

ÖVNING GER FÄRDIGHET?

En långtidsuppföljning av
UF-företagares entreprenöriella
karriärer i Sverige 1990-2007

Förord

Rapporten ”En långtidsuppföljning av UF-företagares entreprenöriella karriärer i Sverige 1990-2007” är ett unikt försök att utvärdera långtidseffekterna av praktisk övning i entreprenörskap i unga år. Författaren Karl Wennberg, doktor vid Handelshögskolan i Stockholm, har genomfört rapporten genom att samköra Ung Företagsamhets anonyma register mot Statistiska Centralbyråns register om personers arbetsmarknadsaktiviteter och företagande. Metoden har varit att ta fram en bild av den totala samhällsnyttan av UF-företagande, samt en jämförelse på personnivå mellan företagare med bakgrund som UF-företagare och liknande företagare utan erfarenheter av Ung Företagsamhet. Författaren svarar själv för innehållet och slutsatserna i rapporten.

Resultaten visar entydigt att f.d. UF-företagare bidrar stort till samhället genom att deras företag genererar tusentals arbetstillfällen och totalt flera miljarder i omsättning. Dessutom går företag startade av dem med UF-bakgrund betydligt bättre än liknande företag vars grundare saknar erfarenheter av konceptet UF-företagande.

Min förhoppning är att läsaren av denna rapport tar till sig innehållet och ser möjligheterna när det gäller ungas entreprenörskap och nyttan som utbildningskonceptet har för att främja företagande och företagsamhet i Sverige.

För Ung Företagsamhet

Jonas Hehrne
Ung Företagsamhet
20 januari 2011

SAMMANFATTNING

I denna rapport analyseras de direkta effekterna av f.d. UF-företagares entreprenörskap på tillväxt och jobbskapande. Det redogörs också för hur effekten av att ha drivit UF-företag under gymnasiet påverkar framgången hos de som senare i livet återigen startar företag. Rapporten är författad av Karl Wennberg, doktor vid Centrum för Entreprenörskap, Handelshögskolan i Stockholm.

Mot bakgrund att det finns en brist på studier som undersöker hur viktigt utbildning respektive praktisk erfarenhet är för framgångsrikt företagande genomför författaren ett antal jämförelser mellan företag som startas av f.d. UF-företagare och företag som startas av personer med samma kön, ålder och utbildningsnivå.

Resultaten visar tydligt att nya företagsstarter, företags överlevnad, och deras jobbskapande är starkare bland f.d. UF-företagare, och belyser den positiva effekt som praktisk övning i entreprenörskap av UF-typ har i sammanhanget. Dessa effekter har vi undersökt bland unga personer som relativt nyligen avslutat sina studier, och det är troligt att effekterna kommer att vara ännu starkare senare i de f.d. UF-företagarnas karriärer.

Rapporten har implikationer för utbildningspolitik, näringslivspolitik och design av utbildningsinsatser på gymnasie- och högskola. Myndigheterna har begränsade resurser för entreprenörskapssatsningar och höga kostnader för utbildning. Denna rapport ger en ledtråd till vilka insatser som ger bäst avkastning på resurser för och träning i entreprenörskap. Resultaten indikerar att praktik kan vara mer nyttigt än ett ensidigt fokus på teoretiska kunskaper, såväl på gymnasie- som högskolenivå. Den relativa kostnaden för utbildningsinsatser och stöd till olika former av entreprenörskapsaktiviteter påverkar vilken avkastning samhället får av utbildnings- och träningsinsatser i termer av nya företag, jobbskapande, lönetillväxt, och momsinsatser till staten.

1. INTRODUKTION

Det är idag en etablerad sanning att entreprenörskap, definierat som startande och utveckling av nya företag, är en viktig faktor för ekonomisk utveckling och även för tillkomsten av nya arbetstillfällen.

Det finns ett stort underskott av studier som med kvantitativa mått undersöker kopplingen mellan erfarenhet, utbildningar och tillkomsten av nya företag och arbetstillfällen. Myndigheter har höga kostnader för utbildningar och har därför ett behov av att kunna utvärdera vilken avkastning man får ut av att finansiera olika utbildnings- och träningsinsatser. I denna rapport har vi därför analyserat den relativa effekten på nya företags utveckling av att grundaren har genomgått ett utbildningskoncept via Ung Företagsamhet.

Rapporten innehåller:

1. En summering av forskningsrönen kring utbildning, lärande, och entreprenörskap
2. En kartläggning av samtliga svenska företag startade av personer med UF-bakgrund.

Specifikt så beskrivs:

- antal nya företag startade av personer med UF-bakgrund
- antal nya arbetstillfällen skapade av personer med UF-bakgrund
- skattebetalningar bland företag personer med UF-bakgrund

3. Jämförelse av företag startade av dem med UF bakgrund och liknande företag vars grundare saknar erfarenheter av UF, baserat på följande bakgrundsvariabler:

- överlevnad bland företagen
- antal anställda bland företagen
- omsättning bland företagen

Underlaget till rapporten utgörs av en databas innehållande 166,606 personer som drivit ett UF-företag någon gång under sin gymnasietid 1980-2009, samt samtliga företag drivna av dessa under perioden 1990-2009. Datamaterialet har hämtats från Ung Företagsamhets och Statistiska Centralbyråns register.

Rapporten är strukturerad på följande sätt: Först följer en summering av de senaste forskningsrönen kring varför och hur entreprenörskap och nyföretagande är viktigt för ekonomisk tillväxt. Vi fokuserar specifikt på jobbskapande, samt vilka typer av företag som tenderar att skapa flest jobb. Vi konstaterar även att det saknas rapporter som systematiskt undersöker relationen mellan olika typer av utbildningsinsatser och nyföretagande.

Sedan följer ett metodavsnitt där vi beskriver hur olika databaser från Statistiska Centralbyrån kan användas för att undersöka relationen mellan utbildnings- och träningsinsatser och företagande. Vi presenterar det material vi använt för att analysera företagande bland svenskar som startat företag, såväl de med UF-erfarenhet och de utan sådan erfarenhet.

Resultaten delas upp i två kapitel: först undersöker vi de övergripande mönstren bland samtliga svenska företag startade av personer med UF-bakgrund. Efter detta undersöker vi företagets utveckling beroende på om grundarna har en UF bakgrund eller ej. Vi analyserar överlevnadsgraden hos företaget, samt hur väl företaget lyckas generera nya jobb och växa i omsättning som bidrar till skattebetalningar till staten. Rapporten avslutas med en diskussion kring resultaten som framkommit, och vilka slutsatser som man kan dra av dessa.

2. ENTREPRENÖRSKAP, LÄRANDE, OCH UTBILDNING

Den ökande vikten av nya och små företag för den ekonomiska utvecklingen har fått forskare som David Audretsch vid Indiana University att hävda att vi rört oss ifrån ”den industriellt baserade ekonomin” till ”den entreprenöriella ekonomin”. Vad som egentligen ligger bakom denna förändrade syn på entreprenörskap och nyföretagande har flera anledningar. De flesta anledningarna står att spåra i de senaste decenniernas ekonomiska och politiska utveckling. Framst talar forskarna om att ökad decentralisering och kunskap som konkurrensfördel är anledningarna till att entreprenörskap och nyföretagande har blivit så viktigt. De italienska forskarna Michael Piore och Charles Sable hävdar att instabiliteten under 1970-talets oljekriser ledde till förändrade produktionsmekanismer och ökad flexibilitet bland företag. Fler större företag valde att använda sig av små underleverantörer, eller nätverk av underleverantörer.

Sammantaget kan man säga att små, nya och mindre företag har kommit att framstå som ett allt viktigare komplement till större etablerade företag, då de nystartade företagen som grupp inte bara har ett större nettobidrag till antalet nya arbetsplatser, utan dessutom oftare än etablerade företag bidrar till kommersialiseringen av nya innovationer och affärsmodeller.

Vilka faktorer påverkar då människors vilja att starta företag, till skillnad från att söka eller stanna kvar i en anställning? För att kontextualisera och erbjuda en tolkningsram för den empiriska undersökning som följer skall vi här kortfattat beröra de viktigaste faktorerna. Dessa är: utbildning och kunskap, lärande, samt alternativkostnader och konjunktoreffekter.

Faktorer som påverkar nyföretagande

Tvärt emot vad man kan tro är andelen företagare inte speciellt hög i länder med högt välstånd. Enligt siffror från OECD är de tre länder med högst bruttonationalprodukt per invånare också de tre länder med lägst andel företagande. Dessa tre länder är Luxemburg (där 6.1 procent av befolkning är företagare), Norge (6.8 procent företagare) och USA (7.2 procent företagare). Andra länder med relativt hög bruttonationalprodukt per invånare såsom Kanada, Tyskland och Sverige har alla högre andel företagare (Kanada och Sverige 9.7 procent, Tyskland 9.9 procent).¹ Om man tittar på mer nyligen industrialiserade länder som Korea, Mexiko och Turkiet finner man att långt över

1 Samtliga siffror hämtade från OECD (2008). Siffror för företagares andel av normalpopulation varierar något beroende på år och datakälla, samt specifikt om man med företagande mäter alla företagare oavsett företagstyp (vilket vi gör) eller om man särskiljer de som driver aktiebolag jämfört med andra företagstyper (vilket är en vanlig distinktion i anglosaxiska länder).

25 procent av befolkningen är företagare. Av dessa siffror är det uppenbart att länder med fler jordbrukare har en större andel företagare per capita. Även om man räknar bort jordbrukssektorn från dessa länder så är andelen företagare högre än bland länder med högre välstånd. Med ekonomisk terminologi kan man säga att invånare i rikare länder har högre alternativkostnader än de i fattigare länder. En svensk person som överväger att bli företagare har i allmänhet fler alternativ till sysselsättning än en person i Mexiko, och ur ett ekonomiskt perspektiv finns det en kostnad förknippad med att välja bort dessa alternativ till förmån för den mer riskfyllda tillvaron som företagare.

Andra faktorer som påverkar nyföretagande positivt är geografiska till sin art. Platser med hög befolkningstäthet, snabbare befolkningstillväxt samt en hög geografisk rörlighet bland befolkningen har en högre andel entreprenörer än andra orter.² En högre andel högutbildade leder också till mer nyföretagande och entreprenörskap. Samtidigt har många studier visat att arbetslösa och marginaliserade grupper ofta startar företag under perioder när arbetslösheten ökar (push-employment). Att nyföretagandet kan nå höga nivåer inom vissa grupper även under lågkonjunkturer brukar ofta tillskrivas personer som blir arbetslösa och som behöver försörja sig, eller personer som blivit missnöjda med sin position som anställd. Detta inkluderar även personer med hög utbildning och goda karriärmöjligheter.

Vad finns det då för koppling mellan utbildningsinsatser och entreprenörskap? Utan vidare vet vi att många frisörer tenderar att starta frisersalonger, men de kan också jobba på en befintlig frisersalong. Det finns till dags dato mycket lite forskning kring relationen mellan utbildnings- och träningsinsatser och entreprenörskap. Vi kommer här kort att beröra de viktigaste generella slutsatserna från de senaste decenniernas forskningsrön.

Utbildning och företagande

I forskningslitteraturen finns inga tydliga bevis för ett enkelt samband mellan utbildningsnivå och sannolikheten att bli entreprenör. Snarare pekar forskningen på att det är de mest högutbildade och de minst utbildade som är mest sannolika att starta företag. Ekonomisk teori förklarar detta genom två motsatta effekter för utbildningsnivåns betydelse i valet att bli entreprenör: För det första så tenderar ledarskapsförmåga och omvärldskänedom att förbättras genom utbildning, vilket ökar sannolikheten att individen väljer eget företagande som karriärväg. Dessutom leder högre utbildning sannolikt till större chans att individer upptäcker värdefulla affärsmöjligheter. Detta då de kognitiva färdigheter som utbildning ger bidrar till att individer har mer kunskap att identifiera och exploatera nya möjligheter. Samtidigt så leder högre utbildning till förbättrade valmöjligheter på arbetsmarknaden, vilket gör att många högutbildade kan finna attraktiva anställningar vilket minskar sannolikheten att de startar företag.

2 Fredriksen, L. & Wennberg, K (2009). Mobility and Entrepreneurship. Paper presented at the 2009 Copenhagen Conference on Strategic Entrepreneurship, November 14-15, Copenhagen Business School.

Forskningen pekar dock entydigt på att *om* man startar, så kommer företagets utveckling att vara positivt relaterat till grundarens utbildningsnivå. Flera studier har visat att ju högre eller längre utbildning, desto större är chanserna till högre företagarkomst, snabbare tillväxt av företaget och större överlevnadsmöjlighet för företaget.³ Forskningen vet dock väldigt lite vilken typ av utbildning som är viktigast för att bli en framgångsrik företagare. En förklaringsmodell som förts fram de senaste åren är att entreprenörer är mångsysslare (Jack-of-all-trades). Det innebär att entreprenörer behöver en bred mix av färdigheter och erfarenheter, snarare än en specifik utbildningsnivå eller examen. Vilka olika kurser och inriktningar som läses, snarare än avklarad examen, bedöms som betydelsefullt, i och med att de utgör den ”breda mixen av färdigheter” som enligt modellen kan förbättra entreprenöriella resultat. Empiriska studier av Ed Lazear vid Stanforduniversitetet och Thomas Åsterbro vid HEC Paris som genomförts påvisar visst stöd för idén att entreprenörer faktiskt kan karaktäriseras som mångsysslare. Varken Lazear eller Åsterbro har dock ännu kunnat studera vilken effekt *träning* i entreprenörskap har för framtida karriärer.

En nyligen genomförd studie av Christian Vintergaard vid den danska entreprenörskaps-fonden undersökte UF-motsvarigheten i Danmark: Young Enterprise (YE) Company Programme. Studien fann att de som genomgått ett YE Program var dubbelt så sannolika som liknande personer att senare i livet starta företag. Dessa rankade deras YE-erfarenheter som de viktigaste praktiska erfarenheter de haft som bas för sitt företagande. Vad säger då akademisk forskning om vikten av *praktiska* erfarenheter för att lära sig om entreprenörskap?

Lärande om entreprenörskap

Ett vanligt talesätt är att ”övning ger färdighet”. Forskning om entreprenöriellt lärande menar dock att relevanta förmågor för att lyckas inom entreprenörskap förvärfvas främst genom erfarenhet, vilket indikerar vikten av att entreprenörer lär sig från tidigare entreprenöriella satsningar. Tidigare erfarenhet uppskattas av investerare som anser att branschkunskap och bra grundarerfarenhet av företagande är bland de viktigaste faktorerna för att nya företag skall lyckas.⁴ Ett flertal empiriska studier av entreprenörskap i olika länder visar att tidigare erfarenhet av företagande starkt underlättar utveckling och framgång i senare entreprenöriella projekt.⁵ Forskaren Scott Shane - mottagaren av 2009 års pris ”Global Award for Entrepreneurship Research” – föreslog att tidigare entreprenöriell erfarenhet ger företagare kunskaper om organisation och finansiering, samt interpersonella kunskaper om rekrytering och arbetsledning, men de undersökte inte exakt vilka av dessa färdigheter som är viktiga.⁶

3 Se t.ex. studierna av Bates, T. 1990. Entrepreneur human capital and small business longevity. *The Review of Economics and Statistics*, 72(4): 551-559 eller Brüderl, J., et al. 1992. Survival Chances of newly founded business organizations. *American Sociological Review*, 57(April): 227-242.

4 Gompers, P., et al. 2005. Entrepreneurial Spawning: Publ Gompers, P., et al. 2005. Entrepreneurial Spawning: Public Corporations and the Genesis of New Ventures, 1986 to 1999. *Journal of Finance*, 60(2): 577-614.

5 se Wennberg, 2009. Entrepreneurial Exit, Stockholm: EFI, för en detaljerad genomgång.

6 Shane, S. & Khurana, R. 2003. Bringing individuals back in: the effects of career experience on new firm founding. *Industrial and Corporate Change*, 12(3): 519-543.

Tidigare studier har dock ännu inte kunnat utröna vilka typer av tidigare erfarenheter av entreprenörskap som är viktiga, inte heller varför det är så. Är det erfarenhet av att kreativt se på sin omgivning och därigenom identifiera nya affärsmöjligheter? Är det förmåga att se marknadens behov och därmed kommersialisera dessa affärsmöjligheter? Hur viktigt är kunskaper om försäljning, kunskaper om att organisera och leda växande team, och förhandlingsteknik? Dessa och andra praktiska kunskaper i entreprenörskap kan erhållas såväl genom utbildning, träning, som praktiskt erfarenhet, men det saknas i stort sett studier som jämför dessa olika källor till kunskap. Detta gör en studie av praktiska träningsprogram såsom UF-företagande mycket aktuell ur ett forskningsperspektiv.

Efter denna teoretiska exposition som sätter rapporten i ett vidare forskningssammanhang och erbjuder en analysram till de empiriska resultaten går vi nu vidare till att beskriva UF-företagande och hur det fungerar. Vi beskriver sedan de metoder och de datamaterial vi använder för att analysera UF-entreprenörskap i Sverige. Efter detta följer en beskrivning av resultaten, samt vilka slutsatser som kan dras av dessa.

Ung Företagsamhet

Ung Företagsamhet är en ideell, partipolitiskt obunden förening vars syfte är att samverka med skolan för att införa företagsamhet och ett engagerat näringsliv i det svenska utbildningssystemet.⁷ Ung Företagsamhet försöker att ge barn och unga möjlighet att träna och utveckla sin kreativitet, företagsamhet och sitt entreprenörskap. Ett av Ung Företagsamhets utbildningskoncept är UF-företagande som riktar sig till gymnasieelever. Målet är att genom utbildningskonceptet UF-företagande ge ungdomar i gymnasiet möjlighet att träna och utveckla sin kreativitet, företagsamhet och sitt entreprenörskap. UF-företagande innebär att under ett läsår får elever driva egna företag, så kallade UF-företag under handledning och med stödmaterial. Processen är i korthet att eleverna går igenom ett företags hela livscykel, från start till drift och avveckling. Ett standardiserat utbildningsmaterial distribueras till skolor runt om i Sverige. Konceptet UF-företagande finns läsåret 2010/2011 på över 550 gymnasieskolor i Sverige. Drygt 1 600 gymnasielärare arbetar med utbildningskonceptet och under läsåret 2010/2011 är det ca 20 000 gymnasieelever som driver UF-företag. Av dessa återfinns drygt hälften på yrkesförberedande program. Sedan starten 1980 har ca 214 000 personer drivit UF-företag.

3. METOD OCH DATAKÄLLOR

Det som gör denna studie unik är att vi använder oss av databaser som är kopplade till varandra på olika analysnivåer. Vi undersöker alltså databaser med information om personer som vi kopplar till databaser med information om dessa personers arbetsplatser och de företag de driver eller jobbar i. Den ekonomiska forskningen kallas detta för ”matched employee-employer databases”. Dessutom använder vi oss av kontrolluppgifter från Skatteverket som vi kopplar till företagen.

7 www.ungforetagsamhet.se

Analyserna i denna rapport baseras på tre huvudsakliga datakällor, en på personnivå, en på företagsnivå, och en med räkenskapsutdrag för varje företag. På personnivå använder vi oss av SCB:s databas LISA som inkluderar alla personer mellan 16 och 64 års ålder bosatta i Sverige. LISA innehåller information om personers arbetsförhållanden, boende- och familjeförhållande, samt av speciellt vikt för denna undersökning: detaljerad information om vilken utbildning personer har och när denna avslutades. Det är en longitudinell databas, vilket betyder att vi följer personer över tiden och kan spåra förändringar i deras sysselsättning och inkomster. På företagsnivå så använder vi oss av SCB:s företagsregister som innehåller alla registrerade företag i Sverige oavsett om de är aktiebolag, handelsbolag, eller enskilda firmor. Företagsinformationen kompletteras med kontrolluppgifter från Skatteverket vilket tillåter oss att undersöka ekonomiska aktiviteter såsom intjäningsförmåga och lönsamhet för varje företag.

Forskare i Sverige samt även i andra länder använder sig ofta av SCB:s data då dessa håller internationellt sett mycket hög kvalitet. Tack vare det svenska personnumret och organisationsnumret kan dessutom både personer och företag följas över tid med minimal risk för sammanblandning vilket ofta är ett problem i länder som saknar sådan identifikation. Det skall noteras att av forskningsetiska skäl är vårt datamaterial anonymiserat; vi kan följa enskilda personer och företag genom datamaterialet men inte identifiera dem. Vi använder oss av Ung Företagsamhets anonymiserade databas över samtliga 194 000 svenskar som någon gång drivit UF-företag. Detta utgör *målpopulationen* i vår studie. Dessa bad vi SCB att anonymt matcha mot sina omfattande register om individers företagaktiviteter. Observera att p.g.a. sekretesskäl lämnar SCB inte ut information om enskilda individer. Detta är ej heller vårt intresse, då vi endast är intresserade av f.d. UF-företagare *som grupp*. Då SCB:s databaser inte är heltäckande och t.ex. saknar information om de som flyttar utomlands, och fram tills 1986 endast innehåller rudimentär information om företagaktiviteter utöver yrkesstatus (företagare eller ej) återfanns information i databaserna endast för 166,606 av f.d. UF-företagare, vilket är den slutliga *undersökningspopulationen* i vår studie.

För att med en högre grad av vetenskaplig stringens undersöka om företagen startade av de f.d. UF-företagarna senare i sin karriär kan vi dock inte jämföra dem med officiella data om samtliga svenska företagare, som representerar ett sorts ”medelvärde”. Detta medelvärde tar inte hänsyn till vilken typ av företag som startas, i vilken bransch, företagarens kön, utbildningsnivå, etc. Därför bad vi även SCB att skapa en ”kontrollgrupp” av individer som matchas mot de f.d. UF-företagarna baserat på företagstyp (aktiebolag, handelsbolag eller enskild firma), bransch, ålder, kön, samt utbildningsnivå. Denna kontrollgrupp innehåller totalt 221,120 individer (något fler än den totala gruppen av 166,606 f.d. UF-företagare)

Vår analys fokuserar på nyföretagande och vi inkluderar därför samtliga företag som startas och anställer minst en person någon gång under tidsperioden 1986-2007.⁸ Då SCB endast har data om

⁸ Vi exkluderar därmed ”kombinatorer” – vilket utgör en stor dold grupp bland officiella siffror på företagare vilket kan ge en missvisande bild. Se Wennberg et al., (2009). Dynamiken bland företagare, anställda och kombinatorer. *Arbetsmarknad & Arbetsliv*, 15(2): 43-54

företagens omsättning från 1997 och framåt är vår analys om omsättningssummor begränsade till den sista perioden 1995-2008. Data för antal jobb skapade baseras på perioden 1986-2009 för företagarna med handelsbolag eller enskild firma och 1993-2009 för företagare med AB. Totalt innehåller vår urvalsram 166,606 f.d. UF-företagare och 221,120 individer i kontrollgruppen. Vi använder termen ”f.d. UF-företagare” för att beskriva de personer som någon gång under sin gymnasietid genomgått Ung Företagsamhets utbildningskoncept UF-företagande

4. RESULTAT

Nyföretagandet bland f.d. UF-företagare

I detta första stycke visar vi de övergripande mönstren bland de företag som startas av f.d. UF-företagare. Detta delvis för att ge en beskrivande bild av urvalspopulation, dels för att den förklarar den långsiktiga samhällsnyttan av UF-företagande totalt sett. I tabell 1 nedan beskriver vi de 166,606 f.d. UF-företagare som vår studie baseras på. Dessa visas i kolumnen till vänster. Som jämförelse visar vi också i kolumnen till höger i Tabell 1 data på den kontrollgrupp vi matchar mot de f.d. UF-företagarna för att senare analysera läreffekterna av att driva ett UF-företag under gymnasietiden på senare företagareverksamhet.

Tabell 1: Bakgrundsfakta om urvalsgruppen och kontrollgruppen

	UF	Kontrollgrupp
Antal	166 606	221 120
Andel kvinnor	49,5	49,5
Andel män	50,5	50,5
Andel företagare	4,8	3,8
– varav företagare med AB	1,7	1,0
Medelålder	24,4	24,4
Medelålder första året som företagare	23,6	24,2

Tabell 1 ger vid handen att knappt hälften av deltagarna är kvinnor, drygt hälften är män. Det är en ganska ung grupp av personer med medelålder 24,4 år. I tabell 1 framgår att av det totala urvalet av 166,606 personer som någon gång under perioden 1980-2007 drev ett UF-företag under gymnasietiden så driver i snitt 4.8% av dem företag som sin primära yrkesverksamhet under något av åren 1986-2008, jämfört med 3.8% av kontrollgruppen. Om man jämför båda dessa siffror med den genomsnittliga andelen företagare i Sverige så är det inte särdeles högt. Vi bör dock beakta den låga medelåldern på 24,4 år i vår undersökningspopulation. Vid Ung Företagsamhets enkätundersökning av f.d. UF-företagare svarade 5-6% av 21-24 åringarna att de drev företag under 1990-talet, under 2000-talet hade detta vuxit till 8-9%. Bland de äldre f.d. UF-företagare var företagfrekvensen betydligt högre med siffror på 10-14% för 25-28åringarna och över 20% för de som var 29 år eller äldre.⁹ Eftersom de flesta som startar företag gör detta i åldersspannet

⁹ Se Tatsiana Ksionda, (2010). *Ung Företagsamhet – Vad händer sedan?* GfK Sverige.

35-45 är siffran 4.8% alltså inte jämförbar mot normalpopulationens sannolikhet att starta företag, utan siffran bör jämföras med företagsfrekvensen bland unga 20-30 åringar i Sverige med samma kön och utbildningsnivå. Det är för detta syfte vi har skapat en kontrollgrupp för mer tillförlitliga jämförelser.

Tabell 1 påvisar alltså att f.d. UF-företagare är cirka 20% mer sannolika än befolkningen i gemen att starta företag under den *tidiga* delen av sin karriär. De viktiga frågorna som följer på detta är då: *Hur* viktiga är de f.d. UF-företag som startas av f.d. UF-företagare? Finns det skillnader mellan män och kvinnor som drivit UF-företag? Är de företag som startas av f.d. UF-företagare mer framgångsrika än liknande företag startade av personer utan UF-erfarenhet? Dessa frågor skall nu utforskas i separata empiriska analyser.

Könsfördelning bland f.d. UF-företagare

Det är välkänt i forskningen att betydligt fler män än kvinnor startar företag. Vad vi sett i modern tid är dock att en växande andel av de oberoende företagarna är kvinnor – från tidigare en fjärdedel har andelen ökat till att motsvara över en tredjedel över de senaste decennierna. Om man vill öka antalet företagare är det viktigt att undersöka varför kvinnor startar färre företag. Detta kan ge svar på hur företagandet totalt sett kan öka. Politiska beslutsfattare och andra samhällsaktörer framhåller därför att kvinnor representerar en av de viktigaste målgrupperna för entreprenörskapspolicy. Det är därför intressant att i denna analys också undersöka om det finns skillnader i nyföretagande bland f.d. UF-företagare som är kvinnor eller män.

Tabell 2: Könsfördelning bland nyföretagarna i de två grupperna

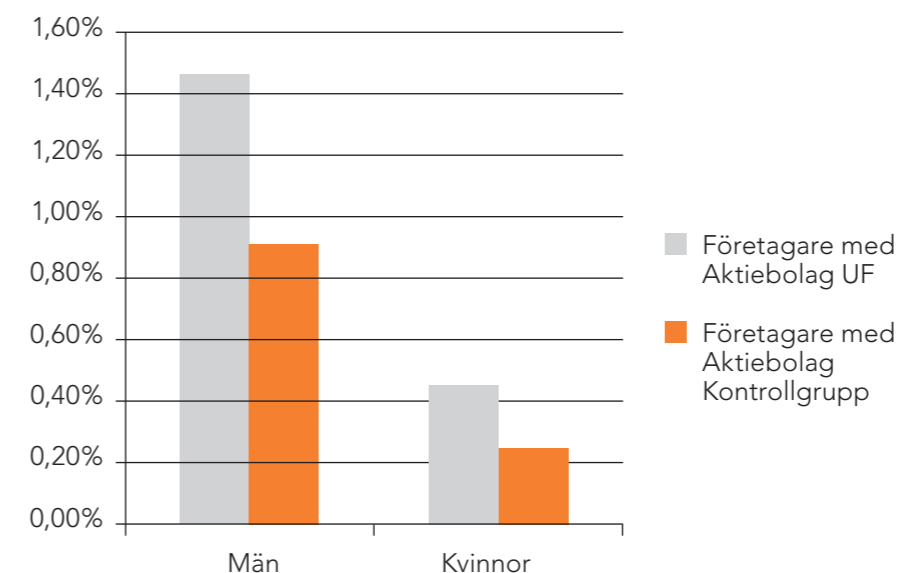
	Företagare med enskild firma /Handelsbolag		Företagare med Aktiebolag	
	UF	Kontrollgrupp	UF	Kontrollgrupp
Män	2,02%	1,99%	1,46%	0,91%
Kvinnor	1,50%	1,17%	0,45%	0,25%

Tabell 2 visar mer nyanserade resultat än de övergripande i Tabell 1. Företagsfrekvensen bland manliga företagare med enskild firma/Handelsbolag skiljer sig inte nämnvärt åt mellan de med en UF-bakgrund och kontrollgruppen. Det gör det dock bland kvinnorna, där kvinnor med en UF-bakgrund är ca 35% mer sannolika än kvinnor utan UF-bakgrund att starta företag med en enskild firma/Handelsbolag. Vi vet dock från forskningen att det sällan är de mindre företagen (enskild firma/Handelsbolag) som bidrar till omfattande tillväxt och värdeskapande utan att det är de mer ambitiösa företagen som startas i aktiebolagsform som tenderar att växa och anställa andra.¹⁰ När vi tittar på siffrorna för aktiebolag finner vi att företagsfrekvensen bland manliga företagare med aktiebolag skiljer sig rejält åt mellan de med en UF-bakgrund och kontrollgruppen,

10 Delmar, F., Sjöberg, K., Wennberg, K., & Wiklund, J. (2005). *The evolution of the firms created by self-employed among the Swedish science and technology labor force between 1990 and 2000*. Stockholm: ITPS.

där manliga f.d. UF-företagarna är 60% mer sannolika att starta företag med aktiebolag. Resultaten för kvinnorna är än mer slående i och med att kvinnor med en UF-bakgrund är hela 80% mer sannolika än kvinnor utan UF-bakgrund att starta företag som aktiebolag. Dessa skillnader illustreras nedan i Figur 2.

Figur 2: Nystartfrekvenser bland UF-företagare och kontrollgrupp (aktiebolag)



Som vi ser i Figur 2 är alltså mäns företagande i aktiebolagsform betydligt vanligare än kvinnors, men den *relativa* skillnaden mellan företagare med en UF-bakgrund och kontrollgruppen är markant större bland kvinnor. Sammantaget med resultaten i tabell 1 indikerar detta att även om f.d. UF-företagare i genomsnitt inte är mer sannolika än andra personer att starta företag i vuxen ålder så tenderar de att starta mer ambitiösa företag i aktiebolag. Vi vet från tidigare forskning att snabbväxande företag nästan uteslutande startas som aktiebolag, eller så ombildas de till sådana under sin tidiga tillväxt. Vi går därför nu vidare till att undersöka storlek i termer av jobbskapande och omsättning bland f.d. UF-företagares nya företag.

Jobbskapande bland f.d. UF-företagares nya företag

Forskningen har påvisat att merparten av alla nya arbetstillfällen skapas i små- och medelstora företag och jobbskapande bland nya företag ses därför bland politiker och andra beslutsfattare som kanske den viktigaste faktorn för att stimulera entreprenörskap. Vi undersöker därför här antalet anställda i företagen startade av f.d. UF-företagare. Eftersom dynamiken bland dessa företag är hög (många startas men många läggs samtidigt ned vilket vi kommer se i överlevnadsanalyserna som följer) beskriver vi inte årsvis antalet nya jobb utan istället baserar vi analysen på antal *årsvisa arbetstillfällen* skapade bland (1) företag startade som enskilda firmor / handelsbolag och (2) företag startade som aktiebolag av f.d. UF-företagare. Detta är ett väl vedertaget mått i den internationella forskningen (eng: "firm-year job creation").¹¹

11 Delmar, F. & Wennberg, K. 2010. *Birth, Growth, and Demise of Entrepreneurial Firms*. Edward Elgar.

Tabell 3: Företagsstorlek för f.d. UF-företagare nya företag

	Aktiebolag år 1-10	Enskilda firmor / Handelsbolag år 1-10
Antal anställda	Antal	Antal
1-4	1 903	14 580
5-9	803	262
10-19	383	60
20-49	126	11
50-199	48	1
200+	2	0
Medelstorlek	9	2
Maxstorlek	959	78
Totalt antal sysselsatta	22 759	20 282

Tabell 3 ovan visar storleksklasser bland företag startade antingen som enskilda firmor / handelsbolag eller som aktiebolag av f.d. UF-företagare. Vi visar också företagens medelstorlek i antal anställda, samt på sista raden de totalt antalet årsvisa jobb skapade av företagen under deras första 10 levnadsår. Tabell 3 visar det totala jobbskapandet bland företag startade av f.d. UF-företagare. Medelstorleken bland företagen uppgår till endast 2 anställda bland företagen startade som enskilda firmor / handelsbolag och 9 anställda bland företagen startade som aktiebolag. Detta är dock större än det motsvarande genomsnittsföretaget bland nya svenska företag i allmänhet.¹² Även om majoriten av företagen är små och återfinns antingen i grupperna '1-4 anställda' (speciellt för företagen startade som enskilda firmor / handelsbolag) eller '5-9 anställda' så finns ett antal större bolag med något eller några hundratals anställda, speciellt bland aktiebolagen. Sista raden avslöjar dock att som population är jobbskapandet starkt bland de f.d. UF-företagarna. Totalt skapade deras företag 43 041 nya årsvisa arbetstillfällen under företagets första 10 levnadsår. Eftersom detta endast gäller för företagets 10 första levnadsår med data baserat på perioden 1986-2007 och UF-konceptet har funnits i över 30 år kan man dra slutsatsen att en försiktig uppskattning av det totala antalet arbetstillfällen skapade av UF-företagare uppgår till $43\,041 \times 3 = 129\,129$. Det bör dock påpekas att detta är en grov uppskattning och inte en faktiskt siffra, t.ex. så har vi inga data på de företag som växer så mycket att det blir uppköpta eller slås samman med andra. Sådana "gaseller" representerar sannolikt en viktig källa till nya arbetstillfällen.¹³

Omsättning i f.d. UF-företagares nya företag

Vi har hittills koncentrerat vår analys på jobbskapande i olika företag. Det är dock fullt möjligt att tänka sig att vissa företag anställer många personer men inte för den skull tar stora marknads-

¹² Delmar, F., Sjöberg, K., Wennberg, K., & Wiklund, J. (2005). *The evolution of the firms created by self-employed among the Swedish science and technology labor force between 1990 and 2000*. Stockholm: ITPS.

¹³ Henrekson, M. & Johansson, D. 2010. Gazelles as job creators: A survey and interpretation of the evidence. *Small Business Economics*, 35: 227-244.

andelar eller når en stark finansiell position. Och vice versa skulle man kunna tänka sig att andra företag anställer ganska få personer men växer kraftigt och bidrar mer till samhället genom skatte- och momsinsbetalningar baserade på ekonomisk omsättning.

Eftersom vinst, avkastning på kapital och andra typer av resultatmått ofta kan påverkas ganska mycket av redovisningen i ett bolag är sådana mått olämpliga att användas på populationsnivå. Till exempel så är det vanligt att man för att bygga upp ett långsiktigt lönsamt företag ofta gör stora investeringar under de första åren och därmed initialt visar ett mycket litet eller till och med ett negativt resultat. Givetvis är den enskilde företagaren antagligen mer intresserad av att göra en hygglig vinst på sitt insatta kapital och arbetsinsats än att anställa en massa personer och betala så mycket moms så möjligt, men ur ett samhällsperspektiv är det främst dessa senare resultat som bidrar till att företagaren skapar ett välstånd också för samhället i övrigt. Vi kommer därför att undersöka vilken omsättning företagen haft under den aktuella perioden. Detta är också ett indirekt mått på deras direkta skatteinsbetalningar till staten, då moms betalas månadsvis under årets gång och inte som bolagsskatt kan påverkas av skillnader i redovisningsprinciper och strategier för lönsamhetsutveckling mellan olika företag. Detta visar i tabell 4 nedan. Första raden visar samtliga företag startade av f.d. UF-företagare som *enskilda firmor och handelsbolag* under företagets första fem levnadsår. Andra raden visar den totala omsättningen för hela populationen av företag. Den tredje raden visar den genomsnittliga omsättningen per företag.

Tabell 4: Omsättning i f.d. UF-företagares nya företag (totalt samt per företag)

	År 1	År 2	År 3	År 4	År 5	År 6
Antal levande företag	5 912	3 268	2 040	1 355	931	647
Total omsättning för populationen (tusentals kronor)	1 953 005	1 512 503	1 144 321	934 973	611 797	454 579
Genomsnittlig omsättning per företag (kronor)	595 973	773 263	887 071	1 070 989	1 031 698	1 171 595

Andra raden i tabell 4 visar att den totala omsättningen för hela populationen av företag uppgår till knappt två miljarder kronor under företagets första levnadsår, och runt en miljard i omsättning under de första 4 åren. Siffran sjunker då antalet företag minskar kraftigt. Den höga utslagningen av företag speglar den allmänna utvecklingen av nya företag i Sverige – I takt med att företagen dör av minskar deras totala påverkan på samhällsnyttan men de överlevande företagets konkurrensförmåga stärks och deras omsättning ökar.¹⁴ Efter att ha analyserat jobbskapandet och den generella ekonomiska aktiviteten bland f.d. UF-företagares nya företag går vi nu vidare till att även analysera de direkta skattebidragen till samhället bland dessa företag.

¹⁴ Delmar, F., Sjöberg, K., Wennberg, K., & Wiklund, J. (2005). *The evolution of the firms created by self-employed among the Swedish science and technology labor force between 1990 and 2000*. Stockholm: ITPS.

Skattebidrag i f.d. UF-företagares nya företag

Det huvudsakliga skattebidragen till samhället bland nya företag utgörs av momsinsbetalningar baserat på företagets omsättning, bolagsskatt baserat på företagets vinst, samt arbetsgivaravgifter och källskatt för de som anställs. Då vinst, som påpekas till hög grad bestäms av redovisningen i ett bolag, är sådana mått olämpliga att använda på populationsnivå, och vi har inte bitt SCB om detta underlag. Vi begränsar därför vår analys av skattebidragen till samhället bland företag startade av f.d. UF-företagare till momsinsbetalningar, arbetsgivaravgifter, och källskatt.

Den svenska momsen har uppgått till 25% för de flesta varor och tjänster under lång tid. För vissa varor och tjänster som livsmedel, kommunikationer, kulturevenemang och böcker är moms-satserna lägre. Dessutom är hyror, sjuk- och hälsovård helt eller delvis befriade från moms. Då endast drygt 10% av företagen startade återfinns i dessa sektor (se appendix 1) använder vi därför 25% som momstal vid beräkningen. Arbetsgivaravgiften var som högst år 1990 då den låg på 38,97% men har sedan dess successivt sänkts och ligger sedan 2009 på 31,42%. Då vi har data om anställda i f.d. UF-företagares nya företag för perioden 1986-2009 för de med enskild firma eller handelsbolag och 1993-2009 för de med aktiebolag så använder vi som en grov approximation vid beräkningarna siffran 33,84% som motsvarar medelvärdet av nivån på arbetsgivaravgifter under undersökningsperioden. Som källskatt har vi använt endast kommunal skatt med schablonsiffran 30%, vilket är under medelnivån i skatteuttaget under undersökningsperioden.

Tabell 5: Skattebidrag f.d. UF-företagares nya företag (tusentals kronor)

	År 1	År 2	År 3	År 4	År 5	År 6	Totalt första 6 år
Totala vinstmedel för populationen	N/a	N/a	N/a	N/a	N/a	N/a	N/a
Total moms för populationen (tusentals kronor)	390 601	302 501	228 864	186 995	122 359	90 916	1 322 236
Totala arbetsgivaravgifter för populationen (tusentals kronor)	894 699	627 387	435 732	308 289	212 848	121 714	2 600 669
Total källskatt för populationen (tusentals kronor)	688 760	482 977	335 436	237 328	163 855	107 902	2 016 258
	Totala skattebidrag:						5 939 163 (5,94 miljarder)

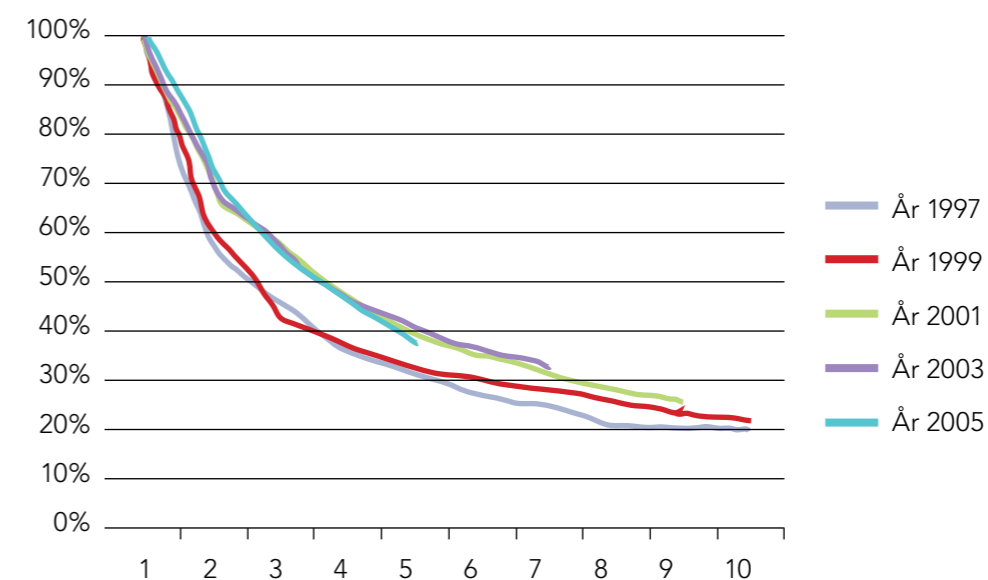
Tabell 5 visar att den totala population företag startade av f.d. UF-företagare bidrar till statens kassa med runt 400 miljoner kronor i form av moms under sitt första levnadsår. Deras skatteinsbetalningar i form av arbetsgivaravgifter och källskatt uppgår till över en och en halv miljard första året och över en miljard andra året. Sett över företagets första sex levnadsår uppgår de totala skatteinsbetalningarna till staten till 6 mdr kr. Trots att denna analys är behäftad med vissa för-

enklingar i beräkningarna av momssats och arbetsgivaravgifter är detta ändå en mycket stark indikation på statens direkta finansiella nytta av företag startade av f.d. UF-företagare. De reella skatteinsbetalningarna är i verkligheten ännu högre om vi även skulle beakta företagets vinstmedel.

Utveckling av företag startade av f.d. UF-företagare

Konceptet UF-företagande har funnits i över 30 år, och har förändrats och utvecklats över tid. En intressant fråga är om det finns skillnader i hur det går för f.d. UF-företagare när de väljer att starta företag beroende på när detta sker. Förutom att företagen givetvis är utsatta för den rådande konjunkturen kan man tänka sig att i takt med att konceptet UF-företagande utvecklats och i takt med att de f.d. UF-företagarna åldras och tillgodogör sig olika erfarenheter på arbetsmarknaden kan man tänka sig att det skulle kunna gå bättre för de som startar senare snarare än tidigare i tidsperioden vi undersöker. För att undersöka detta valde vi därför ut ett antal kohorter (års-serier) av företag och undersöker deras relativa överlevnad och omsättningstillväxt baserat på startår. Detta illustreras i Figur 2 och Tabell 6 nedan.

Figur 2: Överlevnad av f.d. UF-företagares nya företag baserat på startår



I figur 2 ser vi tydligt att knappt 50% av företagen startade av f.d. UF-företagare överlever 5 år eller längre. Vid en första anblick kan det framstå som en högst negativ utveckling men siffrorna ligger faktiskt helt i linje med de generella överlevnadsgraderna hos företag, både i Sverige och internationellt.¹⁵ Ekonomisk forskning har visat att runt hälften av samtliga nystartade företag brukar försvinna inom fem år från start. Siffrorna är höga då detta inkluderar såväl frivilliga nedläggningar som likvidation eller försäljning av företaget, liksom ofrivilliga nedläggningar som konkurs. Forskningen har också visat att högre utbildning tenderar att öka avkastningen på företag, men minska företagets överlevnadsgrad.¹⁶ Detta då högt utbildade oftare har attraktiva

¹⁵ Wennberg, 2009. Entrepreneurial Exit, Stockholm: EFI.

¹⁶ Gimeno, J., et al. 1997. Survival of the fittest? Entrepreneurial human capital and the persistence of underperforming firms. *Administrative Science Quarterly*, 42(4): 750-783.

möjligheter på annat håll. I figur 2 ser vi tydligt att de tidigare kohorterna 1997 och 1999 har lägre överlevnadsgrad än de senare kohorterna 2001, 2003 och 2005. Det verkar alltså finnas stöd för iden att f.d. UF-företagarna tjänar på att vänta ett par år med att starta företag från de att avslutar sin gymnasieexamen. Detta är givetvis en genomsnittsbild och inte en statistisk analys där vi kontrollerar för andra faktorer. För att ytterligare undersöka detta mönster väljer vi därför att även undersöka omsättningstillväxt för ett antal kohorter av att f.d. UF-företagares nya företag. Som förklaras i metodavsnittet har vi dock endast tillgång till omsättningsdata från år 1995. Dessutom återfanns endast ett mindre antal företag med hög fluktuerande omsättning i kohorterna 1997 och 2001 (möjligen p.g.a. de då rådande konjunktursvängningarna). Vi undersöker därför omsättningstillväxten i kohorterna 1995, 1998, 2004, 2005 och 2009 (den senaste startade grupp). Detta illustreras nedan i Tabell 6. Även här ser vi att även om mönstret fluktuerar något så är det uppenbart så att omsättningen ökar snabbare i de företag som startar senare i undersökningsperioden. Också detta ger alltså ett visst stöd att UF-företagarna i genomsnitt tjänar på att vänta ett par år med att starta nya företag.

Tabell 6: Omsättning i f.d. UF-företagares nya företag baserat på startår (i kronor)

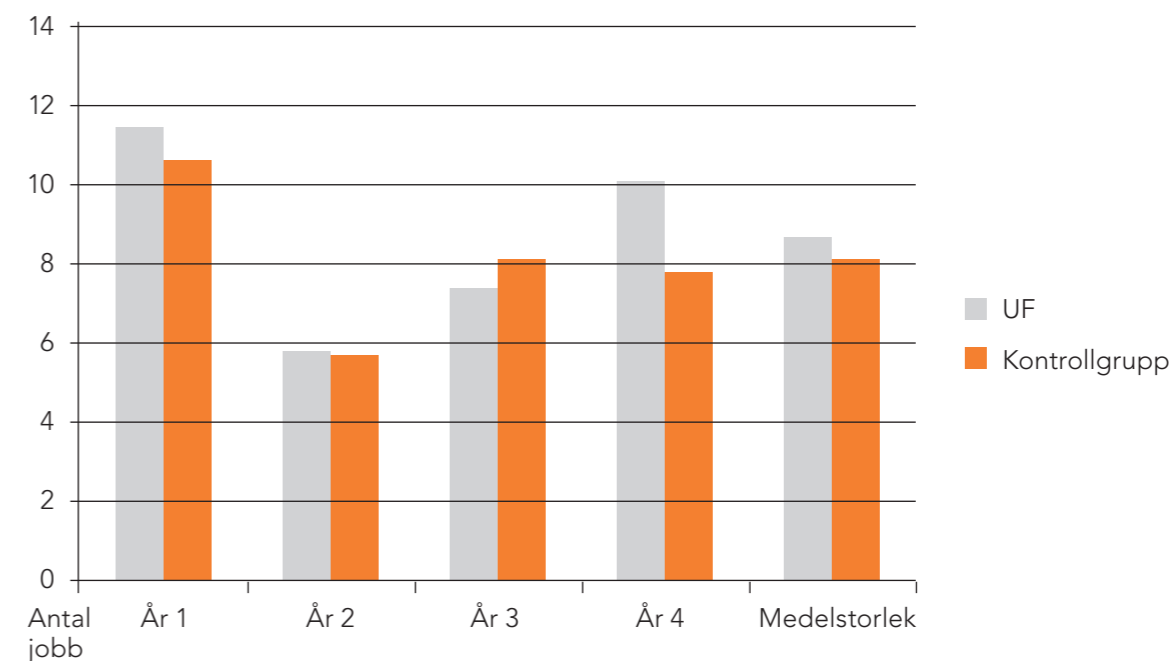
UF-År	År 1	År 2	År 3	År 4	År 5	År 6	År 10
1995	737 928	739 408	818 488	877 222	1 148 216	1 028 275	1 493 889
1998	652 874	899 339	1 064 732	1 317 893	1 477 048	1 515 391	3 663 000
2004	635 874	849 448	1 058 085	1 302 286	3 423 250	4 259 000	
2005	1 630 286	1 927 200	2 125 000	1 893 000	4 654 000		
2009	2 106 167						

I den teoretiska expositionen beskrevs hur forskning har påvisat att såväl högre utbildning som praktiska erfarenheter av företagande generellt sett bidrar positivt till utveckling av nya företag. Det råder dock en brist på forskning och utvärdering av specifika utbildnings- och träningsinsatser. Vi går därför vidare till vår sista analys, genom att undersöka om de företag som startas av f.d. UF-företagare är mer framgångsrika än liknande företag startade av personer utan UF-erfarenhet eller inte.

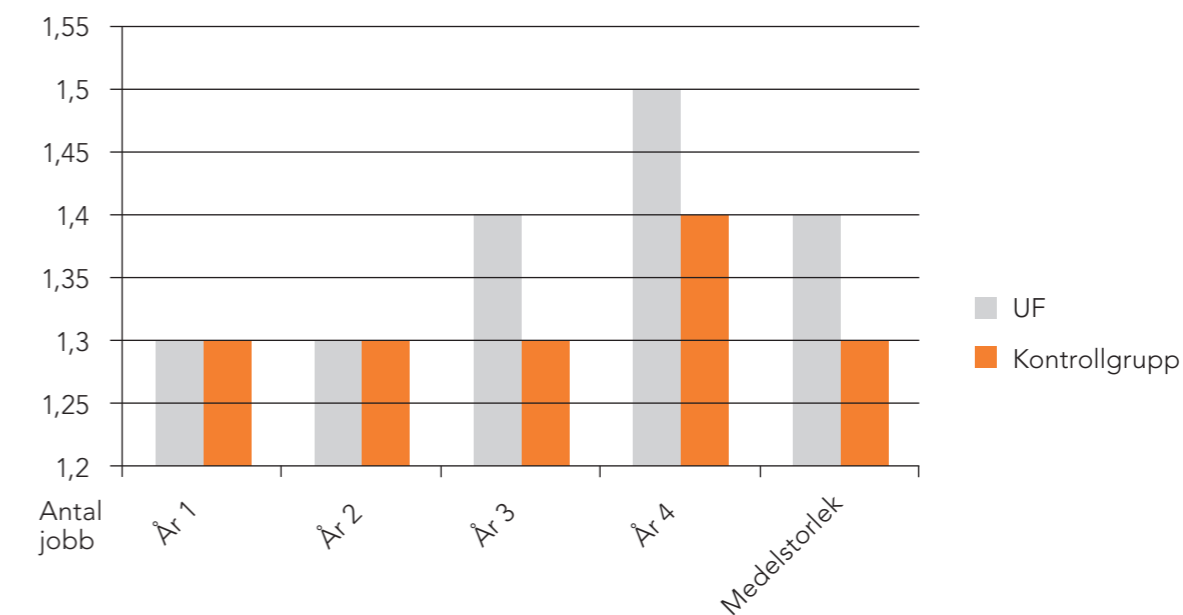
Skillnader mellan företag startade av de med eller utan UF-erfarenhet

Det slutgiltiga analysen i vår rapport undersöker om företagen som startas av f.d. UF-företagare är mer framgångsrika än liknande företag startade av personer utan UF-erfarenhet. För jämförelserna av företag startade av dem med UF-bakgrund och liknande företag vars grundare saknar erfarenheter av Ung Företagsamhet använder vi oss av kontrollgruppen beskriven i metodavsnittet. I denna jämförelse undersöker vi samma utfallsvariabler som i de tidigare analyserna, nämligen överlevnad bland företagen, antal anställda, samt omsättning.

Figur 3a: Jobbskapande av UF-gruppen och kontrollgruppen (Aktiebolag)



Figur 3b: Jobbskapande av UF och kontrollgruppen (enskilda firmor/handelsbolag)



Figurerna 3a och 3b visar att såväl bland aktiebolag som bland de enskilda firmorna / handelsbolag är tillväxten något större bland f.d. UF-företagare. Medelstorleken fluktuerar något årsvis (främst baserat på att det sker en 'utslagning' av stora aktiebolag bland båda grupperna det andra året) men sett över företagens första fyra år så är aktiebolag bland f.d. UF-företagare 7,5% större än kontrollgruppen och de enskilda firmorna / handelsbolag startade av f.d. UF-företagare är 3,5% större än kontrollgruppen. Detta är den minsta skillnaden mellan de två grupperna i vår rapport och indikerar att precis som tidigare forskning vederlagt är jobbskapande *per se* inte något

centralt mål bland entreprenörer – snarare söker entreprenörer skapa ekonomiskt bärkraftiga företag och först om detta visar sig vara görligt så anställer de fler i sin verksamhet. 3-7 procent skillnad må inte låta mycket men om man betänker att det rör sig om tusentals företag har dessa positiva effekter av UF-erfarenhet ändå stor effekt på populationsnivå. Vår analys påvisar alltså att företag startade av f.d. UF-företagare i genomsnitt är något större än företag startade av kontrollgruppen, och specifikt att jobbskapandet i aktiebolag bland företag startade av f.d. UF-företagare är starkare än bland andra liknade bolag vars grundare saknar UF-erfarenhet. Eftersom det rör sig om medelvärden framgår här tydligt skillnaderna mellan företag som startas av f.d. UF-företagare är mer framgångsrika än liknande företag startade av personer utan UF-erfarenhet. Vi går nu vidare till att undersöka skillnader i omsättning mellan de två grupperna.

Tabell 7: Omsättning bland UF-gruppen och kontrollgruppen (första fyra åren, i kronor)

	Aktiebolag	Enskilda firmor / Handelsbolag
UF	6 329 744 kr	828 535 kr
Kontrollgrupp	5 021 829 kr	786 736 kr

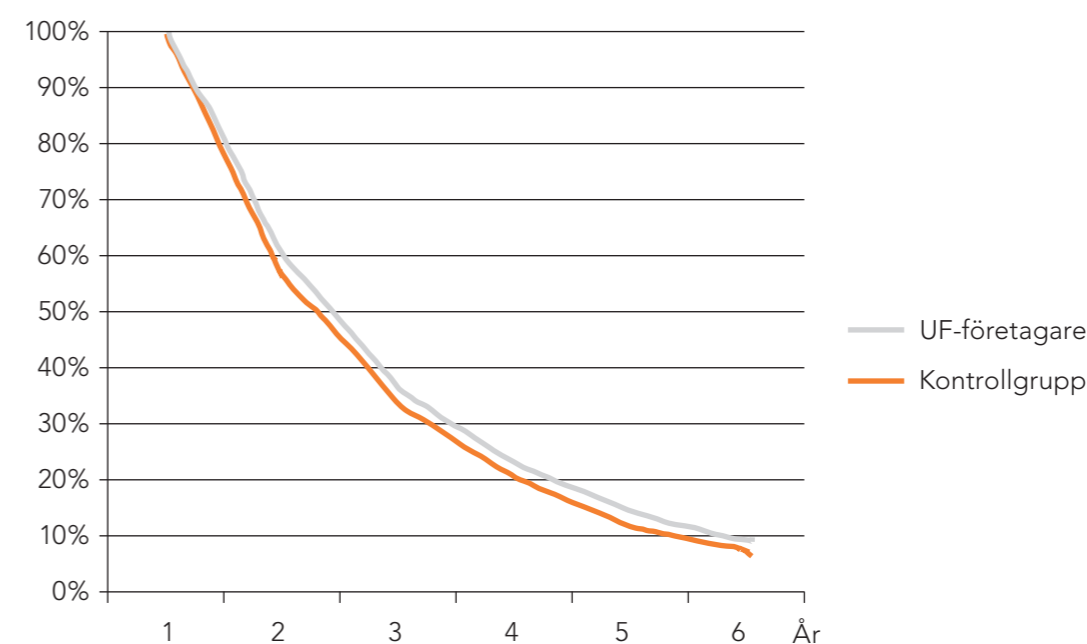
Tabell 7 ovan visar den genomsnittliga omsättningen de 4 första åren för företag startade av f.d. UF-företagare jämfört med kontrollgruppen. Vi delar upp analysen på aktiebolag som är ett ”starkare” mått då det inte är lika intimt sammanknipat med grundarens privata ekonomi. Tabell 8 ger vid handen att företag startade som aktiebolag av f.d. UF-företagare som aktiebolag omsätter i genomsnitt 20% mer än jämförbara företag startade av kontrollgruppen.¹⁷ Skillnaden mellan företag startade som Enskilda firmor /Handelsbolag är dock endast 6% till UF-företagarnas förmån.¹⁸ Således finner vi att omsättningen är högre bland företag startade av UF-företagare jämfört med kontrollgruppen.

Som en ytterligare kontroll av skillnaden mellan företag startade av UF-gruppen och kontrollgruppen verifierade vi överlevnadsgraden för företag. Figur 3 på nästa sida är en illustration över genomsnittliga skillnader i överlevnad mellan f.d. UF-företagare och kontrollgruppens företag.

¹⁷ Omsättningen är statistiskt signifikant större bland UF-företagarna (7%-nivån år 1 och 2, sedan gradvis lägre)

¹⁸ Omsättningen är statistiskt signifikant större bland UF-företagarna (5%-nivån år 1 sedan gradvis lägre)

Figur 4: Skillnader i överlevnad bland UF-gruppen och kontrollgruppen



I Figur 4 ser vi skillnaderna i överlevnad av företagen startade av f.d. UF-företagare jämfört med kontrollgruppen förekommer men är små och endast uppgår till mellan 1 och 3 procent på årsbasis. Det bör påpekas att dessa siffror inkluderar såväl frivilliga nedläggningar som likvidation eller försäljning av företaget, liksom ofrivilliga nedläggningar som konkurs.

5. SLUTSATSER OCH DISKUSSION

I denna rapport har vi analyserat både de samhällsekonomiska effekterna av företag startade av f.d. UF-företagare som grupp, med betoning på jobbskapande, ekonomisk aktivitet, och skattebetalningar. Av analysen framgår det tydligt att det samhällsekonomiska bidraget både mätt i termer av nya jobb och skattebetalningar är markant: tillsammans har f.d. UF-företagare skapat tiotusentals nya jobb redan som unga personer, och skattebetalningarna från deras företag mäts i miljarder kronor årligen. Det kan därför med stor säkerhet slås fast att UF-verksamhet har haft betydande positiva effekter för samhällsutvecklingen.

Det bör här påpekas att de effekter vi har undersökt baseras på ett urval av unga personer som relativt nyligen avslutat sina studier. Studier från Danmark på en äldre population av personer med erfarenhet av den danska motsvarigheten till Ung Företagsamhet påvisar än starkare effekter, och det är därmed troligt att även effekterna i Sverige kommer att vara ännu starkare senare i de f.d. UF-företagarnas karriärer.

I de analyser där företag startade av f.d. UF-företagare jämförs med en kontrollgrupp av företag startade av andra personer med likvärdig utbildning finner vi att såväl jobbskapande och omsättning är signifikant högre bland företagen startade av f.d. UF-företagare. Vi finner även att f.d.

UF-företagares nya företag har lika god eller högre överlevnadsgrad jämfört med företag startade av andra personer med likvärdig utbildning. Sammantaget så ger dessa jämförande analyser med f.d. UF-företagare och en kontrollgrupp starkt stöd för slutsatsen att UF-företagande och likande träningsinsatser på såväl grund-, gymnasie- och högskolenivå både kan öka graden av företagande och kvaliteten på de företag som startas. Utöver sådana specifika träningsinsatser skulle ett ökat fokus på förebilder och praktiska utbildningsmoment i mer generella utbildningar på gymnasie- och högskolenivå kunna ge fler individer möjligheten att starta framgångsrika företag.

Slutligen så fann vi att kvinnor med en UF-bakgrund är betydligt mer sannolika än andra kvinnor att starta företag i vuxen ålder, specifikt vad gäller de mer ambitiösa aktiebolagsstarterna. Detta gör stöd för slutsatsen att UF och likande träningsinsatser på såväl grund-, gymnasie- som högskolenivå är specifikt viktiga för kvinnors företagande. Tidigare forskning har pekat på att nätverkande, entreprenöriella förebilder samt tillgång till kapital är viktiga faktorer för att främja kvinnors entreprenörskap. Från entreprenörskapsforskningen vet vi att förebilder är viktiga för all företagsamhet, inte bara för kvinnor. Positiva förebilder har dock visat sig vara extra viktiga för kvinnor, då bilden och språket om företagande av tradition är manligt präglad.¹⁹ Här är det möjligt att UF-företagande underlättar för unga kvinnor att frigöra sig från de stereotypa könsbilderna om möjliga yrkesvägar och att de genom att ”prova på” entreprenörskap i unga år inser att detta är ett intressant och utmanande karriärval de själva är fullt kapabla att engagera sig i.

Appendix 1: Andel (%) av företagen i olika näringsgrena

NÄRINGSGREN	UF	Kontrollgrupp
Andra företagstjänster	16,8%	15,0%
Annan serviceverksamhet	10,6%	9,9%
Detaljhandel mm	11,4%	8,6%
Okänt	8,6%	8,6%
Byggverksamhet	5,6%	10,6%
Datakonsulter och dataservicebyråer	7,3%	7,2%
Rekreation, kultur och sport	6,2%	7,5%
Hotell och restauranger	5,7%	7,2%
Parti- och agenturhandel	5,3%	3,6%
Jordbruk	4,0%	3,7%
Transport och magasinering	2,6%	3,4%
Handel med och service av motorfordon samt bensinstationer	2,1%	2,2%
Skogsbruk	1,9%	1,7%
Fastighetsbolag och fastighetsförvaltare	2,0%	1,5%
Förlag och grafisk industri	1,2%	1,1%
Metallindustri	1,1%	1,1%
Hälso- och sjukvård	0,8%	1,2%
Utbildning	0,7%	0,8%
Övrig tillverkningsindustri	0,7%	0,6%
Uthyrningsfirmor	0,7%	0,4%
Trävaruindustri	0,5%	0,5%

¹⁹ Holmquist, C. & Sundin, E. (Eds.). 2002. *Företagarskan: Om kvinnor och entreprenörskap*. Stockholm: SNS

