

<sup>197</sup> Ett standarverk om kurdernas historia, samhällsförhållanden och geografi är McDowall (2000). En beskrivning av kurdernas situation i Sverige ges av Emanuelsson (2005).

till Sovjetunionens fall hade flera av dessa partier och organisationer en tydlig vänsterinriktning, men under 1990-talet har de antagit en mera nationalistisk prägel.

Den kurdiska gruppen i Sverige består av personer från en rad olika länder och med mycket skiftande erfarenheter. Ett faktum är dock att kurderna i Sverige har fått möjlighet att verka och organisera sig politiskt och kulturellt på ett sätt som ofta inte varit möjligt i deras hemländer. Inte minst genom det Kurdiska riksförbundet och dess olika avdelningar har många personer med kurdisk bakgrund fått möjlighet att ge ut böcker och tidningar samt driva olika politiska frågor. Kurderna i Sverige har dock periodvis varit en utsatt grupp.<sup>198</sup> Redan i mitten av 1980-talet förknippades de med mordet på Olof Palme. Den politiska organisationen PKK utpekades som ansvarig för mordet vilket ledde till att hela den kurdiska gruppen i Sverige kom att förknippas med mordet. I polisutredningen användes begreppet ”kurdspåret”. Under senare år har särskilt de s.k. hedersmorden på unga kurdiska flickor bidragit till att ge en negativ bild av kurderna i det svenska samhället.

I Sverige finns det ingen officiell statistik över personer med kurdisk bakgrund.<sup>199</sup> En uppskattning är att det finns någonstans mellan 30 000 och 40 000 personer.<sup>200</sup> Dessa siffror är dock osäkra eftersom många av de kurdiska immigranterna i Sverige inte uppger att de är kurder. En följd av detta är att det inte heller finns några statistiska uppgifter över hur många kurder som är egna företagare.

I en undersökning från 1996 kallad Invandrarundersökningen över personer födda i bl.a. Iran och Turkiet framkom en siffra som anger att cirka 30 procent av alla sysselsatta personer som definierar sig själva som kurder var egna företagare.<sup>201</sup> Denna siffra är dock mycket osäker eftersom urvalet av personer är relativt litet. En indikator på att många personer med kurdisk bakgrund arbetar som egna företagare är de indirekta uppgifter som framkommit i intervjuer med kurdiska företagare i denna undersökning. Flera av de kurdiska företagarna uppger att de i sin tur känner många

---

<sup>198</sup> Izol (2002).

<sup>199</sup> Anledningen till detta är att endast ursprungland eller födelseland brukar anges i exempelvis SCB:s statistik.

<sup>200</sup> Integrationsverkets hemsida 2004.

<sup>201</sup> Denna siffra baseras på egna bearbetningar av ett dataset som sammanställts av SCB och Socialstyrelsen vilken går under namnet Invandrarundersökningen. Denna undersökning genomfördes 1996 och i den ingår personer födda i Polen, Chile, Iran och Turkiet. Sammanlagt 1014 individer. Min bearbetning bestod i att jag sammanförde alla personer födda i Iran respektive Turkiet som dels definierade sig som tillhörande en minoritet i sitt land, dels uppgav att de hade kurdiska som språk, till en egen kategori. Dessa utgjordes av 213 individer, varav 46 personer var egna företagare. Underlaget är alltså litet. Eftersom undersökningen är baserad på ett slumpmässigt urval av samtliga personer födda i Iran respektive Turkiet bosatta i Sverige, så förefaller det ändå rimligt att siffran i alla fall pekar i riktningen att många personer med kurdisk bakgrund är egna företagare. Se Socialstyrelsen (1999) för en beskrivning av undersökningen.

personer med kurdisk bakgrund som är egna företagare. Särskilt omnämns den stora andelen kurdiska företagare som arbetar inom restaurangbranschen, där särskilt pizzeria visar sig vara en vanligt förekommande verksamhet. Även det sistnämnda ska främst ses som en uppskattning. Om man ser till statistik över personer födda i Turkiet, Iran och Irak kan man kanske indirekt dra slutsatsen att många personer med kurdisk bakgrund är sysselsatta inom tjänste- och servicesektorn samt att en stor andel är egna företagare. Sammantaget kan kanske den statistik som finns över personer födda i länder som Turkiet, Iran och Irak samt den indirekta statistik som finns peka i riktningen att många personer med kurdisk bakgrund är egna företagare. Av personer födda i Turkiet var 1998 28 procent sysselsatta egna företagare medan motsvarande siffra för födda i Irak var 22 procent. Som nämndes i förra kapitlet var 17 procent av personer födda i Iran egna företagare.<sup>202</sup>

Forskningen om kurder i Sverige har fokuserat mycket på betydelsen av etnicitet.<sup>203</sup> Ett resultat som framkommer är det faktum att erfarenheten av att tillhöra en minoritet både i ursprungslandet samt i det nya landet är något som skapat en stark sammanhållning inom gruppen. Inte minst för utvecklandet av en kurdisk identitet. Skapandet av en kurdisk identitet är någonting som förstärks och ofta fortsätter att upprätthållas i det svenska samhället. Att kurderna har sitt ursprung i mellanöstern och ofta är muslimer har även inneburit att de fått möta de bilder av "muslimsk etnicitet" som förmedlas och reproduceras i västvärlden, något som bidragit till både utsatthet och ökad sammanhållning inom gruppen. Enligt den finlandssvenske sociologen Wahlbäck umgås dock personer med kurdisk bakgrund ofta med personer ur sin egen nationella grupp, och inte med personer från de andra länderna med stor kurdisk befolkning. Han visar dock att det bland kurder i diasporan skapas och upprätthålls en "ideologi" om en gemensam kurdisk nation som delas av alla kurdiska grupper i ett land.<sup>204</sup>

I denna undersökning ingår 20 personer som alla definierar sig själva som tillhörande den kurdiska befolkningsgruppen. 10 av dessa personer har ursprung i Turkiet, där sex kommer från turkiska delen av Kurdistan och fyra stycken från Anatolien. Sex personer kommer från Irak, där två av personerna är från Bagdad och resten från irakiska delen av Kurdistan. De fyra återstående personerna kommer från den iranska delen av Kurdistan. Av företagarna är 16 män och fyra kvinnor. De branscher de arbetar inom är alla inom tjänste- och servicesektorn. De två dominerande branscherna är restaurang, främst pizzerior, och taxi. Andra branscher är bokförlag, tolkning och översättning, it och data, café, livsmedelsbutik, grossistbranschen samt revisionsarbete. De är mellan 29 och 55 år gamla.

---

<sup>202</sup> Källa: SCB RAMS 1998.

<sup>203</sup> Alina (2004), samt Emanuelsson (2005).

<sup>204</sup> Detta avser kurders förhållanden i främst Storbritannien och Finland. Se Wahlbäck (1999).

I det som följer får vi närmare följa fyra personer med kurdisk bakgrund under deras väg fram till företagsstarten, omständigheterna kring själva starten, samt hur de upplever sin situation efter att de blivit egna företagare. Två av personerna kan betecknas vara levebrödsföretagare, medan två i någon mening är entreprenörer och relativt framgångsrika företagare. Den första är en man med ursprung i Anatolien i Turkiet som har öppnat en pizzeria. Han är att betrakta som en typisk levebrödsföretagare eftersom han tagit över en redan etablerad verksamhet. En annan man med ursprung i Iranska Kurdistan äger ett taxiföretag. Även han kan betraktas som en levebrödsföretagare eftersom han gått in i en väl etablerad bransch där hans motiv bakom företagsstarten främst var att han ville kunna försörja sig. Den tredje personen är en man från irakiska delen av Kurdistan. Han är en relativt framgångsrik företagare inom livsmedels- och grossistbranschen. Han kan betraktas som entreprenör eftersom han var en av de första i Sverige som såg möjligheten att sälja varor med ursprung i mellanöstern till personer med ursprung i samma region, dvs. han utnyttjade en vad som ibland går under namnet en etnisk marknad. Den fjärde personen är en kvinna från den turkiska delen av Kurdistan som har en tolkförmedling. Även hon kan ses som en entreprenör i någon mening eftersom hon såg en möjlighet att bedriva tolkverksamhet i ett område med en stor efterfrågan på dessa tjänster och som dessutom saknade en sådan verksamhet.

## Före starten

En majoritet av de personer med kurdisk bakgrund som ingår i denna undersökning uppger att de kommit till Sverige som politiska flyktingar eller av flyktingliknande skäl. En gemensam erfarenhet är att de flesta varit mer eller mindre politiskt aktiva i sitt hemland, särskilt gäller detta de personer som kommer från Iran och den del av Kurdistan som är belägen i Turkiet. Om de inte själva varit politiskt aktiva så hade deras far eller make ofta varit det, vilket fått betydelse för deras beslut att emigrera. Flera av de intervjuade företagarna har erfarenheter av politisk förföljelse, och uppger att detta haft stor betydelse för att de har emigrerat. Några uppger dock att det var av "blandade" skäl som de emigrerade, dvs. att de även ville ha ett bättre liv än i hemlandet. Skälet till att de hamnade i Sverige var enligt vissa en slump. En del angav att de hade släktingar eller andra anhöriga som redan befann sig i landet, eller att de kände till att Sverige var ett demokratiskt och fritt samhälle som även hade en generös flyktingpolitik. De personer som kommer från Irak uppger att de, i alla fall delvis, sökt sig till Sverige för att få ett bättre liv. De kurdiska immigranterna är inte lika högutbildade som Iranierna, men en relativt stor andel av dem som ingår i denna undersökning har universitetsutbildning eller motsvarande. Några av företagarna kom till

Sverige som mycket unga och kan i praktiken ses som andra generationens immigranter.

På frågan om hur företagarna upplevde att komma till Sverige svarar de flesta att de ansåg att de blev väl emottagna i landet, och särskilt gäller detta de som kom under 1980-talet. Många ansåg att flyktmottagandet fungerade väl och att de även fick möjlighet att snabbt lära sig svenska. Precis som fallet var bland iranierna fick några arbete som tolkar redan under den första flyktningtillvaron, något som de sedan fortsatte att arbeta med, antingen som extraknäck eller på heltid.

Efter den första flyktningtillvaron kan man urskilja i huvudsak två vägar som de kurdiska företagarna tog. Den första var att de sökte arbete hos landsmän eller andra personer med utländsk bakgrund. Den andra vägen var att de påbörjade en karriär som arbetslösa eller med arbete inom mer eller mindre okvalificerade yrken. En del av de kurdiska företagarna har haft mycket negativa erfarenheter av att försöka ta sig in på den svenska arbetsmarknaden. Några framhåller att de inte ens har sett det som någon idé att försöka söka arbete på den öppna arbetsmarknaden, utan istället sökt sig till verksamheter som redan drivits av familjemedlemmar eller landsmän. Inte minst gäller detta de som sökt sig till sysselsättningar eller startat företag inom branscher som redan är väl etablerade av personer inom den kurdiska gruppen. Särskilt gäller detta branscher som pizzerior och taxi.

### *Fyra fallstudier*

Den första personen äger en pizzabutik och kommer från Anatolienregionen i Turkiet. Då han kom till Sverige var han endast 14 år gammal. Skälet till att han emigrerade var att hans far varit politiskt aktiv och därför tvingades lämna Turkiet. På frågan om fadern även ville lämna Turkiet för att få ett bättre liv eller framtid i Sverige, dvs. av arbetsmarknadsskäl, svarade pizzabutiksinnehavaren att så inte var fallet. Han framhåller att flera familjemedlemmar och släktingar kommit senare från samma område i Turkiet. Enligt honom är det mellan 30–40 familjer från samma region som kommit till Sverige sedan hans far emigrerade därifrån. Fadern hade varit egen företagare i Turkiet inom byggbranschen, medan modern varit hemmafru.

Pizzabutiksägaren framhåller att han direkt efter ankomsten till Sverige fick börja skolan, vilket enligt honom till en början fungerade väl. I högstadiet började han emellertid att skolka, vilket ledde till att han inte kom in på gymnasiet. Han fick i stället arbete på en Konsumbutik i vilken han arbetade i tre-fyra år. Han framhåller att detta inte skulle kunna ske idag eftersom arbetsmarknaden för personer med hans bakgrund ser helt annorlunda ut. Efter arbetet på Konsumbutiken började han arbeta på en restaurang ägd av en landsman. Han framhåller att han där fick pröva på yrket att baka pizza, men att han fick ägna den mesta tiden åt att diska och

göra andra enklare arbetsuppgifter i restaurangen. Efter att han arbetat i restaurangen så fick han arbete på en "riktig" pizzeria som även den ägdes av en person med kurdisk bakgrund. Detta var enligt pizzabutiksägaren av stor betydelse eftersom han nu fick lära sig yrket att baka pizza på riktigt. Han menar att eftersom det inte finns någon arbetsmarknad för personer med "hans bakgrund" så måste han utnyttja de relationer som han har med landsmän och andra personer med utländsk bakgrund för att det ska vara möjligt att överhuvudtaget kunna få ett arbete.

Efter att ha arbetat som anställd i pizzerian en tid kände sig pizzabutiks innehavaren mogen att ta steget till att själv driva en pizzeria. Han tog över en redan etablerad verksamhet tillsammans med en god vän. Detta blev dock en ganska kortvarig historia eftersom de inte lyckades få den lönsam. De sålde pizzerian och han blev under en period arbetslös. Han framhåller att han sökte "hundratals" arbeten men att han aldrig fick något besked från arbetsgivarna. Han försökte även få hjälp att hitta ett arbete genom arbetsförmedlingen, men blev endast erbjuden en praktikplats på en pizzeria på halvtid. Han fick även gå en kurs i arbetsförmedlingens regi vars syfte var att lära deltagarna att starta eget företag. Han var dock mycket missnöjd med denna kurs och framhöll att han inte förstod någonting av vad de lärde ut. Det han saknade var konkret information om hur han skulle gå tillväga för att kunna driva ett företag på ett effektivt sätt. Han bestämde sig trots detta att återigen ta över en pizzeria, denna gång på egen hand. Motivet var följande:

I: Hur kommer det sig att du startade [tog över] den här Pizzerian?

IP: Det är för att det är svårt att komma [in] på arbetsmarknaden just när du har utländsk bakgrund. Innan jag startade eget företag gick jag arbetslös i mer än ett år.

I: OK.

IP: Och jag sökte tusentals arbeten, men ändå kom jag inte in. De ringde inte ens.

I: Du sökte många jobb?

IP: Ja, väldigt många.

I: Och du ville verkligen hitta något?

IP: Jag ville verkligen hitta, det är bättre att jobba [som anställd] och få en begränsad lön. När man är egenföretagare så vet man inte. Det kan vara en månad minus, en månad plus, en månad ingenting. Förstår du?

En man med ursprung i iranska delen av Kurdistan äger ett taxibolag. Även han kom till Sverige som mycket ung där det var faderns politiska aktiviteter som var en avgörande orsak bakom hans flytt till Sverige. Fadern var politiskt aktiv i hemlandet. Han hade också varit fotbollsspelare och efter karriären haft en sportaffär, vilken han drivit som ett eget företag. Modern hade varit hemmafru. Mannen hade under sitt liv i Iran flyttat flera gånger på grund av faderns politiska aktiviteter, och tillbringade de sista fem åren innan flytten till Sverige i irakiska delen av Kurdistan. Han har ingen utbildning mer än grundskola. Under vistelsen i Irak fick han dock politisk och militär träning genom interna utbildningar inom det kurdiska politiska parti som han var medlem i. Anledningen till att han kom till just Sverige var att fadern redan hade emigrerat dit.

Efter avslutad svenskundervisning började taxibolagsinnehavaren söka arbete utan framgång. Han framhåller att han sökte flera arbeten men fick inte ens komma till intervju. Han fick även gå en förarutbildning i arbetsförmedlingens regi, men inte heller denna utbildning ledde till något arbete. Han sökte flera arbeten i den medelstora stad i vilken han bodde men gav efter ett tag upp och flyttade till Stockholm. Där fick han arbete i ett taxiföretag ägd av en man med utländsk bakgrund. På frågan om han anser sig blivit utsatt för diskriminering svarade han på följande sätt:

IP: Inte öppen, utan man känner att det är många som man har mött som inte litar på språket. [...] Det påverkar mycket. Och sedan utseendet, människans utseende.

I: Men du hade sökt rätt många arbeten vad jag hade förstått?

IP: Ja, i [den medelstora staden].

I: Men är det så att du får komma på intervju eller stannar det redan när du ringer upp dem?

IP: Det är ingen intervju. Ingenting.

I: Utan när dom hör att du har invandrarbakgrund...eller ett annat namn?

IP: Jag vet inte, jag törs inte säga så. De sade att de hade inget jobb, de har anställt, eller förra veckan eller någonting. Jag har fått sådana svar.

I: OK.

IP: Och jag har själv besökt många restauranger runt om; ”Har inget jobb”. Jag har fått erbjudanden på en pizzeria och ägaren var utlänning och sedan pratade jag med en kille som var arbetsförmedlare, arbetsförmedlingen medlade det här erbjudandet, som sade att ägaren ville ha gratis arbetskraft och då kunde jag inte jobba åt honom.

Den tredje företagaren äger en kedja bestående av olika livsmedelsbutiker samt ett företag som bedriver importverksamhet från en rad länder i främst mellanöstern. Han kommer från Irakiska delen av Kurdistan och uppgav i intervjun att det var av politiska skäl som han kom till Sverige. Hans far hade en egen livsmedelsbutik i hemlandet, medan modern var hemmafru. Han framhåller att han ofta arbetade i butiken när han var barn och lärde sig detta yrke tidigt. I Irak utbildade han sig till elektriker men arbetade aldrig inom detta yrke. Han framhåller att han främst flydde av politiska skäl till Sverige, men även motivet om en bättre framtid fanns där.

Butikskedjeinnehavaren hamnade under sin första tid i Sverige i en medelstor stad tillsammans med sin bror. De försökte först finna ett arbete genom arbetsförmedlingen, men blev trots att de var utbildade till elektriker respektive civilingenjör endast erbjudna arbeten som vårdbiträden, ”hembiträden” eller andra enligt dem okvalificerade arbeten. De beslöt sig därför för att starta ett företag tillsammans. De startade först en liten restaurang eller grillbar. Butikskedjeinnehavaren framhåller dock att de inte var särskilt framgångsrika eftersom varken han eller hans bror hade erfarenhet av branschen. Därför bestämde de sig i stället för att dra nytta av sina kunskaper från barndomen och öppna en kombinerad livsmedelsaffär och importfirma. De såg nämligen detta som enda vägen att ta sig in i det svenska samhället:

Och när vi kom hit, för att kunna gå igenom det här, det var viktigt för oss att vi skulle kunna det svenska samhället. [...]. Syftet var att vi skulle lära oss svenska och vara mer ”rullande” med samhället och då gjorde vi så, vi tänkte, vad är det som vi ska göra först, det är [att lära sig] det svenska språket. Det gjorde vi i X. Att kunna jobba inom ett yrke var dock väldigt svårt. Vi hade väldigt bra, goda, vänner, svenska vänner, på arbetsförmedlingen i X och dem erbjöd mig jobb som sjukvårdsbiträde, hembiträde och sådana saker, och då tyckte jag inte att det var passande, så jag kände att jag måste erbjuda mig till någonting som fungerar i landet, och eftersom min pappa är affärsman så... Då gjorde jag så att jag valde att öppna eget, och livsmedel var vårt yrke sedan barndomen. Och då bestämde vi att vi skulle jobba med livsmedel, och då importerade vi olika grejor från mellanöstern och ris från Thailand, och kryddor från Indien och konserver, orientaliska konserver från Turkiet, Libanon och Syrien.

Den fjärde personen är en kvinna som startat företag med inriktning mot tolkförmedling. Hon kommer från en större stad i den turkiska delen av Kurdistan. Hon har ingen företagarbakgrund från hemlandet. Hennes far var tjänsteman och ekonom anställd inom kommunen och mamman var precis som fallet var för de tre tidigare företagarna hemmafru. Hon påbörjade en universitetsutbildning i Turkiet men avbröt den efter ett år på grund av att hon blev gravid. I samband med detta var hennes man tvungen att fly landet på grund av politiska aktiviteter. Hon kom till Sverige två år efter att hennes man kommit dit och fick till en början lära sig svenska. Efter två år började



hon arbeta som hemspråklärare och arbetade även extra på ett daghem i form av en praktikplats. Hon framhåller att det var väldigt viktigt för henne att inte leva på socialbidrag och beslöt sig därför att utbilda sig till undersköterska. Detta tog ett år och hon arbetade sedan under åtta år som undersköterska på deltid. Hon arbetade även extra som tolk till och från under denna period. I samband med att det enligt henne blev ekonomisk kris i landet så blev hon varslad från tjänsten som undersköterska, men eftersom hon hade tillsvidareanställning så blev hon erbjuden ett städjobb inom landstingets regi. Hon upplevde dock detta som kränkande och sade därför upp sig från sin anställning inom landstinget. Hon säger:

Lagen om anställningsskydd fanns så de kunde inte säga upp oss. Men jag sade upp mig eftersom vi startade det här företaget. Egentligen ville jag jobba inom sjukvården och då ville jag ha öppenvården, primärvården. För att det var det som passade mig, så att jag inte behövde jobba på nätter och kvällar och så. Men jag fick istället ett städjobb och jag tackade nej, och jag sade upp mig, för att de kunde inte säga upp mig om jag inte själv hade gjort det. Det liksom... jag sade OK, det är bäst att jag säger upp mig och jag tar inte städjobb. Jag tycker att jag är mer kompetent. Jag kan göra mycket annat än att städa. För att hemma städa man ju ändå med sina fyra barn. Det är nog. Så blev det.

### *Diskriminering eller "företagartradition"?*

Gemensamt för en majoritet av de 20 kurdiska företagare som ingår i denna undersökning är att de alla mött eller upplevt sig möta någon form av diskriminering på arbetsmarknaden. Även om de inte anser sig ha mött någon öppen diskriminering anser de att det inte ens är någon idé att söka sig ut på den s.k. öppna arbetsmarknaden, utan har i stället sökt sig till landsmän eller andra personer med utländsk bakgrund för att kunna få ett arbete. Om vi ser till hela gruppens erfarenheter fram till företagsstarten så framträder några mönster. Flera av de kurdiska företagarna uppger att de har en företagaretradition från hemlandet som innebär att de har kunnat dra nytta av denna vid starten av det egna företaget. Men inte alla har en sådan erfarenhet. En del av de kurdiska företagarna har överhuvudtaget ingen företagarefarenhet alls från hemlandet men har ändå kommit in på denna yrkesbana. Här är i stället mönstret att dessa personer antingen blivit erbjudna arbeten som inte motsvarar deras kompetens eller utbildning eller att de helt enkelt har sett att alternativet att starta eget företag kan vara en väg för dem att slippa känna sig underordnade eller kränkta på arbetsplatserna, där motivet att vara fri och självständig är avgörande för flera som intervjuats.

Flera av de kurdiska företagarna har erfarenheter av arbetsförmedlingen och olika kommunala arbetsmarknadsinsatser som försökt att hjälpa dem till

ett arbete. Erfarenheterna från dessa är inte så positiva. De har fått gå olika kurser och arbetsmarknadsutbildningar som de inte anser har fungerat så väl. Ett undantag, som flera varit relativt nöjda med, är s.k. företagsrådgivning. Ett par har fått rådgivning av organisationer som Nyföretagarcentrum, Internationella Företagarföreningen samt andra företagsrådgivningar i kommunens regi finansierade genom den s.k. storstadssatsningen, som de tycker har fungerat väl och haft viss betydelse för deras väg till företagande.

En del av de personer som har intervjuats har arbetarklass- eller småbrukarbakgrund, medan andra är högutbildade. Det finns dock ingen större skillnad i inställning till eget företagande mellan dessa kategorier. Deras erfarenheter efter att de kommit till Sverige verkar vara mycket likartade. Den enda skillnaden är att de som saknar universitetsutbildning eller motsvarande ofta startar eget företag med motivet att kunna försörja sig medan de som har högre utbildning oftare startar företag för att kunna förverkliga en affärsidé. Upplevelsen av diskriminering på arbetsmarknaden efter ankomsten till Sverige skiljer sig dock inte nämnvärt mellan de med högre och de med lägre utbildning.

I studien ingår fyra kvinnor av kurdisk härkomst som uppger att de kommit till Sverige av politiska skäl, men att det främst varit makens politiska verksamheter som varit ett avgörande motiv bakom deras beslut att komma till Sverige. Efter ankomsten till Sverige har de haft lite lättare än männen att få ett arbete, antingen genom att de startat företag inom den s.k. etniska ekonomin eller att de har utbildat sig vidare, och därefter fått en anställning. Detta var fallet för kvinnan med tolkförmedlingen men även för en kvinna med ursprung i iranska delen av Kurdistan som startat ett it-företag. Det framkommer att hon inte har haft samma problem som en del andra som ingår i denna undersökning med att få ett arbete. Sedan hon kom till Sverige har hon haft flera arbeten, bland annat inom vården. Hon anser dock att de yrken hon haft inte varit särskilt kvalificerade och att hon till slut ville hitta ett arbete som kunde tillfredställa henne på ett mer fullgott sätt. En kvinna med bakgrund i irakiska Kurdistan startade företag ganska snart efter ankomsten till Sverige tillsammans med en annan kvinna samt deras respektive män. Hon hade sökt några arbeten men insett att det var lättare att starta eget företag för att kunna komma in på arbetsmarknaden. Vad hon satsade på var import och försäljning av produkter från mellanöstern. Den fjärde kvinnan i denna undersökning har också bakgrund i irakiska Kurdistan, och driver ett företag inom café- och restaurangbranschen. Hon är högutbildad och har stött på stora svårigheter att få arbete på den svenska arbetsmarknaden. Hon framhåller att eftersom hon var utbildad till audiolog, dvs. specialist på tal och hörsel, så fick hon det extra svårt eftersom man inom detta yrke ställer höga krav på att kunna perfekt svenska.

Enligt forskningen har det visat sig att personer som redan tillhör en minoritet i det land från vilket de har emigrerat uppvisar en stark sammanhållning.<sup>205</sup> I fallet med kurderna har detta visat sig vara vanligt i en rad studier, vilket även visat sig vara fallet bland de personer som jag har intervjuat. Även om de kommer från olika länder och olika regioner inom länder, så framhåller flera som jag har intervjuat att den kurdiska identiteten är viktig för dem. En majoritet av dem som ingår i denna undersökning framhåller att de har varit politiskt aktiva i sina hemländer och en del har även fortsatt att vara verksamma inom det Kurdiska riksförbundet i Sverige, vilket för en del förstärkt deras kurdiska identitet. Några framhåller också det motstånd mot och de föreställningar om kurder, som förekommer i det svenska majoritetssamhället, som en viktig faktor bakom att de fortsätter att upprätthålla en kurdisk identitet. Inte minst har en hel del personer kunnat dra nytta av denna sammanhållning när de försökt skaffa ett arbete. Det har visat sig att några kunnat dra nytta av den interna arbetsmarknad som uppstått och då kunnat få sysselsättning genom landsmän, ofta i företag som ägs av andra kurder, eller hjälp att starta företag. Några personer har dock inte haft någon tillgång till dessa nätverk utan har i stället lyckats få kontakt med personer ur det svenska majoritetssamhället som på olika sätt varit behjälpliga vid företagsstarten.

## Starten

En erfarenhet som delas av flera av de kurdiska företagarna som jag intervjuat är att de i stor utsträckning använder sig av landsmän på olika sätt vid starten av sina företag. Det finns i just den kurdiska gruppen ett inslag av en "etnisk ekonomi" som är tydligare än bland personerna ur de två andra grupperna i denna undersökning, dvs. de iranska och chilenska företagarna. Ett faktum är att några av de kurdiska företagarna i denna undersökning lyckades få arbete eller starta företag ganska snart efter ankomsten till Sverige. Ett avgörande skäl bakom detta är just förekomsten av landsmän som på olika sätt lotsar in dem på arbetsmarknaden. En faktor som utmärker flera av de kurdiska företagarna i denna undersökning är att de direkt börjat arbeta som anställda eller startat företag inom den s.k. etniska ekonomin. Motiven bakom varför de startar företag varierar visserligen men ofta är det av den anledningen att det inte finns någon annan möjlighet att få arbete. Vissa har inte ens försökt att söka arbete på den öppna arbetsmarknaden av det skälet att de inte anser att det är någon idé överhuvudtaget att söka. En del av de kurdiska företagarna har i stort sett endast kontakt med andra

---

<sup>205</sup> Alina (2000) samt Wahlbäck (1999).

kurder. Det finns några som även kunnat utnyttja sociala resurser i form av kontakter med svenskar som har varit till hjälp när de har startat företag.

För flera av de kurdiska företagna i denna undersökning har motivet till starten varit en kombination av ”etniskt entreprenörskap” och levebröd. Det är särskilt en bransch som är vanlig och det är pizzerior. En vanlig föreställning är att personer som driver pizzeria i Sverige ofta är personer med ”invandrarbakgrund”. Pizzerian kom till Sverige redan i slutet av 1960-talet och introducerades av italienska immigranter.<sup>206</sup> Det har visat sig att det inte alls längre är italienare som innehar och driver pizzerior i Sverige utan personer med bakgrund i länder i mellanöstern. En av personerna med kurdisk bakgrund som intervjuats framhåller att det blivit en ren slump att pizzerian råkade bli en nisch inom vilken många personer med kurdisk bakgrund startat företag. Han framhåller att han personligen känner över 20 personer med kurdisk bakgrund som har en pizzeria.

### *Fyra fallstudier*

Mannen med pizzabutik startade som sagt först en pizzeria tillsammans med en landsman. De tog över denna från några andra kurder och finansierade köpet av den genom att låna pengar från släktingar och vänner. Pizzerian gick dock inte så bra och efter ett tag beslöt han sig för att överlåta den på sin kompanjon. Efter att ha gått arbetslös under ett år så beslöt sig pizzabutiksinnehavaren att han skulle göra ett nytt försök, dvs. börja driva en pizzeria på nytt, men denna gång på egen hand. Han fick kontakt med en landsman som hade en pizzabutik i en förort norr om Stockholm, som hade tröttnat på att driva verksamheten. Pizzerian gick dåligt och ägaren mådde inte bra. Pizzabutiksinnehavaren hade en del pengar över från försäljningen av den första pizzerian, men han fick även låna lite pengar av den gamle ägaren. Motivet till att han tog över den nya pizzerian var att han var trött på att vara arbetslös. Han hade egentligen inte alls lust att ta över pizzerian, utan skulle hellre tagit ett ”vanligt” arbete som anställd. Han säger:

Alltså, han mådde inte bra. Förstår du? Det är inte lätt, man kan liksom inte jobba och inte tjäna någonting. Men jag liksom stannade hemma länge. Han jobbade länge liksom mådde dåligt av att, ska jag stänga idag eller i morgon? Till slut han var tvungen att sälja. Med mig var det tvärtom. Jag var trött på arbetslöshetslivet. Jag ville komma bort hemifrån. Hit till arbetet. Men min uppgift var inte att tjäna pengar, jag ville bort från det här, jag har dåliga drömmar på natten. Det är svårt att beskriva det exakt, jag vill inte titta bakåt. Förstår du?

---

<sup>206</sup> Lövkvist (2006).

Mannen med taxibolaget arbetade som nämndes ovan med att köra taxi som anställd hos en annan man med utländsk bakgrund. Han trivdes relativt bra med detta och bestämde sig därför efter två år för att starta eget företag. Det var just genom att arbeta som taxiförare åt en annan person som han fick idén till att starta eget. Han anmälde sig därför till en taxiförarutbildning som anordnades av Svenska taxiägarförbundet, som han fick betala själv. Han finansierade utbildningen genom att låna pengar från släktingar och vänner. Efter att han genomgått utbildningen startade han företag som s.k. friåkare, dvs. han anslöt sig inte till något av de större etablerade taxibolagen. Den bil han använde sig av var hans egen som han hjälpligt restaurerade om till en taxibil. Han fick dock förutom kursen ingen direkt hjälp av någon att starta, eftersom ingen av hans vänner och eller släktingar körde taxi. Ett motiv som han menade var avgörande bakom beslutet att starta företag var att han ville ge möjligheter till familjemedlemmar och landsmän att arbeta i hans företag. Han menar att eftersom arbetsmarknaden är begränsad eller stängd för personer med bakgrund i mellanöstern så såg han detta som både en möjlighet att ge arbete åt landsmän, men även att de var en outnyttjad resurs som han skulle kunna använda sig av.

Efter att ha startat företaget anställde han efter ett tag sin bror som var arbetslös. Eftersom lönsamheten var relativt låg i början av verksamheten drygade han ut sina inkomster som egen företagare med att köra buss inom Storstockholms lokaltrafik, vilket han gjorde när brodern körde taxibilen. Han upplevde dock detta som mycket arbetsamt och slutade att köra buss när han såg att verksamheten började gå runt. Efter ett år anslöt han sig till ett av de större taxibolagen i Stockholm och skaffade i samband med detta en bättre bil. Eftersom han arbetat åt detta taxibolag tidigare hade han heller inga problem att få ett lån från bolaget som innebar att han kunde köpa bilen. Han framhåller även att han till varje pris inte ville leva på socialbidrag, men även att han såg det egna företagandet som en väg till ett bättre liv. Han säger:

I: Men är det viktigt det här att du och dina vänner inte vill leva på socialbidrag?

IP: Mycket!

I: Mycket viktigt?

IP: Mycket viktigt! I början när vi som sagt inte förstod någonting så var det inte så viktigt. Det är inte bra, man går till skolan eller sitter hemma och får pengar och betalar hyran. Här [åt] vissa är det socialen som betalar hyran, dom sköter själv allt, men sedan när man kommer [in] i samhället och läser själv, lär sig svenska och pratar med folk, [så] skäms man sedan att söka socialbidrag. Och det är därför som vi jobbar mycket hårt och aldrig hamnar i

den situation som vi var i början när vi kom hit, att få socialbidrag. Och på andra sidan försöker vi att få ett mycket bättre liv.

Mannen med livsmedelsbutikerna startade som sagt tillsammans med sin bror först en grillbar men fann att detta inte var något bra alternativ eftersom de inte behärskade yrket. De valde därför i stället att dra nytta av de erfarenheter de hade från uppväxten då de arbetat i sin fars livsmedelsaffär. De ville dock pröva en affärsidé som vid denna tidpunkt inte var så vanlig i Sverige, nämligen att satsa på livsmedelsprodukter med ursprung i mellanöstern. De skaffade därför en lagerlokal samt en butik och startade en kombinerad livsmedelsbutik och importfirma som specialiserade sig på produkter från just mellanöstern. Efter ett tag blev dock mannen osams med sin bror och bestämde sig för att flytta till Stockholm för att där starta upp en liknande verksamhet. Han försökte då låna pengar i bank men fann att detta var svårt. Han träffade dock en svensk kvinna som hade en liten livsmedelsbutik som hon ville bli av med. Hon hade skulder och ville inget hellre än att bli av med butiken. Han lyckades då förhandla fram en överenskommelse med en bank att han skulle ta över hennes butik och hennes skulder under villkoret att hon skulle stå som garant för de första 100 000 kronorna av lånet.

Efter ett tag fick han den lilla livsmedelsbutiken att gå runt. Efter att butiken börjat gå med vinst bestämde sig dock butikskedjeinnehavaren att utöka sin verksamhet och återuppta sin idé om att både sälja och importera livsmedel från mellanöstern. Han bestämde sig för att ta över den lokala Konsumbutiken i den förort till Stockholm i vilken han verkade. Han blev erbjuden av ett större svenskt bostadsföretag att ta över butiken. Den mindre butiken gjorde han då om till ett Café som han sålde strax efteråt. I samband med att han fick en större lokal började han åter att importera produkter, främst från mellanöstern, men även från olika europeiska företag som specialiserat sig på bl.a. hallalkött.<sup>207</sup> Efter ett tag märkte han att verksamheten gick så pass bra att han fortsatte att expandera genom att köpa ytterligare ett par butiker. Han skaffade även en iransk restaurang som han låter en person med iransk bakgrund driva. Vid intervjutillfället hade han totalt sett fem butiker, en restaurang samt ett lokalkontor i ett land i mellanöstern.

Kvinnan med ursprung i den iranska delen av Kurdistan blev varslad från sitt arbete som undersköterska. Eftersom hon inte ville ta det städarbete som hon erbjöds av landstinget så valde hon att göra någonting annat. Av en slump så fick hon syn på en annons i en tidning som lockade kvinnor med utländsk bakgrund att starta eget företag. Denna annons var utsatt av ett företagsrådgivningsprojekt i en förort till Stockholm som erbjöd personer som ville starta företag gratis rådgivning, samt möjlighet att ha en

---

<sup>207</sup> Kött som är slaktat enligt principer i enlighet med Koranens bud.

kontorslokal gratis under ett år. En annan avgörande faktor bakom att hon startade företag var att hon under sin tid som undersköterska hade arbetat extra som tolk och gärna ville fortsätta inom detta yrke. Vad hon såg var att det var möjligt att bedriva tolkverksamhet inom just det geografiska område som företagsrådgivningen var belägen i eftersom området hade en stor andel invånare med utländsk bakgrund och saknade en tolkförmedling i området. Hon sökte upp företagsrådgivningen som ansåg att hennes affärsidé fungerade. Hon säger:

I: Men då fick du en idé att du skulle bli egen företagare?

IP: Ja, egentligen. Jag hade jobbat samtidigt som jag jobbade inom sjukvården som tolk.

I: Du hade jobbat som tolk?

IP: Som tolk ja. Det liksom var i mina tankar och funderingar att starta en tolkförmedling. Men jag såg en annons precis när jag gick sista terminen i folkhögskolan då att man sökte då, ja, kvinnliga företagare. Därför att X hade bildats och om man var intresserad så skulle jag kunna starta med deras hjälp. Jag kom upp en gång hit och pratade med dem och jag berättade om min affärsidé. Och dom tyckte att det lätt väldigt bra eftersom det fanns inga tolkförmedlingar i närheten.

I: Det fanns inte... Jaha, det var en nisch då?

IP: Det var en helt ny nisch. Och det passade bra eftersom det här var så mångkulturellt och så många språk som talas. Det var perfekt läge. Därför jag är kvar också sedan 1996.

Även hos tolkförmedlaren finns det ett inslag av s.k. etniskt entreprenörskap, dvs. hon startade ett företag som riktade sig mot en "etnisk marknad" i den betydelsen att det fanns en stor andel personer med utländsk bakgrund som efterfrågade hennes tjänster. Det bör dock framhållas att det inte främst var dessa personer som utgjorde hennes egentliga "kunder", utan det hon satsade på var att starta en s.k. tolkförmedling vilket innebär att hon förmedlade olika tolkningsuppdrag mellan olika myndigheter eller offentliga organisationer som landstinget, polisen eller flyktingmottagningar och privatpersoner som behöver hjälp med tolkning. Vad hennes affärsidé gick ut på var att om t.ex. polisen behöver hjälp med tolkning så letar hon rätt på en tolk som kan det språk som en person behöver ha tolkat. En avgörande faktor bakom att tolkförmedlaren lyckades starta upp sitt företag var enligt henne att hon till en början fick mycket stöd av sin man. Han var själv egen företagare inom databranschen och kunde bland annat bistå med datorer och annat kontorsmaterial. Hon framhåller att hon därför inte behövde något kapital vid starten av företaget, men även för att kontorslokalen var gratis.

Tolkförmedlaren framhåller att hon till en början hade ett väldigt hårt arbete med att skriva kontrakt med olika myndigheter och andra organisationer till vilka hon skulle förmedla tolktjänster. Hela första året gick åt till att söka sådana kunder. Efter det första året lämnade även hennes kollega verksamheten och hon fortsatte själv i form av enskild firma. Hon var dock inte helt oerfaren av eget företag, utan hade några år innan hon startade tolkförmedlingen under en period haft en liten livsmedelsbutik tillsammans med sin man. De hade dock inte varit ägare till denna och när de blev erbjudna att ta över butiken tackade de nej eftersom de inte ansåg att de hade vare sig de kunskaper eller det intresse som krävdes för att driva denna verksamhet. Hon framhåller att hon inte alls trivdes inom denna bransch, dvs. livsmedelsbranschen, men att hon hann skaffa sig viss erfarenhet av hur det var att driva ett företag. Hon framhåller dock att hon inte hade någon som helst företagarerfarenhet från hemlandet. Skälet till att hon ville bli egen företagare var att hon helt enkelt ville ha ett stimulerande arbete och inte först och främst att hon inte fick något arbete. Hon framhåller också det faktum att hon hade en klar affärsidé som ett avgörande skäl till att hon startade eget företag.

### *Etniska nätverk och imitation*

En övervägande majoritet av de personer med kurdisk bakgrund som jag intervjuat framhåller att det huvudsakliga motivet att bli egen företagare var att de ville ha ett ”jobb för att kunna försörja sig.” Det finns dock ofta ett inslag av s.k. ”etniskt entreprenörskap” hos en del av dem vilket innebär att de satsat på branscher som butiker eller importfirmor inriktade på livsmedelsprodukter från mellanöstern. En resurs som några utnyttjat är sina språkkunskaper. Förutom kvinnan med tolkförmedling har en man som själv arbetade som tolk intervjuats till denna undersökning. Han har en enskild firma och arbetar utan några anställda. Till skillnad från den kvinnliga tolkförmedlaren framhåller han att det huvudsakliga skälet till att han började arbeta som tolk var att han inte kunde få något arbete inom den bransch som han var utbildad för, dvs. lantmäteri. Han hade visserligen arbetat på olika byggnadsföretag innan han startat sitt eget företag, men inte fått de arbetsuppgifter som han ansåg sig vara kvalificerad för. Efter att ha blivit uppsagd från sin sista arbetsplats blev han arbetslös en längre period och ansåg att han måste göra någonting annat. Eftersom han arbetade som tolk vid sidan av sitt arbete inom byggnadsföretagen såg han att han kanske borde utnyttja denna kompetens. Han var även missnöjd med att han inte fått möjlighet att avancera eller arbeta med rena lantmäteriuppgifter inom de företag som han tidigare arbetat på.

Det finns en bransch som många personer med kurdisk bakgrund både startar företag i, och arbetar som anställda inom, en bransch som kommit att bli symbolen för ”invandrarföretaget” i Sverige, nämligen pizzerian. När



pizzerian först introducerades i Sverige av italienska immigranter på 1960-talet var den urtypen för en ”etnisk produkt”. Men det som har hänt är att italienarna bosatta i Sverige lämnat denna bransch eller nisch och gått vidare i samhället, medan personer från mellanöstern, främst från Turkiet och Kurdistan, intagit denna nisch och gjort den till sin. Till saken hör att pizzan, och då särskilt den italienska varianten av pizza som dominerar totalt inom denna bransch, inte är någon produkt som är utbredd i Kurdistan. En ytterligare pizzabutiks innehavare som jag intervjuat framhåller att det var en ren slump att kurderna tog över denna marknadsnisch. Skälet till att han själv startade en pizzeria var att kunna försörja sig själv och sin familj. Han hade tidigare arbetat i sin fars restaurang men inte trivts där på grund av arbetstiderna och fylleriet. På frågan om varför han startade just en pizzeria svarade han att det var enkelt att gå in i en redan etablerad bransch där kunderna tar det för givet att det är personer med ”invandrarbakgrund” som driver dessa verksamheter. Att det sedan inte är ”italienare” spelar enligt honom ingen roll eftersom ”Pizza” är en bransch som förknippas med just ”invandrare”.

En tredje person som äger en pizzeria ingår i denna undersökning, och det är en man med ursprung i turkiska delen av Kurdistan som har en pizzarestaurang med fullständiga rättigheter belägen i Stockholms innerstad. Till skillnad från de två pizzabutiksägarna från Anatolien har han universitetsutbildning från sitt hemland. Han är fysiker men har inte lyckats få något arbete inom detta område i Sverige. Han var mycket upprörd över bristerna inom de olika arbetsmarknadsåtgärder som han genomgått efter ankomsten till Sverige, vilka inte ledde till något arbete. Skälet till att han startade företag inom restaurangbranschen var uteslutande att kunna försörja sig.

En annan bransch inom vilken det är vanligt att personer med kurdisk bakgrund startar företag är taxibranschen. Även här råder samma marknadslogik som när det gäller pizzeriorna, dvs. det är en bransch inom vilken många personer med utländsk bakgrund arbetar, inte minst personer från mellanöstern. Detta innebär att det är relativt lätt att etablera sig där eftersom kunderna ”tar för givet” att många taxiförare är just ”invandrare”. Förutom personen med taxiföretaget ovan har ytterligare två personer inom taxibranschen intervjuats; en s.k. friåkare samt en person som har ett eget företag knutet till ett av de större taxibolagen i Stockholm. Bägge dessa framhåller att de startat företag inom taxibranschen av motivet att kunna försörja sig. Bägge har erfarenheter av diskriminering på arbetsmarknaden som visat sig genom att de sökt många arbeten, men även deltagit i olika arbetsmarknadsutbildningar, utan att det lett till att de fått något arbete.

En man som kan betraktas som ”etnisk entreprenör” i viss mening har startat företag som revisor. Han är utbildad ekonom från sitt hemland och har utbildat sig vidare i Sverige. Det han såg var att det fanns många personer med kurdisk bakgrund som driver företag och därför behöver en revisor. Han

ansåg att det borde finnas en marknad för en revisor som känner till de problem och omständigheter som personer med kurdisk eller annan utländsk bakgrund har när de driver företag. Hans kunder består numera nästan uteslutande av personer med kurdiskt ursprung. Han framhåller dock att svårigheterna att komma in på den svenska arbetsmarknaden var en avgörande faktor till att han startade en revisionsbyrå. Ett ytterligare skäl bakom att han lyckades få igång sitt företag var att han kände en annan man med kurdisk bakgrund som lät honom använda sina lokaler under första tiden av revisorns verksamhet. Denne man hade själv ett företag inom förlags- och tryckeribranschen.

Den sistnämnda branschen är ytterligare exempel på en ”etnisk produkt”. Två personer som ingår i denna undersökning har startat företag där bokutgivning på kurdiska språket utgör en viktig del av verksamheten. I deras fall är det dock en kombination av arbetsmarknadsskäl och en vilja att förverkliga en idé som drivit dessa personer att starta företag. Den man som upplät sina lokaler åt den man som startade företaget som revisor hade tidigare arbetat som hemspråklärare men inte funnit detta tillfredställande. Han ville i stället förverkliga en dröm om att bli bokförläggare och ge ut främst kurdisk skönlitteratur och poesi. Men han insåg att detta inte skulle bli helt lätt. Han kom i kontakt med en svensk man som hade ett litet tryckeri som denne ville sälja. Bokförläggaren såg då att han skulle kunna ta över detta tryckeri och driva tryckeriverksamhet och bokförläggarverksamhet parallellt. Han fick mycket hjälp av den svenske ägaren att starta upp sin verksamhet och fick även ta över flera av den förre ägarens kunder. Han fick även hjälp av släktingar och landsmän för att finansiera företagsstarten. Den andre mannen med ursprung i iranska delen av Kurdistan har ett bokförlag kombinerat med bokhandel. Även han har erfarenheter av arbetslöshet och olika arbetsmarknadsprojekt som inte lett till något beständigt arbete. Han framhåller det faktum att kombinationen av att satsa på en produkt som leder till att han kan försörja sig, samtidigt som han får ägna sig åt sitt intresse, dvs. kurdiskspråkig litteratur, var något som motiverade honom.

Precis som fallet var med flera av de iranska företagen i denna undersökning startar en del av företagen med kurdisk bakgrund eget företag för att komma ifrån diskriminering eller underordning som råder på den öppna arbetsmarknaden. Även behovet att vara sin egen chef eller att vara fri framkommer som ett motiv hos en del av de kurdiska företagen som har intervjuats. Flera av de välutbildade eller bland dem som definierar sig själva som tillhörande medelklassen angav detta som ett motiv.

De fyra kvinnliga företagen med kurdisk bakgrund framhåller lite olika motiv bakom att de startade företaget. Tre av dem framhåller att de ville förverkliga en affärsidé men att även inslaget av att kunna försörja sig var starkt. Detta gäller tolkförmedlaren och innehavaren av butiken och importfirman som specialiserat sig på mat från mellanöstern. En tredje kvinna med ursprung i iranska Kurdistan framhåller även hon att ville

förverkliga en affärsidé i form av att starta ett webdesignföretag inom databranschen. Hon framhåller att hon fått mycket hjälp av ett svenskt äldre par som bodde nära henne och som hjälpte henne att finansiera verksamheten. Hon hade även fått hjälp av den organisation, dvs. Internationella Företagarföreningen, som ger företagsrådgivning åt personer med utländsk bakgrund. Det sistnämnda menar hon var avgörande för att hon skulle kunna starta. Men hon framhåller precis som tolkförmedlaren att viljan att arbeta självständigt och vara sin egen chef var ett mycket starkt motiv. Hon framhåller att hon alltid haft arbete sedan hon kom till Sverige, och att det inte främst var arbetsmarknadsmässiga skäl som bidrog till att hon startade eget företag.

Den fjärde kvinnan, som är utbildad audiolog från irakiska delen av Kurdistan, framhöll dock tydligt att hennes beslut att starta eget företag uteslutande var ett sätt att kunna försörja sig. Hon hade tidigare arbetat med att utbilda andra kvinnor med utländsk bakgrund att driva restaurang och café, men efter att denna utbildningsverksamhet lades ner erbjöds hon att ta över caféverksamheten, vilket hon gjorde motvilligt. Även hon fick viss hjälp från den företagsrådgivning som inriktat sig på att hjälpa personer med utländsk bakgrund att starta eget företag. Till skillnad från den kvinnliga dataföretagaren så såg hon dock inte denna hjälp som särskilt avgörande för hennes verksamhet.

## Efter starten

Det råder stor variation i när det gäller hur länge de kurdiska företagarna varit verksamma som egna företagare. Vid intervjutillfället hade en del arbetat som egna företagare i över 15 år medan andra precis hade startat. Det framkommer dock vissa mönster som är gemensamma för en del av dem när det gäller deras erfarenheter av livet som egna företagare. Ett mönster är att många är genuint ambivalenta i sin inställning till rollen som företagare. De trivs i denna roll men ändå inte. De ser på sitt företagande som ”bara ett jobb” men anser samtidigt att det är skönt att vara sin egen och kunna bestämma över sitt liv.

Vissa av företagarna som lyckats expandera och växa, antingen avseende antalet anställda eller genom att de skaffat fler företag, är nöjda med sin situation. Det är dock viktigt att framhålla att de som endast varit igång en kortare tid har svårt att bedöma hur deras företag kommer att landa; de befinner sig fortfarande i en fas där de håller på och bygger upp sina verksamheter avseende kunder, anställda etc. Det är heller inte lika självklart att klassificera företagarna som renodlade levebrödsföretagare eller som entreprenörer. Många intar en mellanställning mellan dessa två positioner.

### *Fyra fallstudier*

Pizzabutiksägaren framhåller att han inte alls trivs som egen företagare. Som nämndes ovan startade han sin pizzeria uteslutande för att kunna försörja sig själv och sin familj, detta av skälet att det är enda sättet att komma in på arbetsmarknaden. Han hade dock vid intervjutillfället inte hållit på så länge och framhöll att det dröjer ett tag innan han vet om han kommer att få verksamheten att bli lönsam. Han framhöll dock att till skillnad från den före ägaren till pizzerian så hade han lyckats få verksamheten att i alla fall gå runt. Pizzerian gjorde inte längre några förluster. Han framhåller dock att han måste arbeta alla dagar i veckan. Eftersom pizzerian är belägen i en förort norr om Stockholm medan han själv bor i en söderförort så måste han gå upp redan vid 6-tiden på morgonen och han är inte hemma förrän vid elvtiden på kvällen. Han framhåller att han redan vid 29 års ålder fått magsår på grund av all stress samt att han aldrig hinner träffa sin familj. På frågan om han skulle vilja göra något annat än att vara egen företagare så svarar han tveklöst ja och nämner att han hellre skulle vilja arbeta som fritidsledare eller köra taxi. Det enda han upplever som positivt i sin verksamhet är kontakterna med kunder.

Pizzabutiksägaren anser att det är mycket viktigt att satsa på kvalitet i sina produkter. Han menar att detta är avgörande för att kunna behålla sina kunder och köper alltid in bra råvaror till sina pizzor. Denna inställning till betydelsen av pizzornas kvalitet menar han inte delas av alla som har pizzeria, utan det har kommit många pizzerior som dumpat priserna för att kunna konkurrera på den allt hårdare marknaden. Han har även anställt en person som hjälper till i butiken, men när jag frågar om han vill anställa någon till, framkommer åsikten att han inte har råd med detta samt att den person som hjälper till snart försvinner. Han är fortfarande skuldsatt till den gamle ägaren men hoppas att snart ha betalat av skulden. Han har inga planer på att expandera verksamheten eftersom det först gäller att fortsätta att få den att gå runt. På frågan om han upplever sig vara integrerad eller om eget företagande är en bra väg att integreras i det svenska samhället så svarar han: ”inte alls”. Han ger flera exempel på personer som är hans kunder som alltid uppträder vänligt och tillmötesgående i kundrelationen, men som inte vill befatta sig med honom när de råkar träffas utanför affärssituationen. Just det faktum att pizzeriorna är en egen sluten värld där det i stort sett endast är personer med utländsk bakgrund som verkar bidra enligt honom till detta. Han säger:

Nej, för man vill känna sig svensk, men det funkar inte. För man kommer till läkare, men det funkar inte, man kommer till arbetsmarknaden, men det funkar inte. Du går arbetslös åtta månader, du kommer inte in på arbetsmarknaden på grund av din bakgrund, invandrarbakgrund. Ändå liksom vi betalar och betalar skatt, vi gör precis likadant som svenskar också, fast

dom tänker inte så, och vart du än kommer så känner du dig som utlänning i alla fall. Liksom bara vissa områden utanför Stockholm, där är annorlunda, där känner man sig hemma faktiskt.

Ägaren till taxiföretaget anställde som nämndes ovan sin bror efter det att företaget hade blivit etablerat. Han framhåller att han lyckats ganska väl med sin verksamhet och haft flera olika personer anställda under olika perioder. Dessa har sedan lämnat honom, där några har startat eget företag genom att skaffa egen bil. Han har även lånat ut pengar till dem. Han har efter hand utökat verksamheten och haft som mest tre bilar och 4-5 personer anställda. Efter att ha verkat som friåkare, dvs. inte bunden till något av de större taxibolagen som har en växel, anslöt han sig till ett av de större taxibolagen i Stockholm. På frågan om han trivs som egen företagare framhåller han att han endast ser det som ett arbete. Han anser att det finns mycket frihet i arbetet, som han uppskattar, och att han hellre kör taxi i form av ett eget företag än arbetar med det som anställd. Han är däremot inte helt nöjd med sin inkomst eftersom han inte har råd att skaffa t.ex. ett bättre boende. Han är dock väldigt ambivalent och ändrar sin inställning till yrket som taxiförare flera gånger under intervjun. Han säger att han trivs men att han på sikt vill göra någonting annat eftersom det bokstavligen talat är livsfarligt att köra taxi. Han berättar att han sitter och kör hela dagarna och att det när som helst kan ske en olycka. Han uppger att han krockat några gånger men att han klarat sig relativt väl. Han framhåller att han funderar på att gå ner till en taxibil igen eftersom han tycker att det är för dyrt att ha personer anställda. Han anser även att det innebär ett för stort ansvar att hela tiden se till att de anställda gör sitt arbete.

På frågan om taxibolagsägaren anser att han känner sig delaktig eller integrerad i det svenska samhället så svarar han på lite olika sätt. Han är mycket nöjd med det svenska välfärdssystemet men anser samtidigt att det svenska samhället saknar "själ" och att han skulle flytta tillbaka till Kurdistan om det var möjligt, samtidigt säger han att han inte skulle vilja bryta kontakten helt med det svenska samhället. Det sistnämnda har att göra med att han har en dotter som är född i Sverige som han vill ska växa upp där. Han anser vidare att det är krävande att vara småföretagare eftersom det är så mycket att tänka på avseende blanketter, kvitton samt att skatterna för småföretagare är för höga. På ett område där han definitivt inte upplever sig integrerad är i relationen till sina kunder. Han upplever det som ett stort problem att hela tiden bli ifrågasatt av kunderna att han äger en egen bil, och vill för det mesta inte erkänna att det är hans egen.

Butikskedjeinnehavaren har sedan han på nytt etablerade sig inom import- och livsmedelsbranschen expanderat sin verksamhet betydligt. Från att först endast ha ägt en liten butik har han expanderat sin verksamhet till att omfatta en mindre koncern bestående av tre aktiebolag och två kommanditbolag. Han har bedrivit vad som går under namnet horisontell integration, dvs. när

han har expanderat verksamheten har han utökat sin verksamhet genom att skaffa ytterligare företag, och inte genom att utöka verksamheten vertikalt, dvs. att låta *ett* företag växa volymmässigt. Han framhåller att han fått ensamrätt på en del produkter från mellanöstern i Sverige. Han har även utökat sin importverksamhet och importerar t.ex. hallalkött från ett slakteri i Holland. Han gjorde även ett försök att ta sig in på marknaden i irakiska delen av Kurdistan vilket medförde att han öppnade ett lokalkontor i Jordanien som skulle exportera varor. På grund av låg efterfrågan i området lyckades han dock inte få denna verksamhet lönsam, men han har ändå behållit kontoret i Jordanien. Han äger kommanditbolagen tillsammans med sin fru och aktiebolagen är skrivna på honom själv. Han framhåller att han och hans fru samarbetar väl och att det är hon som sköter den s.k. huvudbutikens dagliga verksamhet.

På frågan om butikskedjeinnehavaren har några framtidplaner svarade han att han gärna vill expandera sin verksamhet ännu mer eftersom han fortfarande inte är helt tillfredställd med lönsamheten i sin koncern. Vissa år går det enligt honom väldigt dåligt medan det under andra år går väldigt bra. Han har 16–17 personer anställda, både med utländsk och med svensk bakgrund. Förutom att driva sitt företag deltar han i olika aktiviteter och organisationer där syftet är att främja eget företagande i det område i vilket han verkar. Bland annat inom den företagsrådgivning som går under namnet Internationella företagarföreningen i Sverige, vilken riktar sig mot personer med utländsk bakgrund. På frågan om han trivs som, eller identifierar sig som, egen företagare så svarar han ja på frågan. Han vill inte göra någonting annat och längtar inte efter att arbeta med det som han är utbildad till, dvs. elektriker. Han framhåller dock att han alltid arbetar och aldrig är ledig. Att sjukskriva sig är det aldrig frågan om. Han är även relativt nöjd med sin levnadsstandard men framhåller att man som ”invandrare” måste arbeta dubbelt så mycket som en svensk.

Om du behöver ett år för att kunna skriva en dikt då behöver jag två år. Och när jag skriver en dikt på samma tid som du, då har jag lyckats ganska väl. Det betyder att jag har kommit till ett främmande land, jag gav det som exempel bara. När jag kommer till ett främmande land, för det första: Försök följ utvecklingen i landet, ändra reglerna och följ upp alla regler som finns. Men samtidigt kunna vara med och ta hand om ditt liv och sedan samtidigt kunna stå på benen och kunna klara dig och ha dom nödvändiga livs...det nödvändiga som man behöver för livet. Tror jag lyckan ligger där. Om jag hade varit i Irak och jobbat lika mycket och ligger som idag, då har jag misslyckats.

Mannen med livsmedelsbutikerna framhåller att han trivs bra i Sverige och att han är tacksam för de chanser och möjligheter som han fått i landet. Han anser att han kunnat bygga upp ett väl fungerande nätverk som han kan

använda sig av i sin verksamhet som egen företagare. Han vill inte flytta tillbaka till Kurdistan eftersom han känner sig rotad i Sverige. Både kontakten med kunder och med underleverantörer tycker han fungerar väl. Han framhåller dock att drömmen att flytta tillbaka till hemlandet alltid finns kvar eftersom han anser att det inte spelar någon roll hur framgångsrik man än är, om man talar annorlunda eller ser annorlunda ut så kommer man aldrig att bli accepterad fullt ut.

Tolkförmedlaren har även hon utökat sin verksamhet sedan hon startade sitt företag. Efter att ha startat verksamheten som enskild firma utan anställda lyckades hon under de första åren bygga upp ett kundunderlag bestående av olika myndigheter och offentliga organisationer, samt även få kontakt med ett stort nätverk av tolkar, sammanlagt 2000 stycken. De myndigheter som hon samarbetar med är bland annat polis och domstolsväsendet. Hon framhåller dock att det tog över tre år att få avtal med de olika offentliga organisationerna och att det var ett hårt arbete att få dessa avtal till stånd.

Tolkförmedlaren har sedan starten av företaget anställt fem personer. Tre av de anställda arbetar med administrativa och ekonomiska uppgifter och två är jurister. Hon framhåller att hon måste arbeta hela tiden, ofta 10–12 timmar per dag. Hon hade dock vid intervjutillfället nyligen upphört att arbeta under helger. På frågan om hon trivs med sitt arbete så framhåller hon att hon gör det, men att både arbetsbördan och ansvaret är enormt stort. Hon ser dock en stor frihet i att vara egen företagare och framhåller att hon identifierar sig fullt i sin roll som egen företagare. Hon säger dock att resan inte varit helt smärtfri och att hennes arbete med tolkförmedlingen resulterat i att hon bland annat skilt sig från sin man. Hon säger:

I: Du trivs med ditt arbete?

IP: Ja, ja, jag trivs med mitt arbete. Jag skulle inte kunna klara mig utan det. Och jag vet inte om man någon gång i framtiden inte skulle klara av det och lägga ner, då undrar jag hur skulle jag kunna jobba med vad?

I: Du kan inte tänka dig något annat?

IP: Nej, jag kan inte tänka mig något annat. Jag har blivit nästan som ett med det här, det skulle kännas väldigt, väldigt jobbigt att gå ifrån och lägga ner det här. Jag har blivit helt enkelt oberoende från folk runt omkring och jag styr ju själv det mesta.

I: Är det viktigt det här...[att vara självständig]?

IP: Det är jätteviktigt. Ja, jag tror det, jätteviktigt. För jag har ju kunnat jobba med folk också. Och jag har jobbat under folk. Och jag har jobbat åtta till fem som alla andra jobbar på en arbetsplats. Men nu efter det här jag tror inte att jag skulle kunna klara av att jobba på ett sådant här arbete. Och kanske bli

tillsagd att göra vissa saker, eller vara tvungen att göra en och samma sak hela tiden. Jag tror inte att jag skulle kunna klara av det.

Tolkförmedlaren framhåller också att hon måste vara mycket noga i den service hon ger sina kunder. Att alltid vara beredd att ställa upp med snabb rådgivning är ett måste för henne, detta eftersom personer med ”invandrarbakgrund” enligt henne alltid måste vara ”bättre än svenskar”.

## Gemensamma mönster

Flera av de kurdiska företagarna behöver inte tänka så mycket på att vara beroende av det svenska samhället eller den ”ordinarie arbetsmarknaden” för att få ett arbete eller starta ett företag. I avsnittet om personer med iransk bakgrund framkom att flera av dessa hade haft hjälp av s.k. nyckelpersoner när de startat sina företag. I fallet med de kurdiska företagarna så verkar sammanhållningen vara relativt hög inom grupperna, och det är relativt lätt att få låna pengar samt få ett arbete inom den etniska gruppen. Det förekommer alltså en arbetsmarknad bland de kurdiska företagarna som i någon mening kan ses som etnisk eller sekundär. En följd av detta är dock att flera av dem som intervjuats förblir knutna till sin grupp och inte kommer in vare sig på den öppna eller primära arbetsmarknaden eller i det svenska samhället i sin helhet. Det fanns dock några personer som hade fått hjälp av svenska så kallade nyckelpersoner vid starten av sina företag. Flera hade dessutom fått hjälp från organisationer där syftet är att ge företagsrådgivning som de ansåg fungerade väl.

Precis som fallet var med iranierna så fanns det både de som såg på eget företagande främst som ett levebröd, och de som startat företag för att förverkliga en affärsidé. Men även bland dem som trivdes som företagare eller var entreprenörer i någon mening fanns det inslag av missnöje och upplevd diskriminering på den svenska arbetsmarknaden. Just förekomsten av en intern arbetsmarknad i form av bland annat pizzerior och verksamheter som taxi bidrog till att vissa helt förlitar sig på den interna arbetsmarknaden inom den kurdiska gruppen. Flera av de som intervjuats ansåg att det inte ens var någon idé att söka ett arbete på den öppna arbetsmarknaden. Att sammanhållningen inom den kurdiska gruppen, som ytterst orsakats av ett yttre tryck, först i hemlandet och sedan i Sverige, har betydelse för att många kurder förlitar sig och identifierar sig med sin grupp bekräftas också i denna undersökning.

Även bland de kurdiska företagarna kan man urskilja vissa gemensamma erfarenheter som lett fram till att de blivit egna företagare. Upplevelser av diskriminering och utestängning på arbetsmarknaden var fallet hos flera av de intervjuade. Precis som fallet var bland de iranska företagarna hade en del



erfarenheter av olika misslyckade arbetsmarknadsåtgärder. Dels ansåg de att t.ex. arbetsförmedlingen var mycket dålig på att tillvarata deras erfarenheter och utbildningar, för att därigenom hitta ett lämpligt arbete. Några hade även fått gå olika kurser eller praktiserat, men detta hade inte lett till något arbete. En skillnad gentemot de iranska företagarna var dock att några, särskilt bland de yngre inte ens sett det som någon idé att söka sig in på den öppna arbetsmarknaden, utan förlitat sig till landsmän. Ett annat inslag som delades av många av de kurdiska företagarna var synen på eget företagande som "endast ett jobb". Även de som hade klara affärsidéer och alltså kan betraktas som entreprenörer, såg även på sitt företagande som främst en väg till försörjning. Några ville inte ens se på sin verksamhet som att de var företagare, utan som att de var i grunden "anställda" för att tjäna sitt levebröd. Det råkade bara vara i form av ett eget företag.

Det bör slutligen omnämnas att de kurdiska företagare som ingår i denna undersökning kommer från olika nationella bakgrunder, dvs. Turkiet, Iran och Irak. Detta verkar dock inte ha haft så stor betydelse i deras roller som egna företagare. Enligt befintlig forskning tenderar dock personer med kurdisk bakgrund att främst förlita sig till personer med samma nationella bakgrund, och inte till den gemensamma "etniska" bakgrunden för stöd och hjälp.<sup>208</sup> Detta verkar även vara fallet bland de personer som intervjuats i denna undersökning. Bland några av de iranska kurderna framkom emellertid att de inte såg sin kurdiska identitet som något de lade så stor vikt vid. En man som äger ett bokförlag sade i intervjun att det först var när han kom till Sverige som han för första gången upplevde sig som tillhörande den kurdiska gruppen. I Iran hade han levt i huvudstaden och inte reflekterat så mycket över sin etniska bakgrund. Detta bekräftar kanske att upplevelsen av att tillhöra en minoritet är något som förstärks ännu mer när gruppen i fråga kommer till ett nytt land och behåller sin status som minoritet.

---

<sup>208</sup> Wahlbäck (1999).

## 6. Eget företagande bland chilенare

Den första vågen av chilenska immigranter kom till Sverige i samband med militärkuppen 1973.<sup>209</sup> Den socialistiska regeringen under Allénde hade störtats vilket lett till omfattande social oro och förföljelse av personer som sympatiserat med regeringen. Flyktingvågen från Chile i samband med och efter kuppen var omfattande och närmare 100 länder tog emot chilenska immigranter. I Europa var det särskilt Sverige och Storbritannien som tog emot en ansenlig mängd chilenska flyktingar. Bland dessa fanns en stor andel relativt välutbildade personer som varit politiskt aktiva på vänsterkanten. Denna första våg av chilenska immigranter blev relativt väl mottagen i Sverige eftersom det fanns starka sympatier för dessa personer från svenska sympatisörer till Allénderegimen. De fick därför ofta hjälp att få arbete och komma in i samhället, vilket skiljer sig från hur det var för flyktinggrupper som senare kom till Sverige. Många av de akademiskt utbildade chilena har fått arbete inom offentlig sektor, bland annat inom universitet och högskolor.

I början och mitten av 1980-talet kom det en andra våg av chilenska immigranter som oftare hade en arbetarklassbakgrund eller bakgrund i den lägre medelklassen. Det som utlöste denna andra våg var politiska oroligheter i början av 1980-talet. En avgörande faktor var att Pinochet regimens omfattande ekonomiska reformpolitik hade resulterat i massarbetslöshet. Denna innebar bland annat att många personer som var anställda inom offentlig sektor och stora statliga företag avskedades. Detta innebar att inslaget av ekonomiska motiv bland immigranterna bakom flykten var större än vad som var fallet i den första immigrationsvågen.

År 2002 fanns det i Sverige 28 000 personer födda i Chile.<sup>210</sup> Eftersom denna grupp kom tidigare än iranierna och kurderna finns det även en relativt sett större grupp av personer med chilensk bakgrund som är födda i Sverige än vad som är fallet för de två andra grupperna. Chilena är även de bosatta främst i storstadsregionerna. Många bor även i områden med relativt stor befolkning med utländsk bakgrund. Chilena i Sverige har dock haft det något lättare än de två grupperna från mellanöstern att integreras i det svenska samhället. Ett skäl till detta är att de dels befunnit sig längre i landet, men också att de blev relativt väl emottagna när de kom till

---

<sup>209</sup> Mella (1989) samt Lundberg (1989).

<sup>210</sup> Källa: SCB Befolkningsstatistik.

Sverige. Detta gäller särskilt personerna i den första migrationsvågen. Arbetslösheten är lägre samt upplevelser av diskriminering är även den lägre enligt olika studier.<sup>211</sup>

Chilenarna skiljer sig kraftigt från de två grupperna från mellanöstern avseende andelen egna företagare. 1998 var endast 2,6 procent av sysselsatta chilenare egna företagare.<sup>212</sup> Totalt sett fanns det endast 273 personer födda i Chile som hade eget företag i Sverige. Bland kvinnorna var andelen endast 1,4 procent medan andelen bland männen var 3,6 procent. De som startar eget företag gör det i relativt stor omfattning inom tjänste- och servicesektorn. Det är särskilt en bransch som många chilenare har företag inom, och det är städbranschen. Andra branscher där chilenare startar företag är resebyråer, skomakerier samt export-importverksamhet.

Det finns väldigt lite forskning om chilenska företagare i Sverige. Det finns dock två studier som tar upp chilenska immigranternas företagande och det är ekonomhistorikern Mario Rojas studie av latinamerikansk företagsamhet i Malmöhus län från början av 1990-talet.<sup>213</sup> En annan studie, som även den utförts av Mario Rojas i samarbete med Benny Carlsson och Peter Belevander, alla ekonomhistoriker, behandlar chilenaers, iraniers samt turkars integration i tre storstäder.<sup>214</sup> Rojas finner att många av de latinamerikanska och/eller chilenska immigranterna saknar erfarenhet av företagsamhet från hemlandet vilket kan förklara den låga andelen företagare inom gruppen. Enligt Rojas finns inte heller de sociala nätverk som kan underlätta främst finansiering av företagsstarten. I en undersökning från 2005 visar Anders Lange att de chilenare som startar företag ofta gör det utifrån motivet att förverkliga en affärsidé eller att få leva ett självständigt liv.<sup>215</sup> På detta sätt skiljer de sig från personer med bakgrund i mellanöstern som oftare startar företag av "strukturella" orsaker, dvs. arbetslöshet eller degradering på arbetsmarknaden. Saeid Abbasian har i en studie av kvinnliga företagare med ursprung i Iran, Turkiet och Chile intervjuat sex kvinnor med ursprung i Chile. Vad han funnit är att dessa främst startar företag för att få leva ett självständigt liv och inte främst för att undkomma arbetslöshet.

I denna undersökning ingår tretton personer med ursprung i Chile som blivit egna företagare. Samtliga arbetar inom service- och tjänstesektorn där de branscher som representeras är städbolag, export-import, bageri, sömnad, hårvård, bemanningsföretag, badrum och kakel, resebyrå, skomakeri, restaurang samt privat vårdomsorg. Fyra av personerna är kvinnor och nio är män. De är mellan 27 och 65 år gamla. De yngsta av företagarna kom till Sverige som barn och kan därför i viss mån betraktas som tillhörande den andra generationen chilenare, men eftersom de är födda i Chile är de

---

<sup>211</sup> Lange (1996).

<sup>212</sup> Källa: SCB RAMS98.

<sup>213</sup> Rojas (1991).

<sup>214</sup> Belevander, Carlson och Rojas. (1997).

<sup>215</sup> Lange (2005).

medtagna i denna undersökning. 11 av företagarna är bosatta i Stockholm medan två stycken är bosatta i en medelstor svensk stad respektive en mindre svensk stad i Mellansverige. Med undantag av företagarna inom bemannings- och restaurangbranschen har alla erfarenheter av eftergymnasiala studier. Några har dock inga färdiga examina eller har kortare eftergymnasiala ekonomiska utbildningar från Chile.

Även i detta kapitel får vi följa några personers historier lite närmare för att se vad som lett fram till att just de blivit egna företagare. Den första personen är en man som har ett skomakeri. Han tillhör den första vågen av chilenska immigranter som kom under 1970-talet och hade varit politiskt aktiv under Allénderegimen. Han identifierar sig mycket starkt med sitt yrke som just skomakare. Den andra personen är en man som arbetar inom en bransch där många personer med chilensk bakgrund startar företag i Sverige, nämligen städbranschen. Han är något av en entreprenör, men ser på sitt yrke som främst ett levebröd. Den tredje personen är en yngre kvinna som arbetar inom bemanningsbranschen. Hon har startat företag av arbetsmarknadsskäl, men även för att hon ville förverkliga en affärsidé.

## Före starten

Samtliga personer som intervjuats i denna undersökning kom till Sverige efter militärkuppen i Chile. De flesta flydde av politiska motiv men några av dem som kom på 1980-talet anger att det även fanns inslag av ekonomiska motiv till att de lämnade Chile. Sex stycken tillhör den s.k. första vågen av immigranter som kom på 1970-talet medan sju av dem kom under 1980-talet. Några av dem som kom på 1970-talet var dock mycket unga när de kom, endast små barn, men de har vissa erfarenheter av sina föräldrars politiska aktiviteter. Flera av de som kom på 1970-talet hade varit politiskt aktiva och anhängare av Allendéregimen. Några av företagarna har erfarenhet av fängelsevistelser och annan politisk förföljelse, som de utsattes för i samband med och efter kuppen.

Flera av de personer i denna undersökning som tillhör den första vågen av immigranter upplevde att de blev väl emottagna i Sverige. I Sverige fanns det vid denna tidpunkt många personer som sympatiserade med den tidigare Allendéregimen. Solidaritetsrörelsen med Chile medförde att de chilenska immigranterna fick erfaras mycket sympati när de kom till Sverige. En del fick t.ex. hjälp att få arbete nästan direkt och några deltog själva i den chilenska solidaritetsrörelsen. Några av kvinnorna som intervjuats uppgav dock att de inte upplevde ankomsten till Sverige lika positivt. Ett skäl till detta var att de hade lämnat sina män och delar av sin familj bakom sig i Chile. Även några av dem som kom som barn till Sverige upplevde till en början saknad och trauma. Det framkommer i intervjuerna att det

förekommer en viss skillnad i erfarenheter mellan dem som kom på 1970-talet och de som kom på 1980-talet. De som kom senare fick inte samma stöd att komma in i det svenska samhället. Det är också tydligt att några av dem som kom under 1980-talet inte hade ägnat sig åt politisk verksamhet utan främst upplevt ett allmänt missnöje med att leva i Chile. Som nämndes ovan så medförde Pinochetregimens ekonomiska politik att många anställda inom offentlig sektor och statliga företag blev arbetslösa vilket innebar att en del lämnade landet.

På frågan om deras vänsterbakgrund sågs som en motsättning till att bli egna företagare svarade flera att denna inte spelade någon roll. Flera av de som varit politiskt aktiva under 1970-talet hade för länge sedan lagt detta bakom sig. Några av de intervjuade framhöll dock att de fått kritik från andra landsmän som inte uppskattade att de blivit egna företagare. Om det sistnämnda var på politiska grunder eller ej var dock oklart.

### *Tre fallstudier*

Den första personen är en skomakare som kom till Sverige 1979. Han tillhör den första generationen av chilenska immigranter och har en för dem typisk levnadsbana. Han har en oavslutad yrkesutbildning från Chile inom verkstad och bilreparation. Han var politiskt aktiv inom vänstern under Alléndetiden och arbetade på Chiles transportministerium. Efter kuppen blev han dömd till 20 års fängelse men fick efter tre år möjlighet att lämna landet. Han fick dock försäkra att han inte skulle komma tillbaka till Chile. Han tillbringade först tre år i Rumänien. Efter vistelsen i Rumänien kom han till Sverige, först ensam, men sedan följd av sin familj. Han ansåg att han blev mycket väl emottagen i landet och kom ganska snart i kontakt med de olika kommittéer och organisationer som stödde Allendéregeringen. Han var mycket aktiv och deltog i en rad olika politiska aktiviteter. På detta sätt lärde han känna många både chilensare och svenskar som var till stor hjälp för honom att komma in i samhället. Ganska snart efter att han fått arbetstillstånd så fick han anställning inom kommunen. Först arbetade han som städare men blev senare något av en "fixare", dvs. i praktiken vaktmästare, inom den kommunala förvaltningen och är fortfarande anställd där.

På frågan om skomakaren utsatts för någon form av diskriminering på arbetsmarknaden svarade han att så inte är fallet. Däremot upplevde han under perioden innan han startade företag en viss vantrivsel på sin arbetsplats. Han upplevde att han inte uppskattades på samma sätt för sina arbetsinsatser som han gjort i början. Han framhåller dock att han haft bra relationer med svenskar och inte upplevt några problem med att få ett arbete, men framhåller att han haft samma arbete hela tiden och inte behövt söka ytterligare arbeten. Han framhåller dock att han i sin verksamhet som företagare haft vissa svårigheter med att få lån på bank. När han väl lyckades få ett banklån ansåg han att lånevillkoren han fick var mycket oförmånliga,

han fick bland annat betala en mycket hög ränta för sitt lån. Han ansåg att detta hade med hans ”invandrarbakgrund” att göra.

I mitten av 1980-talet började skomakaren fundera på att starta eget. Kommunen började få försämrade ekonomi och han började oroa sig för sin framtid. Han började även vantrivas på sin arbetsplats. En erfarenhet han hade med sig från Chile var att han fått lära sig skomakaryrket. Skomakarens morfar ägde nämligen ett stort skomakeri i Chile och han hade som barn fått arbeta där och därigenom fått lära sig yrket. Fadern och modern hade dock inte arbetat som egna företagare. En avgörande händelse var att en av skomakarens döttrar en dag kom hem med ett par skor som var mycket illa lagade. När han granskade dotterns skor insåg han att han själv skulle kunna göra ett mycket bättre jobb. Mannen beslöt sig då för att han skulle ta upp sin morfars yrke, detta genom att starta eget företag som skomakare.

Den andra personen är en man som har ett städföretag tillsammans med sin fru. Han kom till Sverige 1987 och flydde från Chile av politiska skäl men uppgav att han även hade ekonomiska motiv till sin flytt. Efter att Pinochet avgått 1991 återvände han till Chile och gifte sig med sin fru som därefter följde med honom till Sverige. De hade träffats under deras gemensamma studier på ett handelsinstitut. Han har också studerat matematik på universitetet men slutförde aldrig dessa studier. Han anser dock att utbildningarna från handelsinstitutet samt även matematikstudierna varit en god erfarenhet i hans egen verksamhet som företagare. Han var aktiv inom den katolska kyrkan i Chile, som under Pinochetregimen delvis fungerade som en fristad för oppositionen. Han har ingen företagarefarenhet från hemlandet och ingen i hans familj hade arbetat som egen företagare. Modern hade varit hemmafru och fadern militär.

Städföretagaren upplevde att han blev mycket väl mottagen i Sverige. Han uppskattade personalen inom både socialtjänsten och lärarna i SFI som han menade underlättade inträdet i det svenska samhället betydligt. Han började arbeta nästan direkt efter den första flyktingtillvaron. Han har arbetat som tidningsutdelare, på biltvätt men framförallt som barnskötare samt som städare. På frågan om han varit arbetslös så svarade han att han endast varit det korta perioder, dvs. mellan olika arbeten samt att han endast fått arbetslöshetskassa som komplement. Han framhåller att det är mycket viktigt för honom att kunna försörja sig själv och inte leva på bidrag. På frågan om han utsatts för diskriminering svarar han att det har han antagligen men att det inte är något som han brytt sig om. Precis som fallet var med en del av de iranska företagarna så framhåller han att det är svårt att veta om så varit fallet. Han uppger att han inte upplevt diskriminering när han sökt arbete, eftersom han aldrig varit arbetslös mer än korta perioder mellan arbeten. Däremot framhåller han att han upplevt situationer som han tror varit diskriminerande efter det att han startat företag, inte minst när han försökt låna i bank. Även arbetsförmedlingen har han vissa negativa erfarenheter av. Han säger:

Det är inte öppet, men man märker det. Men för mig spelar det ingen roll. Jag jobbar i alla fall. Man måste ha en positiv sida för att klara av situationen.

Städföretagaren framhåller dock att man måste skilja på de myndigheter som har till uppgift att ge social hjälp och de organisationer och myndigheter som främst ska ge ekonomisk hjälp. Han ger som exempel den utmärkta hjälp och det stöd som han ansåg att han fick under sin första tid i Sverige och det motstånd som han senare mött av arbetsförmedlingen och banker.

Städföretagaren utbildade sig till fritidsledare i Sverige, men arbetade aldrig som detta för betalning utan endast på frivillig basis. Under den sista perioden av sin yrkeskarriär som anställd arbetade han under dagarna som barnskötare på ett daghem. Under kvällarna städade han detta daghem efter det att barnen gått hem. Idén att starta ett eget företag kom nu upp. Men idén var inte hans egen.

Den tredje personen är en 29 årig kvinna som arbetar inom bemanningsbranschen. Hon kom till Sverige som litet barn tillsammans med sin mamma i början av 1980-talet. Modern lämnade Chile av främst ekonomiska skäl, men enligt kvinnan så går det inte att hålla isär politiska och ekonomiska. Fadern hade dött när hon var liten och hade varit lärare. Hon framhåller att den politiska situationen inte hade någon avgörande betydelse för att de lämnade Chile, utan framhåller att det främst var ekonomiska motiv som låg bakom moderns flytt till Sverige. Kvinnan framhåller att nästan samtliga i hennes släkt hade akademisk bakgrund, där flera hade varit lärare. Däremot var det ingen som hade haft företagarbakgrund. Hon anser att de blev väl emottagna i Sverige och att hon som barn anpassade sig relativt lätt till den nya situationen i landet. Hon har gått tvåårig Handels- och kontorsutbildning på gymnasiet och därefter haft olika kontorsarbeten.

I början 1990-talet återvände kvinnan till Chile under en tvåårsperiod. Hon fick där ett barn med en chilensk man. Planen var att stanna i landet men eftersom hon inte kände sig hemma i landet så återvände hon till Sverige med sitt barn. På frågan om hon känner sig som en svensk eller en chilensare svarar hon att hon varken känner sig som chilensare eller svensk fullt ut. Hon framhåller dock att hon växt upp i en "invandrartät" förort till Stockholm och att detta format mycket av hennes identitet, vilket särskilt kändes när hon gick i gymnasiet i den "svensktäta" förorten Bromma i Stockholm.

På frågan om bemanningsföretagaren utsatts för diskriminering svarade hon först att hon inte utsatts för etnisk diskriminering på arbetsmarknaden. Däremot framhöll hon att diskriminering baserat på kön är något hon har erfarenhet av. I samband med att hon sökte ett arbete fick hon inte detta eftersom arbetsgivaren inte ville riskera att hon tog ut mammaledigt. I

intervjun med henne framkommer dock en ambivalens i synen på om hon anser sig ha blivit diskriminerad. Hon framhöll även att hon antagligen utsatts för etnisk diskriminering när hon sökt arbeten, men var inte riktigt tydlig på den punkten. På frågan om hon utsatts för etnisk diskriminering svarar hon följande:

Nej, däremot eftersom jag har barn så har jag inte fått anställning. [...]. Man blir feigare när man söker jobb. Man blir faktiskt feigare. Sedan när man ringer och ber om en anställningsintervju så är det helt ok fram tills man säger vad man heter. Då blir det liksom: ”Jaha, du är utländska. Det hörs inte, du bryter inte och var kommer du ifrån?” Men i och för sig behöver det ju inte vara diskriminering, utan det är bara....

[...] Ja, det händer ju ofta, men som sagt, jag är inte särskilt känslig av mig när det gäller det. Det behöver ju inte vara för att de diskriminerar, utan det är ju så att man blir förvånad. Jag blir själv förvånad när jag träffar en [person med svenskt namn] och så kommer han och har då ett indiskt ursprung, adopterad. Så då blir jag också förvånad, så därför blir jag inte upprörd över det, utan det är mera när man kommer på en [anställnings] intervju och de... Men det förekommer inte för mig i alla fall, inte så ofta i alla fall. Först, så är jag tjej, sedan kommer jag från ett sydamerikanskt land som är ganska fritt liksom. Vi har ju inga särskilda religiösa krav eller livsstil, vi är ganska lediga liksom.

Precis som fallet var med några av företagen med iransk bakgrund intar hon ett ambivalent förhållningssätt till om hon verkligen utsatts för diskriminering. I citatet ovan framhåller hon att hennes namn ibland spelar en roll till varför hon inte fått komma på anställningsintervju, men att betrakta det som ett fall av diskriminering vill hon inte riktigt göra.

Hon ger vidare exempel på fall av diskriminering från sin verksamhet som företagare. Här är det inte hon själv som utsatts personligen, utan det som inträffat är att flera av hennes anställda i bemanningsföretaget inte varit möjliga att förmedla till vissa av hennes kunder, främst restaurangägare, eftersom dessa föredrar ”svensk” personal

Kvinnan arbetade sista perioden som anställd som kontorist och ekonomiansvarig på ett bemanningsföretag. Företaget började dock gå dåligt och kvinnan hotades att bli avskedad. Hon började då fundera på om det inte var dags att göra något annat.

### *Diskriminering?*

Flera av de chilenska företagen som ingår i denna undersökning fick arbete ganska snart efter ankomsten till Sverige. Särskilt de som kom under 1970-talet hade det relativt lätt att komma in på den svenska arbetsmarknaden. De fick ofta hjälp att få olika arbeten ganska snart efter ankomsten till Sverige. En man som kom i slutet av 1970-talet öppnade ganska snart efter ankomsten ett bageri tillsammans med några vänner. Han har sedan dess



hela tiden arbetat som egen företagare inom denna bransch. Han har även försökt starta företag inom andra branscher, dock med begränsad framgång. En annan man som kom 1975 fick nästen direkt efter ankomsten arbete som hemspråkslärare i spanska. Efter 10 år fick han möjlighet att ta över ett importföretag som var inriktat på latinamerikanska livsmedelsprodukter.

Även de som kom under 1970-talet som barn har haft det förhållandevis lätt att komma in på arbetsmarknaden. En 27 årig man som har en resebyrå fick ta över denna när hans far avled. I hans fall var detta något som han gjorde mer eller mindre motvilligt. Han hade vissa erfarenheter av arbetslöshet och svårigheter att få arbete. Men det huvudsakliga motivet att han tog över faderns verksamhet var att han ville garantera sin mor och lillebror en försörjning. En annan man i 36 årsåldern som är utbildad socionom har haft arbete hela sitt vuxna liv, främst inom socialtjänsten som ungdomsterapeut. När han gick över till privat verksamhet var motivet att han såg en möjlighet till att få förverkliga en affärsidé, som i hans fall var att bedriva stöd- och terapiverksamhet med ungdomar som har olika sociala problem.

En del av de chilenska företagen har haft okvalificerade arbeten som diskare, städare och vårdbiträden, dvs. yrken som legat långt ifrån vad de är utbildade till. Det förekommer vissa skillnader i villkoren mellan dem som kom under den första och de som kom under den andra immigrantvågen. En del av dem som kom under 1980-talet har haft liknande erfarenheter som personerna med iransk respektive kurdisk bakgrund som ingår i denna undersökning. Några har fått genomgå arbetsmarknadsutbildningar samt varit arbetslösa under vissa perioder. Det är dock ingen av de personer som jag har intervjuat som har varit arbetslös någon längre period, utan nästan samtliga har varit sysselsatta under större delen av sina yrkesverksamma karriärer. Några har dock haft erfarenheter av diskriminering, både när de sökt arbete, men även när de utövat sina yrken. Precis som fallet var bland de iranska företagen så har några av de chilenska företagen som motiv för att starta företag uppgivigt att de upplevt sig marginaliserade och underordnade på sina arbetsplatser.

Arbetslöshet eller utestängning från arbetsmarknaden är inte något som de chilenska personerna som jag intervjuat framhåller som den centrala orsaken till att de startat företag. Däremot har en del upplevt just underordningen på sina arbetsplatser som ett reellt motiv till att starta eget företag. En ibland avgörande strukturell faktor är dock att en del av de chilenska företagen upplevt ett hot om arbetslöshet som något reellt. Som nämndes i två av fallstudierna så var hot om arbetslöshet eller neddragningar något som delvis motiverade både skomakaren och bemanningsföretagaren att starta företag. Det bör här framhållas att de chilensare som startar företag endast utgör en mycket liten minoritet av sysselsatta chilensare. Det förefaller därför rimligt att de chilensare som är arbetslösa eller utsätts för diskriminering inte tar till

lösningen att starta företag som en första lösning på eventuella arbetsmarknadsproblem.

Påfallande många av de chilenska företagen som ingår i denna undersökning har arbetat inom den offentliga sektorn, särskilt inom vård och omsorg, utbildning samt i kommunal tjänst. En förändring som skett inom den svenska ekonomin sedan 1990-talets början är de ökade inslaget av privata lösningar inom offentlig sektor.<sup>216</sup> Detta är något som även en del av de chilenska företagen i denna undersökning uppmärksammat, vilket gett upphov till idéer om att starta ett eget företag.

## Starten

Motiven att starta företag bland de chilenska företagare som ingår i denna undersökning skiljer sig något från de motiv som förekommer bland företagen med iransk och kurdisk bakgrund. Att starta företag för att undkomma arbetslöshet var inte den främsta orsaken eftersom nästan alla som jag intervjuat hade ett arbete när de startade sitt företag. Flera av de chilenska företagen har flera olika motiv som samverkar bakom deras start av företag. Ett av de vanligaste förekommande motiven bland de som jag har intervjuat är att personen ifråga vill ha ett självständigt arbete och bestämma över sitt liv. Detta kan ses som en faktor som är kopplat till den enskilde individen, men i själva verket går det ofta att spåra detta motiv till en viss otillfredsställelse med den tidigare arbetssituationen. Påfallande många hade också en affärsidé som de ville förverkliga. Det fanns även några som kan betecknas som "etniska entreprenörer", men det är i detta sammanhang kanske mer rimligt att tala om personer som drar nytta av sina "etniska resurser". Det sistnämnda innebär att det är deras etniska sociala nätverk och/eller det faktum att de har kontakter med hemlandet som inneburit att de kunnat starta ett företag.

### *Tre fallstudier*

Skomakaren startade sitt företag av motivet att han ville ha en tryggad ekonomi. Han ansåg att kommunen började få försämrade ekonomi och ville säkra sin framtid på något sätt. Som nämndes ovan hade han som ung lärt sig skomakeri som yrke och ansåg att han borde återuppta detta. Ett ytterligare motiv var att han ansåg att han började komma till åren och ville göra någonting annat än att arbeta inom kommunen innan det blev för sent. Han säger:

---

<sup>216</sup> Se kapitel 3.

IP: Problemet var att villkoren började ändra sig i Sverige för 15 år sedan. Vi började... mina jobb, mindre tid. Ekonomin genom kommunen började förändra sig. Och man i sista minuten, man börjar bli trött. Som man arbetar. Man känner sig...Jag är inte så ung vet du, jag kan inte göra massor av saker. Men om du har ...som du känner dig inte bra på. [...]

Det är så vet du, man börjar bli äldre, och man tänker varför är jag så dum, vad gör jag här. Jag har lite problem, med personalen, med folk, med föräldrarna, då börjar jag känna att det är inte bra. Man känner sig ibland sårad, inte bra, man arbetar inte riktigt. Men sedan tänker man, vad gör jag här jag är inte så dum,. Jag kan göra annan sak, jag kan starta [företag/skomakeri], jag kan vara mycket oberoende. Varför göra så, det är motivet.

I: Du vill vara oberoende?

IP: Oberoende. Och du vet, när man har arbetat i så många år [som] politiker. Jag har också en social känsla vet du. Du ser sakerna på ett annat sätt. Det är motiv. Och man fortsätter dit. T.ex. om jag skulle fortsätta i socialförvaltningen så skulle jag endast få 15 000 kronor i månaden.

I: Du ville tjäna lite mer pengar?

IP: Men det var också, barnen började bli lite mer stora och de kräver också mina pengar. Då börjar du också tänka framtiden, vad ska jag göra sedan? Varför lämna mitt liv här, det är massor av olika saker. Börjar tänka om man blir oberoende, definitivt vet du.

I: Men att du just blev skomakare, hänger det ihop med att du kunde lite från din farfar?

IP: Ja, ja, det är klart. När jag var 20 år så var jag mästare redan. Det var mycket jag kunde redan. Jag tycker om att göra småsaker. Laga skor...

I: Så det var just skomakeri som du ville syssla med som egen företagare?

IP: Ja, visst

Vad mannen kunde göra var att dra fördel av sitt yrkeskunnande som han lärt sig som barn när han arbetat i morfaderns skomakeri. Han ansåg dock att han behövde lära sig mer moderna metoder för hur man lagar skor i Sverige och tog därför kontakt med några personer som behärskade yrket.

Skomakaren kände flera personer med utländsk bakgrund som han trodde kunde hjälpa honom och tillsammans med en kurdisk man köpte han ett skomakeri i en förort till Stockholm. Skomakaren stannade i sitt yrke inom kommunal förvaltning för att därigenom ha något att falla tillbaka på och för att känna viss trygghet. Han finansierade sitt företagsköp genom banklån. Eftersom han var anställd inom den kommunala förvaltningen kunde han använda denna anställning som en säkerhet för att få lånet. Till skillnad från

de övriga företagarna med chilensk bakgrund som ingår i denna undersökning fick han även låna en mindre summa pengar från landsmän. Annars var det påfallande att ingen av de övriga personerna med chilensk bakgrund i denna undersökning fick någon hjälp vid finansieringen av sitt företag genom familj, vänner eller landsmän, dvs. genom vad som brukar benämnas det etniska nätverket.

Skomakaren lyckades ganska snabbt få fart på sitt företag och fick efter ett tag ett stort antal kunder. Ett intressant faktum är dock att skomakaren upplevde att skomakarbutiken växte alltför fort och att det blev alldeles för mycket att göra. Han sålde därför verksamheten till sin kurdiske kollega och öppnade i stället upp en egen verksamhet i innerstaden. Det var inte främst ekonomisk tillväxt och vinst som var denna mans drivkraft utan att han ville ha ett yrke som tillfredställde honom och gav ”lagom” med ekonomisk trygghet.

Städföretagaren arbetade som sagt på kvällarna med att städa det daghem i vilket han arbetade som barnskötare under dagarna. Han hade fått möjlighet att lära känna en svensk politiker som även ägde en restaurang. Denne hade problem med svart arbetskraft och ville gärna ha någon som städade åt honom ”vitt” eller lagligt. Vidare ansåg den svenske restaurangägaren/politikern att städföretagaren borde göra någonting annat eftersom han uppenbarligen inte trivdes riktigt med sin arbetssituation. Städföretagaren hade dessutom precis fått sitt första barn och kände att han ville arbeta med något som inte tog upp all hans tid.

Killen [den svenske politikern] sade till mig: ”Varför vill du inte starta eget?” Han hade en diskfirma där det var många som jobbade svart och ville ha någon hederlig som jobbar åt honom. ”Vi kan komma överens hur du kan starta. Det behöver inte heller vara en städfirma, jag hjälper dig ändå”.

Jag jobbade som barnskötare, jobbade mycket på nätterna, ville vila mer. Fick precis tillökning i familjen, jag ville vara med min familj, mycket mer, det blev inte så....

Efter att ha uppmuntrats till att starta eget företag började städföretagaren att se sig om efter olika vägar att komma igång med ett företag. Han sökte upp arbetsförmedlingen och frågade om han kunde få någon hjälp, särskilt med starta-eget-bidrag. Han fick inte detta eftersom handläggaren på arbetsförmedlingen ansåg att städbolagsbranschen redan var överetablerad. Han hörde sig för om kurser i att starta företag men fann inte heller där något som passade honom. I stället startade han utan hjälp från arbetsförmedlingen ett kommanditbolag tillsammans med sin fru som delägare. De började i mycket liten skala med hemmet som bas. Det första steget var att han och hans fru började dela ut reklamlappar där de informerade om att de hade ett städbolag. Eftersom hans fru arbetade inom hemtjänsten så hade hon möjlighet att dela ut s.k. flyers eller reklamlappar på olika ålderdomshem och servicehus. Den tjänst som de till en början erbjöd sina kunder var

fönsterputs. Ett avgörande moment i mannens uppbyggnad av sitt företag var dock att han fick politikern/restaurangägaren som sin första kund. Förutom att restaurangägaren gav honom stöd och råd så fick han även möjlighet tjäna sina första pengar.

Städföretagaren anser att han mötte mycket motstånd under uppstarten av sitt företag. Han försökte bland annat att ta svenskt körkort eftersom hans chilenska körkort slutat gälla, men det tog enligt honom alldeles för lång tid. Som städföretagare är det nämligen viktigt att ha en bil så att man kan åka till sina uppdragsgivare med all utrustning. Han försökte också låna pengar från banken, men även detta var omöjligt. Han lyckades dock få igång verksamheten och företaget har successivt utökat kundantalet. De började efter en tid även att erbjuda alla de tjänster som är inbegripna i städverksamhet.

Kvinnan med företag inom bemanningsbranschen hade som arbetskamrat en kvinna med "svensk" bakgrund som även var hennes barndomskamrat. Till saken hör att den svenska kvinnas far hade ett vilande aktiebolag. Detta innebar att de två kvinnorna började diskutera om de inte skulle starta eget företag. Eftersom det redan fanns ett aktiebolag som de kunde ta över utan att betala de 100 000 kronor som krävs för att starta ett nytt aktiebolag så beslöt de sig för att göra slag i saken. Dessutom hade de erfarenhet av just bemanningsbranschen vilket bidrog till att de ansåg att det skulle vara lämpligt att starta ett företag inom just denna bransch. De hade genom sina anställningar byggt upp ett färdigt nätverk av kunder som de kunde ta över, detta eftersom det företag som de arbetat inom som anställda gått i konkurs. Kvinnan framhöll dock ett ytterligare motiv till att hon ville starta företag, och det var att hon ville bestämma mer över sin egen tid. Eftersom både hon och hennes kollega var ensamstående småbarnsföräldrar så ville de ha en flexiblare arbetstid. Tanken var att om de var kompanjoner så skulle de kunna fördela arbetstiden i företaget mellan varandra. Hon ansåg också att möjligheten att tjäna pengar och därmed trygga sin dotters framtid skulle kunna underlättas om hon blev egen företagare. Hon säger:

Eftersom jag kommer från en "invandrarförort", jag är uppväxt i X, så ville jag skapa ett bättre liv för mig och mitt barn. Jag ville tjäna pengar och få ett friare liv. Att själv bestämma över arbetstider, när man börjar och slutar var viktigt för mig, särskilt när man har ett barn att ta hand om.

De två kvinnorna tog alltså över det vilande aktiebolaget av den svenska kvinnas far. Han var dessutom revisor och var därför till stor hjälp när de startade upp verksamheten. Eftersom de dessutom hade ett stort kontaktnät av presumtiva kunder var det ganska lätt att komma igång. Kvinnan framhåller vidare att hon delvis behöll sin yrkesroll från sitt arbete som anställd inom ett bemanningsbolag, eftersom det ingått i hennes

arbetsuppgifter att sköta företagets ekonomi, vilket även detta underlättade starten av det egna företaget.

### *Levebröd eller entreprenörskap?*

De chilenska företagarna som jag har intervjuat startar ofta företag som inte kräver så stora ingångskostnader. Ett avgörande skäl till detta är att de helt enkelt inte haft tillgång till så mycket pengar när de startat. Den tradition som är vanlig inom den kurdiska och i viss mån den iranska gruppen att låna pengar av släktingar och vänner är inte så utbredd bland chilensare. Å andra sidan är många av de chilenska företagarna relativt framgångsrika med sina företag. Många har startat i liten skala och har sedan växt betydligt. Flera av de intervjuade har t.ex. kunnat dra nytta av de erfarenheter som de har från sina yrken som anställda. Dels har de fört med sig kunskaper om branschen in i sitt egna företag, dels har de kunnat dra nytta av redan etablerat kontaktnät från tiden som anställda. Motivet att förverkliga en affärsidé har funnits hos några, men ett utmärkande motiv är att de vill ha kontroll över sina liv och arbeta självständigt.

Utnyttjandet av etniska resurser är inte lika framträdande bland chilensarna som fallet var i den kurdiska gruppen och i viss utsträckning bland iranierna. Två av personerna som intervjuats framhåller dock att de tagit över verksamheter vars varor och tjänster består av typiska etniska produkter. Den första personen har ett importföretag specialiserat på latinamerikanska produkter. Han kom till Sverige redan 1975 och hade haft arbete hela tiden fram till företagsstarten. Efter tio år började han hjälpa en vän som hade startat ett exportföretag. Efter ett tag blev han erbjuden att köpa detta företag, vilket han gjorde med pengar han lånat från banken. Det bör här framhållas att han tog över en redan etablerad verksamhet och han kan därför ses som en typisk levebrödsföretagare. Han framhåller dock att han alltid gillat affärer och även såg denna verksamhet som en möjlighet att få en bättre ekonomisk standard. Vad han gjort är att han specialiserat sig på att importera varor som har till målgrupp personer med latinamerikansk bakgrund bosatta i Sverige. Han förmedlar sedan dessa varor till olika butiker, och då ofta butiker som är specialiserade på att sälja livsmedel på en "etnisk marknad". Dessa butiker säljer varor som har som målgrupp personer med utländsk bakgrund. Särskilt i mitten av 1980-talet så var efterfrågan på latinamerikanska produkter hög vilket innebar att företaget gick relativt bra. Under 1990-talet har efterfrågan minskat något men fortfarande lyckas han sälja nästen allt han importerar. Vad mannen kunde dra fördel av var just sitt chilenska ursprung vilket innebar att han kunde fortstätta att upprätthålla relationerna med de företag i Chile från vilka han importerade produkterna. Han kunde också ta över det distributionsnät till butiker och återförsäljare som den tidigare ägaren skapat.

Den andra personen som specialiserat sig på etniska produkter är en kvinna som har en restaurang. Hon blev uppsagd från sitt arbete och fick då ett avgångsvederlag på 100 000 kronor. Hon hade själv erfarenhet från restaurangbranschen som anställd, något som hon kunde utnyttja. För att undvika att bli arbetslös så tog hon över en restaurang specialiserad på det chilenska köket. Även om hon utnyttjar sin etnicitet så är det framförallt de klassresurser i form av erfarenhet som anställd inom restaurangbranschen hon kunnat utnyttja.

Det förekommer ett "textboksfall" av renodlat entreprenörskap bland de intervjuade chilenska företagarna som är intressant att framhålla. Det är en man som har satsat på exportverksamhet från Sverige till Chile. Han har alltså kunnat dra nytta av sina kontakter i bägge länderna vilket inneburit ekonomisk framgång för hans del. Mannen kom till Sverige som liten och hade lång arbetslivserfarenhet inom socialtjänsten innan han blev egen företagare. Vad han gjorde var att han åkte till Chile och gjorde en marknadsundersökning. Hans syfte var att försöka finna en produkt vars kvalitet var sämre än en motsvarande svensk produkt. Vad han fann var att många chilensare hade s.k. takboxar på sina bilar. I Sverige används dessa främst för att transportera skidor och skidutrustning, men många av de chilenska konsumenterna av denna produkt använde dem för att transportera olika saker. Företagaren upptäckte att dessa takboxar var av låg kvalitet och tog därefter kontakt med några svenska tillverkare av takboxar. Han skrev ett avtal med två svenska företag som innebar att han fick ensamrätt på hela den latinamerikanska marknaden. Visserligen var de svenska takboxarna dyrare än de som såldes i Chile men efter ett par år hade han lyckats exportera ett stort antal svenska takboxar och tjänat stora summor pengar. Mannen som exporterar takboxar är ett typexempel på vad sociologen Ronald S. Burt kallar nätverksentreprenörskap.<sup>217</sup> Vad exportföretagaren gjorde var att han helt enkelt knöt samman två "nätverk", dvs. den chilenska och den svenska marknaden för takboxar.

Som nämndes ovan har påfallande många av de chilenska företagarna i denna undersökning en bakgrund som anställda inom offentlig sektor. En förklaring till detta är att många av de chilensare som kom särskilt under 1970-talet fick arbete inom just den offentliga sektorn. Vissa av företagarna har kunnat dra nytta av sina tidigare anställningar inom främst kommunal tjänst och kunnat omvandla sina verksamheter till privata företag. Återigen är detta ett exempel på hur de kunnat utnyttja klassresurser i form av tidigare yrkeserfarenhet, men även de sociala nätverk som de byggt upp som anställda har kunnat utnyttjas. I denna undersökning är det särskilt tre fall som är intressanta att lyfta fram. En hårfrisörska, en ungdomsterapeut samt en man som har städbolag tillsammans med tre kollegor.

---

<sup>217</sup> Burt (1992).

Hårfrisörskan kom till Sverige i slutet av 1980-talet och har arbetat främst på ålderdomshem och inom hemtjänsten. Hon har dock en utbildning som hårfrisörska från sitt hemland och hade även arbetat som sådan i ett familjeföretag i hemlandet. Efter att ha återkommit till Sverige efter en vistelse i Chile blev kvinnan arbetslös och försökte hitta ett arbete som just hårfrisörska, men lyckades inte. Hon fick genomgå olika arbetsmarknadsutbildningar, men de ledde inte till något arbete. Hon fick då en idé att hon skulle kontakta några av sina gamla arbetsplatser inom hemtjänsten och åldringsvården och erbjuda sina tjänster som frisör. Hon lyckades övertala några servicehus att ta sig an hennes tjänster och i samband med detta registrerade hon sitt företag. Hennes affärsidé var att klippa pensionärer till ett billigt pris. Hon har därefter utökat sin verksamhet till nästa femton servicehus runt om i Stockholm.

Ungdomsterapeuten hade i flera år arbetat inom socialtjänsten när han fick ett tips av en kamrat att man kunde starta eget företag. Detta var i samband med att delar av den offentliga sektorn i Sverige börjat lägga ut en del tjänster på entreprenad. Ungdomsterapeuten hade redan börjat ta sig an några klienter på egen hand men såg nu en möjlighet att starta ett eget företag. Han behöll dock en halvtidsanställning i kommunen som säkerhet. Motivet för hans del att starta eget var att han såg en möjlighet att utveckla och använda sig av nya terapiformer.

Den tredje personen arbetade länge som anställd av ett kommunalt städbolag, men i samband med att detta städbolag skulle säljas fick han och ett par kollegor ett erbjudande om att köpa det. De skulle annars avskedas. De gick då samman och använde sig av egna sparade medel för att köpa städbolaget. Det som underlättade övertagandet av företaget var att det redan fanns en etablerad kundkrets som de kunde ta över.

Det som är centralt att lyfta fram avseende de tre företagarna som startat företag inom den offentliga sektorns ram, är att de kunnat dra nytta av en befintlig struktur i form av nätverk och etablerade relationer, men även av sin egen kompetens. Som nämndes i kapitlet om institutionella förutsättningar så tenderar den offentliga sektorn att ”varufieras” allt mer. Just detta har öppnat upp möjligheter för personer med utländsk bakgrund att medverka i denna process.

## Efter starten

Precis som fallet var med företagarna med iransk och kurdisk bakgrund i denna undersökning är variationen stor avseende hur länge de chilenska företagarna varit verksamma. Särskilt de som kom under 1970-talet har ibland varit verksamma som företagare i decennier. Det verkar dock som att flera av de chilenska företagarna i denna undersökning lyckats relativt väl



med att hålla sina verksamheter vid liv. Naturligtvis är detta påstående trivialt eftersom det inte ingår några personer som avslutat sin verksamhet som egna företagare i denna undersökning. Som nämndes ovan är inslaget av entreprenörskap och motivet att vilja förverkliga en affärsidé ett utmärkande motiv hos flera av de chilenska företagarna i denna undersökning, och de har i viss utsträckning lyckats uppnå dessa mål. Inslaget av vantrivsel med verksamheten som egna företagare är mindre bland chilenerna än vad fallet var bland personerna med iransk och även med kurdisk bakgrund.

### *Tre fallstudier*

Skomakaren upplevde att hans verksamhet växte för fort och det innebar alltför mycket stress och arbete. Han sålde därför sin verksamhet till sin kollega och köpte i stället ett mindre skomakeri i innerstaden. Detta skedde endast efter ett par år och skomakaren har sedan dess inte expanderat sin verksamhet nämnvärt. Han har inga anställda men får en del hjälp av landsmän som täcker upp för honom när han är borta. Han trivs väl med sitt arbete som skomakare och ser ingen anledning att expandera sin verksamhet. Han har ett rikt kontaktnät med andra chilenska skomakare och får ibland "svåra fall" skickade till sig, dvs. skor som kräver speciell yrkesskicklighet för att kunna lagas. Hans verksamhet består förutom reparation av skor av tvätteri samt nyckeltillverkning. Han tvättar inte själv utan skickar i väg all tvätt till ett större tvättföretag. Han har kvar sin tjänst inom kommunen i vilken han arbetar mellan klockan sex och tio på morgonen, därefter går han till skomakarbutiken och arbetar fram till klockan sju på kvällen. På frågan hur han orkar med dessa arbetstider svarar han att han måste arbeta så mycket för att få ihop tillräckligt med pengar. Han framhåller dock att han är nöjd med den relativt blygsamma inkomsten han har och har inga planer på att varken lägga ner eller flytta sin verksamhet.

Vad som utmärker skomakarens roll som egen företagare är att han ser på sin verksamhet som ett levebröd, men även som ett yrke. På frågan om han ser sig själv som egen företagare svarar han att han främst ser sig själv i sin roll som skomakare och lägger däri ett stort värde bestående i att utföra sitt arbete väl. Särskilt viktigt är det att satsa på kvalitet i allt han gör, enligt honom så är det på detta sätt han lyckats behålla en uppsättning stamkunder som återkommer till honom med jämna mellanrum. Skomakaren har dock en dröm och det är att en gång få återvända till Chile. Han försöker spara lite pengar så att detta ska bli möjligt om ett par år. Trots att som han säger "95 procent" av alla kunder är "svenskar" upplever han sig inte som delaktig i det svenska samhället på samma sätt som när han var ung och deltog i den svensk-chilenska solidaritetsrörelsens aktiviteter.

Städföretagaren har successivt utökat sin verksamhet över tid. Från att varit ett litet företag baserat i hemmet hade det vid intervjutillfället

expanderat till att ha närmare 10 anställda och flera stora företag samt myndigheter som kunder. Några år efter starten omvandlade han företaget från kommanditbolag till ett aktiebolag. Städföretagaren framhåller dock att han fått arbeta mycket hårt och att han och hans fru fått offra mycket. Han framhåller att han haft vissa problem med olika myndigheter som banker och skatteverket. De har inte alltid tagit honom på allvar och han har varit utsatt för granskning eftersom skattemyndigheterna inte trodde på honom när han uppgav sitt kundunderlag. När han omvandlade företaget till aktiebolag fick han dock låna pengar från banken, men fram till dess hade han fått hitta andra lösningar när de bland annat behövt köpa dyr städutrustning.

Städföretagaren framhåller att det är mycket viktigt att satsa på kvalitet och förtroende för att kunna utöka verksamheten. Han framhåller att just städbranschen har mycket dåligt rykte i Sverige och förknippas ofta med svart arbetskraft och s.k. svartarbete. Han har därför satsat på att successivt bygga upp ett förtroende med sina kunder. Han framhåller särskilt hur viktigt det var med hans första kund som hade restaurang, som sedan kunde rekommendera honom till nya kunder. Han säger:

Även kunderna hjälpte mycket. De visste själva hur man [jag] jobbade, de själva rekommenderade [mig]. De rekommenderade till andra och då började nätet att forma sig. Så började nätet att forma sig, kunderna som rekommenderar, lite reklam. Men de måste se ett bra resultat från jobbet, [det handlar om] att bygga upp förtroende. Om man tar ett jobb måste man göra jobbet den dag det ska göras. Måste respektera [kunderna], Då börjar man bli känd, känd, känd.

Städföretagaren satsar på att ha bra produkter i form av rengöringsmedel och städverktyg. Särskilt viktigt är det enligt honom att passa tider och hålla sig inom de tidsramar som satts upp för hur lång tid ett städuppdrag ska ta. Han har även skaffat sig ett kontor där han anställt en bokföringsassistent som sköter alla kontakter med myndigheterna.

På frågan om städföretagaren trivs med sitt yrke svarar han lite motsägelsefullt. Han har tidigare i intervjun sagt att han är intresserad av företagande och affärer och finner en stor glädje i att göra sitt arbete väl. Han menar dock att han egentligen skulle vilja arbeta som fritidspedagog men också att han skulle vilja studera vidare, men att det nu är för sent. Han anser dock att eget företagande är en bra väg till integration och att han genom sitt arbete fått träffa många intressanta människor av alla åldrar, yrken etc. Han menar vidare att det dock beror mycket på vilken bransch man startar inom om man ska uppleva sig som integrerad i samhället. Däremot är arbetet med företaget mycket mer tidskrävande än vad han kunde drömma om. Han påstår att han ibland arbetar mellan klockan sex på morgonen och klockan ett på natten.

Kvinnan med bemanningsföretaget anser också att det är av stor vikt att bygga upp ett gott förtroende till sina kunder för att kunna lyckas som

”invandrarföretagare”. Hon försöker alltid se till att hitta den mest lämpliga personalen till de uppdrag som hon får. Detta är möjligt genom att hon fick ett redan väl utvecklat kontaktnät när hon startade sitt företag, och hon har därefter fortsatt att lägga ner ett stort arbete på att hitta bra personer som hon kan anlita till sitt företag. De flesta personer som ingår i den pool av personer som hon anlitar har utländsk bakgrund, men det finns även en del med svensk bakgrund. Hon framhåller att det ibland uppstår problem i form av att vissa restaurangägare inte vill ta in personer med utländsk bakgrund för att arbeta tillfälligt.

Bemanningsföretaget har i huvudsak två sorters uppdragsgivare, och det är sjukhus samt restauranger. Eftersom arbetslösheten är hög bland många personer med utländsk bakgrund, samtidigt som det finns många med både sjukvårdsutbildning och restaurangerfarenhet bland dessa, så har företag inom bemanningsbranschen haft relativt lätt att rekrytera folk. Hon framhåller dock att det är av stor vikt att hela tiden arbeta aktivt med att hitta bra personer att anlita. Hon menar att arbetsförmedlingen inte varit till särskilt stor hjälp eftersom de personer som är inskrivna där ofta inte är intresserade av att arbeta inom bemanningsbranschen. I stället måste hon finna personal på indirekt väg genom nätverksrekrytering. Ett problem enligt kvinnan med bemanningsföretaget är dock att det kan uppstå problem när hon rekryterar landsmän, dvs. personer med chilensk bakgrund, eftersom dessa ibland förväntar sig förmåner som hon inte kan ge dem. Företaget har fem personer som är fast anställda, och det är personer som städar inom offentlig sektor. I övrigt så är den personal som företaget anlitar timanställda.

Kvinnan med bemanningsföretaget är nöjd med sitt arbete som egen företagare. Hon anser att företaget går relativt bra och att de har fått upp lönsamheten. Särskilt att hon lyckats hålla sina arbetstider inom normala kontorstider är för henne viktigt, eftersom hon är ensamstående mamma. Genom att hon delar ansvaret med sin svenska kollega så lyckas de fördela arbetsuppgifterna emellan så att de får tid till sina barn. Hon har visserligen ett kontor men arbetar mycket hemifrån. På frågan om hon anser att eget företagande är en bra väg till integration svarar hon att hon anser det.

### *Integration?*

Påfallande många av de Chilenska företagarna är nöjda med sitt arbete som egna företagare. Det missnöje som särskilt många av de iranska företagarna, men även en del kurder, uppvisar med sin situation framkommer inte i samma utsträckning bland de chilenska företagarna. Flera av de chilenska företagarna, särskilt de yngre, har svenska vänner samt svenska partners. På frågan om de känner sig integrerade i det svenska samhället svarar de dock lite olika. Mannen som har ett företag som ungdomsterapeut blev närmast arg när han fick frågan om han hade svenska vänner, och menade att detta

inte var något problem för honom. Att han dessutom har en svensk fru framhöll han som ett exempel på att han var integrerad fullt ut. De flesta av de chilenska företagen intog dock en något mer ambivalent inställning till det svenska samhället. Många var nöjda med den svenska välfärdstaten och upplevde sig leva i ett fritt och demokratiskt samhälle. De framhöll dock att de fortfarande främst ser sig som chilensare, och några av de äldre hade fortfarande kvar drömmen att återvända till hemlandet. Några av intervjupersonerna hade återvänt till hemlandet och bosatt sig där under några år, men efter hand upptäckt att de inte trivdes, eller att deras barn vantrivdes, och de hade då återvänt till Sverige igen.

Fyra av de chilenska företagen i denna undersökning är kvinnor. Förutom kvinnan med företag inom bemaningsbolagsbranschen, kvinnan med den chilenska restaurangen samt hårfrisörskan som arbetat inom servicehus, har en sömmerska intervjuats. Den sistnämnda är sjukskriven på halvtid och har ett litet skrädderi inhyst i en sybehörsbutik. Hon startade företag för att undkomma arbetslöshet, men har även en tydlig yrkesidentitet som just sömmerska. Av de fyra kvinnorna är det endast kvinnan med restaurang som inte är nöjd med sin roll som företagare. Hon anser att lönsamheten är låg och att hon inte orkar arbeta med restaurangen längre. De tre övriga kvinnorna är nöjda med sin situation och anser alla tre att de kunnat förverkliga affärsidéer som gett dem stor tillfredsställelse.

## Gemensamma mönster

Motiven att starta företag för de chilenska företagare som intervjuats ligger ofta nära de motiv som förekommer bland ”svenska” företagare som startar företag, dvs. att de antingen vill leva ett självständigt liv eller ser en möjlighet att förverkliga en affärsidé.<sup>218</sup> En del har dock startat under hotet om att bli arbetslösa eller av anledningen att de kände sig underordnade på arbetsmarknaden. Några hade även startat av motivet att de precis blivit arbetslösa.

I intervjuerna framkommer att personerna med chilensk bakgrund inte haft samma karriär av arbetslöshet, olika åtgärder på arbetsmarknaden, som fallet varit bland de iranska och kurdiska företagen. Detta gäller särskilt dem som kom under 1970-talet. Naturligtvis kan detta förklaras med att arbetsförmedlingen ännu inte hade så många åtgärder och program som sedan blev allt vanligare under 1980-talet. Bland de chilensare som intervjuats har en majoritet haft sysselsättning innan de startade företag. Den vantrivsel eller ambivalens som särskilt en del av iranierna uppvisade var

---

<sup>218</sup> Holmqvist och Sundin (2002).

inte lika vanlig bland de chilenska företagarna i denna undersökning, även om den förekom bland ett par personer

Det bör här framhållas att det är en mycket liten andel av sysselsatta chilensare som är egna företagare i Sverige. Det förefaller rimligt att anta att de chilensare som väljer att starta företag oftare gör det av skälet att de verkligen vill bli egna företagare än av endast strukturella orsaker eller arbetsmarknadsskäl. På frågan om orsakerna till att så få chilensare startar företag svarar flera av de intervjuade personerna med chilensk bakgrund att de själva skiljer sig från sina landsmän genom att de anser sig verkligen vara intresserade av att bli egna företagare. De ser det inte främst som en näst bästa lösning eller något de är tvingade till att göra.

Precis som fallet var bland de iranska företagarna i denna undersökning har flera av de chilenska företagarna haft tillgång till en s.k. nyckelperson som varit till stor hjälp vid själva startögonblicket. Även i de chilenska företagarnas fall har denna person ofta varit en svensk som på olika sätt kunnat ställa upp med rådgivning eller annat stöd. Till skillnad från de kurdiska företagarna som ofta har flera landsmän som kan ställa upp vid en företagsstart så har de chilensare som startat företag istället haft ett behov av någon ur majoritetsbefolkningen för att detta skulle kunna vara möjligt. Denna person är ofta en första kund, någon god vän eller bekant. Ett par av de chilenska företagarna anser sig också ha haft viss hjälp av Företagsrådgivning och starta-egget-bidrag.

Samtliga personer som intervjuades fick frågan varför så få chilensare startar företag i Sverige. Svaren här var mycket varierande. Men en del framhöll att en stor andel av de chilensare som finns i Sverige saknar företagarerfarenhet från hemlandet. Antingen är de akademiker eller har arbetarklassbakgrund. En man framhåller att de som var företagare i Chile ofta stödde Pinochetregimen. Det framkommer dock att chilensarna som ingår i denna undersökning inte lånat pengar av landsmän, särskilt inte vid företagsstarten, i samma utsträckning som varit fallet bland flera av både de iranska och kurdiska företagarna som ingår i denna undersökning. Det sistnämnda kan därför kanske tänkas vara en faktor som leder till att relativt få chilensare startar företag i Sverige. Däremot förkom det i en del fall att företagarna med chilensk bakgrund fick hjälp av den övriga familjen samt landsmän vid själva driften av företaget. Inslaget av familjeföretag fanns här i en del fall.

## 7. Ekonomisk integration eller etnisk segregation?

I detta kapitel kommer de resultat som presenterades i de tre empiriska kapitlen avseende iranska, kurdiska och chilenska företagare att kopplas till den teoretiska modell som beskrevs i Kapitel 2. (Se figur 2). Till skillnad från de empiriska avsnitten, som hade en narrativ struktur, kommer här i stället de olika faktorer som lett fram till att en person blivit egen företagare att diskuteras tematiskt. Det jag vill visa med hjälp av denna modell är vilken betydelse som sociala relationer har för personers benägenhet att starta företag, dvs. vad jag benämner ett *relationistiskt perspektiv*. Här kommer samtliga personer som har intervjuats att behandlas som *en* grupp. Det görs även ett försök att relatera resultaten från de empiriska kapitlen till befintliga teorier och resultat inom området immigrant- och minoritetsföretagande. Till slut kommer frågan om eget företagande bland utlandsfödda personer bidrar till integration i majoritetssamhället att diskuteras.

Ett resultat som framkommer i de empiriska avsnitten i denna undersökning är att förhållandet att vara utomeuropeisk ”invandrare” eller immigrant i Sverige lett till vissa gemensamma erfarenheter bland företagarna. Flera har erfarenheter av diskriminering och underordning på arbetsmarknaden samt i samhället i stort. Det förekommer dock några skillnader mellan grupperna. En skillnad är att både personerna med iransk respektive chilensk bakgrund tillhörde majoritetsbefolkningen i hemlandet, medan personerna med kurdisk bakgrund tillhörde en minoritetsgrupp redan i hemlandet. En annan skillnad är att personerna med bakgrund i mellanöstern anser sig bemötas sämre av det ”svenska” majoritetssamhället än vad fallet var med chilensarna. Ett avgörande faktum är att den andel av de chilensare som startar och driver företag endast utgör en mycket liten minoritet av sysselsatta chilensare i Sverige. Det är en betydligt större andel personer med iransk respektive kurdisk bakgrund som startar företag, även om de också utgör en minoritet av antalet sysselsatta inom dessa grupper.

I det som följer anknyts till de tre analytiska nivåer vilka är av betydelse för att kunna kartlägga de faktorer som haft betydelse för personers benägenhet att bli egna företagare. Den första nivån, som benämns den individuella, berör de motiv samt resurser som kopplas till individen och som kan tänkas påverka en persons beslut att bli egen företagare. Det är här

centralt att framhålla att resurser både kan vara kopplade till den enskilde individen och bestå av de sociala relationer som individen har tillgängliga vid företagsstarten. Det centrala att framhålla i detta sammanhang är emellertid att skilja på de resurser som en individ samlat på sig över tid, samt de resurser i form av konkreta sociala relationer som står till förfogande vid en viss tidpunkt. Den andra nivån, som benämns nätverksnivån, avser just hur de konkreta sociala relationerna ser ut, eller har sett ut, som på något sätt påverkat att en person blivit egen företagare. Den tredje nivån kallas den institutionella, och den avser hur interaktionen med det omgivande samhällets organisationer och institutioner har påverkat en persons benägenhet att bli egen företagare.

## Individuella motiv och social/etnisk identitet

### *Etniska resurser och etniskt entreprenörskap*

Betydelsen av den "etniska identiteten" skiljer sig något åt för de personer födda i Chile och Iran som ingår i denna undersökning, å ena sidan, och de personer som definierar sig själva som kurder, å den andra. Flera av både de iranska och chilenska företagarna blev irriterade när de under intervjuerna fick frågor om företeelser som hade anknytning till deras "etnicitet". Både iranierna och chilensarna tillhör majoritetsbefolkningen i sina länder och en del av dem menar att de först fått en "etnisk identitet" när de kommit till Sverige, men en påtvingad sådan. På denna punkt skiljer de sig något från personerna med kurdisk bakgrund. Dessa diskuterade både gärna och länge "kurdiska frågor", där särskilt deras politiska engagemang för ett fritt Kurdistan upptog mycket av tiden under intervjuerna. En del av chilensarna och iranierna hade visserligen även de varit politiskt aktiva i sina hemländer, ofta inom vänstern, men flera av dem som jag intervjuade var numera mycket ointresserade av politik eller ansåg sig ha lämnat detta bakom sig. På frågan om just deras vänsterbakgrund skapade problem i deras roll eller identitet som egna företagare framhöll nästan samtliga som besvarade denna fråga att det inte längre spelade någon roll var de stått politiskt. De såg alltså ingen motsägelse i att vara egen företagare och att vara "socialist", om de nu fortfarande ansåg sig vara detta. Några av de chilenska företagarna hade dock fått en del kritiska kommentarer från andra chilensare som inte var egna företagare angående deras yrkesval.

Det som är relevant i detta sammanhang är dock att många av de kurdiska företagarna framhöll att det just var deras erfarenheter som en redan förtryckt minoritet som fått betydelse för deras verksamhet som egna företagare. Eftersom de var en förtryckt eller underordnad minoritet i

hemländerna, och sedan fortsatt att vara en minoritet i Sverige, har detta lett till att sammanhållningen inom gruppen är stark.<sup>219</sup> Flera av de kurdiska företagen som intervjuats framhöll att de fick hjälp av landsmän vid starten och driften av sitt företag, något som de menar beror av den starka sammanhållningen inom gruppen.

När det gäller företagen med kurdisk bakgrund framkom det att inslaget av en ”etnisk ekonomi” var betydligt mera framträdande än vad fallet var bland de iranska och särskilt de chilenska företagen.<sup>220</sup> Det finns branscher i Stockholmsregionen som nästan helt domineras av kurdiska (och turkiska) företagare, som pizzerior. Detta innebär att många personer med kurdisk bakgrund ofta har relativt lätt att få ett arbete inom sin etniska grupp. Flera personer som intervjuats hade tagit över eller arbetat i pizzerior eller restauranger som ägdes av släktingar eller andra landsmän. Till skillnad från länder som USA och Storbritannien är dock inte dessa ”etniska ekonomier” geografiskt koncentrerade till en plats, i stället kan man tala om ett nätverk av pizzerior som är spridda runt om i hela Stockholmsregionen, men där ändå många av dem som äger dessa pizzerior känner varandra, har arbetat ihop, stödjer varandra ekonomiskt, etc. Det sistnämnda bekräftas av flera av de företagare med kurdisk bakgrund som ingår i denna undersökning.

Det finns inom forskningen resultat som visar att personer med minoritetsbakgrund använder sig av sin etnicitet på olika sätt, särskilt i form av ”etniska resurser”, ”etniskt entreprenörskap” eller ”etniska varor”.<sup>221</sup> Detta var även fallet hos en del av de företagare som ingår i denna undersökning. Det är här av vikt att framhålla att det ”etniska” i detta sammanhang avser att personerna ifråga har utnyttjat den ”etnicitet” som skapas i just interaktionen med det svenska majoritetssamhället. En resurs blir ”etnisk” av den anledningen att det omgivande samhället definierar den som något underordnat eller avvikande som i detta fall företagen tvingas utnyttja för att de inte har tillgång till de resurser som majoritetssamhällets medlemmar kan nyttja. En ”etnisk vara” blir just ”etnisk” för att den uppfattas som exotisk eller annorlunda, och det uppstår ibland möjligheter för en ”etnisk” företagare att kunna dra nytta av detta faktum. Entreprenörskapet består i detta sammanhang av förmågan att kunna omvandla de etniska resurserna och de etniska varorna till något som går att sälja på marknaden.

Bland personerna med iransk och chilensk bakgrund förekom det ett par personer som startat företag inom resebranschen, där fokus låg på att förmedla resor mellan Sverige samt Chile och Iran. Detta blev särskilt möjligt efter det att situationen i respektive land stabiliserats i samband med att Ayatolla Khomeini och Pinochet försvunnit från scenen. I detta fall kunde de dra nytta av sina resurser i form av språk, kunskaper om det tidigare

---

<sup>219</sup> Alina (2004).

<sup>220</sup> Light och Gold (2000a).

<sup>221</sup> Ibid.



hemlandet och om Sverige, kontakter etc. Ett typexempel på genuint entreprenörskap bland företagarna i denna undersökning var en man som började exportera takboxar till bilar från Sverige till Chile. Vad han gjorde var att satsa på en svensk kvalitetsprodukt som han sålde till sitt hemland. Vad han gjorde i viss utsträckning var att han konstruerade en "svensk etnisk produkt" på den chilenska marknaden.

Det finns flera exempel på "etniska varor" som företagarna i denna undersökning försökt introducera på marknaden. Det bör här framhållas att när sociologen Light och andra forskare talar om etniska produkter så görs det sällan någon åtskillnad mellan de som säljs inom en etnisk grupp och de som säljs utanför gruppen.<sup>222</sup> Om man däremot ser på etnicitet som ett relationellt fenomen så är det egentligen endast intressant att tala om en vara eller tjänst som "etnisk" när den passerar en "gräns", dvs. mellan två etniska grupper. En företagare som endast säljer sina produkter på en etnisk marknad, dvs. inom sin egen etniska grupp, är kanske främst att betrakta som en "vanlig" företagare. Det avgörande i fallet med etniska produkter är att de "blir" etniska först när de säljs utanför den grupp som den brukar förknippas med. Efter ett tag tenderar dock vissa varor eller produkter att bli en del av den "vanliga" ekonomin, där inslaget av exotism försvinner.

Exempel på en bransch specialiserad på "etniska produkter" som många av företagarna i denna undersökning verkar inom är restaurangbranschen, där t.ex. en chilensk kvinna hade specialiserat sig på chilensk mat. Ett annat exempel är en kurdisk man som driver en livsmedelsbutik med i huvudsak matvaror med ursprung i mellanöstern i sitt sortiment. Ytterligare ett exempel är en chilensk man som har en importfirma specialiserad på latinamerikanska livsmedelsprodukter. Bland de kurdiska företagarna fanns det två personer som hade blivit bokförläggare inriktade på kurdiskspråklig litteratur. De hade bägge kunnat utnyttja sitt kontaktnät av kurdiska författare, vars böcker de gav ut. Det bör framhållas att de två bokförläggarna inte bara gav ut böcker och tidskrifter på något av de kurdiska språken, utan även på persiska, turkiska, arabiska och svenska. En ytterligare resurs som flera av både de iranska och kurdiska företagarna utnyttjade var sitt språk, detta genom att starta företag inom tolkbranschen. På detta sätt kunde de utnyttja sitt språk som en "etnisk resurs".

Ett intressant faktum är att den "etniska produkt" som oftast förknippas med utlandsfödda personer i Sverige, nämligen pizzen, främst tillhandahålls av personer från länder där pizzen inte förekommer som maträtt överhuvudtaget.<sup>223</sup> Som omnämndes är det särskilt bland kurder mycket vanligt att starta just pizzabutiker. En av de kurdiska företagarna i denna undersökning framhöll att det egentligen var en ren slump att kurderna i Sverige startat pizzerior. Hans argument var att några personer hade startat

---

<sup>222</sup> Light och Gold (2000a) samt Waldinger, Aldrich och Ward (1990).

<sup>223</sup> Löqvist (2006).

pizzeria och visat att det gick att leva på denna verksamhet vilket ledde till att andra personer med kurdisk bakgrund följde efter. Han ansåg även att det uppfattas som "självlärt" eller "naturligt" att just "invandrare" driver pizzerior vilket gör att de kan accepteras av "svenska" kunder.

Ett resultat som framkom i denna undersökning är att många av företagarna ansåg att deras "etnicitet" också kunde utgöra ett hinder i deras verksamhet. Enligt etnologen Oscar Pripp var just detta hinder något som de assyrisk/syrianska företagarna i Södertälje måste förhålla sig till i sin verksamhet som egna företagare.<sup>224</sup> Pripp talar om olika etniska strategier som assyrierna/syrianerna använder sig av i sin verksamhet som egna företagare. Exempel på sådana strategier är att hålla god hygien i sina butiker, försöka lära sig svenska väl samt vara hederliga. Inom den amerikanska forskningen framhålls ofta begreppet "trust" eller förtroende som en avgörande faktor för att personer med immigrant- eller minoritetsbakgrund ska lyckas som egna företagare.<sup>225</sup> I fallet med företagarna som ingår i denna undersökning så är det väldigt många som framhåller just betydelsen av att bygga upp och upprätthålla ett gott förtroende gentemot kunder, underleverantörer och myndigheter. Flera av företagarna i undersökningen satsar därför på att ha hög kvalitet på sina tjänster eller varor. Detta är en vanlig strategi bland personer ur alla tre grupperna av företagare, där argumentet bakom detta är att de överhuvudtaget ska kunna överleva som egna företagare. Behovet av att satsa på kvalitet samt att bygga upp ett förtroende till kunder gäller naturligtvis alla personer som vill lyckas som egna företagare på en marknad, inte minst de som tillhör majoritetsbefolkningen. Det som bör framhållas utifrån resultatet i denna undersökning är dock att väldigt många av de som intervjuats framhöll att just behovet av kvalitet samt förtroende hos kunder var särskilt viktigt för dem på grund av deras utländska bakgrund eller "invandrarbakgrund". Den dataföretagare som var ett av de fall som studerades närmare i kapitlet om iranska företagare säger t ex: "Vi som är invandrarföretagare måste vara dubbelt så bra som de svenska företagarna."

### *Social identitet*

Det finns olika strategier att förhålla sig till sin identitet som "egen företagare" bland de personer som ingår i denna undersökning. Det som framkommit är att det i grunden finns tre förhållningssätt hos intervjupersonerna, och detta gäller företagare ur alla tre grupperna. Det första är att förhålla sig till sin yrkesroll som "ett jobb". Flera av främst de kurdiska, och i viss utsträckning de iranska företagarna, framhöll att de såg på sin verksamhet som egna företagare som ett sätt att försörja sig på.

---

<sup>224</sup> Pripp (2001).

<sup>225</sup> Fukuyama (1995).

Argumentet att de annars inte kunde få sysselsättning framfördes av flera personer i denna undersökning. Vissa, särskilt bland de iranska företagarna, var mycket missnöjda med sin situation och vantrivdes med att vara egna företagare. Det bör dock påpekas att de i och för sig inte såg på eget företagande som något fel i sig att ägna sig åt. Missnöjet grundade sig ofta i att de egentligen hade velat göra något annat, t.ex. arbeta inom det yrke som de är utbildade för. Vad gäller några personer ur den kurdiska gruppen så var förhållandet till identiteten eller rollen som egen företagare mer "avspänd". De uttryckte ofta åsikten att deras arbete var just "bara ett jobb", men att de accepterade sin situation som egna företagare lättare än vad fallet var bland iranier. Bland chilenerna fanns även ett par personer som var både missnöjda samt såg på sin yrkesroll som egen företagare som endast ett försörjningsalternativ. Här var dock inställningen till eget företagande mer ambivalent. Flera av chilenerna hade startat sina företag ofta av en kombination av rena arbetsmarknadsskäl samt en vilja att förverkliga en affärsidé.

Ett annat förhållningssätt till rollen eller identiteten som egen företagare, vilket särskilt gäller för de med en högre utbildning eller en tydlig yrkesidentitet, är att de framhåller sin roll som just tandläkare, sömmerska eller bokförläggare, och inte rollen som egen företagare. Flera av intervjupersonerna hade som motiv att starta företag att det var enda sättet att kunna arbeta inom det yrke som de utbildat sig till. En del av företagarna i denna undersökning har erfarenhet av att de har haft anställningsvillkor som varit mycket osäkra. En iransk tandläkare framhåller att han endast fick arbeta inom sitt yrke som tillfälliganställd eller som timanställd. Han framhöll att han blivit förbigången av en rad personer med "svensk" bakgrund när olika tjänster skulle tillsättas. Ett annat exempel är personer som utbildats till olika sjukvårdsyrken, som läkare eller sjuksköterskor, men som fått arbeta som sjukvårdsbiträden eller undersköterskor. Det finns ett exempel på en psykolog från Iran som fick arbeta som socialsekreterare på flyktinganläggningar. Ett centralt motiv bakom att dessa personer blivit egna företagare är just att de såg detta som enda vägen att få arbeta inom det yrke som de har erfarenhet av från hemlandet eller är utbildade till.

Det tredje mönstret som framträder avser de personer som verkligen identifierar sig med rollen som egen företagare eller "entreprenör". Detta gäller särskilt två kategorier av personer, dels de som har någon form av företagarerfarenhet från hemlandet, vare sig det är en egen erfarenhet eller att eget företagande varit vanligt i deras omgivning, eller personer som av olika skäl funnit en affärsidé som de velat förverkliga. De sistnämnda benämner jag "entreprenörer".

Ofta sammanfaller företagarerfarenhet från hemlandet med att en person aktivt sökt någon affärsidé att förverkliga. Det finns dock även exempel på personer som helt saknar erfarenhet av eget företagande men som ändå sett som sitt främsta motiv till företagsstarten möjligheten att få förverkliga en

affärsidé. Det bör dock framhållas att det ofta är en kombination av utestängning eller underordning på arbetsmarknaden och viljan att genomföra en affärsidé som varit drivkraften för flera av företagen i denna undersökning. Det är i många fall inte möjligt att endast tala om ett motiv bakom företagsstarten, utan ofta sammanfaller flera motiv. Det finns dock några exempel på "textboksfall" av entreprenörskap bland de företagare som ingår i denna undersökning.<sup>226</sup> Ett exempel är den chilenske man som introducerade en svensk produkt på den chilenska marknaden i form av takboxar till bilar och därmed fick en monopolställning på den latinamerikanska marknaden. Ett annat exempel är den iranske dataföretagare som såg att han kunde importera kablar till datautrustning billigt från Sydostasien och därmed försäkra sig om cirka 40 procent av marknadsandelarna i Sverige av denna produkt.

Det finns dock ytterligare personer som sett möjligheter som inte gett så höga vinster som fallet med de två export- och importföretagen ovan, men som ändå kan ses som entreprenörer. Ett exempel är den chilenska kvinna som efter att ha varit arbetslös en period tog kontakt med några servicehus och erbjöd sina tjänster som hårfrisörska. Hennes affärsidé var bland annat att erbjuda lägre priser än vad som var vanligt. I denna kvinnas fall handlade det främst kanske om att försöka göra det bästa av situationen. Eftersom hon försökt att få arbete som hårfrisörska i en rad salonger men misslyckats, så fick hon själv försöka hitta en väg. Till saken hör att hon även tidigare hade arbetat inom flera av de aktuella servicehusen som vårdbiträde och därför väl kände till villkoren där. Det finns ytterligare exempel på företagare i denna undersökning som arbetat inom offentlig sektor och som startat företag med hjälp av de kontakter och erfarenheter de skapat där. En chilensk man som varit anställd som ungdomsterapeut anställd av kommunen startade eget och kunde då bland annat ta över en del klienter från sin verksamhet som anställd. Att tala om textboksfall av entreprenörskap i Schumpeteriansk mening i dessa fall är det kanske inte frågan om, utan snarare om personer som försökt göra det bästa av sin situation utifrån de resurser som funnits tillgängliga.

Flera av företagen i denna undersökning har ofta ett ambivalent förhållningssätt till sin roll som egen företagare. Inte minst bland välutbildade iranier och chilener, men även bland vissa kurder, framkommer denna ambivalens. Ambivalensen eller rollkonflikten är dock tydlig både bland dem som endast ser sitt företagande som ett "jobb" och bland dem som anser sig vara "framgångsrika" företagare. Det bör här framhållas att det finns några fall av personer som startat eget företag av strukturella skäl, dvs. för att de varit arbetslösa, hotats av uppsägning eller för att de inte trivts som anställda, men som efter ett tag börjar uppskatta verksamheten som egna företagare. Särskilt gäller detta personer som lyckats

---

<sup>226</sup> Schumpeter (1983).

få sina företag att växa eller gå relativt bra. Det finns dock några personer i denna undersökning som startade företag för att de verkligen trodde att de skulle få en bättre situation ekonomiskt eller få mer tid till sin familj, men som upptäckte att det blev precis tvärt om. I intervjuerna framkommer flera exempel på personer som framhåller att bristen på fritid och de långa arbetstiderna utgör ett ofta stort problem i deras arbete som egna företagare. Detta gäller dock inte endast utländska personer som driver egna företag utan är en erfarenhet som ofta görs bland alla personer som startar företag, dvs. även bland "svenska" företagare.<sup>227</sup> Det bör dock framhållas att många av företagarna i denna undersökning framhåller att det just är på grund av att de är "invandrare" som de måste arbeta extra hårt. Inte minst krävs detta av dem som har små butiker eftersom de på grund av dålig lönsamhet måste ha långa öppettider för att överhuvudtaget kunna gå runt.

### *Genusdimensionen*

En skillnad mellan kvinnorna och männen som ingår i denna undersökning är att kvinnorna oftare framhåller hur relationen till deras partner på olika sätt påverkat deras benägenhet att starta eget företag. De flesta av de manliga företagarna talar sällan eller aldrig om den betydelse som deras hustrur haft för deras benägenhet att starta och driva företag. De tar ofta för givet att deras hustrur ställer upp som arbetskraft och hjälper till i t.ex. deras butiker. På frågan om de har några "anställda" svarar många nej, samtidigt framkommer det att både hustru och barn, men även vänner och släktingar hjälper till mycket för att hålla igång verksamheten. De kvinnliga företagarna återkommer däremot ofta till vilken betydelse relationen till deras män haft för deras motiv att starta företag samt möjlighet att driva företag. Denna betydelse är dock både av indirekt och direkt karaktär. Indirekt så har några av kvinnorna sett eget företagande som en väg att frigöra sig från mannens inflytande och som en väg till ett självständigt liv. Det finns ett par exempel i denna undersökning på kvinnor som startat företag efter en skilsmässa eller för att deras män är arbetslösa och att de därför måste kunna försörja sig själva och sin familj. Ett annat resultat är att några av kvinnorna i denna undersökning framhåller vikten av att ha ett jämställt förhållande till sin man och att denne ställer upp och stödjer vid starten och driften av företaget. En iransk kvinna som har ett taxiföretag framhåller att hon aldrig skulle kunna upprätthålla sin verksamhet om inte hennes man hjälpte till och hämtade deras barn från dagis etc.

En genusdimension som framkommer i denna undersökning, är att kvinnorna ofta startar företag inom kvinnodominerade branscher, medan männen startar företag inom mansdominerade branscher. De kvinnliga företagarnas motiv bakom att de startat företag skiljer sig dock inte så

---

<sup>227</sup> Holmqvist och Sundin (2002).

mycket från männens. Flera av dem uppger att de haft karriärer som arbetslösa eller tillfällighetsanställningar och därför startat ett företag. Om man jämför kvinnorna i de tre etniska grupperna med varandra framträder heller ingen större skillnad. De flesta kvinnorna som ingår i undersökningen är välutbildade. Ett mönster som framträder är dock att påfallande många av kvinnorna var gifta med svenska män eller var frånskilda. Ett faktum var att flera av de kvinnliga företagarna verkade trivas ganska väl i sin roll som egna företagare. Just motivet att få arbeta självständigt och vara fri var något som framhölls av flera.

### *Klassresurser*

Ett avgörande motiv bakom företagsstarten hos en del personer som ingår i denna undersökning var att de ville slippa känna sig underordnade på arbetsplatser eller slippa ifrån ett liv bestående av tillfällighetsanställningar, praktikplatser samt arbetslöshet. Den betydelse som klasstillhörigheten har för flera personers benägenhet att starta företag grundar sig i det faktum att de ofta fått sin position i samhället förändrad sedan de kom till Sverige. En orsak till att en del personer med utländsk bakgrund startar företag är att de vill återta en förlorad klassposition.

Enligt amerikansk forskning har möjligheten att kunna "klättra" i samhället visat sig vara ett mycket betydelsefullt motiv bakom företagsstart.<sup>228</sup> Ett skäl till detta är att egna företagare ofta tjänar mer pengar än motsvarande personer som har anställning. I Sverige har det dock ofta visat sig vara tvärtom, dvs. att personer med utländsk bakgrund ofta tjänar sämre i jämförelse med både personer ur majoritetsbefolkningen och landsmän med motsvarande utbildning som har anställning.<sup>229</sup> Motivet att tjäna pengar, och då särskilt mer pengar än som anställd, var det relativt få som uppgav som motiv i denna undersökning. Om pengamotivet framfördes som ett skäl bakom företagsstarten så gjordes det ofta i andra sammanhang än när företagarna tillfrågades om orsakerna till att de startat företag. Det var endast två eller tre personer av samtliga som ingick i denna undersökning som angav att de ville tjäna pengar eller bli "rika" som det huvudsakliga motivet bakom företagsstarten. Istället var det många som framhöll att de tjänade mycket dåligt som egna företagare, och att motivet att starta snarare var att de ville arbeta inom sitt yrke eller att de ville ha sysselsättning överhuvudtaget. Bland dem som kan betecknas som entreprenörer eller mer eller mindre framgångsrika företagare var det motiv som främst framhölls att de ville förverkliga en affärsidé eller att de ville arbeta självständigt snarare än motivet att de ville bli "rika". Här kan man dock kanske invända att motivet att endast tjäna pengar eller bli rik antagligen ses som något man

---

<sup>228</sup> Bates (1996).

<sup>229</sup> Hjerm (2001).

inte bör säga, vilket har en rad sociala orsaker och som dessutom gäller för "svenskar" som startar och driver företag. Det är helt enkelt inte legitimt i det svenska samhället att uppge vinst- och pengaintresse som den främsta drivkraften.

Det som däremot många framhöll som det främsta motivet till att starta ett företag var en vilja att vara fri och oberoende från underordning eller diskriminering på sina arbetsplatser eller som arbetslösa. Att eget företagande får betydelse för vissa av de personer som intervjuats har alltså att göra med, inte att de tror att de kan tjäna mer pengar som egna företagare, utan istället att de vill tjäna några pengar överhuvudtaget eller att de vill uppleva sig som självständiga eller fria.

En klassresurs som många i denna undersökning vilka startat företag kunnat utnyttja är det faktum att de är relativt välutbildade. Även om de inte startat företag inom en bransch som motsvarar deras utbildning har de ofta kunnat dra fördel av sina kunskaper. Vissa har dock startat företag inom branscher som inte kräver särskilt mycket kompetens vad gäller själva arbetsuppgifterna inom företaget, däremot är start och drift av företag alltid förknippat med krav på att kunna räkna, betala skatter, etc. vilket underlättas om man är relativt välutbildad.

Även företagarerfarenhet från hemlandet visade sig vara en erfarenhet som en del av dem som startar företag i denna undersökning kunde dra fördel av. Det förekom dock en stor andel som helt saknade företagarerfarenhet vilket visar att denna faktor inte alltid var avgörande. Däremot verkar det som om förekomsten av landsmän i Sverige som kan ställa upp vid start och drift av ett företag var av stor betydelse för dem som startat företag.

Tillgång till finansiellt kapital är heller ingen faktor som varit avgörande för dem som startat företag. Vissa av företagen, särskilt några med iransk bakgrund, hade kunnat föra över pengar från hemlandet genom att t.ex. sälja fastigheter. En stor majoritet av företagen som startats av personerna i denna undersökning var dock små och krävde endast begränsade resurser i form av finansiellt kapital.

## Sociala nätverk och sociala resurser

Inom litteraturen om s.k. "etniskt företagande" framhålls det faktum att personer som tillhör vissa immigrant- och minoritetsgrupper ofta möter ett motstånd från det omgivande samhället.<sup>230</sup> Detta motstånd leder i sin tur till att sammanhållningen inom gruppen förstärks. Just förekomsten av sociala nätverk inom grupperna som kan utnyttjas för finansiering, arbetskraft etc.

---

<sup>230</sup> Bonacich (1973)

har visat sig vara av stor vikt för att kunna starta företag. Det finns studier som visar att de sociala nätverken även har betydelse för företagare som tillhör majoritetsbefolkningen i ett land. Under senare år har det framkommit en rad studier som visar de sociala nätverkens eller det sociala kapitalets betydelse för företagande generellt.<sup>231</sup> Det som framkommer i denna undersökning är emellertid att en stor andel av företagarna med bakgrund i Iran och Kurdistan ofta får hjälp av familj, släktingar eller landsmän vid starten av sina företag.

Som nämnades ovan har en del "utnyttjat" sin etnicitet i vissa sammanhang. Det har även visat sig att en del av de personer som intervjuats anställer personer med utländsk bakgrund med annan etnicitet än sin egen. Eftersom personer ur flera grupper av utlandsfödda ofta har liknande erfarenheter av det svenska samhället i form av arbetslöshet etc. har detta inneburit att många personer med utländsk bakgrund får anställning eller samarbetar med personer ur andra etniska grupper. Bland företagarna i denna undersökning finns det flera exempel på att de har anställt personer med annan utländsk bakgrund än sin egen. Särskilt gäller detta de som har bemanningsföretag. Ett motiv bakom starten av dessa företag har just varit att de som startar dessa sett att det funnits många personer med utländsk bakgrund som är både välutbildade och arbetslösa som de kunnat knyta till sin verksamhet. T.ex. såg en iransk man som startade ett bemanningsföretag inom sjukvårdsbranschen att det finns många personer med utländsk bakgrund som har sjukvårdsutbildning som han senare kunde anställa i sitt företag. Även den iranske dataföretagaren såg att det fanns många välutbildade personer med utländsk bakgrund som han kunde knyta till sin verksamhet. Bland annat anställde han en kvinnlig revisor med latinamerikansk bakgrund som var utbildad vid den prestigefyllda tekniska högskolan MIT i USA. Hon hade dessförinnan länge gått arbetslös i Sverige, men hennes kompetens kunde nu komma till användning. Ytterligare exempel på företagare som anställt personer med annan "etnisk bakgrund" än sin egen är de som har företag inom taxibranschen. Ett motiv till att de startade företag var alltså att de såg att det fanns personer med "invandrarbakgrund" som de kunde utnyttja som arbetskraft eftersom de inte anställs av "svenska" arbetsgivare.

Ett annat exempel där företagarna i denna undersökning överskrider sina "etniska gränser" är de fall där de ibland satsar på att sälja varor till andra grupper av utlandsfödda personer. Detta är särskilt fallet bland dem som har livsmedelsaffärer specialiserade på "etniska produkter", men även bland dem som har export-import företag. Två exempel på detta är de bokförläggare med kurdisk bakgrund som gav ut litteratur på flera olika språk, bland annat persiska, turkiska, arabiska osv.

---

<sup>231</sup> Se t.ex. Lin (2001).



Ett mönster framträder bland de intervjuade personerna. Den största skillnaden mellan personer tillhörande den chilenska gruppen och de två grupperna från mellanöstern, dvs. iranier och kurder, avser hur de har finansierat sin företagsstart. Chilenarna lånar inte pengar från familj, släktingar och landsmän. Av de tretton företagarna med chilensk bakgrund som ingår i denna undersökning var det endast en som hade fått låna pengar av chilenska vänner, men det var endast en mycket liten summa. Flera av de chilenska företagarna som intervjuats bekräftar dessutom att det inte finns någon tradition att låna pengar till varandra baserat på "etnicitet". Bland de iranska och särskilt de kurdiska företagarna i denna undersökning var det vanligt att de lånade pengar både inför företagsstarten och vid senare tillfällen. Ett annat vanligt inslag bland särskilt de kurdiska företagarna var att redan etablerade företagare ibland även ställer upp som borgensmän vid banklån, vilket var fallet bland några av personerna som ingår i denna undersökning.

Det bör här framhållas att chilenarna är kraftigt underrepresenterade i gruppen egna företagare i Sverige. Flera av dem som intervjuats fick frågan vad detta kunde bero på, och det framkom lite olika svar. En åsikt som framkom är att det är lättare för personer med chilensk bakgrund att komma in på arbetsmarknaden som anställd. De behöver därför inte ta till lösningen att starta ett eget företag för att kunna försörja sig i samma utsträckning. En annan åsikt som kommer fram i intervjuerna är att chilenarna varit länge i Sverige och därför haft större möjlighet att komma in i samhället, dvs. integreras. Det kommer även fram i intervjuerna att de chilenare som startar företag ofta är ganska ensamma med sitt beslut och därför startar företag inom branscher som inte kräver så stora ingångsinvesteringar. En likhet mellan chilenarna och personer ur de två andra grupperna var emellertid att det förekom att familjemedlemmar och landsmän arbetade i deras företag.

Bland de personer med chilensk bakgrund som intervjuats förekom en del som var gifta med svenska partners. Det framkom också att de har svenska vänner i större utsträckning än vad som var fallet bland personer med kurdisk och iransk bakgrund. En del av de chilenska företagarna framhöll dock som ett skäl till att många chilenare inte startar företag är att de isolerar sig från samhället, vilket motsäger bilden av att chilenarna skulle vara mer integrerade i samhället än exempelvis iranier och kurder.

Inom forskningen om immigrant- och minoritetsföretagande framhålls ofta den betydelse som familj, släktingar och landsmän har för benägenheten att starta företag.<sup>232</sup> Detta bekräftas också i min undersökning. Ett ytterligare resultat som framkommit i undersökningen är dock det faktum att många av de personer som startat företag inte endast fick hjälp av släktingar, familj eller landsmän. Det som var avgörande för flera av dem var att det fanns en eller ett par personer till hands vid själva företagsstarten som kunde vara

---

<sup>232</sup> Light (1995) samt Waldinger, Aldrich och Ward (1990).

behjälpliga på olika sätt, dvs. en s.k. nyckelperson. Denna person kunde inta olika roller, det kunde vara en arbetsförmedlare, en tidigare ägare till en butik eller en person som företagaren träffat i helt andra sammanhang än i anknytning till arbetsmarknaden. T.ex. fick ett par av personerna hjälp av politiker som de träffat. En annan typ av nyckelperson var tidigare kollegor eller chefer på arbetsplatser som uppmuntrade dem att bli egna företagare. Detta var gemensamt för personer ur alla de tre studerade grupperna, men särskilt bland de chilenska och iranska företagarna var förekomsten av nyckelpersoner avgörande för att de skulle kunna starta företag. Det visade sig också att en del som startar företag kunde utnyttja tidigare arbetskamrater som partners i sina företag.

En annan orsak till att vissa personer i denna undersökning kunde starta företag var att de som anställda lyckades bygga upp ett nätverk med blivande kunder, leverantörer eller personal. Dessa kunde de sedan använda sig av vid starten och driften av det egna företaget. Att nätverksbyggande även är vanligt bland företagare som tillhör majoritetsbefolkningen bör återigen framhållas. De nätverksrelationer eller sociala kapital som företagarna i denna undersökning byggt upp under tiden som anställda var dock ibland avgörande för att de kunde starta företag. Särskilt gäller detta dem som har företag inom rese- och städbranschen. Ett annat resultat är att flera av de som varit anställda inom den offentliga sektorn, ofta inom vården, kunnat "ta med sig" kunder därifrån. Ett exempel på detta är en ungdomsterapeut med rötterna i Chile som kunde dra nytta av sina kontakter med kommunen, eftersom han fortfarande hade en anställning där som just ungdomsterapeut. Han fick även en stor andel av sina klienter genom kommunen.

En relation som påverkat en del av dem som intervjuats att bli egna företagare är att de vill ge sina barn, och ibland även släktingar och andra landsmän, möjlighet till ett bättre liv. En överväldigande majoritet av dem som ingår i undersökningen angav just motivet att försöka skapa en plattform för sina barn att komma in i det svenska samhället som en avgörande faktor bakom deras beslut att bli egna företagare. Flera framhöll dessutom att de *inte* ville att deras barn skulle bli egna företagare, utan att de skulle skaffa sig en utbildning, helst på universitet.

## Institutionella förutsättningar och hinder

### *Det offentliga Sveriges organisationer*

En erfarenhet som de flesta av personerna i denna undersökning har är att de anser att flyktningmottagandet i Sverige fungerade väl när de kom till landet. En stor majoritet av dem som har intervjuats kom till Sverige under 1980-

talet då flyktingpolitiken fortfarande var relativt generös. Särskilt chilena, av vilka en del kom redan under 1970-talet, anser att de blev väl emottagna i landet. En del hamnade på flyktingförläggningar medan andra fick tillfälliga lägenheter. En del av de särskilt politiskt aktiva chilena ansåg sig även ha blivit "socialt integrerade" mycket snabbt i landet, vilket berodde på att det fanns politiska organisationer samt privatpersoner som gav dem mycket hjälp. De som kom på 1980-talet hade dock inte lika lätt att komma in i samhället, men flera av personerna med både kurdisk och iransk bakgrund upplevde i alla fall flyktingmottagandet som relativt gott.

En erfarenhet som delas av många av företagarna som jag intervjuat är att de fick problem efter att de lämnade den första flyktingtillvaron. Det är särskilt mötena med två typer av organisationer som inte varit helt smärfria. Dels mötet med organisationer på arbetsmarknaden som arbetsförmedlingar samt privata och offentliga företag, dels mötet med utbildningsinstitutioner som SFI och Universitets- och högskoleförvaltningen. Det framkommer att flera av personerna som jag intervjuat haft svårigheter dels att få ett arbete som motsvarar deras utbildning och erfarenheter, dels att få ett arbete överhuvudtaget. Ett återkommande tema hos flera är ett missnöje med att de inte fått en rättvis bedömning av sina meriter eller betyg från hemländerna, vare sig från Universitets- och högskoleförvaltningen eller från olika arbetsgivare.

Särskilt arbetsförmedlingen och de organisationer som är knutna till denna har haft stor "negativ" betydelse för en del personers benägenhet att starta eget företag. En del av företagarna framhöll att deras kunskaper och erfarenheter inte togs på allvar av arbetsförmedlingen. De visste dock inte alltid om detta var diskriminering eller ej. En indikator på att de ibland verkligen utsatts för diskriminerande behandling är den variation som förekommit när det gäller hur de blivit bemötta av olika arbetsförmedlare inom samma organisation. I mitt intervjumaterial finns det många exempel på hur personer med relativt hög utbildning eller långvarig arbetslivserfarenhet blivit erbjudna att gå yrkesförberedande kurser eller erbjudits arbeten som inte hade någonting med vare sig deras utbildning eller yrkeserfarenhet att göra. Ett exempel är en läkare som blev uppmanad att söka arbete som diskare. Ett annat är en man med akademisk utbildning i engelska samt mångårig erfarenhet inom resebranschen som fick gå en svetskurs i AMS regi. En del av dem som har startat eget företag har dock fått s.k. starta-eget-bidrag, vilka de menar har varit till viss hjälp, men att detta inte varit avgörande för att de kunnat starta företag. Några som jag har intervjuat har dock haft tur och stött på arbetsförmedlare som fungerat som s.k. nyckelpersoner, vilka faktiskt hjälpt dem att få ett arbete.

En del försöker finna "rationella" orsaker till att de inte har kunnat få något arbete. Vissa nämner att de inte kan tillräckligt bra svenska eller att deras utbildning inte fyller måttet på den svenska arbetsmarknaden som

orsak till att de inte har kunnat få något arbete. Om sedan det ytterst varit fråga om diskriminering eller ej har de svårt att bedöma.

En typ av organisation som dock varit till viss hjälp för en del av personerna som startat företag är s.k. företagsrådgivning. Två organisationer har visat sig vara till stor hjälp för en del som startat företag, och det är Nyföretagarcentrum samt Internationella företagareföreningen. Den förstnämnda riktar sig till alla personer som vill starta företag medan den sistnämnda riktar sig speciellt till personer med utländsk bakgrund. Som nämndes ovan är just förekomsten av en s.k. nyckelperson ofta av stor vikt för om en person ska kunna starta ett företag. Det har visat sig att företagsrådgivarna inom dessa organisationer ibland haft en avgörande betydelse för vissa av personernas möjlighet att kunna starta ett företag.

En sorts organisationer som flera av företagarna i denna undersökning har negativa erfarenheter av är banker och andra låneinstitutioner. Flera har fått avslag när de försökt låna pengar, både vid själva företagsstarten och senare när de har försökt expandera sin verksamhet. En del anser dock att det inte ens är någon idé att gå till banken och försöka låna pengar. Skälet till att de ändå lyckas få ihop kapital som kan användas vid företagsstarten är att de lånar av släktingar, vänner och landsmän, men även att de fört över pengar från hemlandet eller haft egna besparingar.

Här kommer frågan in om bankerna verkligen diskriminerar personer med utländsk bakgrund eller om det beror på att personerna ifråga saknar säkerhet eller vill starta företag inom branscher som bankerna inte anser vara värda att satsa på. Enligt flera av intervjupersonerna finns det viktiga orsaker till att de inte fått banklån som grundar sig i just de sistnämnda faktorerna. De försöker hitta logiska förklaringar till att de inte fått banklån, t.ex. menar de att bankerna är vinstgivande organisationer som måste se till sin verksamhet i första hand. De är dock ofta osäkra på om de har utsatts för diskriminering eller ej.

### *Offentliga och privata arbetsgivare*

De företagare i denna undersökning som sökt arbete direkt hos privata och offentliga företag har även de många negativa erfarenheter vilka bidragit till deras beslut att bli egna företagare. Precis som fallet var när de försökt söka banklån vet de inte alltid vilka orsakerna är till varför de inte får något arbete. Är det fråga om diskriminering eller något annat? Det är särskilt två resultat som framträder. Dels har flera haft problem att överhuvudtaget få ett arbete. Dels har de som fått ett arbete ofta fått en sämre position än "svenska" anställda. Flera av företagarna framhåller att de känt sig marginaliserade på sina arbetsplatser. Dels genom att de får lägre löner än sina svenska kollegor, dels genom att de inte kan avancera eller få fast anställning. Ett ofta avgörande skäl till att många av de personer som

intervjuats blivit egna företagare är just dessa negativa erfarenheter på arbetsmarknaden.

Vissa av företagarna angav att ett motiv bakom företagsstarten var att de inte stod ut med den underordning som de upplevde som anställda på sina arbetsplatser. Ett avgörande motiv var att de ville slippa ifrån den rasism som de utsattes för av arbetskamrater och överordnade på arbetsplatserna. Flera kände att de helt enkelt inte blev accepterade av kollegor eller chefer.

Ett ofta återkommande argument till att flera av företagarna i denna undersökning inte kunnat få något arbete var att de inte behärskade svenska språket väl. Antingen ansåg företagarna själva att det inte var någon idé att söka ett arbete på grund av språkbegränsningar, eller så hade de fått avslag på grund av dessa begränsningar. Det bör här framhållas att det är anmärkningsvärt att så pass många personer i denna undersökning framhöll detta som ett argument.

### *Branscher och marknadsförutsättningar*

Det har betydelse vilka branscher som företagarna startar inom. Vilka är då de branscher som personerna med chilensk, iransk eller kurdisk bakgrund startar företag inom? Som omnämndes i kapitel 2. måste det finnas en efterfrågan på varor och tjänster för att personer med utländsk- eller minoritetsbakgrund ska kunna starta och driva företag, dvs. vad som går under namnet marknadsförutsättningar. Särskilt i Sverige är det av stor vikt att kunna nå ut utanför den "etniska" gruppen för att kunna sälja sina varor och tjänster. Det har visat sig att en överväldigande majoritet av personer med utländsk bakgrund startar företag inom den s.k. tjänste- och servicesektorn.<sup>233</sup> Detta är även fallet bland de personer som ingår i denna undersökning, dvs. att de startar inom just denna sektor. Skälet till detta är bland annat att dessa företag kräver relativt låga ingångskostnader vid starten. En del tar även över företag som redan är etablerade, ofta av landsmän eller andra personer med utländsk bakgrund. Enligt Waldinger m.fl. är det lättare att starta eget företag om det redan finns företag etablerade på marknaden som förknippas med personer med utländsk bakgrund.<sup>234</sup> Som nämndes ovan startar t.ex. många personer med kurdisk bakgrund pizzerior av det skälet att de redan är etablerade på marknaden av andra personer med samma bakgrund.

En faktor bakom att många personer med utländsk bakgrund startar företag inom servicebranschen har att göra med att det är branscher som övergivits av majoritetsbefolkningen på grund av bristande lönsamhet. En annan faktor är dock att det uppstått en ny service- och tjänsteekonomi inom

---

<sup>233</sup> Över 90 procent av utlandsfödda personer som är egna företagare i Sverige arbetar inom service- och tjänstesektorn. Källa: SCB RAMS03.

<sup>234</sup> Waldinger, Aldrich och Ward (1985).

vilken många personer med immigrant- och minoritetsbakgrund fått möjlighet att arbeta.

Det som utmärker de företag som startas av personer med utländsk- eller minoritetsbakgrund är att de förblir mycket små, ofta är de enmansföretag. En majoritet av dem som ingår i undersökningen uppger att de har svårigheter att expandera sin verksamhet. De som trots allt expanderar sin verksamhet gör det ofta "horisontellt". De börjar med ett företag i en lokal och expanderar därefter genom att skaffa sig ytterligare en eller flera lokaler. Ett exempel på detta bland några som startat företag inom livsmedelsbranschen är att de hade öppnat ytterligare livsmedelsbutiker. Ett skäl till att de expanderar horisontellt är att de agerar inom branscher som riktar sig mot lokala marknader och därför inte kan expandera i volym. Enda sättet är att öppna nya butiker i andra delar av det område vari de befinner sig. Denna form av expansion innebär även att medlemmar inom familj och släkt ges möjlighet att få ett arbete. Det finns ett par exempel i denna undersökning på företagare som låter maken/makan eller något av barnen eller syskonen sköta de butiker som öppnas senare.

## Är den svenska institutionella kontexten unik?

Finns det för personer med utländsk bakgrund några skillnader mellan att starta företag i Sverige och i andra länder? En kritik som ibland riktas mot den amerikanska forskningen kring immigrant- och minoritetsföretagande är att den tenderar att lägga alltför stor vikt vid egenskaper hos personer som ingår i vissa minoritetsgrupper.<sup>235</sup> Inom den europeiska forskningen, här främst representerad av holländska och brittiska forskare, har man tydligare betonat att man bör ta hänsyn till den institutionella kontexten eller strukturen för att förstå de mekanismer som påverkar personer med utländsk bakgrund att starta företag. Flera av de faktorer som tas upp i de teorier och modeller som främst Ivan Light samt Waldinger, Aldrich och Ward presenterar bekräftas dock även i denna undersökning. Att särskilt personer med kurdisk bakgrund, men även personer med iransk bakgrund, kan dra nytta av etniska nätverk vid både starten och driften av sina företag bekräftas i min undersökning. I fallet med de chilenska företagarna visar det sig att det även där förekommer att de får hjälp av familjemedlemmar eller landsmän särskilt vid driften av företaget. En avgörande skillnad är dock att de chilenska företagarna ofta finansierar sin företagsstart individuellt, dvs. de tar inte lån från personer som ingår i samma etniska grupp.

Ivan Light talar om tillgång till klassresurser samt etniska resurser som avgörande för om en person med immigrant- eller minoritetsbakgrund kan

---

<sup>235</sup> Kloosterman (2000) samt Vermulen (2001).

starta företag eller ej.<sup>236</sup> Det är enligt honom personer med rik tillgång till både socialt, ekonomiskt och kulturellt kapital som även tenderar att starta företag. Som nämndes ovan så har flera av personerna i denna undersökning kunnat dra nytta av det sociala kapital som de haft tillgängligt när de startat sina företag. Däremot verkar det som om betydelsen av ekonomiskt kapital inte varit lika avgörande. I denna undersökning är andelen personer med högskoleutbildning eller motsvarande relativt hög. Det framkommer dock att en stor andel av dessa personer inte startat företag där de direkt kunnat utnyttja sin utbildning eller erfarenhet. Däremot kan de dra nytta av denna. Ett annat resultat i denna undersökning är att flera startat företag utan någon större tillgång till ekonomiskt kapital.

Som nämndes i teorikapitlet är det enligt Kloosterman vanligare att personer i välfärdsstater av europeisk modell startar företag av arbetsmarknadsskäl. I USA är ett vanligt motiv bakom företagsstart att kunna tjäna mer pengar än vad som är möjligt som anställd. Hos de personer som ingår i denna undersökning, oavsett om de är låg- eller högutbildade, så är det främsta motivet till att starta företag att få ett arbete överhuvudtaget eller ett arbete som motsvarar vederbörandes utbildningsnivå.

Ett argument som framförs av Ivan Light är att det endast är de personer som utsätts för diskriminering på arbetsmarknaden *samt* har tillgång till resurser eller olika former av kapital, som tenderar att starta företag i relativt stor omfattning. Han kallar detta resursolägenhetsteorin. I denna undersökning bekräftas denna teori delvis. Bland de kurdiska företagarna var särskilt betydelsen av socialt kapital i kombination med att de ofta upplevde svårigheter att ta sig in på den öppna arbetsmarknaden som anställda, ett avgörande skäl till att de blev egna företagare. Även bland de iranska företagarna så var detta fallet. I fallet med de personer med chilensk bakgrund som startar företag så var det påfallande många som varken använde sig av ekonomiskt eller socialt kapital knutet till den etniska gruppen. Däremot var det flera av dessa som hade fått hjälp av "svenskar" när de startade. Att andelen egna företagare bland sysselsatta chilener är så låg kan därför indirekt bekräftas av den teori som anser att det är tillgång till socialt kapital som ofta är en förutsättning för att kunna starta ett företag.

Ett centralt resultat i denna undersökning är att de som lyckats starta företag är de personer som har nära relationer till någon person som varit behjälplig vid själva startögonblicket, dvs. en s.k. nyckelperson. Inom den amerikanska forskningen betonas ofta vikten av sociala nätverk och sociala relationer *inom* en etnisk grupp som avgörande för om en person ska kunna starta ett företag. I denna undersökning har det dock visat sig att tillgång till en "svensk" nyckelperson, dvs. till en person som ingår i majoritetssamhället, visat sig vara av stor vikt för att kunna starta ett företag. Det sistnämnda gäller särskilt för de personer som inte har tillgång till

---

<sup>236</sup> Light och Gold (2000a).

”etniska nätverk”, som flera av de chilenska och i viss mån några av de iranska företagare som ingår i denna undersökning.

Enligt Waldinger m fl. är tillgång till både etniska samt öppna marknader en förutsättning för att personer med immigrant- eller minoritetsbakgrund ska kunna starta företag.<sup>237</sup> I USA och även en del europeiska länder har det uppstått s.k. etniska enklavekonomier där personer tillhörande samma etniska grupp förmedlar varor och tjänster till varandra. I det svenska fallet har det visat sig att sådana enklavekonomier inte har uppstått. I stället så tenderar personer med utländsk bakgrund att förlägga sina affärsverksamheter inom hela den region som de tillhör. Däremot bor de ofta i områden med en hög andel personer med utländsk bakgrund. Bland de personer som jag intervjuat har en stor majoritet sin verksamhet belägen utanför det område i vilket de bor. En del har dock specialiserat sig på s.k. etniska produkter. Dessa produkter avyttras dock främst på marknader som kan betecknas som öppna. Typexempel på detta är pizzerior och kebabrestauranger. Det förekommer dock en del personer som har specialiserat sig på kunder som ingår i den immigrantgrupp som de delar. Exempel på detta är livsmedelsbutiker och exportföretag som har specialiserat sig på matvaror från ursprungsländerna. Ett annat exempel är resebyråer som förmedlar resor mellan Sverige och i detta fall Iran och Chile. Det bör dock framhållas att både livsmedelsbutikerna och resebyråerna förmedlar varor och tjänster både till personer ur andra minoritetsgrupper, samt även till kunder ur det svenska majoritetssamhället. Ett exempel är den iranske man som startade en resebyrå inriktad på resor till Iran, men som med tiden kommit att bredda sitt register till att förmedla resor till en rad olika länder. Även de livsmedelsbutiker som säljer varor från främst mellanöstern har även personer från flera minoritetsgrupper samt från den svenska majoritetsbefolkningen som kunder.

Ett fenomen som förekommer bland personerna som ingår i denna undersökning är att de intagit marknadsnischer som inte är ”etniska”, men som ändå kommit att förknippas med personer med utländsk bakgrund. Städbolag, bemanningsbolag samt de ovan nämnda restaurang- och matvarubranscherna, har alla sina kunder på den öppna marknaden, dvs. riktar in sig på hela befolkningen.

I denna undersökning har jag gjort en åtskillnad mellan dem som startar företag för att förverkliga en affärsidé, dvs. vad jag kallar entreprenörer, samt de som startar företag av skälet att kunna försörja sig. Till skillnad från Ivan Light anser jag inte att det är meningsfullt att använda begreppet ”etniskt entreprenörskap” som benämning på alla personer med immigrant- eller minoritetsbakgrund som startar företag. Han är påverkad av den amerikanska kontexten där det ofta sätts likhetstecken mellan entreprenörskap och företagande i allmänhet. Utifrån vad som framkommit i

---

<sup>237</sup> Waldinger, Aldrich och Ward (1990).



denna undersökning så är en överväldigande stor majoritet inte entreprenörer i den meningen som särskilt ekonomen och sociologen Schumpeter lade in i begreppet.<sup>238</sup> Det finns visserligen inslag av "etniskt entreprenörskap" i den meningen att flera använt sig av sin "etnicitet" för att starta och driva sina företag. De har sålunda utnyttjat etniska resurser i form av nätverk, satsat på "etniska produkter" eller utnyttjat sin språkliga kompetens i form av tolkförmedling eller genom att de startat bokförlag som ger ut böcker på hemlandets språk. Ett resultat är dock att det ofta är fråga om att de försöker göra det bästa av situationen utifrån de resurser som finns tillgängliga.

Det är ofta flera motiv som sammanfaller bakom att personerna som ingår i denna undersökning startat företag. Att t.ex. tala om entreprenörskap i den meningen att företagaren i fråga endast sett en affärsmöjlighet låter sig inte alltid göras, utan ofta är det en kombination av faktorer som leder fram till att en person väljer att starta företag. Det centrala resultatet är att även de personer som i någon mening kan kallas för entreprenörer inte bara motiveras av att de ser en affärsmöjlighet, utan även påverkas av en rad strukturella faktorer som leder fram till deras beslut att bli egna företagare. Det faktum att personerna ifråga tidigare har mött ett motstånd på arbetsmarknaden eller förväntar sig att inte få något arbete föregår i dessa fall beslutet att satsa på någon affärsidé.

En avgörande skillnad mellan svenska och särskilt amerikanska förhållanden är den arbetsmarknadspolitik som bedrivs i respektive länder. Som nämndes ovan så tenderar de amerikanska forskarna att alltför mycket fokusera på de möjligheter som finns för personer att starta företag. Detta visar sig inte minst i användningen av begreppet "möjlighetsstruktur".<sup>239</sup> Återigen bör det framhållas att det faktum att Sverige är en utvecklad välfärdsstat får konsekvenser på motiven att starta företag bland personer med utländsk bakgrund. I Sverige finns det en rad organisationer som på olika sätt försöker hjälpa människor till att få ett arbete, där den mest betydelsefulla är arbetsförmedlingen. I fallet med personerna som ingår i denna undersökning framkommer dock ett intressant resultat, nämligen, att det är arbetsförmedlingens oförmåga att hjälpa personer med utländsk bakgrund till att få ett arbete som lett till att de startat företag. Ofta har de personer som är handläggare på arbetsförmedlingen inte kunnat bedöma vilka åtgärder som är lämpliga för att underlätta sysselsättning. Det finns flera exempel i denna undersökning på personer som gått olika utbildningar eller deltagit i praktikverksamhet som vaken tagit tillvara deras kompetens eller lett till något arbete.

En annan skillnad jämfört med amerikanska förhållanden är att det verkar vara svårare att få anställning i Sverige inom både privat och offentlig sektor för många personer med utländsk bakgrund. Många av personerna som ingår

---

<sup>238</sup> Schumpeter (1983).

<sup>239</sup> Waldinger, Aldrich och Ward (1990).

i denna undersökning framhåller de svårigheter och det motstånd som de har mött när de försöker få ett arbete. Ett mönster som framträder är att många av dem som har startat företag haft en ganska likartad karriär på den svenska arbetsmarknaden som lett fram till företagsstarten, oavsett vilken etnisk bakgrund de har. En del av dem uppger att de har mött ett motstånd från det svenska samhället, som, i alla fall delvis, haft betydelse för deras beslut att bli egna företagare. Bland de chilenska företagarna finns dock ett större inslag av personer som startar företag för att förverkliga någon affärsidé, men det är ofta i samband med att de vill förändra sin situation som anställd. Den avgörande skillnaden mellan de chilenska företagarna och företagarna med bakgrund i mellanöstern är att de förstnämnda oftare varit sysselsatta som anställda innan företagsstarten.

## Integration eller fortsatt segregation?

Till slut kan man då kanske ställa sig frågan om start och drift av eget företag leder till att personer med utländsk bakgrund blir integrerade i det svenska samhället. Som nämndes tidigare så utmärks det svenska samhället av att vara segregerat. Många personer med utländsk bakgrund är hänvisade till områden i de större städerna där de upplever utanförskap. Att starta företag har därför från både myndighetshåll, men även från näringslivets organisationer, setts som en väg att bryta denna utveckling. I denna undersökning framkommer dock att många av särskilt de iranska och kurdiska företagarna startar företag av främst strukturella orsaker eller arbetsmarknadsskäl. Flera av dem har startat företag med låg lönsamhet och som har mycket lite att göra med deras utbildning och tidigare erfarenheter. Flera ger dessutom uttryck för ett starkt missnöje och vantrivsel med sin situation. Många av de företag som startats av de personer som ingår i denna undersökning har låg lönsamhet och kräver många timmars arbetsinsats för att de överhuvudtaget ska gå runt. Att det finns en ”etnifierad” arbetsmarknad i Sverige framgår tydligt.

Det finns dock en grupp företagare i denna undersökning som kan betraktas som entreprenörer. Några har lyckats väl och driver företag med mångmiljonomsättning. Jag anser därför att det inte går att entydigt se på ”invandrarföretagandet” som uteslutande ett marginaliserat fenomen, där de personer som driver dessa verksamheter endast ska ses som en ny underklass som har till uppgift att erbjuda varor och tjänster till låga kostnader.

Är eget företagande för utlandsfödda personer verkligen en lösning på segregationsproblematiken? Enligt en rad internationella studier visar det sig att personer med utländsk bakgrund tenderar att antingen starta företag eller bli anställda inom sektorer och branscher som varken ger säkra eller höga inkomster. I länder som USA och Storbritannien tenderar personer att starta

företag inom etniskt segregerade områden och har i huvudsak personer från den egna gruppen som kunder. I Sverige tenderar dock många med utländsk bakgrund att starta företag i områden utanför deras bostadsort, vilket kanske även kan ses som en bidragande faktor till ökad integration. En stor andel av dessa företagare är dock bosatta i områden med hög andel utlandsfödda personer. Dessutom är deras företag ofta inriktade på att erbjuda tjänster eller sälja produkter till ett relativt lågt pris. Frågan är om eget företagande verkligen leder till ekonomisk, personlig och/eller social integration.

Det kanske mest anmärkningsvärda i denna undersökning förblir dock det faktum att arbetsmarknadens olika organisationer, och det gäller både myndigheter såsom arbetsförmedlingen som privata företag, brister i sin förmåga att ta tillvara den kunskap och kompetens som finns bland personer med utländsk bakgrund i Sverige (undantagen är de lyckliga personer som råkat träffa en nyckelperson som verkligen har kunnat bedöma deras kompetens!). Inte minst i denna undersökning finns det flera fall av högt utbildade personer som tillverkar pizzor eller står i en liten livsmedelsbutik. Frågan är alltså om inte den linje inom svensk integrationspolitik som sätter ”sysselsättning till varje pris” som det högsta målet medverkar till att den etniska segregationen fortbestår.

## Summary

Survival or Entrepreneurship? Self-Employment among Immigrants in Sweden

PhD thesis at the Department of Sociology, Stockholm University

Why are so many persons with an immigrant background self-employed in Sweden? This question has no easy answer and it is important to take many factors into consideration when trying to answer it. To just say that it is discrimination in the labor market or that some immigrant groups have a “cultural inclination” that makes them fit to run a business does not provide for a full explanation. Instead I recommend the use of a *relational approach* when studying self-employment and entrepreneurship among immigrants. The purpose of this thesis is twofold. First, I want to answer the above-mentioned question. Second, I want to examine if self-employment is a solution to the problems of segregation among the foreign born in Sweden. The groups I have chosen to study comprise persons with an Iranian, Kurdish and Chilean background. The first two are overrepresented among the self-employed in Sweden, while only a tiny fraction of those Chileans who are working are self-employed.

I give an overview of the research that has been undertaken on the phenomenon of immigrant- and minority business in sociology. The central factors and concepts used to explain why persons from some minority groups are over-represented among the self-employed are presented. My starting point is the interaction or resources theory of Ivan Light and the group characteristics-opportunity structure model presented by Roger Waldinger, Howard Aldrich and Robin Ward. These two theoretical perspectives are very close in their approach. I also present results by other researchers in the field. First I present those factors which place an emphasis on the characteristics and resources among ethnic groups. These are sometimes called supply-factors. Thereafter I focus on the structural or demand factors, which can encourage persons from a minority background to become self-employed. I even present a critique of this division and introduce my own theoretical perspective, which will be subsequently used in the analysis of the empirical data in this investigation. This perspective places an emphasis on *social relations* when trying to understand the

mechanisms which influences a person with an immigrant background to become self-employed. This means that one must take into consideration both the biography or narrative of a person and the immediate relations a person has in his or her environment. In relation to this, ethnicity defined in a relational context is particularly emphasized.

The historical and institutional context in which people with an immigrant background have become self-employed is presented. I sketch the foundations of Swedish immigration and integration policy. One important aspect of this policy is the discrepancy between the ambitious goals set and the actual results this policy achieves. Segregation is still a problem in Sweden. A consequence of this is that higher demands have been put on the individual to become integrated through self-employment. Some of the program and policy measures for helping immigrants to self-employment are presented.

The persons with an Iranian background in this study have had a common experience of exclusion and discrimination in the labour market. Even if a person has an innovative business idea, the experience of exclusion as a motive behind becoming self-employed is still there. One important finding is that many Iranians, who succeed in business, often have a key-person with their origin in the majority population that helps them when they start their business.

Persons with a Kurdish background often make use of their ethnic or social network when they start and run their own businesses. Some of the self-employed with a Kurdish background have also experienced exclusion and discrimination, which has encouraged them to become self-employed. Many of the Kurdish self-employed have a business just to survive, and experiences their activities as just a "job"

The individuals with a Chilean background in this study did not have the same experience of discrimination, as did those persons from the Middle East. Although there was some experiences of exclusion. Many of the Chileans were not unemployed when they started their businesses, but had the desire to find a better position than they could in their current workplaces. The Chileans in this study sometimes became self-employed to survive, but also to fulfill some business idea.

One important result in this investigation is that many of the persons from all three groups have a common experience of discrimination and exclusion in the Swedish labour market and in society at large. It seems that the Chileans have had it somewhat easier passage to self-employment.

Many start their business with aim of supporting themselves and their families. Persons with a Middle Eastern background use the help of their families, friends and countrymen when financing their business activities. Among the Chileans this is less common. There are some individuals who became self-employed to bring a business concept into reality, i.e. in this sense they are entrepreneurs. But even in these cases there were elements of

features of discrimination, the experience of unemployment and subordination in the workplaces that motivated them to become self-employed. Many of the self-employed in this study are well educated, but often participate in business activities that do not require so many qualifications. There are examples of physicists, medical doctors and teachers that work as pizzeria owners and as merchants. They are in some respects economically integrated, but the question remains whether or not the ethnic segregation still exists.

## Appendix. Metod och material

Metodologiskt utgår denna undersökning från hur företagarna själva uppfattar sin situation. När jag tolkat intervjumaterialet har jag valt att lita på att intervjupersonerna själva bäst förstår sina motiv bakom att bli egna företagare. Denna utgångspunkt går ibland under beteckningen ”subjektivism” och har sin förankring inom en vetenskapsfilosofisk tradition som går under namnet fenomenologi.<sup>240</sup>

Detta innebär att det är hur den enskilde personen eller ”subjektet” upplever och tolkar sin sociala omvärld som bör vara utgångspunkten i en vetenskaplig analys. Denna kunskap kallas vardagskunskap eller kunskap av första ordningen. Denna position innebär att forskaren i både intervjusituationen och sedan vid analysen av intervjumaterialet ska sätta sina bakgrundskunskaper och sina teoretiska utgångspunkter ”inom parentes”. Detta innebär dock inte att det endast är den som undersöks som utslutande ska ges företräde i en tolkning, utan forskaren ska kunna sammanställa de intervjuades utsagor till vad som inom fenomenologin brukar kallas kunskap av andra ordningen.

Det bör dock framhållas att jag ställt frågor som varit förankrade i teorier och även på annat sätt styrt intervjupersonerna. Vad jag gjort är emellertid att ställa frågorna i en form som ligger så nära vardagsspråket som möjligt. Ett exempel på detta är att ställa frågan om personen tar hjälp av vänner eller landsmän när hon eller han driver sitt företag, i stället för att fråga om vederbörande utnyttjar sina ”etniska resurser” eller sitt ”sociala kapital”. Jag har haft ett upplägg där jag låtit intervjupersonerna få redogöra för sin biografi. Därefter har jag utifrån deras berättelser sorterat informationen utifrån en tematisering eller kodning baserad på faktorerna ”före starten”, ”starten” och ”efter starten” av deras företag. Jag har vidare försökt finna de faktorer som påverkar företagarna på individnivå, nätverksnivå, samt på en institutionell eller organisatorisk nivå. Med det sistnämnda avser jag hur företagarnas relationer med offentliga och privata organisationer påverkat deras beslut att bli egna företagare.

Vid dessa två tematiseringar eller kodningar har jag försökt koppla vad intervjupersonerna sagt om sina motiv till etablerade teoretiska begrepp som återfinns inom forskningen. I de fall detta inte varit möjligt har jag försökt finna teoretiska begrepp som kan beskriva vad som påverkat

---

<sup>240</sup> Schutz (1967). Se även Aspens (2001) samt Aspens (2007).

intervjupersonerna. Detta innebär att jag har konstruerat kunskap av andra ordningen, dvs. vetenskaplig kunskap.

Ett fenomenologiskt synsätt kopplas ofta samman med den sociologiska riktning som går under namnet social konstruktivism.<sup>241</sup> Detta innebär att se sociala fenomen som betingade av interaktion eller samspel mellan människor. Det socialkonstruktivistiska perspektivet innebär att sociala fenomen och händelser bör förstås *relationistiskt* eller *interaktionistiskt*.<sup>242</sup> Detta kan dock synas vara en motsägelse till att studien metodologiskt utgår från de faktorer eller villkor som den enskilda individen eller subjektet upplever vara de huvudsakliga motiven eller faktorerna bakom hans eller hennes beslut/tvång att bli egen företagare. Jag kunde t.ex. även valt att intervjua personer som utgör viktiga personer i företagarnas omgivning. Jag har dock varit tvungen att begränsa min studie till just företagarnas perspektiv men hoppas ändå att kunna fånga något av den kontext i vilken de verkar. Det som är centralt är hur den enskilde tolkar de *relationer* som finns eller har funnit i hennes eller hans omedelbara omgivning.

Det grundläggande syftet i denna undersökning är att försöka besvara frågan varför relativt sett många personer med utländsk bakgrund startar företag. Att jag då valt att undersöka en grupp, dvs. personer med chilensk bakgrund, med relativt få personer som blir egna företagare kan då tyckas märkligt. Ett skäl till detta har att göra med att jag till en början ville jämföra de tre grupperna inbördes, för att se om det förekom några avgörande skillnader på gruppnivå. Jag fann dock under studiens gång att det fanns fler likheter än skillnader mellan personerna inom alla tre grupper, nämligen relativt likartade upplevelser av mötet med det svenska samhället. Däremot förekommer det vissa skillnader mellan företagarna *inom* alla tre grupper, dvs. det finns vissa gemensamma erfarenheter hos olika kategorier företagare inom varje minoritetsgrupp. Ett exempel på det sistnämnda är indelningen i entreprenörer och levebrödsföretagare.

I denna undersökning har jag haft för avsikt att både pröva befintlig teori, men även undersöka om det förekommer faktorer eller förhållanden som inte har uppmärksamats inom tidigare forskning till varför personer med utländsk bakgrund blir egna företagare. I mitt fall har t.ex. teorier som betonar betydelsen av över- respektive underordning visat sig vara fruktbara.<sup>243</sup> Undersökningen är alltså både deduktiv och induktiv till sin karaktär.<sup>244</sup> Syftet är visserligen främst att förklara varför just de personer som ingår i denna undersökning blir egna företagare. Genom att relatera resultaten till befintlig teori samt min egen teoretiska modell, hoppas jag dock kunna säga något allmängiltigt om utlandsföddas företagande i Sverige.

---

<sup>241</sup> Berger och Luckman (1966).

<sup>242</sup> Somers (1994) och Emirbayer (1997).

<sup>243</sup> Se t.ex. Tilly (1996).

<sup>244</sup> Ett begrepp som används för att beskriva forskning som kombinerar induktion och deduktion är abduktion. Se Peirce (1957).



De är av vikt att framhålla att varje person eller individ är unik och har sin unika historia att berätta som lett fram till att denne har startat företag. Att jag ändå kategoriserat dem som personer födda i Iran, Chile eller i de länder med stor kurdisk befolkning, beror av att jag måste göra någon form av indelning för att det överhuvudtaget ska vara möjligt att kunna bedriva forskning. En utgångspunkt är att förhållandet att vara utlandsfödd, och då särskilt utlandsfödd från ett utomeuropeiskt land, kan antas medföra vissa gemensamma erfarenheter som även kan tänkas få konsekvenser för den utlandsföddes handlande. T.ex. att möta ett samhälle som är mer eller mindre misstänksamt inställt. Vissa gemensamma drag är att de även rent fysiskt skiljer sig från personer födda i Sverige vilket även det bidrar till att upprätthålla bilden av dem som ”annorlunda” eller ”avvikande”.

Eftersom materialet består av personliga intervjuer ges alltså stort utrymme åt intervjupersonernas egna tolkningar och upplevelser av det svenska samhället. Detta kan dock ge upphov till vissa tolkningsproblem när frågan om diskriminering och annat som har med just *relationer* till det omgivande samhället att göra. Forskaren intar här en relation till intervjupersonerna som kan bli problematisk. Eftersom etniska relationer ibland har inslag av en *maktrelation* innebär detta att intervjuaren lätt kan ses som en representant för majoritetssamhället, vilket kan ställa till problem i intervjusituationen. Intervjupersonernas upplevelser av forskaren som en representant för majoritetssamhället var något som jag ibland upplevde som påtagligt i intervjusituationen. Flera av dem som jag intervjuade hade ett starkt behov att berätta för mig om sin situation och såg intervjutillfället som en möjlighet att tala om sina problem etc. Detta innebär att det ibland blev svårt att styra intervjuerna så att vi höll oss till ämnet, dvs. till de faktorer som låg bakom intervjupersonernas företagsstart.

Jag har främst funnit mina intervjupersoner genom s.k. snöbollsurval.<sup>245</sup> Detta innebär att jag i samband med intervjuerna frågat intervjupersonerna om de känner personer som även de är företagare, och sedan bett dem fungera som referenser. Jag har även fått tag på intervjupersoner genom de *Iranska gula sidorna*, genom företagsrådgivare inom Nyföretagarcentrum och Internationella företagarföreningen i Sverige. Jag har frågat några studenter om de kunnat förmedla kontakt till sina föräldrar som råkat vara egna företagare. Jag har även kontaktat företagare som jag funnit i annonser, i telefonkatalogen (ENIRO) samt genom att helt enkelt gå in i butiker eller restauranger och fråga om ägarna varit av intresserade att ställa upp för en intervju.

En viss skevhet föreligger i materialet och det gäller en överrepresentation av andelen personer med akademisk eller motsvarande utbildning. Ett skäl bakom denna skevhet i urvalet är att jag fick tag på flera av mina intervjupersoner genom kollegor på min arbetsplats, dvs. Sociologiska

---

<sup>245</sup> Aspers (2007).

institutionen vid Stockholms universitet. Dessa kollegor, av vilka nästan alla har kurdisk och iransk bakgrund, tenderar att känna personer som har liknande eller motsvarande utbildning som de själva. En annan orsak till denna överrepresentation är emellertid att både bland iranier och chilensare bosatta i Sverige är andelen med akademisk utbildning relativt hög.<sup>246</sup>

En fördel med att intervjua akademiker är att de ibland behärskar svenska språket väl samt förstår den akademiska kontexten. En nackdel är dock att de ibland föregår mina frågor under intervjuerna och svarar på ett sätt som i efterhand inte riktigt var vad jag avsåg att få belyst.

Av anonymitetsskäl vill jag inte presentera företagen i tabeller där faktorer som ålder, kön, bransch etc. listas mot varandra. En stor majoritet av intervjupersonerna är politiska flyktingar där flera av dem gjorde klart för mig att de inte ville kunna spåras. Jag garanterade därför vid intervjutillfället att jag kommer att göra mitt bästa för att dölja deras identitet så långt det är möjligt. Jag erbjöd en majoritet av dem jag intervjuade att de kunde få ta del av intervjumaterialet, men nästan samtliga avböjde, eller visade inget behov eller intresse av detta. Två personer fick utdrag ur sina intervjuutskrifter skickade till sig per e-post, men de besvarade aldrig mina meddelanden.

Jag har försökt få så stor spridning avseende ålder, kön samt branscher som varit möjlig. Trots att det endast är 13, 15 respektive 20 företagare som jag intervjuat har jag ändå försökt att genom strategiskt urval finna personer så att spridningen inom varje grupp blivit så stor som möjligt. Jag har följt sociologen Howard Beckers tanke att maximal-variation även bör tillämpas i en kvalitativ undersökning.<sup>247</sup> Att antalet kvinnor som ingår i undersökningen är betydligt färre än antalet män förklaras med att jag följt den fördelning av andelen företagare som enligt SCB gäller för samtliga företagare från dessa grupper i Sverige. Samtliga personer förutom två av de chilenska företagen är bosatta i Stockholm. Det sistnämnda förklaras med att de var svårt att hitta chilenska företagare som var villiga att ställa upp för en intervju, så jag var tvungen att gå utanför Stockholms gränser. Syftet med denna undersökning har dock inte varit att undersöka geografiska faktorerens betydelse för att personer startar eget företag. Det bör dock omnämnas att de två chilenska företagare som bodde utanför Stockholmsregionen upplevde sig som mycket isolerade gentemot övriga chilensare i Sverige.

Vad gäller överrepresentationen av branscher inom service- och tjänstesektorn bland de personer som ingår i denna undersökning förklaras detta med att det var endast inom dessa branscher som jag lyckades finna personer för att ställa upp för en intervju. Enligt tillgänglig statistik arbetar dock en överväldigande majoritet av personerna med iransk, chilensk och kurdisk bakgrund inom dessa sektorer.

---

<sup>246</sup> Källa: SCB RAMS 98.

<sup>247</sup> Becker (1998).

I tiden ägde intervjuerna rum under perioden maj 2001 till mars 2003. Samtliga intervjuer förutom två ägde rum vid ett tillfälle. De två sistnämnda ägde rum med ett halvårs respektive en veckas mellanrum. Vid några enstaka tillfällen ringde jag upp intervjupersonerna för att klarlägga ett par saker, men hade ingen uppföljning av intervjuerna i övrigt. Jag har inte haft möjlighet att undersöka om personerna fortfarande är verksamma som egna företagare etc.

I rummet genomfördes intervjuerna med företagarna antingen på deras arbetsplatser eller i deras hem. Några ville dock låta sig intervjuas på restauranger eller caféer, vilket fick en viss störande inverkan. Det var ibland svårt att höra vad de sistnämnda sade när jag analyserade materialet.

Intervjuerna varade mellan 45 minuter och upp till nästan tre timmar. En stor majoritet av intervjuerna varade dock mellan en och två timmar, och i de flesta fall lyckades jag få svar på de frågor som jag förberett. En viktig faktor att framhålla var att ett flertal av intervjuerna ägde rum under arbetstid vilket innebar att en del av intervjupersonerna var tvungna att avbryta intervjuerna för att ta hand om kunder. Den tid som jag angett ovan avser alltså den effektiva intervjutiden som de gav mig.

Jag hade samma intervjuguide vid samtliga intervjutillfällen, utom det första. Den består av cirka 40 frågor eller teman som på olika sätt försöker fånga in motiven bakom företagsstarten. Intervjuerna var narrativt uppbyggda, vilket innebär att intervjupersonerna fick redogöra för sitt liv eller sin "biografi" kronologiskt. Först ställdes bakgrundsfrågor, sedan följde frågor om tiden före företagsstarten, därefter frågor om förhållandena kring själva starten, samt avslutningsvis en rad frågor om deras verksamhet som företagare efter starten. Intervjuerna skedde i form av ett samtal där stort utrymme gavs åt den intervjuade att besvara sina frågor. Jag blev i en överväldigande majoritet av intervjuerna vänligt bemött och fick som jag upplever det klara svar på merparten av frågorna. I några fall tog dock intervjupersonen över situationen och talade stundom utöver ämnet.

Samtliga intervjuer spelades in på en minidiscspelare. Därefter har jag transkriberat 17 av de 48 intervjuerna i sin helhet, resten av intervjuerna har delvis skrivits ut. Intervjumaterialet har därefter analyserats både utifrån en narrativ tematisering, samt en tematisering baserad på olika teoretiska nivåer. Det förstnämnda innebär att jag ordnade informationen utifrån faktorerna "före starten", "starten" samt "efter starten". Den andra tematiseringen avsåg faktorerna "individuell nivå", "nätverksnivå", samt "institutionell nivå".

När jag använder mig av citat i texten är det främst för att illustrera intervjuerna, inte för att bevisa eller motbevisa några teorier. Jag har något redigerat de citat jag använder, men ändå försökt behålla intervjupersonernas egna ord så långt det varit möjligt.

Utöver intervjumaterialet har jag använt mig av statistik från Statistiska centralbyrån samt statistik från en undersökning som Statistiska centralbyrån

genomförde på uppdrag från Socialstyrelsen 1996. Den sistnämnda går under namnet Invandrarundersökningen. Denna är en urvalsundersökning av personer födda i Polen, Turkiet, Iran och Irak. Statistiken från Statistiska centralbyrån består dels arbetsmarknadsstatistik från de s.k. RAMS undersökningarna, dels av befolkningsstatistik.

Vad gäller arbetsmarknadsstatistiken från RAMS beställde jag data över sysselsatta personer födda i Turkiet, Iran och Chile. De variabler som medföljde var ålder, utbildningsnivå (högskola, gymnasium, grundskola), region (Stockholm, Göteborg, Malmö samt Övriga landet), branscher eller näringsgrenar, inkomst, företagare/anställd samt kön. Jag bearbetade materialet så att jag fick fram data över hur stor andel av de sysselsatta som var egna företagare bland sysselsatta födda i de tre länderna uppdelat på kön. Jag har även undersökt hur stor andel som arbetar inom olika branscher och då funnit att tjänste- och servicesektorn dominerar kraftigt inom alla tre grupper. Eftersom jag vid ett senare tillfälle beslöt mig för att lägga fokus i denna undersökning på det kvalitativa materialet har jag inte bearbetat materialet mer än så.

Jag har även beställt en enstaka sifferuppgift från RAMS undersökningarna, nämligen hur stor andel av sysselsatta personer födda i Irak som var egna företagare 1998. Denna uppgift var 22 procent.

Jag fick även tillgång till de data som ligger till grund för Invandrarundersökningen. Jag genomförde omfattande egna bearbetningar av detta material. I denna undersökning har jag dock endast medtagit ett resultat från denna bearbetning, nämligen, hur stor andel av personerna som ingår i Invandrarundersökningen som definierar sig som tillhörande den kurdiska befolkningsgruppen och som är egna företagare.

## Referenser

- Abbasian, Saeid. 2000. *Bosättningsmönster, eget företagande och integration. En studie av iraniers integration i Göteborg*. Handelshögskolan vid Göteborgs universitet.
- Abbasian, Saeid. 2003. *Integration på egen hand. En studie av invandrade kvinnoföretagare i Sverige*. Institutionen för Ekonomisk Geografi, Uppsala universitet.
- Abell, Peter. 2004. "Narrative Explanation. An Alternative to Variable centred Explanation?", *Annual Review of Sociology*, 30: 287–310.
- Ahrne, Göran. 1994. *Social Organizations. Interaction Inside, Outside and Between Organizations*. London: Sage.
- Aldrich, Howard E. och Roger Waldinger 1990. "Ethnicity and Entrepreneurship", *Annual Review of Sociology*, 16: 111–35.
- Alina, Minoo. 2004. *Spaces of Diasporas. Kurdish Identities, Experiences of Otherness and Politics of Belonging*. Sociologiska institutionen, Göteborgs Universitet.
- Aspers, Patrik. 2001. *Markets in Fashion. A Phenomenological Approach*. Stockholm: City University Press..
- Aspers, Patrik. 2007. *Etnografiska metoder*. Stockholm: Liber.
- Aytar, Osman. 1999. *Integration i mångfald. En studie av sex invandrargruppers upplevda integration i Sverige*. Stockholm: Jina Nu Förlag.
- Barth, Fredrik. 1969. "Introduction" i Fredrik Barth (red.) *Ethnic Groups and Boundaries. The Social Organization of Culture Difference*. Boston: Little Brown.
- Barth, Fredrik. 2000. "Economic Spheres in Darfur" i Richard Swedberg (red.) *Entrepreneurship. The Social Science View*. Oxford: Oxford University Press.
- Bates, Robert H. (red.) 1998. *Analytic Narratives*. Princeton, New Jersey: Princeton University Press.
- Bates, Timothy. 1997. *Race, Self-employment and Upward Mobility. An Illusive American Dream*. Washington, D. C.: The Woodrow Wilson Center Press.
- Becker, Howard S. 1998 *Tricks of the Trade. How to Think about Your Research While You're Doing it*. Chicago: The University of Chicago Press.

- Belevander, Pieter; Benny Carlson och Mauricio Rojas. 1997. *I krusbärslandets storstäder. Om invandrare i Stockholm, Göteborg och Malmö*. Stockholm: SNS Förlag.
- Berger, Peter L. och Thomas Luckman. 1966. *Kunskapssociologi. Den sociala konstruktionen av verkligheten*. Stockholm: Wahlström och Wistrand.
- Bjurling, Carolina. 2004. *Komma till sin rätt. Om invandrade akademikers väg till kvalificerade arbeten*. Stockholm: Högskoleverket.
- Blalock, Hubert M. 1967. *Toward a Theory of Minority Group Relations*. New York: John Wiley.
- Bonacich, Edna. 1973. "A Theory of Middleman Minorities", *American Sociological Review*, 38(5): 583–94.
- Bonacich, Edna. 1987. "Making it in America. A Social Evaluation of the Ethics of Immigrant Entrepreneurship", *Sociological Perspectives*, 30(4): 446–66.
- Bonacich, Edna. 1993. "The Other Side of Ethnic Entrepreneurship. A Dialogue with Waldinger, Aldrich, Ward and Associates", *International Migration Review*, 27: 685–92.
- Borjas, Georg. 1986. "The Self-employment experience of Immigrants", *Journal of Human Resources*, 21(4): 485–506.
- Borjas, Georg. 1994. "The Economics of Immigration", *Journal of Economic Literature*, 32(4): 1667–1717.
- Bourdieu, Pierre. 2001. "The Forms of Capital" i Mark Granovetter och Richard Swedberg (red.) *The Sociology of Economic Life*. Andra upplagan. Boulder: Westview Press.
- Boston, Thomas D. 1999. *Affirmative Action and Black Entrepreneurship*. New York: Routledge.
- Burt, Ronald S. 1992. *Structural Holes. The Social Structure of Competition*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.
- Butler, John Sibley och Cederic Herring. 1991. "Ethnicity and Entrepreneurship in America: Toward an Explanation of Racial and Ethnic Group Variations in Self-Employment", *Sociological Perspectives*, 34(1): 79–94.
- Collins, Jock. 2000. "Ethnicity, Gender and Australian Entrepreneurs. Rethinking Marxist Views on Small Business", *Journal of Social Change and Critical Inquiry*, 2: 1–23. Nättidskrift <http://www.uow.edu.au/arts/joscci/collins.html>. Hämtad 14 juli 2004.
- Dallafar, Arlene. 1994. "Iranian Women as Immigrant Entrepreneurs", *Gender and Society*, 8(4): 541–61.
- de los Reyes, Paulina och Diana Mulinari. 2005. *Intersektionalitet. Kritiska reflektioner över (o)jämlighetens landskap*. Malmö: Liber.
- Diaz, Jose Alberto 1993. *Choosing integration. A Theoretical and Empirical Study of the Immigrant Integration in Sweden*. Sociologiska institutionen, Uppsala Universitet.

- Drucker, Peter F.(1985) *Innovation and Entrepreneurship*. New York: Harper Business.
- Edin, Per-Anders; Peter Fredriksson och Olof Åslund. 2003. "Ethnic Enclaves and the Economic Success of Immigrants. Evidence from a Natural Experiment", *The Quarterly Journal of Economics*, 118(2): 329–57.
- Elster, Jon (red.) 1986. *Rational choice*. Oxford: Basil Blackwell.
- Emanuelsson, Ann-Catrin. 2005. *Diaspora Global Politics. Kurdish Transnational Networks and Accommodation of Nationalism*. Institutionen för freds och konfliktforskning, Göteborgs Universitet.
- Emirbayer, Mustafa. 1997. "Manifesto for a Relational Sociology", *American Journal of Sociology*, 103(2): 281–317.
- Ekberg, Jan och Mats Hammarstedt. 1999. "Egenföretagande bland invandrare", *Arbetsmarknad och Arbetsliv*, 5(3): 207–17.
- Eve, Michael 2003. *The Two Traditions of Network Analysis*. CISI, University of Turin
- Eyrumlu, Reza. 1997. *Iranier möter Sverige*. Stockholm: Carlssons.
- Foucault, Michel. 1978. *Sexualitetens historia 1. Viljan att veta*. Stockholm: Gidlunds.
- Fukuyama, Francis. 1995. *Trust. The Social Virtues and the Creation of Prosperity*. New York: The Free Press.
- Geertz, Clifford. 2001. "The Bazaar Economy: Information and Search in Peasant Marketing" i Mark Granovetter och Richard Swedberg (red.) *The Sociology of Economic Life*. Andra upplagan. Boulder: Westview Press.
- Goffman, Erving. 1963. *Stigma. Notes on the Management of Spoiled Identity*. New York: Prentice-Hall, Inc.
- Goffman, Erving. 1995. *Jaget och maskerna. En studie i vardagslivets dramatik*. Stockholm: Rabén Prisma.
- Granovetter, Mark. 1983. "The Strength of Weak Ties: A Network Theory Revisited", *Sociological Theory*, 1: 201–233.
- Granovetter, Mark. 1985. "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness", *American Journal of Sociology*, 91(3): 481–510.
- Granovetter, Mark. 1995. "The Economic Sociology of Firms and Entrepreneurs" i Alejandro Portes (red.). *The Economic Sociology of Immigration*. Andra upplagan. New York: The Russell Sage Foundation.
- Hamilton Nora och Norma S. Chinchilla. 1996. "Global Economic Restructuring and International Migration. Some Observations Based on the Mexican and Central American Experience", *International Migration*, 34(2): 95–227.
- Hammarstedt, Mats. 2001. "Från arbetslöshet till företagande? En longitudinell studie av invandrare som erhållit starta-eget-bidrag" i NUTEK *Marginalisering eller integration. Invandrarens företagande i retorik och praktik*. Stockholm: NUTEK.

- Harrison, Lawrence E. 1992. *Who Prospers? How Cultural Values Shape Economic and Political Success*. New York: Columbia University Press.
- Hjerm, Mikael. 2001. "Företagande, vägen till fattigdom eller frälsning för invandrare" i NUTEK *Marginalisering eller integration. Invandrades företagande i retorik och praktik*. Stockholm: NUTEK.
- Holmqvist, Carin och Elisabeth Sundin (red.) 2002. *Företagerskan. Om kvinnor och entreprenörskap*. Stockholm: SNS Förlag.
- Hosseini-Kaladjahi, Hassan. 1997. *Iranians in Sweden. Economic, Cultural and Social Integration*. Stockholm: Almqvist och Wiksell.
- Izol, Keya. 2002. *Vår röst är vår framtid. En rapport om Kurdiska riksförbundets projekt "Generationskonflikt"*. Stockholm: Kurdiska riksförbundet.
- Johannisson, Bengt. 1996. "Personliga nätverk som kraftkälla i företagandet" i Bengt Johannisson och Leif Lindmark (red.) *Företag, företagare, företagsamhet*. Lund: Studentlitteratur.
- Johannisson, Bengt. 2000. "Networking and Entrepreneurial Growth" i Donald L. Sexton och Hans Landström (red.) *Handbook of Entrepreneurship*. Oxford: Blackwell.
- Kamali, Masoud. 1998. *Revolutionary Iran. Civil Society and State in the Modernization Process*. Brookfield: Ashgate.
- Kim, Illsoo. 1981. *New Urban Immigrants. The Korean Community in New York*. Princeton: Princeton University Press.
- Kloosterman, Robert C.; van der Leun och Jan Rath. 1999. "Mixed embeddedness, migrant entrepreneurship and informal economic activities", *International Journal of Urban and Regional Research*, 23(2): 253–67.
- Kloosterman, Robert. 2000. "Immigrant Entrepreneurship and the Institutional Context." i Jan Rath (red.) *Immigrant Businesses. The Economic, Political and Social Environment*. London: MacMillan Press.
- Kloosterman, Robert. 2001. "Immigrant Entrepreneurs in Advanced Economies. Mixed Embeddedness Further Explored", *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 27(2): 189–201.
- Kloosterman, Robert. "Creating Opportunities. Policies Aimed at Increasing Openings for Immigrant Entrepreneurs in the Netherlands", *Entrepreneurship and Regional Development*, 15(2): 167–81.
- Kloosterman, Robert och Jan Rath. 2004. "Introduction" i Robert Kloosterman och Jan Rath (red.) *Immigrant Entrepreneurs. Venturing Abroad in the Age of Globalization*. New York: Berg Publishers
- Khosravi, Sharam. 2001. "Klass och status bland iranska företagare" i NUTEK *Marginalisering eller integration. Invandrades företagande i retorik och praktik*. Stockholm: NUTEK.
- Lange, Anders 1996. *Invandrare om diskriminering. En enkät- och intervjuundersökning om etnisk diskriminering på uppdrag av*



- diskrimineringsombudsmannen*. Centrum för invandringsforskning, Stockholms universitet.
- Lange, Anders. 2005. *Utrikesfödda småföretagares villkor och verklighet*. Stockholm: NUTEK.
- le Grand, Carl och Ryszard Szulkin. 2002. "Permanent Disadvantage or Gradual Integration. Explaining the Immigrant-Native Earnings Gap in Sweden", *Review of Labour Economics and Industrial Relations*, 16(1): 37–64.
- Levin, Henrik och Ali B. Najib. 2001. *Invandrares företagande i Sverige. Kartläggning och analys*. Stockholm: NUTEK.
- Light, Ivan. 1972. *Ethnic Enterprise in America. Business and Welfare Among Chinese, Japanese, and Blacks*. Berkely: University of California Press.
- Light, Ivan och Edna Bonacich. 1988. *Immigrant Entrepreneurs. Koreans in Los Angeles 1965–1982*. Berkely: University of California Press.
- Light, Ivan och Stavros Karageorgis. 1994. "The Ethnic Economy". i Neil J. Smelser och Richard Swedberg (red.) *The Handbook of Economic Sociology*. New York: Russel Sage Foundation.
- Light, Ivan och Carolyn Rosenstein. 1995. *Race, Ethnicity and Entrepreneurship in Urban America*. New York: Aldine De Gruyter.
- Light, Ivan och Steven J. Gold. 2000a. *Ethnic Economics*. San Diego: Academic Press.
- Light, Ivan. 2000b. "Globalisation and Migration Networks" i Jan Rath (red.) *Immigrant Businesses. The Economic, Political and Social Environment*. London: MacMillan Press.
- Light, Ivan. 2004. "The Ethnic Ownership Economy" i Curt H. Stiles och Craig S. Galbraith (red.) *Ethnic Entrepreneurship. Structure and Process*. Oxford: Elsevier.
- Lin, Nan. 2001. *Social Capital. A Theory of Social Structure and Action*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Lipset, Seymour M. 1967. "Values and Entrepreneurship in the Americas" i Seymour Martin Lipset och Aldo Solari (red.) *Elites in Latin America*. London: Oxford University Press.
- Ljungar, Erik. 1999. "Gunnar Myrdals relevans för dagens sociologi. Värdeprenisser och kumulativ kausalitet", *Sociologisk forskning*, 3: 37–67.
- Ljungar, Erik. 2003. "Entreprenörskap eller levebröd? Om företagsrådgivning inom Storstadssatsningen i Stockholmsregionen", *Research Reports 7*, Södertörns högskola, Huddinge.
- Lundberg, Svante. 1989. *Flyktingskap. Latinamerikansk exil i Sverige och Västeuropa*. Lund: Arkiv.
- Lundh, Christer och Rolf Ohlsson 1999. *Från arbetskraftsimport till flyktinginvandring*. Stockholm: SNS Förlag.

- Löfqvist, Thomas och Daniel Rydén. 2006. *Pizzaresan. En slajs av Sverige*. Lund: Historiska media.
- Martinelli, Alberto. (2005). "The Social and Institutional Context of Entrepreneurship" i Guide Corbetta; Morton Huse och Davide Ravasi. *The Social and Institutional Context of Entrepreneurship*. Boston: Kluwer Academic Publishers.
- Marx, Karl. 1939. *Louis Bonapartes 18:e Brumaire*. Stockholm: Arbetarkultur.
- McDowall, David. 2000. *A Modern History of the Kurds*. New York: I. B. Tauris Publishers.
- Mella, Orlando. 1990. *Chilenska flyktingar i Sverige*. Centrum för invandringsforskning, Stockholms universitet.
- Min, Pyong G. 1990. "Problems of Korean Immigrant Entrepreneurs", *International Migration Review*, 24(3): 436–55.
- Myrdal, Gunnar. 1996. *An American Dilemma. The Negro Problem and Modern Democracy*. New Brunswick: Transaction Publishers.
- Myrdal, Gunnar. 1969. *Objektivitetsproblemet i samhällsforskningen*. Stockholm: Raben & Sjögren.
- Nagel, Joane. 1994. "Constructing Ethnicity. Creating and Recreating Ethnic Identity and Culture", *Social Problems*, 41(1): 152–78.
- Najib, Ali B. 1995. "Immigrant business strategies. The role of ethnic resources and opportunity structure in Uppsala", *Nordisk samhällsgeografisk tidskrift*, 20: 101–15.
- Najib, Ali B. 1996. *På väg mot egenföretagande*. Bilaga till Invandrapolitiska kommitténs slutbetänkande, SOU 1996:55.
- Najib, Ali B. 1999a. "Invandrarföretagande. Livsverk eller påtvingad lösning?" i Erik Olsson (red.) *Etnicitetens gränser och mångfald*. Stockholm: Carlssons Bokförlag.
- Najib, Ali B. 1999b. "Myten om invandrarföretaget. En jämförelse mellan invandrarföretagande och övrigt företagande i Sverige", *Nya jobb och företag. Rapport nr 9*, Stockholm: Rådet för arbetslivsforskning.
- Nordlund, Sven. 1992. "Varför blir invandrare företagare i Sverige?. Teorier och förklaringar rörande invandrar- och etnisk företagsamhet", *Umeå Papers in Economic History* 5, Umeå universitet.
- Oliver, Melvin L. och Thomas M. Shapiro. 1997. *Black Wealth, White Wealth. A New Perspective on Racial Inequality*. New York: Routledge.
- Olsson Hort, Sven E. 1992. *Segregation. Ett svenskt dilemma*. Bilaga 9 till Långtidsutredningen, SOU 1992:19.
- Peirce, Charles S. 1957. *Essays in the Philosophy of Science*. New York: Liberal Arts Press.
- Polanyi, Karl. (2001). "The Economy as Instituted Process" i Mark Granovetter och Richard Swedberg (red.) *The Sociology of Economic Life*. Andra upplagan. Boulder: Westview Press.

- Portes, Alejandro och Rubén G. Rumbaut. 1996. *Immigrant America*. Berkely och Los Angeles: University of California Press.
- Portes, Alejandro; Manuel Castells och Lauren A. Benton. (red.) 1989. *The Informal Economy. Studies in Advanced and Less Developed Countries*. Baltimore: The John Hopkins University Press.
- Portes, Alejandro och Julia Sensenbrenner. 2001. "Embeddedness and Immigration. Notes on the Social Determinants of Economic Action" i Mark Granovetter och Richard Swedberg (red.) *The Sociology of Economic Life*. Andra upplagan. Boulder: Westview Press.
- Pripp, Oscar. 1998. *Att vara sin egen. Om småföretagande bland invandrare. Mönster, motiv och möten*. Botkyrka: Mångkulturellt centrum.
- Pripp, Oscar. 2001. *Om etnicitet, strategier Företagande i minoritet.och resurser bland assyrier och syrianer i Södertälje*. Botkyrka: Mångkulturellt centrum.
- Ram, Monder. 1994. *Managing to Survive. Working Lives in Small Firms*. Oxford: Blackwell.
- Ram, Monder och Trevor Jones. 1998. *Ethnic Minorities in Business*. Milton Keynes : Small Business Research Trust.
- Ram, Monder och David Smallbone. 2003. "Policies to Support Ethnic Minority Enterprise. The English Experience", *Entrepreneurship and Regional Development*, 15(2): 151–166.
- Rath, Jan. 2000."Introduction. Immigrant Businesses and their Economic, Politico-Institutional and Social Environment" i Jan Rath (red.) *Immigrant Businesses. The Economic, Political and Social Environment*. London: MacMillan Press.
- Rojas, Mauricio. 1993. "Iransk, latinamerikansk och polsk företagarverksamhet i Malmöhus län 1989–1992", *Lund Papers in Economic History* 24, Lunds universitet.
- Samuelsson, Jan. 2000. *Islamisk ekonomi*. Lund: Studentlitteratur.
- Sanders, Jimmy M. och Victor Nee. 1996. "Immigrant Self-Employment. The Family as Social Capital and the Value of Human Capital", *American Sociological Review*, 61: 231-249).
- Said, Edward W. 1978. *Orientalism*. Stockholm: Ordfront.
- Schumpeter, Joseph A. 1983. *The Theory of Economic Development*. New Brunswick: Transaction Publishers.
- Schutz, Alfred. 1967. *The Phenomenology of the Social World*. Evanston, Illinois: Northwestern University Press.
- Socialstyrelsen. 1999. "Social och ekonomisk förankring bland invandrare från Chile, Iran, Polen och Turkiet", *Invandrades levnadsvillkor* 2. Stockholm: Socialstyrelsen.
- Somers, Margaret. 1994. "The narrative constitution of identity. A relational and network approach", *Theory and Society*, 23(5): 605-49.
- SOU 1995:76 *Arbete till invandrare*. Delbetänkande från invandrapolitiska kommittén.

- SOU 1995:142 *Att röja hinder för samverkan, egenmakt, arbetslinjen*. Delbetänkande av Storstadskommittén.
- SOU 1996:55 *På väg mot egenföretagande*. Bilaga till Invandrarpolitiska kommitténs slutbetänkande.
- SOU 1996:151 *Bidrag genom arbete. En antologi*. Betänkande av Storstadskommittén.
- SOU 1999:49 *Invandrare som företagare. För lika möjligheter och ökad tillväxt*. Betänkande av Utredningen om företagande för personer med utländsk bakgrund.
- SOU 2006:79. *Integrationens svarta bok. Agenda för jämlikhet och social sammanhållning*. Slutbetänkande av Utredningen om makt, integration och strukturell diskriminering.
- Stein, Peter. 2000. *Invandrarna. De nya svenska entreprenörerna. En undersökning av invandrarföretagens villkor i Sverige*. Rapport från Svensk Handel, Stockholm
- Stigendal, Mikael. 1999. *Sociala värden i olika sociala världar. Segregation och integration i Storstaden*. Lund: Studentlitteratur.
- Swedberg, Richard. 1994. "Markets as Social Structures" i Neil J. Smelser och Richard Swedberg (red.) *The Handbook of Economic Sociology*. New York: Russel Sage Foundation.
- Södergran, Lena. 2000. *Svensk invandrar- och integrationspolitik. En fråga om jämlikhet, demokrati och mänskliga rättigheter*. Sociologiska institutionen, Umeå universitet.
- Tegnemo, Annette. 2003. *Diskrimineras Invandrarföretagare i Sverige. En empirisk studie av småföretagskonkurser under 1990-talet*. Rapport från Integrationspolitiska maktutredningen, SOU 2003:17.
- Tienda, Marta och Zai Liang. 1994. "Poverty and Immigration in Policy Perspective" i Sheldo H. Danziger; Gary D. Sandefur och Daniel H. Weinberg. *Confronting Poverty. Prescriptions for Change*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.
- Tilly, Charles. 1996. *Beständig ojämlikhet*. Lund: Arkiv.
- Vadelius, Elin; Erik Ljungar; Ali Hajighasemi och Jenny Nilsson. 2006. *Parallella processer med sikte på ökad integration. Storstadssatsningen och fallet Jordbro i Haninge kommun*. Utvärderingar av den nya storstadspolitiken. Storstadsarbetet/Storstadssatsningen. Lund: Arkiv.
- Vermeulen, Hans. 2001. *Culture and Inequality. Immigrant Cultures and Social Mobility in Long Term Perspective*, Institute for Migration and Ethnic Studies, Amsterdam.
- Wahlbeck, Östen. 1999. *Kurdish Diasporas. A Comparative Study of Kurdish Refugee Communities*. London: Macmillan Press Ltd.
- Waldinger, Roger. 1986a. *Through the Eye of the Needle. Immigrants and Enterprise in New York's Garment Trade*. New York: New York University Press.

- Waldinger, Roger. 1986b. "Immigrant enterprise. A critique and reformulation, *Theory and Society*, 15: 249–85.
- Waldinger, Roger, Howard Aldrich och Robin Ward. (red.) 1990. *Ethnic Entrepreneurs. Immigrant Business in Industrial Societies*. London: Sage Publications.
- Ward, Robin och Richard Jenkins (red.) 1984. *Ethnic Communities in Business. Strategies for Survival*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Ward, Robin. 1987. "Ethnic entrepreneurs in Britain and Europe" i Robert Goffee and Richard Scase (red.) *Entrepreneurship in Europe. The social processes*. London: Croom Helm.
- Wasserman, Stanley och Katherine Faust. 1994. *Social Network Analysis. Methods and Applications*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Weber, Max. 1952. *Ancient Judaism*. Glencoe: The Free Press.
- Weber, Max. 1961. *General Economic History*. New York: Collier Books.
- Weber, Max. [1905] 1978. *Den protestantiska etiken och kapitalismens anda*. Lund: Argos.
- Webner, Pnina. 1984. "Business on Trust. Pakistani Entrepreneurship in the Manchester Garment Trade" i Robin Ward och Richard Jenkins (red.) *Ethnic Communities in Business. Strategies for Survival*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Westwood, Sallie och Parminder Bhachu. 1988. *Enterprising Women. Ethnicity, Economy and Gender relations*. London: Routledge.
- White, Harrison C. 1992. *Identity and Control: A Structural Theory of Social Action*. Princeton, New Jersey: Princeton University Press.
- Wilson, Kenneth L. och W. Allen Martin. 1982. "Ethnic Enclaves: A Comparison of the Cuban and Black Economies in Miami", *American Journal of Sociology*, 88(1): 135–60.
- Wong, Bernard. 1998. *Ethnicity and Entrepreneurship. The New Chinese Immigrants in the San Francisco Bay Area*. Boston: Allyn and Bacon.
- Århammar, Annika. 2004. *Migration och integration. Om framtidens arbetsmarknad*. Bilaga 4 till Långtidsutredningen, SOU 2004:73.

## Internet

[www.integrationsverket.se](http://www.integrationsverket.se) Uppgift om antalet personer med kurdisk bakgrund i Sverige. Hämtad maj 2004.

## Datakällor

SCB Befolkningsstatistik 2002.

SCB Förvärvsarbete födda i Chile, Iran och Turkiet enligt RAMS98.

Socialstyrelsen/SCB/ULF Invandrarprojektet 1996.

**Stockholm Studies in Sociology. N.S.**

Published by Stockholm University

Editor: Göran Ahrne

1. KARIN HELMERSSON BERGMARK Anonyma Alkoholister i Sverige (Alcoholics Anonymous in Sweden). Stockholm 1995, 195 sidor.
2. APOSTOLIS PAPAKOSTAS Arbetarklassen i organisationernas värld: en jämförande studie av fackföreningarnas sociala och historiska förutsättningar i Sverige och Grekland (The Working Class in the World of Organizations). Stockholm 1995, 239 sidor.
3. HÅKAN LEIFMAN Perspectives on Alcohol Prevention. Stockholm, 1996, 174 pages.
4. HASSAN HOSSEINI-KALADJAHİ Iranians in Sweden: Economic Cultural and Social Integration. Stockholm 1997, 201 pages.
5. ILKKA HENRIK MÄKINEN On Suicide in European Countries. Some Theoretical, Legal and Historical Views on Suicide Mortality and Its Concomitants. Stockholm 1997, 218 pages.
6. ANDERS KASSMAN Polisen och narkotika problemet: från nationella aktioner mot narkotikaprotitörer till lokala insatser för att störa missbruket (The Police and the Drug Problem). Stockholm 1998, 212 sidor.
7. ÖRJAN HEMSTRÖM Male Susceptibility and Female Emancipation: Studies on the Gender Difference in Mortality. Stockholm 1998, 177 pages.
8. LARS-ERIK OLSSON Från idé till handling. En sociologisk studie av frivilliga organisationers uppkomst och fallstudier av: Noaks Ark, 5112-rörelsen, Farsor och Morsor på Stan (From Idea to Action. A Sociological Study of the Emergence of Voluntary Organizations). Stockholm 1999, 185 sidor.
9. KRISTINA ABIALA Säljande samspel. En sociologisk studie av privat servicearbete (Selling Interaction. A Sociological Study of Private Servicework). Stockholm 2000, 197 sidor.
10. PER CARLSON An Unhealthy Decade. A Sociological Study of the State of Public Health in Russia 1990–1999. Stockholm 2000, 162 pages.
11. LOTTA CONVIATIVIS GELLERSTEDT Till studiet av relationer mellan familj, ekonomi och stat. Grekland och Sverige (A Study of Relations Between Family, Economy, and State. Greece and Sweden). Stockholm 2000, 166 sidor.

12. EVA CHRISTENSON Herraväldets processer. En studie av förslitningsskadesituation och könade processer i tre olika slags arbetsorganisationer (Patriarchal Processes. A Study of Women's Musculoskeletal Pain Situation and Gendered Processes in Three Different Types of Work Organizations). Stockholm 2000, 174 sidor.
13. JENNY-ANN BRODIN Religion till salu? En sociologisk studie av New Age i Sverige (Religion for Sale? A Sociological Study of the Swedish New Age Movement). Stockholm 2001, 142 sidor.
14. ADRIENNE SÖRBOM Vart tar politiken vägen? Individualisering, reflexivitet och görbarhet i det politiska engagemanget (Where is Politics going? On individualization, Reflexivity and Makeability in Political Commitments). Stockholm 2002, 255 sidor.
15. MIEKO TAKAHASHI Gender Dimensions in Family Life. A Comparative Study of Structural Constraints and Power in Sweden and Japan. Stockholm 2003, 175 pages.
16. ABBAS EMAMI Att organisera oenighet. En sociologisk studie av Iranska Riksförbundet och dess medlemsorganisationer (To organize Disunity. A Sociological Study of the Confederation of Iranian Associations and its Member Organizations). Stockholm 2003, 210 sidor.
17. MEHRDAD DARVISHPOUR Invandrarkvinnor som bryter mönstret. Hur makt-förskjutningen inom iranska familjer i Sverige påverkar relationen (Immigrant Women who Break Established Patterns. How changing Power Relations within Iranian Families in Sweden influence Relationships). Stockholm 2003, 216 sidor.
18. CARL LE GRAND AND TOSHIKO TSUKAGUCHI-LE GRAND (eds.) Women in Japan and Sweden: Work and Family in Two Welfare Regimes. Stockholm 2003, 239 pages.
19. ROBERT SVENSSON Social Control and Socialisation: The Role of Morality as a Social Mechanism in Adolescent Deviant Behaviour. Stockholm, 2004, 124 pages.
20. SANJA MAGDALENIĆ Gendering the Sociology Profession: Sweden, Britain and the US. Stockholm 2004, 200 pages.
21. SÉBASTIEN CHARTRAND Work In Voluntary Welfare Organizations: A Sociological Study of Voluntary Welfare Organizations in Sweden. Stockholm 2004, 204 pages.
22. MARCUS CARSON From Common Market to Social Europe? Paradigm Shift and Institutional Change in EU Policy on Food, Asbestos and Chemicals, and Gender Equality. Stockholm 2004, 278 pages.

23. NAOMI MAURO, ANDERS BJÖRKLUND, CARL LE GRAND (eds.) *Welfare Policy and Labour Markets: Transformation of the Japanese and Swedish Models for the 21<sup>st</sup> Century*. Stockholm 2004, 275 pages.
24. ELISABET LINDBERG *Vad kan medborgarna göra? Fyra fallstudier av samarbetsformer för frivilliga insatser i äldreomsorg och väghållning (What Can the Citizens Do? Four Case Studies of Voluntary Contribution in Public Elderly Care and Road Maintenance)*. Stockholm 2005, 374 sidor.
25. MIKAELA SUNDBERG *Making Meteorology: Social Relations and Scientific Practice*. Stockholm 2005, 259 pages.
26. ALEXANDRA BOGREN *Female Licentiousness versus Male Escape? Essays on intoxicating substance use, sexuality and gender*. Stockholm 2006, 169 pages.
27. OSMAN AYTAR *Mångfaldens organisering: Om integration, organisationer och interetniska relationer i Sverige (Organizing Diversity: On Integration, Organizations and Inter-ethnic Relations in Sweden)*. Stockholm 2007, 253 sidor
28. ERIK LJUNGAR *Levebröd eller entreprenörskap? Om utlandsfödda personers företagande i Sverige (Survival or Entrepreneurship? Self-employment among Immigrants in Sweden)*. Stockholm 2007, 181 sidor.

Subscriptions to the series and orders for single volumes should be addressed to any international bookseller or directly to the publishers:

Almqvist & Wiksell International  
P.O. Box 7634, S- 103 94 Stockholm, Sweden.  
Phone: + 46 8 613 61 00  
Fax: + 46 8 24 25 43  
E-mail: [info@city.akademibokhandeln.se](mailto:info@city.akademibokhandeln.se)



ACTA UNIVERSITATIS STOCKHOLMIENSIS

Corpus Troporum  
Romanica Stockholmiensia  
Stockholm Cinema Studies  
Stockholm Economic Studies. Pamphlet Series  
Stockholm Oriental Studies  
Stockholm Slavic Studies  
Stockholm Studies in Baltic Languages  
Stockholm Studies in Classical Archaeology  
Stockholm Studies in Comparative Religion  
Stockholm Studies in Economic History  
Stockholm Studies in Educational Psychology  
Stockholm Studies in English  
Stockholm Studies in History  
Stockholm Studies in History of Art  
Stockholm Studies in History of Literature  
Stockholm Studies in Human Geography  
Stockholm Studies in Linguistics  
Stockholm Studies in Modern Philology. N.S.  
Stockholm Studies in Musicology  
Stockholm Studies in Philosophy  
Stockholm Studies in Psychology  
Stockholm Studies in Russian Literature  
Stockholm Studies in Scandinavian Philology. N.S.  
Stockholm Studies in Sociology. N.S.  
Stockholm Studies in Statistics  
Stockholm Studies in the History of Ideas  
Stockholm Theatre Studies  
Stockholm Germanistische Forschungen  
Studia Baltica Stockholmiensia  
Studia Fennica Stockholmiensia  
Studia Graeca Stockholmiensia. Series Graeca  
Studia Graeca Stockholmiensia. Series Neohellenica  
Studia Juridica Stockholmiensia  
Studia Latina Stockholmiensia  
Studies in North-European Archaeology





**US-AB**  
universitetsservice

Printed in Sweden 2007, [www.us-ab.com](http://www.us-ab.com)