

Hög lönsamhet ingen förutsättning för framgång

Många invandrare köper sig ett jobb genom att starta eget. Men för vilka pengar? Banker och kreditinstitut tittar på lönsamheten och säger ofta nej till lån. Nu ökar dock insikten om att det finns andra mått på framgång än ren lönsamhet.

Vanligt är att invandrare tar över till exempel tobaksaffärer, kiosker eller städfirmor från etniska svenskar som inte tycker att verksamheten lönar sig. Genom att investera mycket tid får den nya företagaren ofta företaget på fötter. Han eller hon får kanske också hjälp av vänner och släktingar, både med pengar och med arbetsinsatser, påpekar Ali Najib, kulturgeograf som forskar kring invandrarägda företag.

– Det finns vissa nischer, som skrädderier och urmakerier, som kommer tillbaka tack vare invandrarna. Och det är också en sorts framgång.

Denna insikt börjar sippra in även i bankvärlden. Föreningssparbanken i Rinkeby jobbar medvetet för att ge service till invandrarföretagare.

– Vi har skruvat ned det klassiska kravet på lönsamhet, säger bankchefen Jan Calner.

Han menar att många invandrarfamiljer klarar sig på mindre pengar än svenska familjer och att banken ska ta hänsyn till det i sin kreditbedömning.

De flesta banker är dock fortfarande restriktiva med utlåning till de branscher där många invandrare vill etablera sig, vilket ställer till problem eftersom en bankgaranti ofta är förutsättningen för att exempelvis få teckna hyreskontrakt för företag.

– Vi utgår från återbetalningsförmågan. Det gäller för alla, säger Claes Östberg, kreditchef på Nordbanken.

Men bakgrunden är mer komplicerad än så. Pappersarbetet kring ett banklån verkar avskräckande på många entreprenörer som kanske inte fyller i alla kolumner på rätt sätt.

Banken kan också ha svårt att bedöma potentialen i nya branscher, exempelvis om det gäller import av exotiska varor. Lars Hedberg, kreditchef på SE-banken, tror att banken skulle behöva höja sin kompetens när det gäller nya marknader.

– Vi tackar väl ibland nej till affärsidéer som vi inte begriper, säger han.

Ett annat problem är restaurangbranschen, där risken för svarta affärer och konkurser enligt långivarna är stor. Den branschen är i det närmaste svartlistad.

– En restaurang kan man ju finansiera utan att behöva särskilt mycket eget kapital. Ofta kan man låna inom familjen, säger Lars Hedberg.

Statliga och landstingsägda Almi är en kreditgivare som tar större risker än bankerna. Lånen är amorteringsfria i två år och räntefria i minst ett år. Ungefär 25 procent av

Låntagarna är invandrare, en andel som ökat radikalt de senaste åren. En överväldigande andel – 64 procent – av invandrarna som beviljas lån är kvinnor.

En annan möjlighet är starta-eget-bidrag, eller, som det numera heter, utbildningsbidrag för start av näringsverksamhet. Även länsarbetsnämnden, som administrerar dessa bidrag, är försiktig med många av de branscher dit invandrare gärna söker sig. Men Länsarbetsnämnden i Stockholms län försöker bredda sina kunskaper om nya marknader genom att anlita konsulter med invandrarbakgrund och specialkompetens. På så vis kan man nosa upp nya vägar till framgång.

En sådan väg kan vara en företagskarriär. En ingenjör kanske startar eget för att bryta arbetslösheten. Han börjar med ett kafé, vilket kan vara ett verkligt nedköp för en högt utbildad person. Han utvidgar till att driva restaurang, övergår till att bli leverantör, börjar importera livsmedel och breddar till andra varor, bland annat datorer. Han börjar hjälpa andra att installera dem – och blir datakonsult, vilket kanske var vad han var från början.

Svenskar uppfattar ofta en sådan person som en hoppjerka, säger Rafael Bermejo, VD för Internationella företagareföreningen i Sverige (IFS).

– Bliv vid din läst! En svensk rörmokare som blir arbetslös startar en rörfirma och sedan håller han sig inom VVS hela livet.

Privata lån skapar starka band – på gott och ont

För att slippa misstron från banker och kreditinstitut lånar många invandrare pengar av sina landsmän. Det skapar starka band – på gott och ont.

Banklån för att starta resebyrå? Det var 1991 och bankerna hade blivit restriktiva med lån. Siddique Abu Bakar – pilot från Bangladesh med yrkeserfarenhet från tre kontinenter – fick nej.

– Jag hade sparat lite pengar. Jag sålde bilen och frun sålde sina guldsmycken. Sedan lånade jag lite av kompisar och släktingar. Många trodde på mig.

Därmed var Resebyrån i Uppland AB igång. Idag går den runt men inte mer. Siddique Abu Bakar har kunnat betala tillbaka sina lån i överenskommen takt men han har fortfarande stora privata skulder.

En stor del av Siddique Abu Bakars lån har varit räntefria. Islam förbjuder ränta, men räntefria lån är det vanliga även bland icke-muslimer. Tanken är att det vore omoraliskt att tjäna pengar på en vän eller släkting som kämpar för att få sin ekonomi att fungera.

Vad får långivaren igen när han inte får någon ränta?

– Den som lånat pengar ställer upp om man själv behöver hjälp, förklarar frukthandlaren Muzaffer Ulusoy som lånat ut en hel del pengar till landsmän som startat restauranger och kaféer.

Lånen skapar starka band. Även om inga papper är skrivna så finns det ett slags socialt kontrakt i och med att många landsmän känner till lånet. Den som inte betalar igen tappar ansiktet.

Systemet har sina nackdelar. Om några långgivare oväntat och samtidigt kräver tillbaka sina pengar, kanske för att själva starta eget, kan företagaren hamna på hal is.

Kunskap om auberginekärnor viktig marknadsfördel

Vita zuccinier? Många svenska handlare ställde sig frågande när fruktgrossisten Muzaffer "Chi-Chi" Ulusoy ville leverera dessa urblekta gurkkusiner. Självisste han att de var precis vad som saknades i butikerna i Stockholms invandrartäta förorter. Idag är vita zuccinier en storsäljare.

Muzaffer Ulusoy har importerat exotiska grönsaker och frukter från Europa och sitt ursprungsland Turkiet sedan slutet av 1980-talet. Han började med att noga reda ut vilka varor som invandrare från Sydeuropa och Mellanöstern saknade.

– Vita zuccinier, spetsiga paprikor och charliepaprikor är vi ensamma om. Och färska vinblad när det är säsong i maj, säger han.

Detalj-kunskapen om Mellanösterns frukt och grönt har han med sig hemifrån. Det är exempelvis inte alla som vet att avlånga kärnfria auberginer är bättre än runda med kärnor. Kunskapen i turkiska underlättar också för Muzaffer Ulusoy i alla hans handelskontakter med Turkiet.

Ytterligare en fördel som invandrare har framför svenskar tror Muzaffer Ulusoy ligger i synen på arbete. Självis går han upp senast klockan fyra för att köra från sitt hem i Uppsala till sitt företag Fruktcentralen i Årstas partihallar. Få svenskar är beredda att jobba så mycket, menar han.

– När jag kommer hem vid fem har jag jobbat minst tolv timmar. Då gäller det att låtsas att man inte är trött.

Somalisk entreprenöranda spirar per telefon

Många somalier går arbetslösa men entreprenörsandan spirar. Somaliska källarbolag flyttar pengar mellan Rinkeby och den somaliska landsbygden – snabbare och billigare än bankerna.

En stor andel av somalierna var egenföretagare innan de kom till Sverige. Få är det här, framför allt för att de saknar kapital. Till skillnad från många andra invandrargrupper har de inga sedan tidigare etablerade landsmän att förlita sig på för att låna pengar. Men tack vare hawilad, ett system för internationell kontantöverföring, gör entreprenörsandan sig gällande.

Fyra somaliska hawilad-bolag har representanter överallt i världen där det bor somalier, bland annat i Rinkeby. Den som vill skicka pengar besöker något av dessa kontor, lämnar över summan plus en mindre avgift samt uppger mottagarens namn, klientillhörighet och bostadsort.

Kontorets representant ringer närmaste kontakt i Somalia, som håller luren mot en mikrofon på en kortvågsradio så att meddelandet når den aktuella byn. Radiooperatören där hämtar pengarna i sin kassa och går och lämnar dem till den lycklige mottagaren. Överföringen regleras i efterhand inom ramen för det bolag som

hanterat den. Systemet lär vara i det närmaste helt säkert – en enda gång lär det ha hänt att leverantören sjappade med pengarna.

Metrofakta/Invandrarföretag

Invandrare står för ungefär 20 procent av de nya företag som startas i Sverige. Siffran har varit förhållandevis konstant de senaste fem åren.

Finländare är den invandrargrupp som startar flest företag i absoluta tal. Därefter följer iranier, norrmän, polacker, kurder och turkar. Räknat per invånare är företagsamheten mest utbredd bland kurder, turkar, iranier, före detta jugoslaver, assyrier och syrianer.

Ungefär 86 procent av invandrarnas småföretag är aktiva i tjänstesektorn. Motsvarande siffra för småföretag som drivs av etniska svenskar är 75 procent (som småföretag räknas företag med upp till 19 anställda).

Företag med färre än 20 anställda	Totalt	Drivna av invandrare
Industriföretag	73 800	5 300 (7,2 %)
Tjänsteföretag	233 100	31 700 (13,6 %)
Summa	306 900	37 000 (12,1 %)