
Undersökning av nyföretagare i Halmstads kommun 2004



Innehållsförteckning

Sammanfattning	2
Bakgrund	3
Uppdraget	4
Undersökningens syfte	4
Genomförande av undersökningen.....	4
Svarsfrekvens	5
Frågeformuläret	5
Registrering av data samt statistisk bearbetning	5
Resultat av undersökningen	6
Bakgrundsinformation om företagen	6
Stöd i starten.....	11
Företagets situation idag.....	25
Omsättning/lönsamhet.....	29
Tillväxt/utveckling	30
Finansiering.....	37
Marknad	38
Samverkan.....	39
Intresse för seminarier/utbildningar	40
Övrigt	42
Sammanfattande kommentarer.....	44
Måluppfyllelse och resultat	44
Metoderfarenheter	44
Utvecklingsmöjligheter av metoden.....	44
Bilaga	45

Sammanfattning

Det är viktigt för kommunens och regionens näringslivsutveckling att det skapas nya livskraftiga företag och att befintliga företag får bästa stöd i sin utveckling. Undersökningen är intressant för kommunen och alla aktörer i stödsystemet för att få reda på hur många av de nystartade företag som överlever samt om det behövs mer eller annorlunda insatser för att nyföretagen skall utvecklas positivt.

Detta är en totalundersökning av de 475 företag som startades i Halmstad Kommun 2004. De personer som hade registrerat dessa företag kontaktades dels med ett informationsbrev, dels blev de uppringda och tillfrågade om de ville delta i undersökningen genom att svara på frågorna i telefonintervjun. Kombinationen av både kvalitativ data och kvantitativ data har varit mycket givande och detta är ganska ovanlig i undersökningar som berör nyföretagande. Det kvalitativa inslaget ger oss möjlighet att få en förståelse för hur företagarna upplever sin situation och det kvantitativa inslaget ger oss möjligheter att få fram statistiska resultat ur materialet.

Resultatredovisningen följer de temaområden som telefonintervjun var uppbyggd kring, bakgrundsinformation om företagen, stöd i starten, företagets situation idag, omsättning/lönsamhet, tillväxt/utveckling, finansiering, marknad, samverkan och intresse för seminarier/utbildningar. Resultatet av frågorna redovisas med staplar och diagram samt kommentarer från respondenterna.

Vi kollade lite vad det fanns för stöd, men det verkade så krångligt och tog för mycket tid så vi struntade i det. Vi hade nog egentligen behövt lite stöd.

Ja, jag saknade bra kontakter. Det är svårt att få tag på rätt person när man inte vet riktigt vem man söker. Jag upplevde att detta tog ganska så lång tid. Tänk om det fanns ett ställe man kunde ringa och att de där kunde hänvisa mig till rätt person på en gång. Det hade varit mycket bra för mig.

Jag saknade en företagscoach eller mentor som vet vart man ska vända sig samt bidrag vid företagsstarten.

Jag skulle kunna anställa fler personer på en gång, jag får tacka nej till jobb varje dag för att jag inte har personal som kan utföra uppdragen.

Majoriteten av alla de företag som vi har talat med hyser en stark framtidstro. De tror att deras omsättning och lönsamhet kommer att öka. Vi har talat med flera företag som kan betecknas som tillväxtföretag där utvecklingen har gått fort och där det finns potential för en fortsatt stark utveckling. Det finns många företagare som upplever att de har fått det stöd de behövde när de startade sitt företag och att de vet var de skall söka den information de behöver. Tyvärr finns det också många företagare som uppger att de inte har fått det stöd som de upplevde att de behövde vid företagsstarten. Ett samlat omdöme är att det är svårt att veta vem man skall prata med i stödsystemet och många av företagarna efterlyser en företagscoach eller en mentor i Halmstad Kommun.

Bakgrund

Det är viktigt för kommunens och regionens näringslivsutveckling att det skapas nya livskraftiga företag och att befintliga företag får bästa stöd i sin utveckling. I det antagna Tillväxtprogrammet för Halland finns fastslaget att det är kommunerna som har det samordnande ansvaret på det lokala planet för insatser riktade mot nyföretagare 0-3 år. Med anledning av detta ville Tillväxt Halmstad genomföra en undersökning av de ca 500 nyföretagare som startade sin verksamhet 2004. Hur har det gått för dem? Är företaget fortfarande aktivt? Var nyföretagaren i kontakt med någon av aktörerna i stödsystemet? Behövs förbättringar eller förändringar av stödsystemet? Hur ser företagaren på framtiden?

Tillväxt Halmstad är huvudansvarig för det nätverk av självständiga aktörer som vänder sig till nyföretagare och tillhandahåller rådgivning, utbildning, finansiering mm. Ett flertal av dessa aktörer genomför egna undersökningar bland de företag som har varit i kontakt med dem. Det saknas dock en oberoende undersökning som visar hur det har gått för alla företag.

Undersökningen är viktig för kommunen och alla aktörer i stödsystemet för att få reda på hur många av dem som startar företag som överlever och om det behövs mer eller annorlunda insatser för att nyföretagen skall utvecklas positivt.

Uppdraget

CARPE SALUTEM har fått i uppdrag av Tillväxt Halmstad att genomföra en undersökning av hur det har gått för de företag som startades i Halmstad Kommun 2004.

Studiens metod och resultat skall kunna ligga till grund för fortsatt utvecklingsarbete kring näringslivsfrågor i Halmstad Kommun samt de övriga kommunerna i regionen.

Undersökningens syfte

- Ta reda på hur det går för nyföretagare. Hur många överlever och kan leva på sin verksamhet? Hur många har anställt personal? I vilka branscher har det varit lättast att starta? Vilka nyföretagare har gått starta eget utbildning? Hur ser man på framtiden?
- Få en bättre kunskap om hur nyföretagare utnyttjat nuvarande stödsystem och om det svarat mot de behov som nyföretagaren prioriterar.
- Uppföljning av ett visst antal nyföretag och eventuell rådgivning och hjälp för att tillgodose behovet av kompetens, kapital och nyttiga kontakter/nätverk.

Genomförande av undersökningen

Vi har valt att göra en totalundersökning av alla företag som startade i Halmstad 2004. Anledningen att detta år valdes var att de alla hade varit verksamma i minst 1½ år, vilket borde innebära att företagarna hade hunnit dra en del erfarenheter och lärdomar. Det startade 475 företag 2004 i Halmstad fördelade på 287 enskilda firmor, 125 aktiebolag, 62 handelsbolag och 1 ekonomisk förening. För att vi skulle komma i kontakt med dessa inledes ett samarbete med Skattemyndigheten. Vi fick tillgång till organisationsnummer samt det namn, den adress och det telefonnummer som uppgavs när de aktuella företagen ansökte om att bli momsregistrerade. Vi insåg snabbt att dessa två år gamla uppgifter i flera fall var inaktuella. Vissa personer hade inte uppgivit något telefonnummer vid registreringen, andra hade bytt telefonnummer, flyttat eller avvecklat företaget. För att komma i kontakt med så många företag som möjligt har vi kontrollerat alla telefonnummer och om möjligt uppdaterat dem med hjälp av webbsidorna www.foretagsfakta.se och www.hitta.se. Detta var ett relativt tidskrävande arbete, men vi bedömde att det var nödvändigt för att kunna komma i kontakt med så många företagare som möjligt. Undersökningen inleddes med att ett informationsbrev (bilaga 1) skickades ut till de adresser som fanns registrerade på företagen. I informationsbrevet upplyste vi bland annat om att vi skulle ringa upp dem, vilket syftet var samt att det var frivilligt att delta. Telefonintervjuerna genomfördes mellan vecka 39 till vecka 42 2006. Vi har valt att använda oss av telefonintervjuer för att få upp svarsfrekvensen, samt att vi tror att denna metod hjälper till att skapa ökad förståelse för hur företagarna uppfattar dessa frågor. Denna del av undersökning har tagit mer i tid i anspråk än vad vi först räknade med. Anledningen till det är att det har varit tidskrävande att komma i kontakt med företagarna, det är en upptagen grupp och det har också varit så att vi i vissa fall endast har haft ett hemtelefonnummer att ringa till. Vi har därför, under projektets gång, varit tvungna att förlänga tiden för dessa intervjuer. Trots det menar vi att kombinationen av kvalitativ data och

kvantitativ data är mycket givande och ovanlig i undersökningar som berör detta område. Det kvalitativa inslaget ger oss möjlighet att få en förståelse för hur företagarna upplever sin situation och det kvantitativa inslaget ger oss möjligheter att få fram statistiska resultat ur materialet.

Svarsfrekvens

475 företag momsregistrerades 2004 i Halmstad Kommun. Alla dessa företag ingick i denna totalundersökning, av dessa saknade dock 86 helt kontaktuppgifter i de listor som vi erhöll från Skattemyndigheten, de gick inte att spåra trots upprepade försök. Ytterligare 46 företagare hade inaktuella kontaktuppgifter, vilket gjorde att vi inte kunde ta kontakt med dem. Detta bortfall har naturligtvis påverkat svarsfrekvensen negativt.

Resultaten som presenteras i denna undersökning baseras på de som har svarat på telefonintervjun. Eftersom alla respondenter inte har fått samtliga frågor, har en del frågor lägre svarsfrekvens än andra, vi väljer därför att inte dra några generella slutsatser baserade på detta material. Det är dessutom så att vissa förutsättningar förändras från år till år, vilket gör att det inte går att generalisera hela materialet. Samtidigt är det ett omfattande material som ger en god bild av hur de personer som startade företag i Halmstad Kommun 2004 upplevde sin situation.

Frågeformuläret

Frågeformuläret är framtaget i samråd mellan projektledningen och CARPE SALUTEM. Det berör olika ämnen som är intressanta att undersöka för att få en djupare förståelse för det aktuella området. Efter att frågeformuläret skapats anpassades det till att passa till telefonintervjuer, dessa har varit semistrukturerade. Det innebär att vi har haft en webbenkät med ämnen som skall behandlas och frågor som skall besvaras. Vi har emellertid varit inställda på att låta de personer som har blivit intervjuade få utveckla sina idéer och tala till punkt om de ämnen som vi har tagit upp. Kommentarererna från intervjuerna har redigerats för att läsbarheten skulle bli bättre.

Registrering av data samt statistisk bearbetning

För att registrera svaren vid telefonintervjuerna användes webbenkätprogrammet Esmaker. Den statistiska bearbetningen har gjorts i statistikprogrammet SPSS. Bearbetningen har gjorts på flera olika sätt, dels i form av olika beräkningar av frekvenser, dels i form av sambandsanalys.

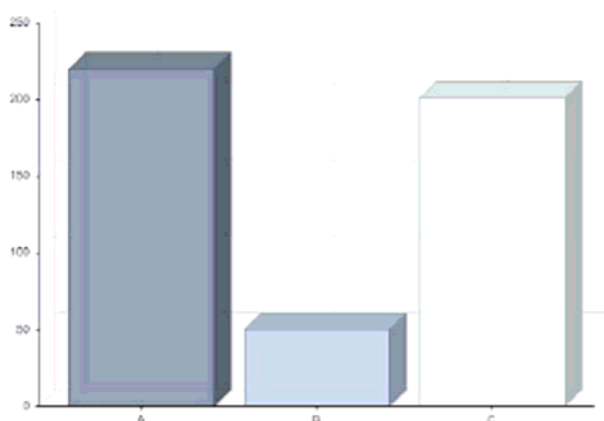
Resultat av undersökningen

Resultatredovisningen följer de temaområden som enkäten var uppbyggd kring. Resultatet av frågorna redovisas med staplar och diagram samt kommentarer från respondenterna. Vi har avrundat alla procenttal till heltal. Vi har valt att redovisa ett stort antal av de kommentarer som vi har fått vid samtalen med företagen. I de fall ungefär samma kommentar har förekommit vid många tillfällen har vi inte redovisat alla. Anledningen till att vi har valt att redovisa en stor mängd kommentarer är att vi menar att dessa ger en fyllighet och ökad förståelse för materialet, på ett sätt som inte är vanligt vid undersökningar inom detta område.

Bakgrundsinformation om företagen

1. Vill Du delta i denna undersökning?

Vill Du delta i denna undersökning?



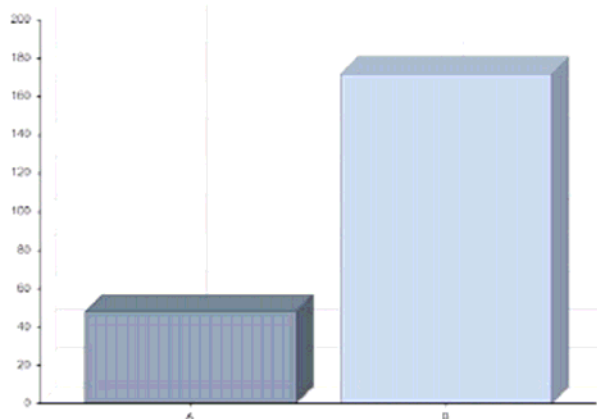
Svarsfrekvens 99,16%

Svarsalternativ	Svar	%
A Vill delta	220	46,7
B Vill ej delta	50	10,6
C Ej anträffbar	201	42,7
Summa	471	100

47 % av de personer som startade företag 2004 ville delta i denna undersökning. 11 % svarade att de inte ville delta när de blev uppringda. De flesta som tackade nej angav tidsbrist som anledning till att de inte ville delta. I gruppen "Ej anträffbar" på 43 % finns företag som vi helt har saknat kontaktuppgifter till, företag där kontaktuppgifterna var inaktuella samt företag som har blivit uppringda minst tre gånger vid olika tillfällen, utan att vi har fått kontakt med dem.

2. Är Du kvinna eller man?

Är Du kvinna eller man?



Svarsfrekvens 46,32%

Svarsalternativ

Svarsalternativ	Svar	%
A Kvinna	48	21,8
B Man	172	78,2
Summa	220	100

Det finns vissa skillnader i svaren beroende på om respondenten är kvinna eller man, dessa skillnader redovisas under respektive fråga.

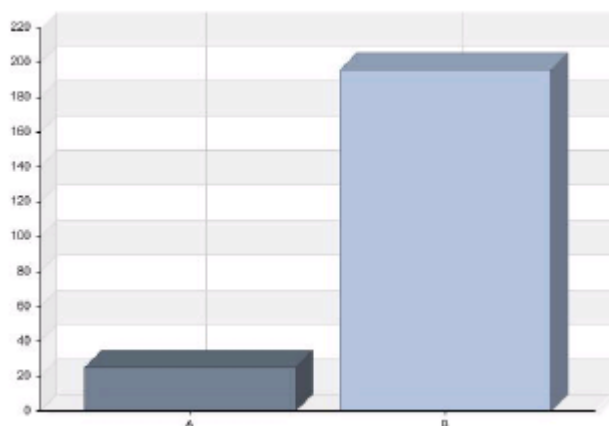
En skillnad mellan kvinnor och män är vilken företagsform deras företag hade vid registreringen. 80 % av kvinnorna registrerade en enskild firma och 59 % av männen gjorde det. Om vi däremot tittar på aktiebolagen så registrerade 35 % av männen ett aktiebolag, medan det endast var 16 % av kvinnorna som gjorde det.

3. Vilket år är Du född?

Den äldsta person som startade företag 2004 är född 1928 och den yngsta är född 1984. Medelvärdet är att företagaren är född år 1965 och standardavvikelsen, dvs. spridningen runt medelvärdet, är 11,48.

4. Är Du född utomlands?

Är Du född utomlands?

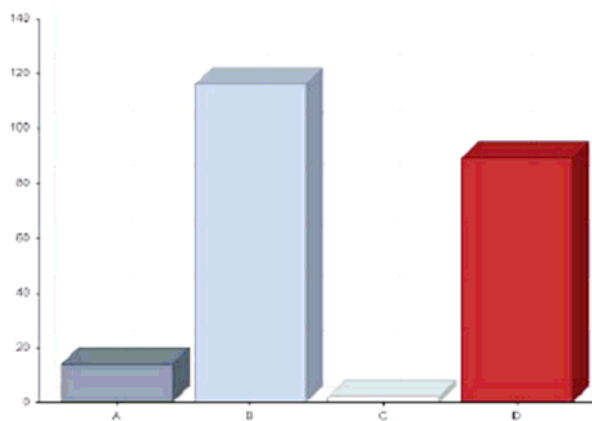


Svarsfrekvens 46,53%

Svarsalternativ	Svar	%
A Ja	25	11,3
B Nej	196	88,7
Summa	221	100

5. Vilken är Din högsta avslutade utbildning?

Vilken är Din högsta avslutade utbildning?



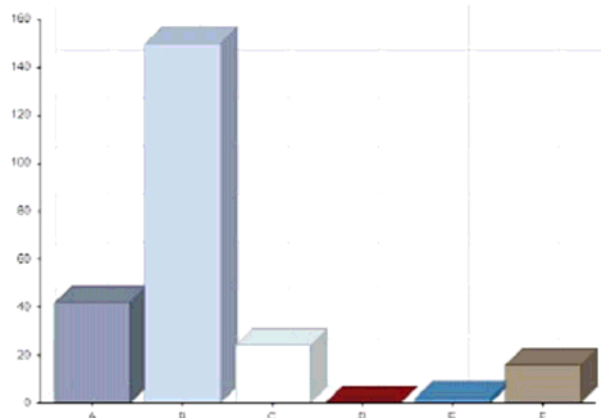
Svarsfrekvens 46,53%

Svarsalternativ	Svar	%
A Grundskola	14	6,3
B Gymnasial utbildning	116	52,5
C Folkhögskola	2	0,9
D Högskoleutbildning	89	40,3
Summa	221	100

50 % av de personer som hade en högskoleutbildning tänkte ha sitt företag som en bisyssla.

6. Vad gjorde Du av följande alternativ innan Du startade företaget?

Vad gjorde Du av följande alternativ innan Du startade (företagsnamnet)?



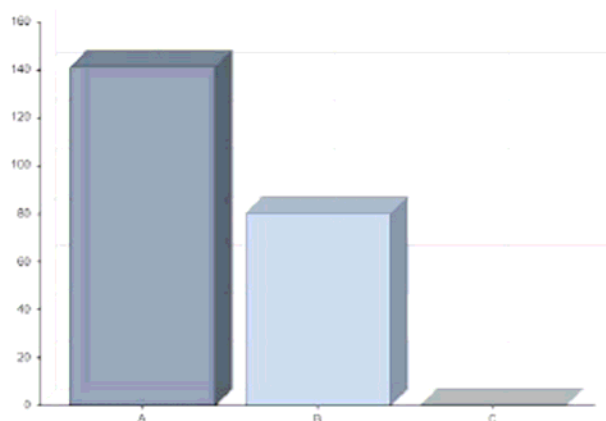
Svarsfrekvens 45,89%

Svarsalternativ	Svar	%
A Var Du företagare	42	17,9
B Var Du anställd	150	64,1
C Studerade Du vid Högskola/Universitet	24	10,3
D Studerade Du vid Gymnasiet	0	0
E Studerade Du vid Komvux	2	0,9
F Var Du arbetslös	16	6,8
Summa	234	100

Det finns några få personer som vi inte har kunnat placera in i någon av ovanstående kategorier, de har varit mammalediga, har gått introduktionsprogram för invandrare eller gjort lumpen. Bland förstagångsföretagarna är det 81 % som gick från en anställning till att bli företagare.

7. Vilket av följande alternativ var avsikten med företaget när Du/Ni startade?

Vilket av följande alternativ var avsikten med företaget när Du/Ni startade?



Svarsfrekvens 46,53%

Svarsalternativ	Svar	%
A Företaget var tänkt som huvudsaklig sysselsättning	141	63,8
B Företaget var tänkt som en bisyssla	80	36,2
C Annat	0	0
Summa	221	100

Det finns inga nämnvärda könsskillnader på denna fråga. Däremot är det så att 82 % av företagen som registrerades som enskilda firmor var tänkta som bisysslor. 66 % av förstagångsföretagarna startade företag där verksamheten var tänkt som deras huvudsakliga sysselsättning.

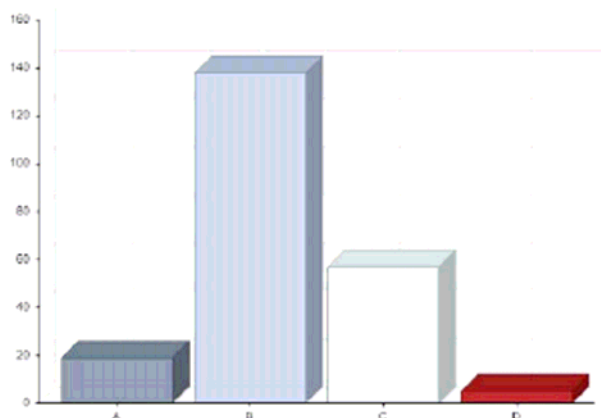
Det finns fler skillnader i svaren beroende på om företaget var tänkt som huvudsaklig sysselsättning eller som en bisyssla, dessa skillnader redovisas under respektive fråga.

8. Hur många års erfarenhet har Du från den bransch som Ditt företag är verksamt inom?

Företagarna har från ingen erfarenhet från den bransch de har startat företag inom upp till 45 års erfarenhet. Medelvärde är 10,17 och standardavvikelsen är 10,26.

9. Är företaget främst ett tillverkande företag, ett tjänsteföretag eller ett handelsföretag?

Är företaget främst ett tillverkande företag, ett tjänsteföretag eller ett handelsföretag?



Svarsfrekvens 46,11%

Svarsalternativ	Svar	%
A Tillverkande företag	19	8,7
B Tjänsteföretag	138	63,0
C Handelsföretag	57	26,0
D Annat	5	2,3
Summa	219	100

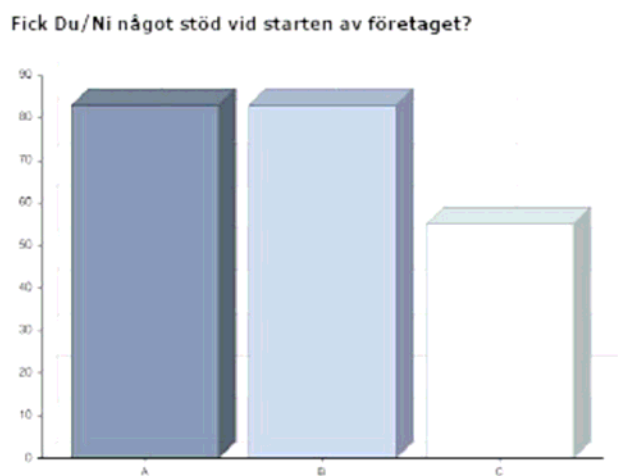
Vissa av företagarna har haft svårt att placera in sitt företag i någon av de tre kategorierna, eftersom de menar att företaget är till exempel både ett tillverkande företag och ett tjänsteföretag.

Det finns vissa skillnader i svaren beroende på vilken inriktning företagets verksamhet har, dessa skillnader redovisas under respektive fråga.

Vi kan också konstatera att de tillverkande företagen startas av män, endast en av kvinnorna i hela undersökningen hade startat ett tillverkande företag. 57 % av förstagångsföretagarna startade ett tjänsteföretag.

Stöd i starten

10. Fick Du/Ni något stöd vid starten av företaget?



Svarsfrekvens 46,53%

Svarsalternativ	Svar	%
A Ja	83	37,6
B Behövde inget stöd (ombildning av bolag eller tidigare erfarenhet)	83	37,6
C Kände inte till att det fanns stöd	55	24,9
Summa	221	100

Något fler kvinnor än män uppgav att de hade fått stöd vid starten av företaget. Det finns däremot en stor skillnad mellan könen om vi tittar på det andra och tredje svarsalternativen. Det var endast 19 % av kvinnorna som uppgav att de inte behövde något stöd, jämfört med 43 % av männen. Om vi tittar på det tredje svarsalternativet, dvs. att respondenten inte kände till att det fanns stöd att få vid företagsstarten så finns det också en stor skillnad mellan könen. 38 % av kvinnorna uppgav att de inte kände till att det fanns något stöd att få, motsvarande siffra för männen var 22 %. Det verkar således som om fler män än kvinnor upplever att de inte behöver något stöd samtidigt som kvinnorna i högre utsträckning upplever att de behöver stöd men att de inte känner till att det finns något stöd att få.

Jämför vi de som startade företaget för att ha som huvudsaklig sysselsättning och de som startade företaget för att ha som bisyssla, var ingen skillnad på om man fick stöd eller inte. Det var dock betydligt fler av dem som startade företag för att ha som bisyssla som inte kände till att det fanns något stöd att få.

Bland förstagångsföretagarna var det 39 % som hade fått stöd vid starten av verksamheten, 30 % uppgav att de inte behövde något stöd och 31 % av förstagångsföretagarna visste inte om att det fanns något stöd att få när man startade företag.

De aktörer som allra flest respondenter hade fått stöd av vid starten av företaget var en bankkontakt och Skatteverkets Informationskväll. Drygt hälften av respondenterna som uppgav att de hade fått stöd av någon hade varit i kontakt med en revisor, Tillväxt Halmstads Entreprenörskola eller ALMI. Ungefär en tredjedel av dem som fick stöd hade varit i kontakt med Nyföretagarcentrum, Arbetsförmedlingens Nyföretagarkurs, Innovation Halland eller

Innovationsgruppen på Högskolan i Halmstad. Endast några få hade varit med Connect Sydväst (Tidigare Connect Halland) och ingen av respondenterna hade fått något stöd av Coompanion (Kooperativ Utveckling).

De personer som uppgav att de hade fått stöd av någon av ovanstående aktörer fick möjlighet att kommentera hur de hade upplevt att stödet var, nedan finns ett urval av dessa kommentarer.

Vilken är din erfarenhet av dessa kontakter?

Det funkade bra med revisorn och Skatteverkets informationskväll var bra, bra att man kunde ta kontakt med dem.

Superbra! Jag hade kontakt med Gunilla Hallberg och Torbjörn Frölich, de gav mig all hjälp jag behövde.

Jag var i kontakt med flera olika aktörer och var väldigt missnöjd med dem alla. Det tog för lång tid och kändes för byråkratiskt.

Jag gick på alla föreläsningarna i Entreprenörsskolan, de var jättebra och gav mig mycket hjälp. Sedan fick jag ekonomisk hjälp av Trygghetsrådet.

Bra kontakt, när ALMI ställde upp var det lättare att få lån av banken.

Bra, speciellt Tillväxt Halmstads Entreprenörsskola.

Innovationsgruppen har varit bra men Connect Halland var och är dåliga.

Man behöver personlig hjälp för att företaget ska fungera bra, det är skillnad på att läsa i böcker hur man ska göra mot att göra det i verkligheten. Man är ej i behov av pengar utan fysisk hjälp. Visst skulle det vara bra att ha en fysisk person att prata och diskutera med. Pengar till tjänsteföretag skulle ju gå åt till att anställa någon som hjälpte till. Man behöver etablerade kontakter och detta är det inte alla som har när man startar ett företag. Affärsänglar behövs!

Bra, gav mig mod att gå vidare.

Bra, han hänvisade oss vidare till Arbetsförmedlingen där vi fick starta eget bidrag.

Bra, när man hade gått på Entreprenörsskolan så hade man koll på det man behövde.

ALMI tycker jag inte gav så mycket och kursen på Arbetsförmedlingen var inte heller så bra.

Innovationsgruppen har varit bra förmån att sitta på, det underlättade att få den möjligheten och utan dem så hade vi inte kunnat starta företaget.

Fick lån och råd av ALMI, de har varit helt suveräna.

Starta eget bidraget var viktigt för företaget.

Fick hjälp av arbetsmarknadsenheten till praktikplats på samma företag som jag senare kunde köpa.

Skatteverkets informationskväll var jättebra. Sedan var jag inne och tittade lite på några andra aktörers hemsidor, men jag var inte i kontakt med dem.

Mina erfarenheter av ALMI är goda.

Vi var på ALMI men vi fick inget förtroende för dem. Det enda de ville ha var en affärsplan, vi ville ju presentera vår idé bara. Vi gick till banken istället och de förstod direkt vad vi talade om.

Fick en hel del hjälp av ALMI och det var ett enorm bra stöd att få sitta på Innovationsgruppen. Detta är det starkaste skälet till att vi har kommit så långt som vi har gjort.

Duktig lärare på Nyföretagarekursen, men kontakten med Nyföretagarcentrum gav inte direkt något.

Jag var i kontakt med alla och ingen ville hjälpa mig.

11. Saknade du något stöd vid företagsstarten?

Nej, jag fick pengar från Trygghetsrådet och så fick jag starta eget bidrag. Det, tillsammans med att jag hade drivit företag tidigare gjorde att det flöt på bra.

Nej, vi tog över en befintlig verksamhet.

Ja, men jag hade inte tid att vänta på hjälp när jag skulle starta, det tog för långt tid. Det finns en seghet i systemet.

Vi kollade lite vad det fanns för stöd, men det verkade så krångligt och tog för mycket tid så vi struntade i det. Vi hade nog egentligen behövt lite stöd.

Nej, jag gick bredvid den som hade företaget tidigare och fick lära mig.

Hade drivit företag tidigare.

Nej, jag hade ett bra nätverk.

Jag skulle kanske behövt stöd, men när jag har startat mina tidigare företag så har jag blivit så illa bemött när jag har sökt hjälp och råd att jag beslöt mig för att strunta i det den här gången.

Ja, jag saknade en bra kontakt med Skattemyndigheten.

Ja, massor och det skulle finnas personer som man kunde vända sig till.

Nej, jag har lärt mig själv alltefter som tiden har gått.

Startade företaget vid sidan om studierna, tog det i liten skala och kände mig för.

Nej, vi hade plats i en företagarskola i anslutning till Högskolan, så vi fick all hjälp vi behövde.

Nej, jag gick några kvällar på Arbetsförmedlingen och fick en del information, det räckte.

När jag började med min verksamhet så startade jag en enskild firma, men sedan så ombildade jag det till ett handelsbolag 2004. Första gången jag startade företag fick jag den hjälp jag behövde. Nu var det inte lika viktigt. Det enda stöd jag har idag är ett glesbygdsbidrag.

Jag hade drivit företag tidigare och visste vad det handlade om.

Nej, jag hade drivit företag tidigare och dessutom tror jag att det är bäst att lära sig själv allteftersom problemen dyker upp. Jag tror inte att det är samma sak att läsa det i någon bok.

Tyckte inte att jag behövde något stöd, men i efterhand har jag förstått att det finns mycket hjälp att få.

Var i kontakt med Arbetsförmedlingen för att kolla om det fanns chans att få starta eget bidrag, men de sa att pengarna var slut.

Kände inte att hjälpen som fanns att få i stödsystemet berörde mig, eftersom jag startade företaget vid sidan om min anställning.

Nej, min man hade startat företag året innan så jag hade ganska bra koll på vad man skulle göra.

Jag saknade ett lån samt information som man verkligen behöver. Man får ringa runt på så många ställen innan man får något svar och samtidigt kan man få många olika svar på frågorna och så vet man inte vad som gäller.

Hade inte koll på att det fanns stöd att få och vad för stöd det fanns att få.

Visste inte vad det fanns för stöd att få.

Ja, rådgivning och veta vart man ska vända sig.

Hjälp med all byråkrati.

Det kändes som om villkoren för att få hjälp var en omöjlighet, vilket innebar att det har tagit mycket längre tid att komma igång med verksamheten än det annars skulle gjort. Ja, det känns som om alla jag har varit i kontakt med bara har motarbetat mig.

Hjälp med alla papper.

Nej, jag gick några gånger på Arbetsförmedlingens kurs, sedan har jag pratat en del med kompisar som har företag. Det känns lättare, de pratar samma språk som jag.

Jag saknade exempel på en enkel bokföring, jag drev en konsultfirma och det kändes som om det var onödigt krångligt, det här med bokföringen. Varför finns det inte ett program med en förenklad bokföring för den här typen av företag?

Ja, jag saknade bra kontakter. Det är svårt att få tag på rätt person när man inte vet riktigt vem man söker. Jag upplevde att detta tog ganska så lång tid. Tänk om det fanns ett ställe man kunde ringa och att de där kunde hänvisa mig till rätt person på en gång. Det hade varit mycket bra för mig.

Saknade starta eget bidrag. Kunskap om hur allting går till egentligen, det finns kurser och litteratur hur det går till på företag men detta stämmer inte överens med verkligheten.

Ja till en viss del, när jag startade tyckte jag inte att jag behövde något stöd, varken ekonomiskt eller annat, men jag har nog ändrat mig på den punkten. Så här i efterhand inser jag att det nog hade varit bra för mig.

Nej, jag och min familj har haft företag i många år, jag visste vad som gällde.

Nja, kontaktnätet var ju inte uppbyggt då, så visst var det svårt att veta var man skulle vända sig i vissa fall och en del fel gjorde man visst i början.

Pengar, det är svårt att få riskkapital.

Fick bra hjälp på Innovationsgruppen.

Ja någon att bolla mina idéer med. Jag saknade mina arbetskamrater när man jobbar själv.

Ja, massor av kunskap hur man skulle göra alla saker och hur man skulle välja vid alla vägskäl.

Ja, jag saknade erfarenheten. Veta vem man ska fråga? Man skulle vilja vara två.

Jag saknade en företagscoach eller mentor som vet vart man ska vända sig samt bidrag vid företagsstarten.

Ja, någon att vända mig till med alla papper, det är verkligen krångligt.

Någon att vända mig till när man behöver fråga och någon som kunde företag. En mentor hade också varit bra.

Nej, jag gick på Entreprenörsskolan och det var en jättebra hjälp.

Det är mer papper och mera krångligt än vad jag trodde att det skulle vara.

Konkret hjälp med vart man ska vända sig i olika frågor. Detta tar mycket tid att ringa runt och bli hänvisad till andra. Har drivit företaget som en bisyssla upptill studier på Högskolan. Skall under våren gå med i Innovationsgruppen och räknar där med att få det stöd som jag behöver.

Någon som kunde hjälpa mig med marknadsföring. Någon att fråga vem man ska vända sig till i olika situationer.

Vi skulle nog behövt en mentor, någon som man kunde fråga om olika saker.

Nej, har drivit företag i hela mitt liv så jag hade ganska bra koll på vad som gällde.

Nej, det var bara att tuta och köra.

Ja, någon som man kunde vända sig till, det är svårt att veta vem som är rätt person.

Erfarenhet och kunskap om vem man ska vända sig till, detta får man ju lära sig men det tar extremt lång tid att ringa runt.

Ja, hjälp med alla papper, bokföringen tyckte jag var jättebesvärlig.

En företagscoach att kunna vända sig till samt bättre kommunikationskanaler så att det går att ta reda på vem man ska få tag på tex. på webben.

Någon att vända sig till som i sin tur vet vart man ska vända sig. Det känns idag som att alla hänvisar till andra för att själva slippa att jobba.

Ja, en plats för småföretagare att sitta tillsammans så att man kan dela på en del kostnader samt lära sig av andra.

Hjälp att fylla i blanketter.

Ja, det är svårt att fylla i alla papper och jag fick dem i retur eftersom jag fyllt i dem fel. Veta vart man ska vända sig, jag ringde alltid till fel person och blev hela tiden hänvisad till andra. Detta tog både mycket energi och tid i anspråk.

Ja en mentor eller någon annan utanför familjen att diskutera med som kunde hjälpa en att fokusera och då kanske framför allt på rätt saker. Man lägger ner en massa tid på saker som inte har så stor betydelse och glömmer bort vad som man kan tjäna pengar på.

Hjälp med alla papper samt någon som skötte bokföringen.

Byråkratin är ett helvete, men min man är företagare så han har fått hjälpa mig med alla papper. Jag avskyr papper det är inte min grej. Hade jag inte haft någon som hjälpt mig med papperna, då hade jag fallit på detta.

Jag behövde mycket hjälp, men fick ingen hjälp.

Någon att vända sig till när man har frågor som rör företaget. Jag tycker dagens system är krångligt och man vet inte vem som gör vad.

En företagscoach hade varit bra om Halmstad Kommun kunde ha haft, någon man kunde ringa till och som visste hur det fungerar att driva ett företag, samt som kunde hänvisa oss företagare till rätt människor när vi behöver ha tag på någonting.

Veta vart man ska vända sig i olika frågor.

Något forum där man som företagare kunde träffa andra företagare och dra lärdom av andra. Skattekväll när man vet vad man ska fråga om, det känns inte riktigt verkligt när man är där första gången. Det skulle finnas informationsträffar när man väl har startat företaget och har bra frågor.

Hjälp att få igång företaget och veta hur man ska hantera alla papper, man trodde att man skulle jobba och inte lägga så stor del av sin tid på papper.

Hjälp med alla papper, bokföringen tar alldeles för mycket tid och den är svår att få rätt på.

Finansiering.

Jag tyckte att jag hade koll, har drivit företag tidigare och båda föräldrarna är revisorer.

Jag tog över företaget i ett generationsskifte, familjen har drivit företaget i många år.

Har drivit 3 företag tidigare, hade koll på vad som gällde.

Hade drivit företag tidigare, tyckte inte att det behövdes någon hjälp.

Hade vi fått pengar i starten hade vi kunnat anställa och då hade vi kunnat växa snabbare.

Upplevde inte att det fanns någon möjlighet att få stöd om man inte hade varit arbetslös jättelänge.

Nej, jag saknade inget stöd.

Jag tittade lite på vad det fanns för stöd och jag kände att det var ingenting som riktade sig till mig med den sortens verksamhet som jag har. Jag har ju ett företag som erbjuder tjänster och det verkar som om de mest riktar sig till företag som producerar varor. Jag tog aldrig kontakt med någon, jag kände att det inte var lönt. Det gick ju bra ändå.

Jag var aldrig i kontakt med någon sådan aktör, när man startar företag i åkeribranschen finns det inget stöd att få.

Nej, vi gick från en anställning till att starta företag. Vi gör samma jobb nu som vi gjorde som anställda. Det gick smidigt.

Fick mycket stöd av branschorganisationen.

Nej, jag hade ju jobbat inom branschen i många år så jag visste vad det handlade om.

Längre starta eget bidrag, det är för kort med 6 månader.

Nej, jag hade ju drivit företag tidigare, så jag visste vad som gällde.

Nej, jag var inne och kollade på lite olika hemsidor och jag tyckte att jag fick reda på det jag ville där.

Jag var inne och tittade på några hemsidor, men jag kände inte att min affärsidé föll inom ramen för vad de var intresserade av.

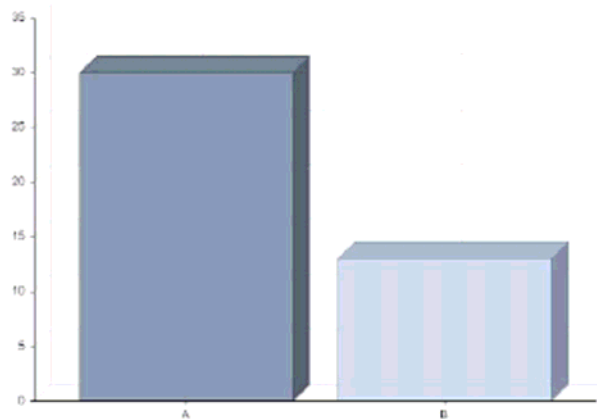
Jag är väldigt besviken och förbannad. Bara för att jag hade ett startkapital var det ingen som ville hjälpa mig. Det var ju rådgivningen som jag behövde.

Det verkade så bökigt att jag struntade i det.

Fick bra hjälp av killen på Arbetsförmedlingen. Sedan är mitt företag ett franchisingföretag, så jag får bra hjälp från huvudkontoret.

12. Har Du gått någon av följande starta eget utbildningar?

Har Du gått någon av följande starta eget utbildningar?



Svarsfrekvens 8,42%

Svarsalternativ	Svar	%
A Tillväxt Halmstads Entreprenörskolan	30	69,8
B Arbetsförmedlingens Nyföretagarkurs	13	30,2
Summa	43	100

Mer än hälften av dem som gick Tillväxt Halmstads Entreprenörsskola uppgav att de tänkte ha företaget som en bisyssla.

Det fanns även de som uppgav att de inte hade gått på någon av ovanstående utbildningar, men att de hade gått på någon annan starta eget utbildning, se nedanstående kommentarer.

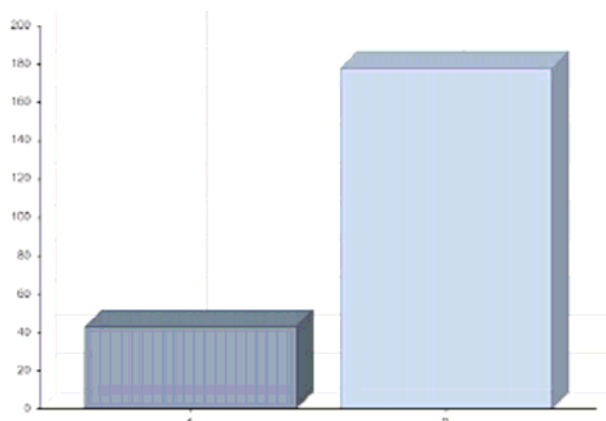
Har gått en kurs som heter "Eget på väg", obligatorisk att gå när man startar åkeri för att få tillstånd. Den är på 2 veckor.

Har gått en kurs i entreprenörskap på Högskolan.

Kanske, jag tror att jag var på en kväll med försäkringskassan på Högskolan.

13. Har Du fått stöd till start av näringsverksamhet av Arbetsförmedlingen? (starta eget bidrag)

Har Du fått stöd till start av näringsverksamhet av Arbetsförmedlingen? (starta eget bidrag)



Svarsfrekvens 46,53%

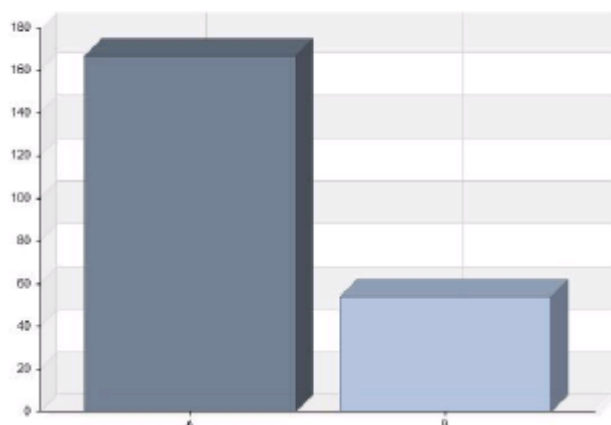
Svarsalternativ	Svar	%
A Ja	43	19,5
B Nej	178	80,5
Summa	221	100

På denna fråga finns det skillnader beroende på om det är ett tillverkande företag, handelsföretag eller ett tjänsteföretag. Bland dem som hade ett tillverkande företag var det 32 % som hade fått starta eget bidrag, bland dem som hade ett handelsföretag var det 18 % som hade fått starta eget bidrag och bland dem som startade ett tjänsteföretag var det också 18 % som hade fått starta eget bidrag från Arbetsförmedlingen.

Bland förstagångsföretagarna var det 20 % som uppgav att de hade fått starta eget bidrag.

14. Upplever Du att Du var tillräckligt förberedd vid företagsstarten?

Upplever Du att Du var tillräckligt förberedd vid företagsstarten?



Svarsfrekvens 46,53%

Svarsalternativ	Svar	%
A Ja	167	75,6
B Nej	54	24,4
Summa	221	100

79 % av förstagångsföretagarna upplever att de var tillräckligt förberedda vid företagsstarten.

Företagarna fick möjlighet att kommentera denna fråga. Nedanstående citat är ett urval av dessa kommentarer.

Gick bokföringskurs för att lära mig mer om det, det tar oerhört mycket tid när man inte är van.

Man har lärt allt efter som.

Kan man någonsin bli det.

Jag kände mig entusiastisk men jag orkade inte.

Blir man någonsin det.

Vem är det? Hur många företag behöver man starta för att inte kunna lära sig något nytt.

Det var ju första gången, mittemellan, jag tyckte det då fast jag tycker inte det idag.

Inte riktigt, så här i efterhand kan man nog inte säga det.

Fast jag tyckte nog detta då, när jag startade men visste faktiskt inte vad jag gav mig in på.

Ja, efter att ha gått Entreprenörsskolan så tyckte jag att jag var väl förberedd.

Jag är uppväxt i en företagarfamilj.

Nej, jag var inte tillräckligt förberedd, men man fick lära sig allteftersom.

Jag var i kontakt med Nyföretagarcentrum och jag gick AF's Nyföretagarkurs och jag är förvånad över att man kan få så mycket hjälp till en så låg kostnad. Jag är mycket nöjd över den hjälp jag fick.

Nej, det går nog inte att förbereda sig på en sådan sak, speciellt att bli arbetsgivare upplevde jag som svårt.

Hade fyra företag tidigare.

Har drivit företag sedan 1965.

Hade gått både Entreprenörsskolan och Arbetsförmedlingens Nyföretagarkurs, tyckte att jag var väl förberedd.

Ja, det måste jag väl ha varit, det har ju gått bra.

Jag har rutin på att starta företag sedan tidigare.

Det var en lång process, men jag upplever att jag var tillräckligt förberedd när jag väl startade.

Jag har bäge fötterna på jorden, så det gick bra.

Budget och ekonomi var krångligt.

Det var saker som jag hade behövt hjälp med, som jag inte fick hjälp med.

Ja, jag hade ju drivit företag tidigare.

När vi tog över fick vi god hjälp av de förra ägarna med det som vi behövde.

Det gick för snabbt.

Ja, det gick ju vägen även om vi inte fick något stöd.

Har flera andra företag.

Då tyckte vi det, men det var nog tveksamt.

Mycket mer papper och bokföring än vad jag hade räknat med. Mycket regler som jag ej kunde.

Är man någonsin det vid första företagsstarten.

Fick all hjälp jag behövde via en företagarskola.

Alla i min familj driver företag, så jag hade god hjälp av dem.

Jag skulle behövt mer kunskap om företagsekonomi och så. Jag hade nog behövt gå den där utbildningen som man går när man får starta eget bidrag.

15. Vilket av följande områden upplevde du var svårast vid företagsstarten?

De områden som allra flest företagare upplevde som svåra vid företagsstarten var bokföringen och regler kring skatter/avgifter, därefter var det att finna marknad/kunder som upplevdes som svårt. Det fanns även en del som uppgav myndighetskontakter och att hitta finansiering som ett problem.

Företagarna fick möjlighet att kommentera denna fråga, nedan finns ett urval av dessa kommentarer.

Det här med importen var svårast.

Papper och tillstånd.

Bokföringen var lite krånglig i början, men nu har vi lämnat bort den.

Gick bredvid den förra ägaren och fick lära mig.

Skattemyndigheten skall ha en eloge, de var jättebra att ha att göra med.

Bokföringen var och är fortfarande krånglig.

Inga problem eftersom jag har flera andra företag.

Myndighetskontakterna, det var nytt och man var inte van vid vad man ska fråga och vad man behöver.

Hade drivit företag tidigare.

Kontakten med Skatteverket var dålig, inget bra bemötande.

Jag tycker fortfarande att det är svårt att beräkna årsinkomsten och att fylla i alla blanketter.

Att få tag på rätt person samt att formulären är krångliga att fylla i för att bli rätt.

Bedöma hur mycket man ska köpa in av vissa saker.

För mycket papper att fylla i och visste inte hur man skulle hantera dessa.

Försäljning är nog ett svagt område för mig, men viktigt om jag ska få bra kunder.

Bolagsverkets hemsida är under all kritik, den där man kan registrera företaget på nätet. Vet inte om de har den kvar men den var jättedålig.

Tyckte inte att det var några speciella problem.

När man är inom hantverksbranschen är det alltid svårt att veta vad som är rätt prissättning.

Alla i familjen driver företag, så jag kan fråga. Det enda som jag tycker är lite krångligt fortfarande är när jag skall deklarerar. Men de är ofta väldigt hjälpsamma på Skatteverket om man ringer dit och frågar.

Det var svårt i början, men nu börjar jag lära mig.

Inga konstigheter, jag har ju företaget vid sidan om så man lär sig allt eftersom.

Inga konstigheter, hade haft företag tidigare.

Bokföringen är krånglig, nu har vi lämnat bort den och det var ett bra beslut.

Bokföringen och regler kring skatter/avgifter var och är fortfarande svårt. Jag fick ett brev från Skattemyndigheten härom dagen där det stod att det var nya regler kring en massa olika saker, jag som inte ens hade koll på de gamla reglerna.

Sjelva reglerna kring skatter/avgifter är väl inte så krångliga, men bemötandet på Skatteverket är inte så bra alla gånger.

Bokföringen var jättesvår, jag lämnade bort den nästan meddetsamma och det är jag glad för.

Kändes onödigt krångligt med bokföringen.

Det tar för mycket tid med alla papper, som det är nu tar det hälften av min tid. Jag tycker att 1/3 av tiden hade varit mer rimligt.

Pappersbiten är ju lite krånglig ibland, fast jag kan nog tycka att alla klagomål man hör är lite överdrivna. Så svårt är det inte och man får alltid jättebra hjälp på Skatteverket när man ringer dit.

Att ha anställda och veta hur man sköter detta är inte alltid lätt.

Det svåraste var att hitta finansiering både privat och för företaget. Man måste även få lite pengar så att man kan betala hyra.

Papperssvängen är hopplös.

Tyckte inte att något av dessa områden var speciellt svåra.

Telefonkontakten med Skatteverket var en kalldusch.

Bokföringen och att sätta rätt pris på tjänsten, det har nog varit det som har varit svårast. Ofta får jag en känsla av att jag är för billig.

Inga problem, hade drivit företag tidigare.

Att bli arbetsgivare var svårt med alla regler och lagar kring det.

Papper och regler samt försäljare som lurade mig på grund av språksvårigheter.

Patent & registreringsverket.

Både regelverket & finansieringen.

Upplevde inte detta som något problem eftersom jag hade tidigare erfarenhet av att driva flera företag.

Tyckte att det var svårt med "papper och sådant". Vi har nu lämnat bort den biten.

Hade gått både Entreprenörsskolan och Arbetsförmedlingens Nyföretagarkurs, tyckte att jag var väl förberedd.

Jag upplevde det som konstigt att det var olika regler för stora och små företag när det gäller Skattemyndigheten. I min anställning arbetar jag med ekonomi på stora företag och jag trodde att jag hade koll på vad som gällde, men reglerna tolkas inte på samma sätt när det gäller ett litet företag.

Tyckte och tycker fortfarande att det är bokföringen som är krånglig.

Vi fortsatte bara med våra arbetsuppgifter, fast som egna företagare. En av mina kompanjoner hade drivit företag tidigare, så vi hade bra koll på de här sakerna.

I början var det svårt att hitta kunder, men sedan när jag hade fått några kunder och mitt namn började synas så gick det mycket lättare.

Personalbiten och det ekonomiska ansvaret var de nya bitarna som jag fick jobba lite med.

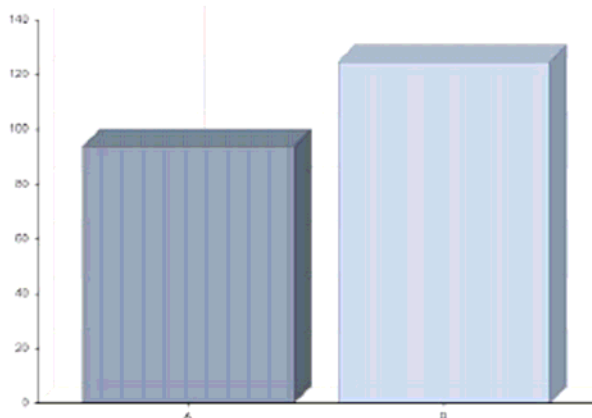
Skatt- och momsredovisningen var lite krånglig i början.

Jag var lite orolig för finansieringen, det handlade om att bygga upp en ny kundkrets för mig.

Bra hjälp av de förra ägarna, vi kunde fråga om det var något som vi inte förstod.

16. Om du på nytt skulle starta ett företag finns det då något som Du skulle göra annorlunda eller prioritera på ett annat sätt?

Om Du på nytt skulle starta ett företag finns det då något som Du skulle göra annorlunda eller prioritera på ett annat sätt?



Svarsfrekvens 46,11%

Svarsalternativ	Svar	%
A Ja	94	42,9
B Nej	125	57,1
Summa	219	100

Respondenterna fick möjlighet att kommentera denna fråga, nedan finns ett urval av deras kommentarer.

Jag vet vad som är viktigt nu.

Jag skulle ha skaffat en lokal till butiken och inte haft det hemma.

Begränsa sig mer än vad vi gjorde. Fokusera mera.

Många olika saker, man har väl lärt sig av den tuffa skolan.

Jag skulle ta med mig erfarenheten som jag har fått, fast det inte gick så bra som jag trodde.

Jag skulle inte starta utan att ha mer kontakter så att man vet att man får jobb.

Prioritera mera och vara mer fokuserad på det som verkligen är viktigt. Detta är inte lätt att veta när det är första företaget.

Jag skulle inte starta ett företag när man vet vad det innebär och hur man ställs utanför många system.

Satsa mer pengar på marknadsföring.

Skaffa mig kunder direkt, med mera pengar skulle jag ha satsat på en aggressivare marknadsföring.

Prioritera mera, detta är något som man mer och mer lär sig så man fokuserar på det som är viktigt och som faktisk ger pengar, för utan det så klarar man sig inte i alla fall.

Jag skulle bli mer noga med att skriva avtal med kunden om vad som verkligen ingår i uppdraget.

Nu har vi företaget som en bisyssla, om jag skulle ha ändrat på något så skulle det nog vara att vi skulle ha haft det som vår huvudsakliga sysselsättning istället.

Kolla och få mer information och handfast stöd mera hjälp.

Bättre marknadsundersökning av kunder, hur kapitalstarka är mina kunder?

Bättre kreditupplysning av mina kunder.

Jag skulle ha varit mer noggrann med att sätta mig in i lagar och regler som är speciella för den här branschen.

Jag skulle undersöka kapitalbehovet mer, som det blev nu så lade jag inte så mycket fokus på det och det ångrar jag nu i efterhand.

Fokusera mera på kunderna som verkligen betalar, så att det lönar sig.

Nu har jag skaffat mig erfarenheten, det kanske inte finns någon annan väg än den tuffa vägen.

Leja bort bokföringen och få någon att bolla idéerna så att man kommer rätt.

Se till att ha ett bra startkapital.

Det lyckades så bra så det skulle jag inte göra.

Denna resa vill jag inte göra om, det tog all min tid och kraft och det stimulerade inte tillräckligt och pengarna strömmade heller inte in som jag trodde att det skulle göra.

Skaffa mig mera hjälp och pengar till företagsstarten.

Satsa mer pengar på marknadsföring.

Ja, leja bort alla papper, det tar för mycket av min fritid. Jag jobbar mina 40 timmar i veckan + några extra timmar och sedan ska man hinna med alla papper och det blir alltså på helgen och detta drabbar min familj ganska så mycket.

Gått mera kurser hur man startar företag.

Prioritera marknadsföringen bättre och försöka få tag på lite pengar som man också behöver för att starta. Det skulle finnas några pengar att söka i uppstartsarbetet av ett företag.

Prioritera marknadsföring mera samt ha ett stort startkapital så att det räcker till att lämna bort bokföringen också.

Har en annan erfarenhet idag, skulle nog ha satsat mer direkt.

Nej, det har fungerat som planerat.

Man lär sig hela tiden, klart att man skulle göra det lite annorlunda. Kan inte peka på något speciellt.

Inte starta.

Jag hade inte satsat på ett tjänsteföretag, jag hade satsat på ett företag som hade sålt varor. Sedan hade jag sett till att göra en marknadsundersökning.

Jag hade fixat ett företagsnamn visitkort, hemsida från början.

Jag skulle startat vid en annan tidpunkt i livet. Tidpunkten är viktig när man startar företag, det tar mycket tid.

Jag skulle nog samordna mina inköp bättre.

Jag skulle kolla vilken hjälp det finns att få när man skall starta företag.

Jag skulle inte starta ett företag i Sverige, jag skulle starta det i England istället. Mycket smidigare.

Jag skulle köpt en lokal från början, och inte hyrt en lokal.

Affärsmässigt, ja. Jag skulle lite mer på mitt sjätte sinne.

Jag skulle inte vara så splittrad, jag skulle försöka koncentrera mig på ett område.

Vara kritisk mot uppgifter från Skatteverket.

Göra mitt yttersta för att starta företagen utomlands.

Aldrig starta ett företag.

Mycket mer kunskap om de ekonomiska förutsättningarna och alla regler behöver man verkligen.

Säga till folk att inte starta företag överhuvud taget i Sverige.

Tagit det lite lugnare.

Hitta en affärsängel som kunde hjälpa mig.

Jag skulle inte starta igen! Igår sålde jag mitt företag, det är alldeles för mycket jobb med att ha företag för att jag skall orka med det. Fast jag tycker att alla människor skulle prova på att starta företag någon gång i livet, det är en otroligt nyttig erfarenhet.

Jag har ju lärt mig en del genom att starta det här företaget, om jag skulle starta ett nytt företag skulle jag ju inte göra om samma misstag.

Om jag skulle starta ett företag för att ha som huvudsaklig sysselsättning så skulle jag kolla runt lite mer för att se vad för slags hjälp det fanns att få.

Jag läser på högskola nu och får se vad jag skall göra när jag är färdig. Men jag kommer att driva företag i någon form i alla fall.

Dra nytta av de kunskaper som jag har fått och satsa inom ett område som jag hade mer kunskap inom.

Jag hade tagit reda på mer om vad det fanns för hjälp att få innan jag startade.

Jag skulle skaffa mer info om vilket stöd det fanns att få.

Jag skulle ha startat företag tidigare i livet.

Vara mer förberedd och ha någon att bolla tankar och idéer med, för det behöver man verkligen.

Tveksamt om jag över huvudtaget skulle starta företag, om jag skulle göra det så skulle det i så fall inte vara i Sverige i alla fall.

Jag skulle lägga ut till exempel bokföringen till någon som kunde det bättre än jag.

Om jag skulle starta företag igen skulle jag kolla lite mer på vad det fanns för hjälp att få, med att starta eget bidrag och så.

Jag skulle nog försöka förbereda mig mer, titta på vad det fanns för hjälp att få och så.

Ja, jag skulle inte starta ett företag igen för hur ska man kunna få någon förtjänst med dagens skatter.

Vi hade satt igång finansieringsprocessen tidigare eftersom vi har lärt oss att detta kan ta lång tid.

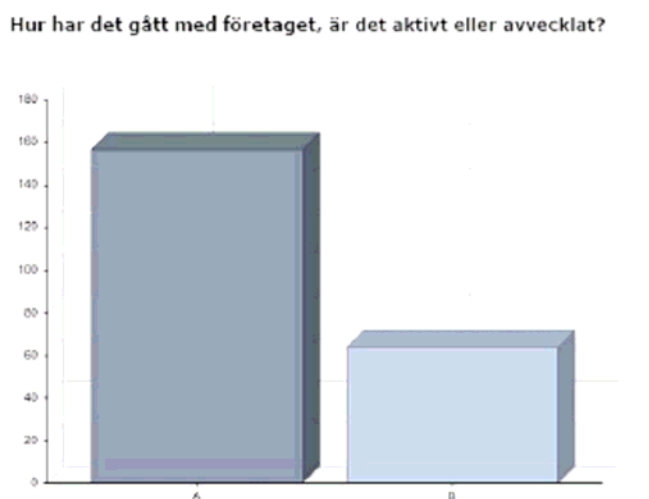
Jag skulle ha gjort lite mer undersökningar innan, som marknadsundersökningar och kollat vad det fanns för stöd att få. Jag hade nog alldeles för bråttom.

Jag skulle analysera mina starka och svaga punkter lite mer.

Nej, det har gått enligt planerna.

Företagets situation idag

17. Hur har det gått med företaget, är det aktivt eller avvecklat?



Svarsfrekvens 46,53%

Svarsalternativ	Svar	%
A Företaget är aktivt	157	71,0
B Företaget är avvecklat	64	29,0
Summa	221	100

Av dem som startade företaget som en bisyssla hade 46 % avvecklat företaget, motsvarande siffra för dem som startade företaget för att ha det som huvudsaklig sysselsättning var 19 %.

Det finns också en skillnad beroende på vilken inriktning på verksamheten som företaget har. Ca 30 % av dem som har startat ett handelsföretag eller ett tjänsteföretag har avvecklat verksamheten, motsvarande siffra för de tillverkande företagen är 16 %.

De personer som hade avvecklat sitt företag fick frågan varför de avvecklade företaget. De vanligaste anledningarna till att företaget inte var aktivt var att företagaren hade fått en anställning, dålig lönsamhet samt att företaget var vilande.

De företagare vars företag inte var aktivt längre fick möjlighet att kommentera detta. Nedan återfinns ett urval av dessa kommentarer.

Fick jobb, tyckte inte att det var lönt att fortsätta.

Jag blev erbjuden en annan lönande tjänst.

Jag har flyttat och jobbar nu i stället.

Jag är sjukskriven.

Det tog för mycket tid från familjen och alla papper höll jag på att bli galen på!

Det var inte värt besväret.

Jag avvecklar företaget pga. pensionering.

Jag jobbade med en annan företagare som inte gjorde sin del av överenskommelsen. Den andre företagaren skulle sälja och jag skulle producera tjänsterna. Eftersom den andre inte sålde i den utsträckning som behövdes, gick det inte.

Skattemyndigheten har lagt ned några av våra företag.

Konkurs.

Krångel med Skattemyndigheten.

Vi fick ett inbrott där de tog hela lagret, allt var oförsäkrat, så nu har jag företaget vilande tills jag kommer på en ny affärsidé.

Man behöver jobba så otroligt mycket för att få in pengar för att kunna hålla en dräglig levnadsstandard. Det är svårt att få kunderna att förstå att man behöver ta ut en hög timpeng som konsult, men hälften går ju bort i skatter och avgifter.

Långtidssjukskrivning.

Jag flyttade och fick jobb.

Flyttat till annan ort och gör inte om misstaget att starta ett nytt företag.

Jag har fortfarande kvar min anställning men jag jobbar inte så aktivt med mitt företag. Mycket beror på att jag inte har hittat finansiering till att göra det jag vill. Kommer det in något litet uppdrag så tar jag ju det, men jag lever inte på detta.

Jag ville inte vara egen företagare längre, har varit det i hela mitt liv och nu ville jag ha en anställning istället.

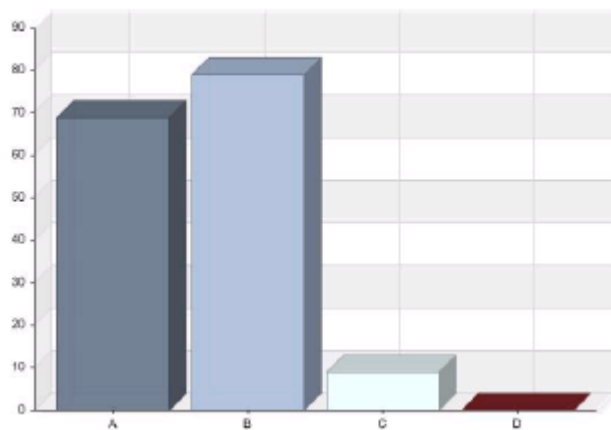
Privata problem.

Jag har flyttat och inte orkat återuppta min verksamhet.

Telefonintervjun avslutades här för de personer vars företag var avvecklat, nedanstående frågor har endast de personer som har ett aktivt företag svarat på.

18. Vilken företagsform har företaget idag?

Vilken företagsform har företaget idag?

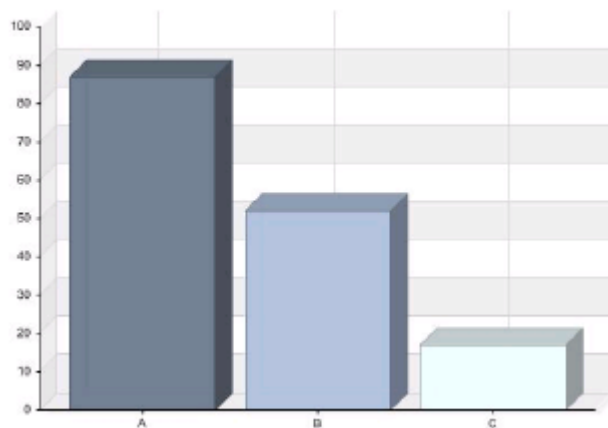


Svarsfrekvens 33,05%

Svarsalternativ	Svar	%
A Aktiebolag	69	43,9
B Enskild firma	79	50,3
C Handelsbolag/Kommanditbolag	9	5,7
D Ekonomisk förening	0	0
Summa	157	100

19. Vilken av följande profil stämmer bäst in på Dig?

Vilken av följande profil stämmer bäst in på Dig?



Svarsfrekvens 32,84%

Svarsalternativ	Svar	%
A Detta är mitt första företag som jag har varit med om att starta	87	55,8
B Jag har startat upp flera företag. Dessa företag har jag huvudsakligen drivit ett åt gången	52	33,3
C Jag har startat upp flera företag. Dessa har jag huvudsakligen drivit parallellt	17	10,9
Summa	156	100

För 70 % av kvinnorna var det första gången de startade ett företag, motsvarande siffra för männen är 52 %. Ingen av kvinnorna har svarat att de har startat upp flera företag och drivit dem parallellt, det har däremot 14 % av männen gjort.

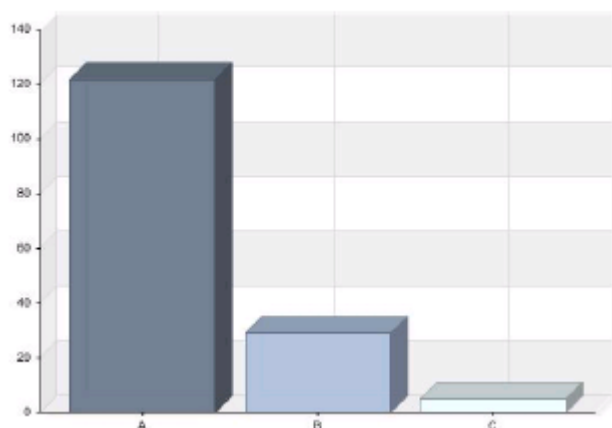
För 70 % av dem som startade företaget för att ha som bisyssla var det första gången de startade företag, motsvarande siffra för dem som tänkte ha företaget som huvudsaklig sysselsättning var 50 %.

81 % av de personer som startade ett tillverkande företag startade företag för första gången, motsvarande siffra för handelsföretagarna är 53 % och för tjänsteföretagarna 52 %.

67 % av förstagångsföretagarna registrerade en enskild firma, 6 % registrerade ett handelsbolag/kommanditbolag och 27 % registrerade ett aktiebolag.

20. Leder Du företaget ensam?

Leder Du företaget ensam?



Svarsfrekvens 32,84%

Svarsalternativ	Svar	%
A Ja	122	78,2
B Nej, tillsammans med en kompanjon	29	18,6
C Nej, tillsammans med flera andra kompanjoner	5	3,2
Summa	156	100

21. Hur många sysselsatta finns i företaget idag (inklusive arbetande ägare)?

De 157 företagen som har fått denna fråga har från 0 till 26 sysselsatta. Medelvärdet är 2,56 personer och standardavvikelsen är 3,40. Totalt antal sysselsatta inklusive ägarna är 402 personer.

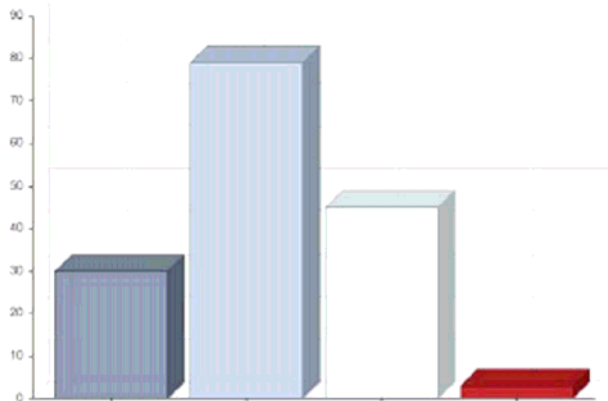
22. Hur många av dessa är heltidssysselsatta?

På de 157 företagen finns från 0 till 20 heltidssysselsatta personer, medelvärdet är 1,81 och standardavvikelsen är 2,68. Totalt finns det 284 personer som är heltidssysselsatta på de 157 företagen.

Omsättning/lönsamhet

23. Vilken av följande alternativ anser Du bäst beskriver företagets lönsamhet för närvarande?

Vilket av följande alternativ anser Du bäst beskriver företagets lönsamhet för närvarande?



Svarsfrekvens 33,05%

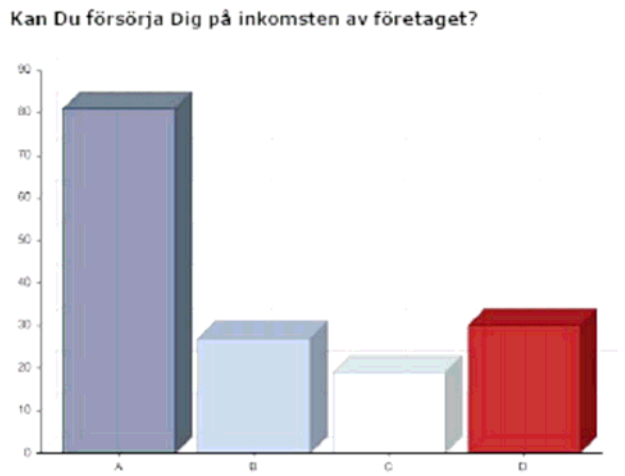
Svarsalternativ	Svar	%
A Lönsamheten är otillfredsställande	30	19,1
B Lönsamheten är tillfredsställande	79	50,3
C Lönsamheten är mycket god	45	28,7
D Jag har ingen uppfattning om företagets lönsamhet	3	1,9
Summa	157	100

Mer än dubbelt så många kvinnor som män har uppgett att lönsamheten i företaget är otillfredsställande 33 % kvinnor och 16 % av männen har svarat detta.

24. Hur stor andel av omsättningen beräknar Du att Din största kund står för?

De allra flesta uppgav att de hade många kunder, vi fick ofta höra kommentarer som ”inte är jag så dum så att jag blir beroende av en stor kund”. Det fanns dock en del av företagarna som uppgav att de endast hade några få stora kunder eller i vissa fall endast en kund. De som hade det så verkade inte se något problem med det, de tyckte snarast att det var bra att de slapp att ”jaga kunder hela tiden”.

25. Kan Du försörja Dig på inkomsten av företaget?



Svarsfrekvens 33,05%

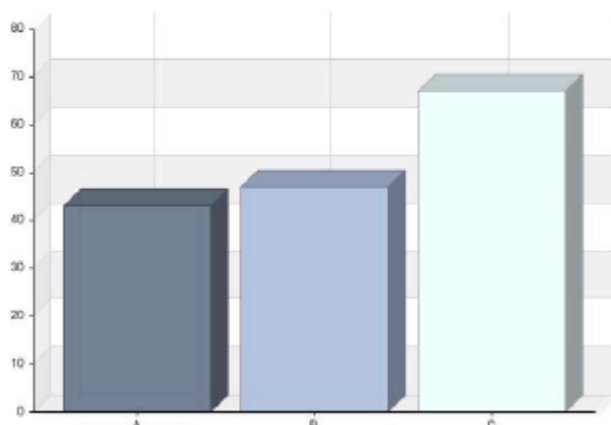
Svarsalternativ	Svar	%
A Ja, företaget ger god försörjning	81	51,6
B Ja, men nått och jämt	27	17,2
C Nej, företaget ger lite för dålig försörjning	19	12,1
D Nej, jag kan inte försörja mig på företaget	30	19,1
Summa	157	100

Skillnaden mellan könen på den förra frågan får återverkningar även på denna fråga. 54 % av männen uppger att företaget ger god försörjning, motsvarande siffra för kvinnorna är 40 %.

Tillväxt/utveckling

26. Vilket av följande påståenden tycker Du bäst beskriver Ditt företags situation?

Vilken av följande påståenden tycker Du bäst beskriver Ditt företags situation?



Svarsfrekvens 33,05%

Svarsalternativ	Svar	%
A Ingen ambition att växa, är nöjd med nuvarande omsättning och lönsamhet	43	27,4
B Ingen ambition att växa personalmässigt men strävar aktivt efter att öka bolagets lönsamhet	47	29,9
C Vill eller har ambitionen att företaget skall växa (fler personer, ökad omsättning) och öka lönsamheten	67	42,7
Summa	157	100

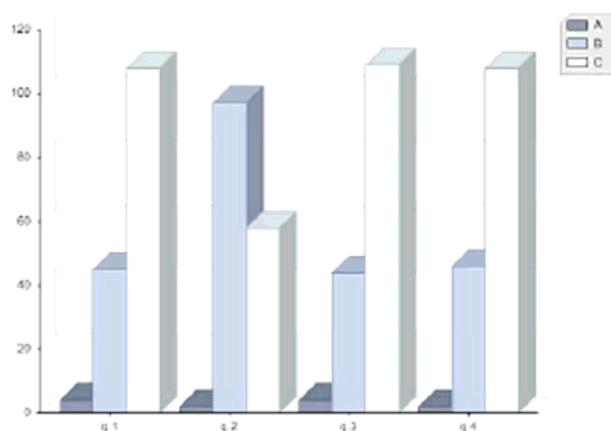
Även när vi frågar om företagets situation och ambitionerna för framtiden märks tydliga könsskillnader. 33 % av kvinnorna och 26 % av männen uppgav att det första svarsalternativet stämde överens med deras situation. Det andra svarsalternativet valde 40 % av kvinnorna, medan 28 % av männen tyckte att det stämde på dem. Allra störst skillnad mellan könen märks dock på det sista svarsalternativet. Hela 47 % av männen svarade att de ville eller har ambitionen att växa både personalmässigt och lönsamhetsmässigt, motsvarande siffra för kvinnorna är 27 %.

Det finns även skillnader beroende på om företaget var tänkt som huvudsaklig sysselsättning eller som bisyssla. Bland dem vars företag var tänkt som huvudsaklig sysselsättning uppgav 49 % att det fanns en ambition att företaget skulle växa personalmässigt och lönsamhetsmässigt, motsvarande siffra för dem som startade företaget som en bisyssla är 26 %.

I tillväxthänseende finns det också skillnader beroende på vilken verksamhet företaget har. Bland de tillverkande företagen uppgav 75 % av företagarna att det finns en ambition av att växa både personalmässigt och lönsamhetsmässigt, motsvarande siffra för handelsföretagen är 53 % och för tjänsteföretagen 33 %.

27. Hur tror Du att företaget kommer att utvecklas på tre års sikt vad gäller dessa områden. Tror Du att:

Hur tror Du företaget kommer att utvecklas på tre års sikt vad gäller dessa områden. Tror Du att:



q.1 Omsättningen kommer att

Svarsfrekvens 33,05%

Svarsalternativ

Svarsalternativ	Svar	%
A Minska eller försämras	4	2,5
B Vara oförändrad	45	26,7
C Öka eller förbättras	108	68,8
Summa	157	100

q.2 Antalet anställda kommer att

Svarsfrekvens 33,05%

Svarsalternativ

Svarsalternativ	Svar	%
A Minska eller försämras	2	1,3
B Vara oförändrad	97	61,8
C Öka eller förbättras	58	36,9
Summa	157	100

q.3 Lönsamheten kommer att

Svarsfrekvens 33,05%

Svarsalternativ	Svar	%
A Minska eller försämras	4	2,5
B Vara oförändrad	44	28,0
C Öka eller förbättras	109	69,4
Summa	157	100

q.4 Er marknadsandel kommer att

Svarsfrekvens 32,84%

Svarsalternativ	Svar	%
A Minska eller försämras	2	1,3
B Vara oförändrad	46	29,5
C Öka eller förbättras	108	69,2
Summa	156	100

Även på denna fråga märks könsskillnader, männen är generellt sett mer positivt inställda till alla fyra påståendena. De företagare som startade sitt företag för att ha som huvudsaklig sysselsättning har också en starkare framtidstro än de som har företaget som bisyssla.

28. Hur bedömer Du att följande faktorer påverkar Ditt/Ert företags möjligheter att utvecklas på ett positivt sätt?

De faktorer som företagarna fick och välja på var ökad kunskap eller utbildning, tillgång på riskkapital, tillgång på kompetens arbetskraft, tillgång på bra mentorer och styrelseledamöter samt tillgång till bra lokaler. Av dessa faktorer bedömdes tillgång till kompetent arbetskraft vara viktigast, därefter kom ökad kunskap eller utbildning och tillgång till bra lokaler. Det fanns även många företagare som menade att det var andra faktorer som var avgörande, ett urval av deras svar redovisas nedan.

Jag skulle kunna anställa fler personer på en gång, jag får tacka nej till jobb varje dag för att jag inte har personal som kan utföra uppdragen.

Det viktigaste är om jag får jobben som jag räknar på.

Idag har jag annat jobb upptill, jag klarar mig inte annars, men på tre års sikt så hoppas jag att jag kan jobba heltid med mitt företag.

Är beroende av hur det går i upphandlingar med kommunen.

Om reglerna kring anställningar och medfinansiering ändras, så vågar jag anställa. Jag har inga problem att hålla några personer till i arbete, men som reglerna är idag vågar jag inte anställa.

Jag och min fru har företaget vid sidan om pensionen.

Pluggar på högskolan och har företaget upptill. Är osäker på vad som skall hända på tre års sikt.

Vi har en Internetbaserad idé, antingen så slår den och då kommer det att gå superbra eller så funkar det inte och då får vi lägga ner.

Marknaden, hur produkterna tas emot.

Har företaget som en bisyssla och vill fortsätta med det. Jag är inom databranschen och fick tidigare mycket förfrågningar från vänner och bekanta om att "hjälpa till lite vid sidan om". Jag tyckte att det tog mycket tid och dessutom var det ju inte lagligt. Jag valde då att starta en enskild firma för att kunna arbeta lagligt och få mer fritid. Det har fungerat bra, jag får inte så många jobbfrågningar längre och de jag får tar jag betalt "vitt" via företaget.

Hur jag kan förmedla och marknadsföra mitt budskap.

Att vi får behålla den stora kunden som vi har och att vi gärna får någon stor kund till.

Har företaget som en bisyssla och vill fortsätta att ha det så, finns ingen ambition att växa.

Min drivkraft, idag har jag företaget vid sidan om mitt vanliga arbete, men jag vill ju syssla med det här på heltid och det tror jag att jag kommer att göra inom tre år.

Det viktigaste är om arbetsgivaravgifterna sänks och om reglerna kring anställning ändras, då skulle jag våga anställa och det skulle innebära att företaget skulle få ett lyft.

Om vi får köpa mark av kommunen.

Har företaget som bisyssla och har ingen ambition att vidareutveckla det.

Har det som bisyssla och vill fortsätta att ha det på den nivån. Som det är idag är det en bra bisyssla men det finns ett stort intresse av vad företaget har att erbjuda och i framtiden kanske jag kan tänka mig att ha det som min huvudsakliga sysselsättning.

Jag driver ju en byggnadsfirma så det är konjunkturen och ränteläget som är avgörande för hur det skall gå för mig tre år framåt.

Jag håller på att omstrukturera verksamheten och skall försöka hitta något som lönar sig bättre. Jag är helt övertygad om att jag kommer att hitta något annat och att det kommer att gå bra för mig. Jag har mycket jäklar anamma och det tillsammans med de erfarenheter som jag har få under denna tid så vet jag att det kommer att gå bra.

Det skulle vara roligt att utveckla verksamheten lite mer och kanske på sikt anställa någon yngre person som kunde hjälpa till.

Det har gått bättre än vad jag har förväntat mig. Det finns bara ett annat företag i landet som gör samma sak som mig. Fast jag är tveksam om jag vill anställa någon, det känns som ett stort ansvar. Vi får se hur det går.

Om jag bestämmer mig för att gå in på en annan nisch, då finns det stora utvecklingsmöjligheter. Men jag vill nog ha kvar företaget som en bisyssla, eftersom jag trivs så bra på mitt ordinarie arbete.

Har företaget som en bisyssla till studier på Högskolan idag, kommer i fortsättningen att sitta på Innovationsgruppen.

Vi har företaget som en bisyssla idag om vi klarar att ha det som en huvudsaklig sysselsättning istället beror nog på om vi kan utnyttja vårt kontaktnät och de erfarenheter som vi har dragit under den tid som vi har haft företaget.

Finns ingen ambition av att växa mer, har företaget på deltid tillsammans med en ersättning från Försäkringskassan.

Ta bort arbetsgivaravgifter för små företag upp till 3-5 anställda.

Det blir avgörande hur det går med den internationella lanseringen.

Det är konkurrensen utifrån som är avgörande.

Infrastrukturen, och flygplatsen. För hög prisnivå på flygplatsen. Kommunen skall inte driva företag. Vill ha in ett konkurrerande bolag för att få ner priserna, jag tjänar en enkelbiljett på att åka från Ängelholm. I vårt företag reser vi alltid från Ängelholm, jag bor i norr om stan och det känns lite surt att köra förbi Halmstad Flygplats, men jag tjänar så mycket på det. De som driver flygplatsen måste förstå att det inte bara räcker med att sätta in en jetkärra, företagen i stan är prismedvetna och tittar på priset också! Beträffande infrastrukturen måste det bli bättre på och avfarter till E6:an. Vi ligger mitt i stan och där behövs mer parkeringsplatser. Bostadsfrågan för

våra anställda är också viktigt. Vi är i ett tillväxtskede och anställer mer personal. Vi måste kunna erbjuda dem bra bostäder när de flyttar hit från övriga delar av landet.

Jag har 5 år kvar till pensionen och jobbar bara så mycket så att jag tycker att det är roligt. Det finns ingen ambition att växa, jag har det bra som det är.

Vi är i byggbranschen då är det konjunkturen som styr mycket.

Vi håller på att avveckla företaget stegvis pga grund av åldersskäl. Vill hålla företaget på nuvarande nivå för att stegvis trappa ner.

Det är marknadsföringen som påverkar hur det går.

Det är vår marknadsföring som avgör hur vår utveckling ser ut.

Inget av dessa områden, det som är viktigt är att jag organiserar verksamheten på ett sådant sätt att det blir effektivt.

Om vi får köpa mark av kommunen

Har företaget som en bisyssla, finns ingen ambition av att växa.

Det viktiga är hur strukturen på befolkningen ser ut. Var man väljer att leva. Vi är ju en affär och det viktiga för oss är att människor flyttar in i det område där vi befinner oss.

Viktigt att vi har en konkret marknadsplan.

Min dröm på tre års sikt är att starta en ny butik i en annan stad, allra helst vill jag ha den butiken på Väla.

God ekonomi i samhället, det är avgörande för om människor har råd att handla av oss.

Det är konjunkturen samt om vi får in de avtal som vi har ute.

Det viktigaste för oss är att hitta en bra samarbetspartner.

Jag har en stor kund som står för all min omsättning, jag har fullt upp att göra.

Jag har företaget som bisyssla, jag har småbarn och jag vågar inte säga upp min anställning för att jobba med det egna företaget.

Räntan påverkar mycket, jag är inom husbranschen.

Butiksförsäljningen är inget vi tjänar pengar på, det som behöver utvecklas är den övriga försäljningen och det är det som är avgörande för hur det kommer att gå för oss.

Vår bransch påverkas mycket av olika beslut som fattas centralt av politiker.

Produktutvecklingen.

Om företaget skall kunna växa och ha mer personal måste anställningsreglerna ändras. Som det är nu vågar man inte anställa för man vet att det är jättesvårt att bli av med en anställd om det inte funkar. Jag skulle inte heller ha råd att ha en anställd som blir sjuk, så som reglerna ser ut idag. Men med den nya regeringen så kanske det blir bättre.

Jag har det här företaget de sista åren innan jag planerar att dra mig tillbaka. Jag är nöjd med att få rå mig själv och jobba så mycket som jag känner för.

Vi har en region som vi får arbeta i och vi har nog nått vår kapacitet i den regionen.

Vi tycker att vi är lagom stora nu, vi har ingen ambition av att växa, vi tycker om när det är litet.

Jag äger ju en butik som tillhör en kedja. Om företaget skall utvecklas så får det i så fall bli att jag köper en butik till.

Företaget är en bisyssla idag, jag behöver några fasta kunder för att våga ta steget och satsa helt och hållet på företaget. Som det är idag får jag några ströjobb och det räcker inte.

Konjunkturen samt att jag väljer att lägga min tid på rätt saker.

Marknaden, om vi klarar att nå ut och berätta att vi finns.

Vi har hittat en lagom nivå för vårt företag. Tror inte att det kommer att bli aktuellt att anställa fler men det kommer förhoppningsvis att bli lite bättre marginaler i framtiden.

Det är en flickdröm som går i uppfyllelse när jag på ålderns höst kunde starta ett eget företag. Jag jobbar själv och har inte ekonomi att anställa någon.

Det beror på om jag kan skriva avtal med någon av de stora kunder som jag förhandlar med. Om det inte blir så kommer jag inte att kunna klara mig.

Jag skall pensioneras om några år och har det här företaget som nedtrappning, finns ingen ambition att utveckla det.

Det finns utvecklingsmöjligheter i företaget om jag väljer att arbeta med det på heltid.

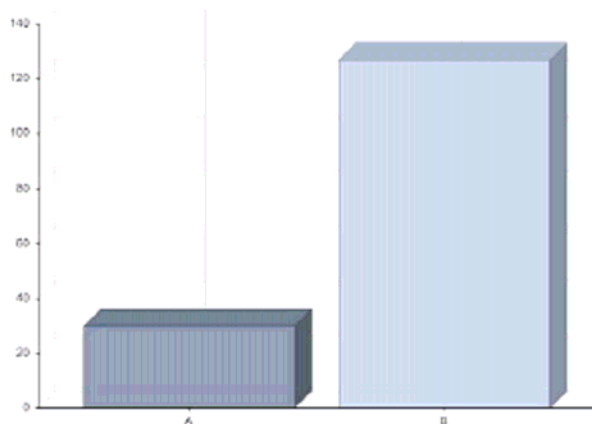
Det finns inte utrymme för att utöka verksamheten ytterligare. Jag har startat flera företag där det inte har fungerat. Nu har jag hittat rätt och kan försörja mig själv, men det finns inget utrymme för att utveckla affärsidén mer.

Jag själv, att jag träffar rätt personer och får rätt kontakter. Det är också viktigt att lära sig gå på magkänslan.

Jag är student och driver företaget vid sidan om studierna. Vi får se vad som händer när jag är färdig, förhoppningsvis kan jag jobba med företaget på heltid då. Funkar inte det får jag skaffa mig ett jobb och fortsätta att ha företaget vid sidan om.

29. Finns det några konkreta planer eller beslut på att anställa mer personal de närmaste 12 månaderna?

Finns det några konkreta planer eller beslut på att anställa mer personal de närmaste 12 månaderna?



Svarsfrekvens 33,05%

Svarsalternativ	Svar	%
A Ja	30	19,1
B Nej	127	80,9
Summa	157	100

Nedan finns några kommentarer till ovanstående fråga.

Om jag hittar personal med rätt utbildning, så anställer jag direkt.

Ja, jag behöver anställa 1 person om jag får jobben som jag räknar på.

Vi är i ett tillväxtskede.

Behöver jag personal så hyr jag in den.

Vi har en person anställd nu som vi har rekryteringsstöd för, vi får se hur det går.

Inga konkreta planer på att anställa någon de närmaste 12 månaderna. Vi har vuxit ganska mycket sedan starten och behöver komma ikapp. Men inom 3 års tid hoppas jag att vi kan anställa fler.

Jag hoppas att kunna anställa någon så att jag kan vara ledig mer än en dag i veckan.

2-3 nya per år.

Har 23 stycken personal som är inhyrda kontinuerligt och jag behöver 5 till 10 stycken till.

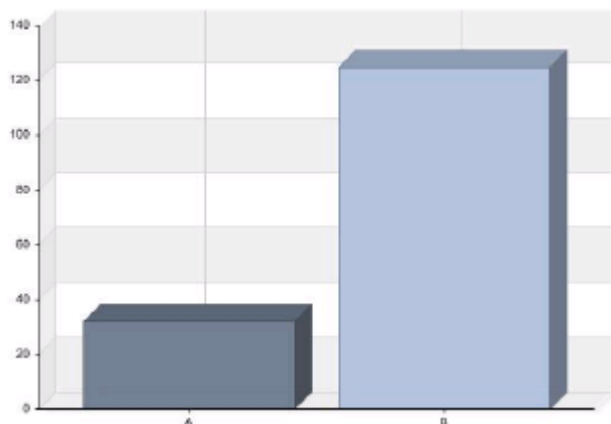
Ja, jag skulle egentligen behöva anställa någon. Som det är nu så är jag själv, sätter jag in en annons i HP så får jag jättemycket uppdrag, mer än vad jag klarar av. Då vågar jag inte annonsera på ett tag förrän det har lugnat ner sig och jag klarar av att ta mer jobb. Det är en svår balansgång, hade jag haft någon anställd så hade jag vågat annonsera oftare.

Vi behöver programmerare.

På ovanstående fråga fanns skillnader beroende på vilken verksamhet företaget hade. Bland de personer som har ett tillverkande företag uppgav 38 % att de fanns konkreta planer eller beslut på att anställa personal de närmaste 12 månaderna, motsvarande siffra för handelsföretagen var 15 % och för tjänsteföretagen var det 18 %.

30. Finns det några konkreta planer eller beslut på att investera de närmaste 12 månaderna?

Finns det några konkreta planer eller beslut på att investera de närmaste 12 månaderna?



Svarsfrekvens 33,05%

Svarsalternativ	Svar	%
A Ja	32	20,4
B Nej	125	79,6
Summa	157	100

Kommentar till ovanstående fråga:

Om jag får tag på personal investerar jag.

Inga investeringar de närmaste 12 månaderna, men på sikt vill jag ha en butik till.

Vi håller på att investera i en större butik.

Vi startade med små medel och var tvungna att köpa det allra billigaste, nu när det går bättre så byter vi ut maskiner och så efter hand.

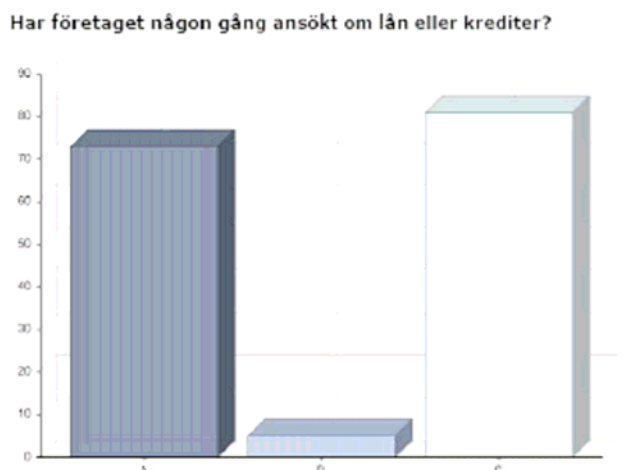
Titta på fastighet.

Datorer.

Nya bilar.

Finansiering

31. Har företaget någon gång ansökt om lån eller krediter?



Svarsfrekvens 33,05%

Svarsalternativ	Svar	%
A Ja, företaget har sökt och beviljas lån eller kredit	73	45,9
B Ja, företaget har sökt men ej beviljats lån eller kredit	5	3,1
C Nej	81	50,9
Summa	159	100

Kommentarer till ovanstående fråga:

Jag tror att jag får lån om jag går till banken.

Vi har aldrig behövt låna pengar, men om vi skulle vilja det skulle det inte vara några problem.

Jag använder bara egna pengar.

Det var omöjligt att få lån när jag skulle starta, men nu när de ser att det går bra för mig så är de intresserade, men nu är inte jag intresserad.

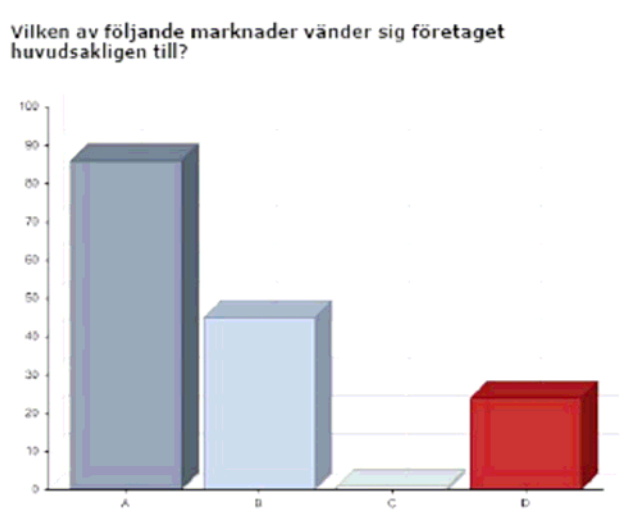
Planerar att ansöka om lån.

60 % av kvinnorna hade aldrig ansökt om lån eller krediter på företaget, motsvarande siffra för männen är 49 %. Det finns även skillnader mellan de företag som var tänkta som huvudsaklig sysselsättning och de som var tänkta som bisyssla. Av de sistnämnda var det 72 % som inte hade sökt lån eller krediter på företaget, motsvarande siffra för de som tänkte ha företaget som huvudsaklig sysselsättning var 43 %.

Bland de tillverkande företagen var det 63 % som aldrig hade ansökt om lån eller krediter till företaget, motsvarande siffra för tjänsteföretagen är 52 % och för handelsföretagen är det 45 %.

Marknad

32. Vilken av följande marknader vänder sig företaget i huvudsakligen till?



Svarsfrekvens 32,84%

Svarsalternativ	Svar	%
A Lokal marknad	86	55,1
B Nationell marknad	45	28,8
C Internationell marknad	1	0,6
D Kombination av nationell och internationell marknad	24	15,4
Summa	156	100

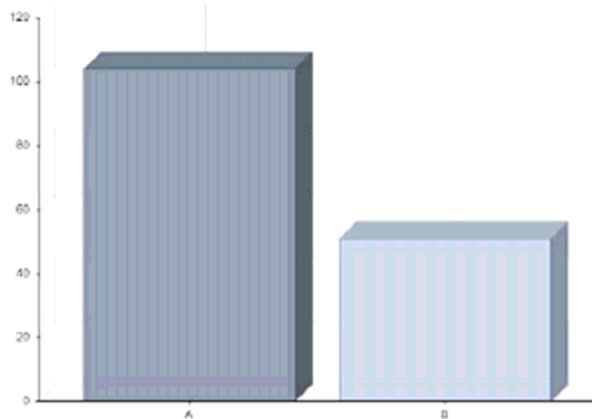
Det är fler kvinnor än män som vänder sig till en lokal marknad, 66 % för kvinnorna och 53 % för männen. Det är endast 7 % av kvinnorna som har ett företag som vänder sig till en kombination av nationell och internationell marknad, motsvarande siffra för männens företag är 17 %.

50 % av de tillverkande företagen, 23 % av handelsföretagen och 6 % av tjänsteföretagen vänder sig till en nationell och internationell marknad.

Samverkan

33. Upplever Du att företaget har några givande kontakter med andra företag?

Upplever Du att företaget har några givande kontakter med andra företag?



Svarsfrekvens 32,63%

Svarsalternativ	Svar	%
A Ja	104	67,1
B Nej	51	32,9
Summa	155	100

Kommentarer till ovanstående fråga:

Andra i branschen.

Bra samarbete med många andra företag och ingår även i Styrelseakademin & BMI.

Jag sitter på Innovationsgruppen.

Jag vill inte nämna några här.

34. Inom vilka områden eller med vem har Du/Ni dessa kontakter?

Andra i branschen, vi har alla problem att hitta utbildad personal. Sysslar med bilplåtslageri.

Har kontakt med många andra företag, vi ger varandra tips och råd om olika saker.

Med andra företag som inte är i min bransch.

Andra hantverkare.

Andra företag som ligger i närheten.

Vi är flera i samma bransch och ibland tar vi hjälp av varandra för att hinna med.

Ibland när jag får erbjudande om stora jobb, så lotsar jag kunderna vidare till andra företag.

Andra inom min bransch.

Ett annat företag som tillverkar liknande, men inte samma produkter som vi.

Andra inom branschen, vi hjälper varandra när vi får arbetstoppar.

Vi samverkar med andra i branschen och försöker låna personal av varandra när det är arbetstoppar. Fast ofta har vi mycket att göra vid samma tillfälle, så det är inte så lätt.

Vi ingår i nätverk som består av andra företag i samma bransch.

Ingår i flera nätverk såsom BNI, TEK, Marknadsföreningen i Halland.

Andra i branschen samt andra företag som ligger i samma område.

Vi söker aktivt en samarbetspartner.

Andra som jag gick i skolan med, vi håller varandra á jour med vad som händer på marknaden.

Nära samarbete med andra i branschen, jag har ju inga anställda utan jobbar med underentreprenörer istället och med dem har jag ju mycket samarbete.

Vi är ett nätverk som hjälper varandra och ger referenser och så. Jag har fått flera kunder genom det här nätverket.

Andra företag som ligger i samma köpcenter.

När jag får uppdrag där min kompetens inte räcker till, så anlitar jag andra konsulter för att täcka upp.

Det är fler män än kvinnor som upplever att företaget har givande kontakter med andra företag, 70 % uppger detta mot 53 % av kvinnorna.

Intresse för seminarier/utbildningar

35. Om Du/Ni skall inhämta ny kunskap och få nya impulser, vilket av följande alternativ skulle då vara intressant?

Alternativen som företagarna fick var miniseminarier på kvällstid om olika ämnen, halvdagsutbildningar, endagsutbildningar, längre utbildning på flera kvällar om ett ämne samt utbildning i nätverk tillsammans med andra företagare. Det som var intressantast för företagarna var miniseminarier på kvällstid, 2-3 timmar om olika ämnen. Även längre utbildningar på flera kvällar om ett ämne samt utbildning i nätverk tillsammans med andra företagare var intressant för många av respondenterna. De fick även ge exempel på ämnen som de skulle tycka var intressanta. Nedan återfinns ett urval av dessa förslag.

Kan Du ge exempel på ämnen som då skulle vara intressanta?

Marknadsföring & skatter och avgifter samt bokföring.

Bokföring, regler kring skatter/avgifter, marknadsföring med små medel.

Bokföring, regler kring skatter/avgifter och marknadsföring anpassad för småföretagare.

Jag har inte tid och kan inte prioritera detta. Jobbar man från fem på morgonen till 11 på kvällen så har man inte tid med sådant.

Personalfrågor.

Är ämnet intressant så är det ju alltid roligt att lära sig nya saker.

Kundkontakter.

Försäljning och att behålla en kundkrets.

Kundrelationer.

Marknadsföring, kundkontakt, ekonomiska biten med regler t.ex. affärsjuridik.

Kundrelationer, avtal med andra företag.

Samarbete med olika företag t.ex. projekt som kan gynna t.ex. Halmstad Kommun. Träffar tillsammans när man kan gynna sina egna kunder.

Lyssna på föredrag av duktiga entreprenörer och få höra deras version och resa. Personlighetsutvecklingskurser.

Kundrelationer, affärsjuridik, säljutbildning.

Kommunikationskanaler.

Hur man jobbar med aktiv marknadsföring.

Kurser som handlar om hur det är att bli arbetsgivare.

Förkovra sig inom marknadsföring, ledarskap, projektledning.

Marknadsföring, affärsjuridik, bokföring, regler kring skatter & avgifter och Försäkringskassans syn på oss företagare.

Skattemässiga regler, körjournaler & bokföring.

Jag har inte tid att gå på utbildningar, jag har för mycket att göra.

Vi får utbildning via den kedja vi tillhör.

Har man varit företagare i många år har man koll på vad som gäller. Om det är något som jag undrar över, så vet jag vem jag skall vända mig till.

Skulle vara intresserad av föreläsningar, men kan inte säga när det skulle passa och vilket ämne som skulle kunna vara intressant.

Föreläsningar om IT, Internet.

Har gått Entreprenörsskolan och tycker att det är ett bra upplägg. Skulle vara intresserad av till exempel seminarier om marknadsföring. Hur man hittar sina kunder.

Det är svårt att säga, det är väl alltid intressant att gå på en bra föreläsning om ämnet är något som intresserar. Kan inte peka på något speciellt ämne som skulle vara aktuellt.

Gärna på måndagar och fredagar så man hinner summera alla intryck. Gärna föreläsningar om till exempel ledarskap och kommunikation. Den sortens föreläsningar är alltid intressanta, men det är ofta så dyrt att man inte anmäler sig till dem.

Bokföring och skatteregler. Det räcker inte bara att köra lastbil, det är på bokföringen man tjänar pengar också, har jag förstått.

Det hinner vi inte med. Fast frun som sköter bokföringen kanske skulle vilja gå på någon kurs som handlar om det. Hon skall till Skatteverket på någon information snart.

Varumärkesutveckling, kommunikation.

Varumärkesstrategi är ju alltid intressant.

Information från Skattemyndigheten, vad som gäller vid till exempel vid representation, bilavdrag osv.

Marknadsföring, administration.

Många små företag behöver hjälp med bokföringen. Det räcker inte med föreläsningar och seminarier, det behövs mer konkret hjälp.

Marknadsföring, varumärkesstrategier.

Marknadsföring, ekonomi, bokföring.

Bokföring, regler kring skatter och avgifter.

Bokföring.

Bokföring, skatt, moms och avgifter. Det är alltid intressant att uppdatera sig på vad som gäller.

Bokföring, marknadsföring.

Marknadsföring för att nå nya kundgrupper.

Internationell handel & internationell affärsjuridik samt tillverkning i lågkostnadsländer.

Nyttiga nätverk, hitta företag som kan passa bra ihop.

Skulle vara intresserad av att gå Entreprenörsskolan nästa år.

Bokföring, marknadsföring, information från till exempel Skattemyndigheten och Försäkringskassan.

Bokföring, marknadsföring.

Marknadsföring och varumärkesstrategi.

Övrigt

Telefonintervjun avslutades med frågan om respondenten hade något övrigt att tillägga. Nedan återfinns några av dessa kommentarer.

36. Har du något övrigt att tillägga?

Man ska rikta in sig på de viktiga frågorna så man kan överleva snabbt på företaget.

Det vore bra med ett samlat stöd så man vet vart man ska vända sig. Alla ska gå Arbetsförmedlingens starta eget kurs. Man blir medveten om hur mycket pengar som behövs.

Har drivit en barnklädesaffär i lokaler i hemmet, känner att det inte går runt ekonomiskt längre. "Jag får skjuta till pengar varje månad från min privata ekonomi. Känner att det är bättre att avveckla än att gå i konkurs." Är irriterad på att mycket pengar som skulle gått till starta eget bidrag istället gick till friår. Om jag hade fått starta eget bidrag hade jag nog klarat mig.

Anställningsstöd skulle vara bra, jag skulle gärna anställa någon eller några till.

Jag behöver utbildad personal, det är ett problem i hela branschen. Det är fler och fler som tar in personal från Polen, fast de hellre hade anställt någon från Sverige. Men det går helt enkelt inte att få tag på personal med rätt

utbildning. Det tar flera år att lära sig yrket, jag har kunder från Göteborg ner till Malmö och hade kunnat ta mer jobb om jag bara hade haft personal med erfarenhet. Idag har jag en lärling, men det räcker inte.

Halmstad har ingen näringspolitik som är värd namnet, titta på Falkenberg och Vellinge och lär av dem! Förhoppningsvis blir det bättre nu när alliansen har kommit till makten i kommunen. Tidigare var kommunen bara intresserad av hur det gick för de riktigt stora företagen i kommunen och struntade fullkomligt i alla små och medelstora företag. Jag är aktiv i Svenskt Näringsliv och man kan känna att kommunen ofta har motarbetat de frågor och idéer som den organisationen står för.

Vi är konsulter och har nått pensionsåldern, vi håller på att trappa ner. Kommer att fortsätta några år till, finns en stor efterfrågan på våra tjänster och vi hinner inte med att ta alla kunder.

Vi är ett tillväxtföretag som vill anställa och växa!

Jag ägnar mig åt att rådgivning och att hitta finansiering till hotellbyggen i bland annat Afrika. Har haft olika företag sedan 1965.

Företaget är under avveckling, jag upplever att det inte går att konkurrera med alla som jobbar svart inom byggbranschen.

En sak som jag tycker är frustrerande är att man får så olika besked från de olika tjänstemännen vid Skattemyndigheten, jag har försökt kolla upp vad som gäller om jag skulle ha en bil på företaget och jag får olika besked varje gång jag ringer dit.

Vi söker riskkapital!

Det borde vara krav på att gå en typ av starta eget kurs.

Starta eget hjälpte mig att komma igång. Entreprenörskolan har varit mycket bra.

Förenkla företagsstarten, det skulle vara en myndighet man vände sig till som sedan administrerar resten.

Sammanfattande kommentarer

Måluppfyllelse och resultat

Syftena med undersökningen var att ta reda på hur de har gått för de företag som startade 2004, om de har utnyttjat stödsystemet samt en djupare uppföljning av de enskilda företag som har haft behov av det. Vi menar att vi har uppfyllt detta mål. Vi har fått en bra uppfattning om hur det har gått för de aktuella företagen och hur de ser på stödsystemet för nyföretagare. Ett antal företag har dessutom erhållit en mer kvalitativ hjälp i form av till exempel kontakter med riskkapitalister, kontakter med Arbetsförmedlingen samt förslag på nätverk som skulle kunna gagna företagaren.

Majoriteten av alla de företag som vi har talat med hyser en stark framtidstro. De tror att deras omsättning och lönsamhet kommer att öka. Vi har talat med flera företag som kan betecknas som tillväxtföretag där utvecklingen har gått fort och där det finns potential för en fortsatt stark utveckling. Det finns många företagare som upplever att de har fått det stöd de behövde när de startade sitt företag och att de vet var de skall söka den information de behöver. Tyvärr finns det också många företagare som uppger att de inte har fått det stöd som de upplevde att de behövde vid företagsstarten. Ett samlat omdöme är att det är svårt att veta vem man skall prata med i stödsystemet och många av företagarna efterlyser en företagscoach eller en mentor i Halmstad Kommun.

Metoderfarenheter

Erfarenheten är att telefonintervjuer är en givande, men tidskrävande metod, att använda för att undersöka hur det har gått för dem som har startat företag. De allra flesta företagare som vi har kommit i kontakt med har ställt sig positiva till att delta i undersökningen, vilket är mycket glädjande. Några få har sagt att de inte hinner svara på några frågor men att de vill förmedla att det går jättebra för dem. En annan intressant iakttagelse är att många av dem som har sagt att de har haft ont om tid men ändå ville svara på frågorna, sedan har suttit pratat länge med oss. Ca 20 minuter för ett samtal var inte konstigt, det känns som om många av företagarna har använt samtalet med oss till att reflektera över sin situation och hur de upplevde att det var att starta företag.

Utvecklingsmöjligheter av metoden

Undersökningen skall ses som ett första steg att få en fördjupad kunskap om hur nyföretagare ser på start och utveckling av sitt företag i Halmstad Kommun. Liknande undersökningar bör göras regelbundet för att hitta områden som bör förstärkas och utvecklas. En annan anledning till att undersökningen bör upprepas är att vissa förutsättningar förändras över tid. En förutsättning som till exempel var speciell 2004 var att en del av pengarna som var avsatta för starta eget bidrag drogs in för att istället användas till att bekosta friårssatsningen. Detta har naturligtvis påverkat resultatet på den frågan i undersökningen.

Bilaga