



# ENTREPRENÖRS- KOMPASSEN

Möter du nyanlända som är nyfikna på entreprenörskap eller till och med funderar på att starta företag? Med hjälp av denna folder kan du coacha dem steg för steg – och därmed bidra till att kvalitetssäkra deras affärsidéer. Se foldern som en guide och ett samtalsstöd i ditt arbete. Lycka till!



**Går du i  
företagartankar?**

sida 4



**Bråttom, bråttom.  
Yalla, yalla!**

sida 6



**Allt börjar med dig.  
Och din affärsidé.**

sida 8



**Lägg krut på din  
affärsplan.**

sida 10



**Och nu  
- möt experten.**

sida 14



**Starta eget-  
utbildning & starta  
eget-bidrag.**

sida 16



**Aktörer som är  
bra att känna till.**

sida 18



**Bra länkar att  
ha koll på.**

sida 22



**Kunskap som  
inte går till spillo.**

sida 24



## Går du i företagartankar?

Är du intresserad av entreprenörskap och kanske till och med funderar på att starta företag i Sverige? Då finns en del stöd och hjälp att få. Det viktigaste är dock att du själv jobbar fram en realistisk och hållbar affärsidé – så var noga med att göra din hemläxa ordentligt.

**Företagande och företagskulturer** kan se olika ut beroende på var i världen man befinner sig. Att starta en butik eller skrädderi i ett arabiskt eller afrikanskt land är inte samma sak som att starta detsamma i Sverige. Vilket möjligtvis kan ge en bild av att det är komplicerat och krångligt att starta ett företag på våra nordliga breddgrader. Men så behöver det inte alls vara.

**Visst finns det en hel del regler** och lagar att förhålla sig till. Men dessa är tydliga – åtminstone om man vet vart man ska vända

sig för att få tillgång till informationen. Det finns dessutom flera aktörer som kan vara den viktiga länken mellan den blivande företagaren och företagsstarten. Som vet vart man ska vända sig för att komma vidare mot sina drömmars mål.

**Du kanske drev ett företag i ditt hemland,** bär på en affärsidé eller har något annat som motiverar dig till eget företagande? Här får du en introduktion till vad du själv behöver göra för att ta nästa steg, samt en överblick på de aktörer som finns i företagsstödskedjan. Vi vill också delge några av de erfarenheter och insikter vi fick i många intressanta möten med människor i företagartankar. Entreprenörskompassen drevs som ett pilotprojekt i Karlskrona och ska därför, inte minst när det kommer till andra stöttande aktörer, framför allt ses som en lokal guide. Lycka till!

*Camilla Erlandsson och Fatma Almassri*



## Bråttom, bråttom. **Yalla, yalla!**

**Många av de nyanlända som går i starta eget-tankar** har en affärsidé som de vill förverkliga här och nu. Entusiasmen är det sannerligen inget fel på – det här är personer som har bestämt sig för att de ska starta företag i Sverige. Bakom beslutsamheten finns ofta en erfarenhet från tidigare företagande i hemlandet, och inte sällan vill man använda samma affärsidé på den svenska, eller till och med karlskronitiska marknaden. Denna kunskap och kompetens är en tillgång för Sverige och något vi primärt ska värdesätta och ta tillvara.

**Vi tror också att några helt enkelt ser företagandet som ett alternativ** i brist på arbete, praktik eller utbildning. Och det är inte konstigt att en person som går sysslös känner frustration och provar allt som står till buds för att komma vidare till egen försörjning. Återigen, en drivkraft som kanske kan komma att leda fram till ett framgångsrikt företagande.

**Men!** För att förekomma ofärdiga affärsidéer, ej hållbara företagsstarter och i gengäld den negativa energi eller besvikelse som det kan innebära är det klokt att parkera processen ett tag. Låt oss ge ett exempel. En butik i centrala Damaskus med en befolkning på närmare 2 miljoner har helt andra förutsättningar än en butik i Karlskrona när det kommer till potentiellt kundunderlag. Våra köp- och konsumtionsmönster skiljer sig åt liksom vad vi efterfrågar. En vara, produkt eller tjänst som är ett "måste" i Syrien kan vara helt kall i Sverige. Så gör din hemläxa ordentligt. Parkera ett tag, zooma ut, undersök marknaden som du ska verka på. Då skapar du förutsättningar för att kunna fatta ett klokt beslut. Antingen landar du kanske i att din affärsidé inte är genomförbar just nu. Eller så landar du i känslan att den är så genomarbetad, testad och provad som den kan vara – och därmed väl värd att realisera.



## Allt börjar med **dig**. Och **din affärsidé**.

**Vill du starta företag?** Då är det också du som ska ta fram allt underlag som leder fram till den relevanta affärsidén. Det innebär att du behöver vara dedikerad. Ambitiös. Uthållig. En smart affärsidé behöver åtminstone i början någon som bär den, som kan den, som vet den, som kan sälja in den. Det kan ingen annan person i världen än du göra. Blir du väckt mitt i natten ska du med övertygelse kunna förklara varför någon ska anlita dig eller köpa din produkt eller tjänst. Din affärsidé ska finnas i ditt system.

**Att inte till fullo behärska ett språk** kan ha sina utmaningar. Men om du ska starta företag i Karlskrona behöver du kunna förklara och motivera din affärsidé på svenska, både i text och tal. Tänker du enbart arbeta mot en internationell marknad råder förstås andra villkor, men du kommer antagligen ändå att behöva bygga nätverk med det svenska samhället och med svenska aktörer. Lägg energi på att stärka

din svenska om det är Sverige som är din primära marknad.

**Vi har någon gång från målgruppen nyanlända** fått frågan, liksom våra samarbetspartners, om vi kan hjälpa till att skriva deras affärsplan. Det är viktigt att sätta en gräns här – en affärsplan är ett mycket viktigt dokument som bland annat utgör underlag för att ansöka om banklån. Ett sånt dokument ska ingen annan skriva än den som tänker starta företag. Se affärsplanen som en lägsta gräns för kommunikation med myndigheter inför företagsstart. Däremot finns flera aktörer som i samtal med klienten kan ge råd, vara bollplank så att du får ett väl genomtänkt underlag. Och det finns digitala plattformar och verktyg som ställer just de frågorna som du behöver kunna svara på för att jobba fram din affärsplan.

## Lägg **krut** på din affärsplan.

**Ursäkta om vi tjatar.** Men affärsplanen blir som en ryggrad i processen inför eventuell företagsstart. Det dokument som du kan gå tillbaka till, revidera, fundera ett varv till kring, utveckla, omformulera. Har du en affärsidé som du tror på finns den i ditt huvud, gott så – men se till att få ner den på pränt också. Och var realistisk när du jobbar fram den, inte minst när det handlar om intäkter och budget.

**Det finns många olika modeller** till olika affärsplaner. Titta själv – en googling på affärsplan ger hur många resultat som helst. Men vissa frågor återkommer nästan alltid. Naturligtvis måste du kunna beskriva vilken produkt eller vilka tjänster som ditt företag kommer att erbjuda dina kunder. Men sedan behöver du också kunna verifiera detta genom att systematiskt gå igenom en rad relevanta följdfrågor. Vilka kundsegment kan du identifiera? Vad behöver ditt företag för att vara “up and running”? Hur ser marknaden ut? Finns det

konkurrenter? Trender i samhället som kan påverka ditt företag? Intäkter – vad är rimlig prissättning och vilka löpande utgifter kan du urskilja? Tusen frågor som behöver övervägas. För det är här, i denna process, som sannolikheten eller osannolikheten till ett förverkligande börjar växa fram. Ge dig själv och din affärsidé denna tid.

**Innan du börjar med din affärsplan** finns flera verktyg som kan beskrivas som ett förstadium till den riktiga affärsplanen. Entreprenörskompassen väljer att slå ett slag för “Business Model Canvas” samt “Lean Canvas”. Det enklaste även här är att googla på dessa namn, det finns rejält med olika webbsidor där modellerna finns färdiga att ladda ner och skriva ut, om du inte föredrar att arbeta digitalt direkt på skärmen. Om du väljer att skriva ut är det smart att jobba med så kallade “post-it-lappar” där du skriver ner dina svar och fäster under rätt rubrik. Detta gör verktyget enkelt



att hantera – det blir tydligt att det handlar om en process där det är lätt att ta bort en lapp, slänga, skriva ny och sätta dit. Ibland kan svaret på en lapp behöva byta plats till en annan rubrik än den ursprungliga. Affärsidén utvecklas och förädlas, helt enkelt.

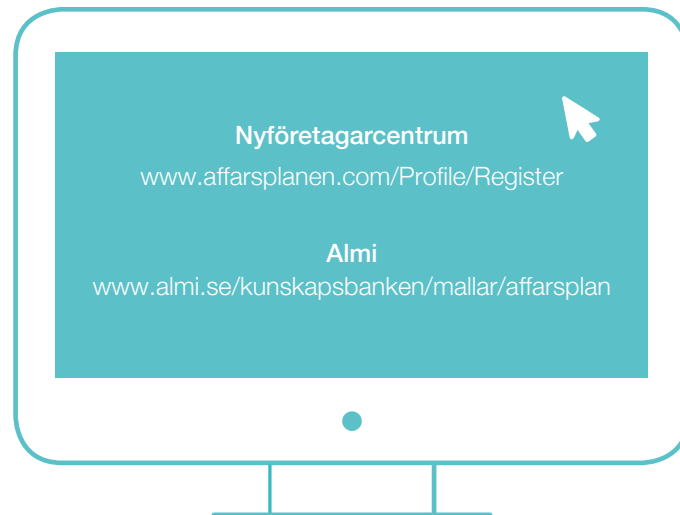
**När du känner att du börjat landa**, när du har färdigställt din canvas men också lämnat den ifred ett tag och låtit den mogna för att sedan kommit tillbaka och känt att den är så klar den kan bli – då är det dags att ta nästa steg. Då har det blivit dags att ta fram affärsplanen. Och naturligtvis finns det massor av hjälp på nätet att få även här.

**Vi har själva** arbetat med [www.verksamt.se](http://www.verksamt.se), som är en samlingssida där de olika myndigheterna Arbetsförmedlingen, Bolagsverket, Skatteverket och Tillväxtverket samlar information och e-tjänster som du som ska starta eller driver företag bör känna till. Här kan du skapa ett eget, personligt konto genom att gå in på Mina sidor. Eftersom bara du ska ha tillgång till dina sidor behöver du ha någon form av BankID för att legitimera dig.

**Väl inne på Mina sidor** kan du lätt börja jobba med din affärsplan. Du kan hela tiden komma tillbaka till detta dokument och börja jobba där du senast slutade. Mycket av det material som finns på [verksamt.se](http://verksamt.se) finns dessutom tillgänglig på flera språk, så se hela webbsidan som en källa till värdefull information kring företagande.

**Även Nyföretagarcentrum** erbjuder ett online-verktyg för att du ska kunna skapa din affärsplan, precis som Almi.

**Skapa din affärsplan via ett online-verktyg som finns här!**





## Och nu – möt **experten!**

### **Om du följt Entreprenörskompassens steg**

har du nu formaliserat din affärsidé med hjälp av olika webbaserade verktyg. Du kan följa stegen, besvara frågorna som leder fram till att du har en hållbar affärsidé som är väl värd att pröva. Nu kan det vara dags att vända sig till de professionella aktörer som finns till, just för att ge stöd och rådgivning i denna fas.

**I Karlskrona finns framför allt två spelare på denna arena** som båda erbjuder rådgivning kring nyföretagande, nämligen Almi och Karlskrona Nyföretagarcentrum. Det fantastiska med denna rådgivning är att den är helt kostnadsfri. Ju mer förberedd och rustad du är inför ett sånt möte, desto bättre. Utgå från din affärsplan och bolla den med en yrkesperson som är väl insatt i företagande och entreprenörskap. Kanske kan dessa aktörer, med sin kompetens och erfarenhet ytterligare konkretisera och säkra din affärsmodell.

■ **AIMI FÖRETAGSPARTNER.** Almi erbjuder dig specifikt med utländsk bakgrund företagarinformation på lätt svenska, kallad IFS Rådgivning. Här kan du få personlig rådgivning och praktiskt stöd. Dessa rådgivare har själva invandrarbakgrund och utöver det en akademisk utbildning och egen erfarenhet från företagande. Du hittar dem på Campus Gräsvik i Karlskrona.

[www.almi.se/Blekinge](http://www.almi.se/Blekinge)

■ **KARLSKRONA NYFÖRETAGARCENTRUM.** En organisation som erbjuder objektiv och konfidentiell rådgivning med ett brett, lokalt kontaktnät av personer och företag som kan bidra med expertråd inför företagsstart. Kontoret finns på Bredgatan i Karlskrona.

[www.nyforetagarcentrum.se/karlskrona](http://www.nyforetagarcentrum.se/karlskrona)



## Starta eget-utbildning och **Starta eget**-bidrag

**Är du 18 år** och inskriven på Arbetsförmedlingen finns möjlighet att få visst stöd. Ett första steg kan vara att söka till Arbetsförmedlingens starta eget-utbildning. Den upphandlas med några års mellanrum och utförs av olika utbildningsföretag. Vanligtvis är den fyra veckor lång och ges på heltid. Kontakta din handläggare och berätta att du är intresserad. Målet med utbildningen är att ge deltagaren en övergripande bild över det man behöver känna till inför att starta och driva företag i Sverige.

**Via Arbetsförmedlingen** finns också möjlighet att få stöd till start av näringsverksamhet. Inför en sådan ansökan bör du ha tagit de viktiga steg som beskrivs i detta material med en genomtänkt affärsplan som du kan presentera både muntligt och skriftligt. Det kan också vara mycket värdefullt att ha gått starta eget-utbildningen som beskrivs i stycket ovanför. Stödet lämnas endast till den som bedöms ha

goda förutsättningar att driva företag samt att verksamheten bedöms få en tillfredsställande lönsamhet och ge varaktig sysselsättning. Stödet får inte snedvrida konkurrensförutsättningarna för annan verksamhet.

**Det är viktigt att du inte startar företag innan du beviljas stöd** till start av näringsverksamhet. Stöd till start av näringsverksamhet delas ut under företagets första sex månader och motsvarar ditt aktivitetsstöd eller utvecklingsersättning. Kontakta Arbetsförmedlingen om du vill veta mer om det stöd du kan få när du startar en näringsverksamhet.

**Ibland kan det vara en bra idé** att försöka praktisera inom den bransch som du ska driva ditt företag i. Då får du möjlighet att se hur det fungerar i Sverige, kan börja knyta ditt nätverk och undersöka och utvärdera vilka förutsättningar din affärsidé skulle ha.



## Aktörer som är bra att känna till

**KARLSKRONA KOMMUN** och näringslivs-enheten har en viktig roll för det lokala näringslivet och förutsättningar till företagande. Bland annat är det kommunen som är den lokala myndighet som beslutar om olika tillstånd för att bedriva olika verksamheter. Det kan handla om serveringstillstånd, bygglov, avfall och renhållning, och mycket, mycket mer. För att göra det enkelt för företag att komma i kontakt med kommunen finns en värdefull service, näringslivslots. Den består av ett team med representanter från olika verksamheter inom Karlskrona kommun. Näringslivslotsen förenklar det för företagaren som av olika anledningar behöver komma i kontakt med kommunen, som får en väg in – oberoende av ärende.

[www.karlskrona.se/naringsliv](http://www.karlskrona.se/naringsliv)

**KARLSKRONA FÖRETAGS & HANTVERKS-FÖRENING**, KFH, är en organisation med säte i Karlskrona som vänder sig till den som driver företag med verksamhet i hela Blekinge och sydöstra Sverige. Med fler än 460 medlemmar, från enmansföretag till stora internationella bolag, arbetar man för ett bra företagsklimat i samverkan med en rad olika aktörer.

[www.kfh.se](http://www.kfh.se)

**COOMPANION** är företagsfrämjaren för de som vill starta kooperativt företag, ekonomisk förening, ideell förening och socialt företag. Coompanion erbjuder kostnadsfri rådgivning om affärsidé, affärsmodell, marknadsföring, lagar och regler samt även formulerande av stadgar till ideell eller ekonomisk förening. Coompanion tror på demokratiskt företagande och arbetar starkt för ekonomisk, social och hållbar tillväxt. Kontoret finns i Ronneby – men är verksamma i hela Blekinge.

[www.coompanion.se/blekinge](http://www.coompanion.se/blekinge)

**BLEKINGE BUSINESS INCUBATOR** är en regional inkubator med kontor i Karlskrona och Karlshamn. Här kan du få tillgång till en entreprenöriell och innovativ miljö för att kunna starta, driva eller skala upp din verksamhet. Flera av medlemsbolagen och dess affärsidéer är sprungna ur forskningsprojekt på närliggande Blekinge Tekniska Högskola.

[www.b-b-i.se](http://www.b-b-i.se)

**BLUE SCIENCE PARK** är en forsknings- och innovationsfrämjande organisation med kontor på Campus Gräsvik i Karlskrona. Här möts forskning, näringsliv och offentlig sektor för att lösa behov och fånga upp nya idéer inom Telecom/IT, eHälsa och Marin teknik. De företag som är intressanta för Blue Science Park bör därmed finnas inom dessa områden och vara kunskapsintensiva.

[www.bluesciencepark.se](http://www.bluesciencepark.se)

**BUSINESS SWEDEN** hjälper svenska företag att öka sin internationella försäljning och internationella företag att investera och expandera i Sverige. Med nätverk på alla nivåer erbjuder man företag strategisk rådgivning och handfast support, såväl i Sverige som på 50 av världens mest intressanta marknader. Blekingekontoret finns på Campus Gräsvik i Karlskrona.

[www.business-sweden.se](http://www.business-sweden.se)

**SVENSKT NÄRINGS LIV** är en organisation som företräder närmare 60 000 små, medelstora och stora företag totalt i Sverige. Målet är att ha och utveckla en bred intressegemenskap kring värdet av företagande och företagsamhet. För att göra detta arbetar man med opinionsbildning och kunskapsspridning, utvecklar nya idéer och tar fram konkreta förslag för att skapa ett bättre klimat för företagsamheten. Svenskt Näringslivs regionkontor i Blekinge finns i Karlshamn.

[www.svensktnaringsliv.se](http://www.svensktnaringsliv.se)



## Bra länkar att ha koll på

**Det finns ingen anledning att uppfinna hjulet på nytt.** Många organisationer och aktörer har redan gjort jobbet och samlat ihop viktig information kring företagande på olika webbsidor. På många sidor finns också olika kunskapsforum, som webbseminarier där du lätt tar del av intressanta föreläsningar online, e-tjänster och mallar för olika dokument som behövs vid företagsstart- eller drift, med mera. Här finns också länkar till andra viktiga myndigheter som du kan komma att behöva få kontakt med. Så botanisera, ta del, och lär! :)

### Relevanta myndigheters hemsidor

[Skatteverket](#)

[Almi](#)

[Bolagsverket](#)

[www.verksamt.se](http://www.verksamt.se)

### Allmänna webbsidor om företagsstart

[www.starta-egget.se](http://www.starta-egget.se)

[www.foretagande.se/starta-egget](http://www.foretagande.se/starta-egget)

[www.driva-egget.se/nyheter/starta-egget](http://www.driva-egget.se/nyheter/starta-egget)

[www.eggetforetag.se](http://www.eggetforetag.se)



## Kunskap som inte går till spillo.

Namnet på denna skrift är Entreprenörskompassen. Det är också namnet på ett samarbetsprojekt som drevs mellan Arbetsförmedlingen Karlskrona och Karlskrona kommun mellan april 2017 och juni 2018. Huvudmålet med projektet var att öka intresset för företagande som en framtida försörjningsform bland nyanlända.

Under projektets gång knöt projektledaren Camilla Erlandsson och projektkoordinatorn Fatma Almassri många kontakter med det lokala näringslivet som kom deltagarna till gagn. Entreprenörsgäster bjöds in, studiebesök gjordes till företag, och det lokala stödet till den som funderar på att starta företag eller står i begrepp att starta företag gjordes tydligt utmed projektets gång. Ett stort tack till Integrationscentrum och näringslivsenheten i Karlskrona kommun, Almi och Nyföretagarcentrum som har varit viktiga samarbetspartners och

framgångsfaktorer för Entreprenörskompassen. Det blev många möten. Mycket insikter. Och naturligtvis också nya frågor som restes i en kontinuerlig dialog med projektdeltagarna och andra i det ständigt växande nätverket. I denna broschyr har Camilla och Fatma delat med sig av sina erfarenheter och den kunskap som tillskansats inom ramen för projektet. Ett stöd och en vägledning för yrkespersoner som möter målgruppen med målet att både kunna informera och inspirera nyanlända som funderar på företagande som en framtida försörjningsform. Just därför är texten i foldern skriven ur detta perspektiv, riktade till målgruppen som en tänkt motiverande dialog eller samtal.



