

# ENTREPRENÖRSKAP I SVERIGE

NATIONELL GEM-RAPPORT 2024



ENTREPRENÖRSKAPS  
FORUM



## ORDLISTA OCH TERMINOLOGI I GEM-UNDERSÖKNINGEN

### Entreprenöriell avsikt

Andel i åldersgruppen 18–64 år, exklusive de som är engagerade i något stadium av entreprenöriell aktivitet (TEA, se nedan), som planerar att starta företag inom tre år.

### Etablerat företagande

Andel i åldersgruppen 18–64 år som för närvarande äger/delägar och leder ett etablerat företag, det vill säga ett företag som har betalat löner eller andra ersättningar till ägarna i mer än 3,5 år.

### Företag i vardande

Andel i åldersgruppen 18–64 år som för närvarande är engagerade i att starta ett företag som de kommer att äga eller deläga. Företaget har ännu inte betalat ut löner eller annan ersättning till ägarna i mer än tre månader.

### Förväntningar om tillväxt och TEA: relativ förekomst

Andel av TEA (enligt definitionen nedan) som förväntar sig att anställa minst 0–5, 6–19 eller 20 personer inom fem år.

### Informella investerare

Andel i åldersgruppen 18–64 år som personligen tillhandahållit medel för ett nytt företag, startat av någon annan, under de tre senaste åren.

### Internationalisering

Andel av TEA (enligt definitionen nedan) med 0, 1–25, 26–75 respektive mer än 75 procent av kunderna utomlands.

### Lätt att starta företag

Andelen i åldersgruppen 18–64 som svarar att det lätt att starta ett företag i landet där de bor.

### Rädsla att misslyckas

Andel i åldersgruppen 18–64 år som anser sig ha definierat en affärsmöjlighet men som avstår att starta ett företag på grund av rädsla att misslyckas.

### Total entreprenöriell aktivitet i tidiga stadier – TEA

Andel i åldersgruppen 18–64 år som antingen driver ett företag i vardande (enligt definitionen ovan) eller ett nytt företag (enligt definitionen nedan).

### Upphört/avslutat företagande/exit

Andel i åldersgruppen 18–64 år som under de senaste tolv månaderna upphört med företagande antingen genom att sälja, stänga eller på annat sätt upphöra att vara ägare/företagsledare.

### Upplevd kompetens/förmåga

Andel i åldersgruppen 18–64 år som bedömer att de har tillräcklig kompetens och förmåga att starta ett företag.

### Upplevda möjligheter

Andel i åldersgruppen 18–64 år som ser goda möjligheter att starta ett företag där de bor.

### Ägande av ett nytt företag

Andel i åldersgruppen 18–64 år som för närvarande äger/delägar och leder ett nytt företag, det vill säga ett företag som har betalat löner eller andra ersättningar till ägaren under mer än tre månader men inte mer än 3,5 år.

# ENTREPRENÖRSKAP I SVERIGE – NATIONELL GEM-RAPPORT 2024

Sveriges GEM-team 2024 utgjordes av Per Thulin, ekonomie dr Kungliga tekniska högskolan och forskare Entreprenörskapsforum, Anders Broström, vd Entreprenörskapsforum och professor Göteborgs universitet, Marcus Kardelo, projektledare Entreprenörskapsforum, samt Martin Svensson, docent Blekinge tekniska högskola.

Teamet önskar tacka GEM:s globala koordineringsteam för gott samarbete och stöd. Vi vill särskilt nämna Alicia Coduras och Francis Carmona för deras envisa och outtröttliga kvalitetsarbete med data och analyser. Ett stort tack går även till våra finansiärer av GEM-undersökningen Triton Advisers AB och Svenskt Näringsliv.



© Entreprenörskapsforum, 2024

ISBN: 978-91-89752-14-6

Författare: Anders Broström, Marcus Kardelo, Martin Svensson och Per Thulin.

Foto: IStockphoto

Grafisk form och produktion: Klas Håkansson, Entreprenörskapsforum

Tryckeri: Örebro universitet

Beställning:

Entreprenörskapsforum

Örebro universitet

701 82 Örebro

info@entreprenorskapsforum.se

*Rapporten kan också laddas ned från [www.entreprenorskapsforum.se](http://www.entreprenorskapsforum.se)*

# Innehållsförteckning

FÖRORD	7
GEM 2023 – SAMMANFATTNING	8
1. DET GLOBALA ENTREPRENÖRSKAPET 2023	11
2. SVENSKT ENTREPRENÖRSKAP – ATTITYDER OCH VÄRDERINGAR BLAND EGENANSTÄLLDA OCH BISSYSLANDE FÖRETAGARE	27
3. TRÖSKLAR TILL NYFÖRETAGANDE OCH ENTREPRENÖRIELLA ARBETSPLATSER	35
4. SLUTSATSER OCH REFLEKTIONER	43
REFERENSER	45
APPENDIX 1 – UTGÅNGSPUNKTER FÖR GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR	46
APPENDIX 2 – ENTREPRENÖRIELLA AKTIVITETER, AMBITIONER OCH ATTITYDER	48



## Förord

I introduktionen till förra årets rapport inom Global Entrepreneurship Monitor (GEM) tog jag upp det turbulenta världsläget som under 2022 präglades av kriget i Ukraina, inflation och energikris. När 2023 nu avslutats kan vi konstatera att det blev ännu ett omvälvande år där oro för energikris och inflation avlöstes av oro över ett allt sämre makroekonomiskt klimat där de höga räntorna började ta ut sin rätt på ekonomin.

2023 kännetecknades inte bara av turbulens, det fanns även entreprenöriella höjdpunkter. I årets GEM-rapport framkommer att 9,2 procent av svenskarna är involverade i entreprenörskap på tidigt stadie (TEA). Det är – återigen – en rekordnotering strax över förra årets undersökning då TEA skattades till 9,1 procent. I rapporten finns fler exempel på positiva resultat men även tendenser som väcker viss oro om framtiden. Vi ser tecken som kan tolkas som en förskjutning bort från ett ambitiöst, riskfyllt och nyskapande entreprenörskap mot ett företagande som i första hand möjliggör för individer att påverka den egna arbetssituationen.

Sverige behöver också entreprenörer som bygger morgondagens tillväxtbolag, och som utmanar befintliga strukturer. För att säkerställa att vi når dit behöver vi se över de regelverk som omgärdar entreprenörskapet, och sänka kostnader och risker kring att bli arbetsgivare. Men detta kommer inte räcka, vi behöver även se till att företagare och befolkningen i stort har de kompetenser som krävs i framtidens arbetsliv. Inte minst gäller detta förmågor att bygga nya, värdeskapande företag kring de

möjligheter som öppnas av framväxande AI-teknik. Vi på Entreprenörskapsforum ser bland annat behov av en reform av utbildningssystemet för att bredda utbildningsvägarna så att dessa förmågor inte enbart ges genom specialiserade teknikutbildningar. Vi är övertygade om att Sverige än en gång kan växa genom att rida på en våg av nya teknikbaserade innovationer – men det kräver en politisk uppslutning kring behovet att kratta arenan för tillväxtorienterat entreprenörskap.

Rapporten är upplagd på följande sätt: Kapitel 1 beskriver det svenska entreprenörskapets utveckling, medan kapitel 2 erbjuder en nedbrytning av vårt huvudmått för entreprenörskap i ett flertal kategorier för fördjupad analys. Kapitlet tar även upp attityder kring företagande bland egenanställda samt de som har sitt företagande som bisyssla. I kapitel 3 beskrivs ett nytt mått som införts i årets svenska GEM-undersökning, och som vi använder för att kasta nytt ljus över entreprenörskapets utveckling. Rapporten avslutas med en sammanfattande diskussion i kapitel 4.

För att bistå läsaren finns på omslagets insida en ordlista med de vanligaste GEM-begreppen som används i undersökningen. Metod och ytterligare statistik finns samlade i två appendix. Den som vill veta mer är alltid välkommen att kontakta Entreprenörskapsforum med frågor. Per Thulin är redaktör och huvudförfattare, övriga medförfattare är undertecknad, Marcus Kardelo, Martin Svensson (Blekinge tekniska högskola). Som vanligt är det författarna som svarar för de slutsatser, policyrekommendationer och den analys som presenteras.

Stockholm i april 2024

Anders Broström

Vd Entreprenörskapsforum och professor Göteborgs universitet

# GEM 2023 sammanfattning

## Svenskt entreprenörskap 2023

- 9,2 procent av den vuxna befolkningen i Sverige uppger 2023 att de driver ett företag startat under de senaste 3,5 åren (TEA), vilket är en uppgång med 0,1 procentenheter från föregående år. Entreprenörskap i Sverige har mer än fördubblats under de senaste 16 åren.
- 5,5 procent av den vuxna befolkningen uppger att de äger och leder ett etablerat företag, en uppgång med strax över en procentenhet jämfört med 2021. Än så länge är det dock långt kvar till toppnoteringen 2011 då det etablerade företaget uppgick till sju procent.
- Sju procent av den vuxna befolkningen anger att de är i färd med att starta ett företag. En stark ökning från endast två procent 2001–2010.
- Det går 1,48 manliga entreprenörer per kvinnlig entreprenör. Utvecklingen sedan 2020 är dock positiv och kvoten kvinnliga entreprenörer mot manliga har stadigt ökat varje år. Fortsätter utvecklingen i samma takt som hittills under 2000-talet dröjer det dock ända till år 2100 innan kvoten är ett.
- Under 2023 föll det informella riskkapitalet med 1,4 procentenheter, vilket är den tredje största nedgången under hela den studerade tidsperioden. Trots att andelen informella investerare minskade relativt mycket under det senaste året tillhör Sverige fortfarande toppen bland jämförbara länder.

- Företagande (TEA) är vanligare hos personer under eller omkring 40, än hos 50- och 60-åringar. Detta mönster förstärks förmodligen av sociala effekter, då äldre personer är mindre benägna att känna företagare.
- Andelen av TEA som har åtminstone en kund utomlands har trendmässigt fallit kraftigt sedan 2016–2018 från 62 procent till 30 procent i perioden 2021–2023.
- Under de senaste fem åren har det svenska realiserade entreprenörskapet (företagande) i huvudsak präglats av att vara en bisyssla. Det vill säga, det har funnits en annan anställning som kompletterat företaget.

## Rädsla att misslyckas

- I Sverige anser 43 procent att rädslan för att misslyckas skulle hindra dem från att starta företag.
- Rädslan att misslyckas hos egenanställda, jämfört med de som har företag som bisyssla, är avsevärt lägre. De egenanställdas rädsla för att misslyckas är i genomsnitt 13 procentenheter lägre än för de med företagande som bisyssla. De egenanställdas rädsla för att misslyckas är relativt oförändrad över tid, medan det finns en fallande trend för de med bisyssla.



## Upplevda affärsmöjligheter och tillväxtförväntningar

- De senaste två åren faller de upplevda affärsmöjligheterna. 2023 anger 69 procent att de ser goda affärsmöjligheter i närområdet, toppnoteringen var 2018 då 82 procent såg goda möjligheter i närområdet.
- Under perioden 2021–2023 förväntar sig i genomsnitt 7,8 procent av entreprenörerna (TEA) att anställa 20 eller fler personer inom de kommande fem åren.
- 2023 anger 37 procent av de egenanställda att de har lägre tillväxtförväntningar medan 32 procent av de med företagande som bisyssla har lägre tillväxtförväntningar.



**9,2%**

av den vuxna befolkningen i Sverige uppger 2023 att de driver ett företag startat under de senaste 3,5 åren

**43%**

anser att rädslan för att misslyckas skulle hindra dem från att starta företag

## Upplevd förmåga att starta företag

- Andelen av befolkningen som anser sig besitta den kunskap som krävs för att starta ett företag faller i Sverige under senare år och uppgår nu till 47,2 procent. Tappet är inte särskilt stort jämfört med föregående år, men trenden har pekat nedåt sedan 2020 och riskerar att leda till ett minskat företagande framöver.
- För perioden 2019–2023 svarar i genomsnitt 21 procentenheter fler män än kvinnor att de har de förmågor som krävs för att driva företag.
- Skillnaderna i TEA mellan män och kvinnor kan helt förklaras av att män har större tilltro till den egna förmågan att verka som företagare, och att män arbetar i professionella sammanhang där tröskeln till företagande är lägre.
- 80–90 procent av de som redan driver företag på heltid eller som bisyssla upplever att de besitter nödvändiga förmågor för att starta företag.

**7,8%**

av de svenska entreprenörerna förväntar sig att anställa 20 eller fler personer inom de kommande fem åren

**21%**

21 procentenheter fler män än kvinnor svarar att de har de förmågor som krävs för att driva företag



# 1

## Det globala entreprenörskapet 2023

Entreprenörskap är en viktig komponent i en ekonomisk utveckling som främjar innovation, ökar produktiviteten och skapar sysselsättning. För att regeringar och myndigheter ska kunna bidra till utvecklingen av det entreprenöriella ekosystemet behövs data som belyser effekten av olika policybeslut. Global Entrepreneurship Monitor (GEM) är unikt som den enda globala forskningskällan för att samla in data om entreprenörskap direkt från huvudaktören – entreprenören (såväl som befolkningen i stort).

GEM startades 1999 med tio medverkande länder och firar därmed sitt 25-årsjubileum i år. Det gör GEM till världens längsta (och mest omfattande) pågående forskningsstudie om entreprenöriell aktivitet. Under de 25 år som passerat sedan starten har undersökningen utökats och omfattar i år 46 länder som utgör 60 procent av världens befolkning och 70 procent av global BNP.<sup>1</sup> Cirka 140 000 slumpmässigt utvalda personer och 2 000 nationella experter på entreprenörskap från olika delar av samhället (akademiker, myndighetspersoner, intresseorganisationer etcetera) deltar årligen i undersökningen. Varje år presenteras en internationell rapport baserat på data som samlas in under april till juli året innan. I februari 2024 lanserades den internationella rapporten under en konferens i Casablanca i Marocko.<sup>2</sup> Entreprenörskapsforum har ansvarat för den svenska

delen av undersökningen sedan 2010 och publicerar årligen en nationell rapport baserat på svenska data.<sup>3</sup>

Metoden som GEM bygger på har utgångspunkt i individens möjligheter, kunskaper och förmågor och hur dessa omsätts i entreprenöriella aktiviteter.<sup>4</sup> De senare är indelade i olika faser över entreprenörskapets hela livscykel – från entreprenör i vardande (företagets första tre månader), nyföretagande (tre till 42 månader), etablerat företagande (äldre än 42 månader) och eventuell exit från marknaden. Likaså fördelas dessa aktiviteter på länders olika inkomstnivåer. De entreprenöriella aktiviteterna kompletteras med data dels om entreprenörernas ambitioner (förväntad sysselsättningstillväxt och grad av internationalisering), dels om de attityder som omgärdar entreprenörskapet.

### RAPPORTENS INNEHÅLL

Vi inleder detta kapitel med en kort internationell utblick där ett begränsat antal jämförelser redovisas vad gäller det globala entreprenörskapet. Därefter fördjupas analysen av svenskt entreprenörskap ytterligare för tiden 2001–2023. Kapitel 2 fokuserar på attityder och värderingar bland egenanställda och de som har sitt företagande som bisyssla. Kapitel 3 avhandlar trösklar till nyföretagande och entreprenöriella arbetsplatser. Rapporten avslutas med en kort sammanfattning och reflektioner i kapitel 4.

1. 46 länder deltog i den så kallade APS (Adult Population Survey) där nivån av entreprenörskap i landet mäts (TEA). Utöver det deltog Argentina, Förenade Arabemiraten och Japan i den så kallade expertundersökningen men inte i APS.

2. Den internationella rapporten återfinns på <http://gemconsortium.org>.

3. Samtliga rapporter återfinns på <https://entreprenorskapsforum.se/publikationer>.

4. I appendix 1 presenteras metoden mer ingående.

## EN INTERNATIONELL UTBLICK

GEM:s internationella jämförelser av entreprenörskapsnivå baseras på så kallad total entreprenöriell aktivitet (TEA), det vill säga den andel av befolkningen i åldrarna 18–64 år som är aktivt involverade i att starta ett företag eller driver ett ungt företag. TEA består således av två komponenter, dels det mycket tidiga entreprenörskapet som sträcker sig fram till och med de tre första månaderna när olika åtgärder sker för att starta företaget, dels perioden mellan 3–42 månader då företaget kommit i gång med sin verksamhet. Den första tidiga fasen, också kallad företag i vardande, innebär att GEM-undersökningen plockar upp händelser som kan påverka benägenheten att vara entreprenör. Vid 42 månader övergår företagandet i så kallat etablerat företagsägande enligt GEM:s terminologi och visar därmed på mer rotade företag.

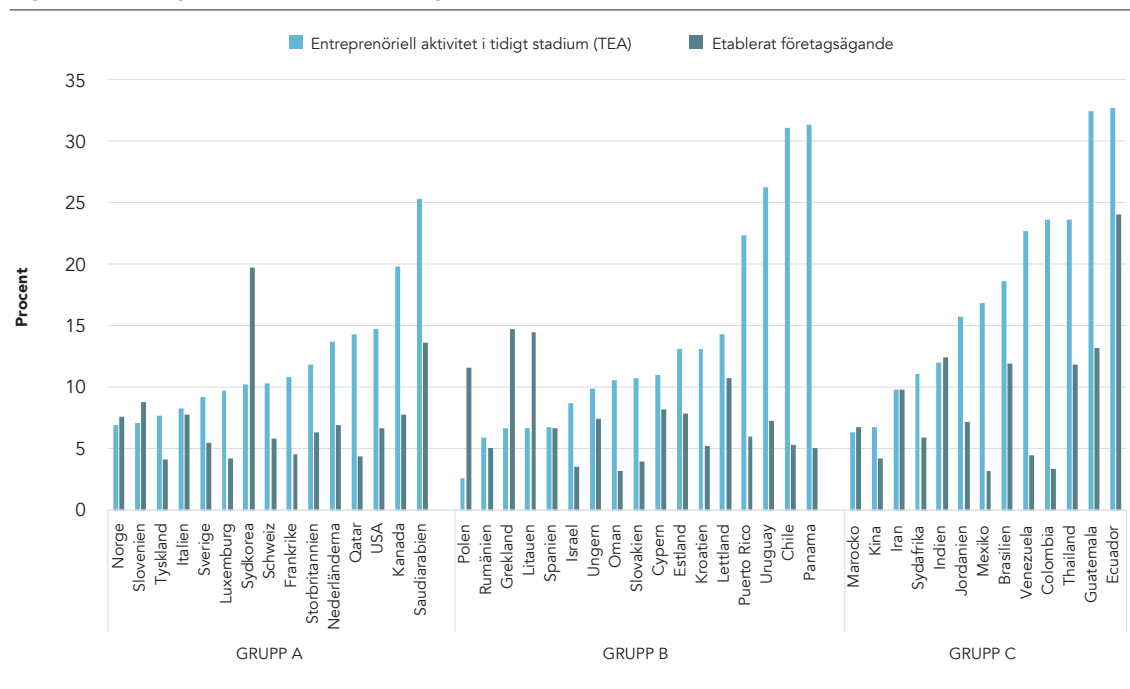
Sedan 2023 års rapport har inkomstgrupperingarna gjorts om i den internationella undersökningen i syfte att säkerställa jämnstora grupper.<sup>5</sup> Varje ekonomi klassificeras enligt dess BNP per capita i en av tre inkomstgrupper (Tabell 1.1). Nivå A: ekonomier med en BNP per capita på över 50 000 USD; Nivå B: ekonomier med en BNP per capita mellan 25 000 och 50 000 USD; Nivå C: ekonomier med en BNP per capita på mindre än 25 000 USD. Nivå A inkluderar tio länder från Europa (inklusive Sverige), två

från Nordamerika och tre gulfstater, samt Sydkorea. Nivå B inkluderar elva länder från Europa, fem från Central- och Sydamerika och tre från Asien. Ekonomierna i nivå C är mer geografiskt spridda, med sex länder från Central- och Sydamerika, fem från Asien, två från Afrika, samt Ukraina.<sup>6</sup>

I figur 1.1 framgår att vi i grupp C hittar den högsta graden av TEA medan grupp A och B uppvisar ett lägre resultat i TEA i genomsnitt men med stora variationer. Högst TEA i grupp C, samt även globalt, har Ecuador med 32,7 procent. Landet har även den högsta nivån av etablerat företagsägande med 24,0 procent. I grupp B återfinns Panama respektive Chile bland de två länderna med högst TEA (31,3 procent respektive 31,1 procent). De både länderna uppnår dock endast ett etablerat företagsägande om cirka fem procent, vilket får anses vara medelmåttigt både i den egna gruppen och globalt. I grupp A finner vi att Saudiarabien har den högsta graden av TEA med 25,3 procent. Sydkorea sticker ut i grupp A med ett etablerat företagsägande på 19,7 procent, vilket är långt över genomsnittet i gruppen.

Bland lågpresterarna inom TEA hittar vi Marocko i grupp C med TEA på 6,3 procent, Polen i grupp B med 2,6 procent och Norge i grupp C med 6,9 procent. Sverige med sina 9,2 procent placerar sig i den tredjedel som presterar sämst i grupp A. Värt att notera är att Polen har ett etablerat företagsägande på 11,6 procent och Norge ett

**Figur 1.1: Entreprenöriell aktivitet i tidigt stadium (TEA)**



5. Tidigare var indelningen låg-, medel- och höginkomstländer där den överväldigande majoriteten hamnade i den sista gruppen (i 2023 års rapport 34 av 49 länder).

6. Ukraina genomförde endast vissa delar av undersökningen och lyckades på grund av Rysslands krigsföring i landet inte samla in data från hela landet. Därmed kommer ukrainska resultat redovisas endast i begränsad omfattning i kapitlet.

Tabell 1.1: Entreprenöriell aktivitet i GEM-länder 2023 fördelad på ekonomisk grupp

Inkomstnivå	Region	Land	Företag i vardande	Nya företag	Entreprenöriell aktivitet i tidigt stadium (TEA)	Etablerat företagsägande	Avslutat företagsägande (% av TEA)	Nödändighetsdrivet (% av TEA)
Grupp A	Europa och Nordamerika	Frankrike	7,6	3,4	10,8	4,6	3,5	43,2
Grupp A	Europa och Nordamerika	Italien	5,8	3,3	8,3	7,8	2,7	58,2
Grupp A	Europa och Nordamerika	Kanada	15,1	9,3	19,8	7,8	10,2	67,2
Grupp A	Europa och Nordamerika	Luxemburg	7,7	3,3	9,7	4,2	4,4	47,2
Grupp A	Europa och Nordamerika	Nederländerna	8,8	6	13,7	6,9	6,3	38,2
Grupp A	Europa och Nordamerika	Norge	4,2	2,9	6,9	7,6	3,2	25,3
Grupp A	Mellanöstern och Afrika	Qatar	9,7	5,1	14,3	4,4	9,6	62,7
Grupp A	Mellanöstern och Afrika	Saudi Arabien	8,7	17	25,3	13,6	8,4	90,9
Grupp A	Europa och Nordamerika	Schweiz	7,6	3,2	10,3	5,8	3,5	40,6
Grupp A	Europa och Nordamerika	Slovenien	4,4	2,8	7,1	8,8	3,5	49,1
Grupp A	Europa och Nordamerika	Storbritannien	8,3	3,7	11,8	6,3	3,1	61,4
Grupp A	Europa och Nordamerika	Sverige	7	3,2	9,2	5,5	4,3	29,1
Grupp A	Öst- och Sydasien	Sydkorea	8,6	1,6	10,2	19,7	2,5	28,3
Grupp A	Europa och Nordamerika	Tyskland	5	3,1	7,7	4,1	2,7	46,7
Grupp A	Europa och Nordamerika	USA	12,3	4,8	14,7	6,7	6,4	62,5
Grupp B	Latinamerika och Karibien	Chile	22,2	9,7	31,1	5,3	10,4	73,6
Grupp B	Europa och Nordamerika	Cypern	6,8	4,7	11	8,2	2,5	65,5
Grupp B	Europa och Nordamerika	Estland	10,7	3,1	13,1	7,9	4	54,6
Grupp B	Europa och Nordamerika	Grekland	3,9	3,1	6,7	14,7	2,1	72,3
Grupp B	Mellanöstern och Afrika	Israel	6,2	3,2	8,7	3,5	3,6	48
Grupp B	Europa och Nordamerika	Kroatien	10,4	4	13,1	5,2	4,1	59,1
Grupp B	Europa och Nordamerika	Lettland	9,2	5,3	14,3	10,7	3,7	64
Grupp B	Europa och Nordamerika	Litauen	3,6	3,2	6,7	14,5	2,9	83,7
Grupp B	Mellanöstern och Afrika	Oman	6,8	5	10,6	3,2	13	63,8
Grupp B	Latinamerika och Karibien	Panama	22,6	10,1	31,3	5,1	9,9	78,4
Grupp B	Europa och Nordamerika	Polen	1,5	1,1	2,6	11,6	3,4	62,8
Grupp B	Latinamerika och Karibien	Puerto Rico	16,7	6	22,3	6	4,7	64,5
Grupp B	Europa och Nordamerika	Rumänien	3,6	2,6	5,9	5,1	1,4	87,5
Grupp B	Europa och Nordamerika	Slovakien	8,5	2,6	10,7	4	3,1	70,4
Grupp B	Europa och Nordamerika	Spanien	4	3,6	6,8	6,7	3,2	57,1
Grupp B	Europa och Nordamerika	Ungern	5,5	4,8	9,9	7,4	3,5	89,8
Grupp B	Latinamerika och Karibien	Uruguay	20,1	6,6	26,2	7,3	7,9	69,2
Grupp C	Latinamerika och Karibien	Brasilien	7,7	11,1	18,6	11,9	11,4	74,1
Grupp C	Latinamerika och Karibien	Colombia	16,1	8	23,6	3,4	4,8	80,4
Grupp C	Latinamerika och Karibien	Ecuador	20,8	13	32,7	24	9,8	90,8
Grupp C	Latinamerika och Karibien	Guatemala	20,3	14,3	32,4	13,2	8	89,4
Grupp C	Öst- och Sydasien	Indien	8,9	3,4	12	12,4	4,4	87,8
Grupp C	Mellanöstern och Afrika	Iran	4,5	5,2	9,8	9,8	5,2	66,9
Grupp C	Mellanöstern och Afrika	Jordanien	8,3	8,2	15,7	7,2	10,6	95,1
Grupp C	Öst- och Sydasien	Kina	2,9	4,4	6,8	4,2	3,7	69
Grupp C	Mellanöstern och Afrika	Marocko	3,1	3,3	6,3	6,8	5,2	80,9
Grupp C	Latinamerika och Karibien	Mexiko	12,5	5,4	16,8	3,2	11,6	81,7
Grupp C	Mellanöstern och Afrika	Sydafrika	8,1	5,1	11,1	5,9	7,2	69,4
Grupp C	Öst- och Sydasien	Thailand	12,7	11,7	23,6	11,8	6,8	82
Grupp C	Latinamerika och Karibien	Venezuela	16,6	6,7	22,7	4,5	11,6	91

på 7,6, procent vilket är högre än Sverige på 5,5 procent. Länderna med lägst andel etablerat företagsägande inom varje grupp är Mexiko i grupp C med 3,2 procent, Oman i grupp B med 3,2 procent och Tyskland med 4,1 procent i grupp A. Följaktligen delar Mexiko och Oman på sista platsen globalt i denna kategori.

I de ekonomiskt minst utvecklade länderna (Grupp C) är ofta det nödvändighetsdrivna entreprenörskapet betydande, det vill säga det finns inget annat alternativ för individen att försörja sig på. I fler än 90 procent av fallen har de svarande i länder som Jordanien, Venezuela och Ecuador uppgett att de driver företaget för att kunna försörja sig. Saudiarabien utgör ett intressant undantag bland länderna i grupp A, även här svarar över 90 procent att de driver företaget av nödvändighetsskäl. Motsvarande tal för Norge är 25,3 procent vilket är lägst bland alla medverkande länder. I Sverige ökade andelen nödvändighetsdrivet entreprenörskap 2023 till 29,1 procent från 24,9 procent 2022, vilket fortfarande placerar Sverige bland de tre länder med lägst andel globalt.

Internationellt finns en stor variation bland världens befolkning i synen på möjligheterna att starta företag. Det hårt sanktionerade landet Iran har den klart lägsta andelen vuxna, 26 procent, som anser att det finns goda möjligheter att starta företag i sitt närområde följt av Ungern med 28,2 procent. I andra änden finner vi, likt föregående år, Saudiarabien där 93,2 procent svarar att det finns goda möjligheter att starta företag i närområdet. Qatar låg tätt efter Saudiarabien 2022 men tappar nära 13 procentenheter 2023 till 68,7 procent och hamnar därmed på en delad plats nio. Det är strax efter Sverige som kvalar in på plats åtta med 69 procent (ned från 76,7 procent 2022).

De lägsta nivåerna av andelen vuxna som håller med om att det är lätt att starta företag i sitt land uppmäts i Iran (13,6 procent), Israel (15,6 procent) och Italien (17,7 procent). De länder där befolkningen anser att det är lättast att starta företag är Saudiarabien (92,4 procent), Polen (83,2 procent) och Indien (81,1 procent).

Trots att många tycker att det är lätt att starta företag är det färre som upplever att de har de förmågor som krävs för att starta och driva företag. Med några undantag anser sig befolkningen i Europa överlag vara sämre rustade att starta företag än i många länder i andra delar av världen. Lägst ligger dock Israel där endast 36,9 procent anser sig ha tillräckliga kunskaper för att starta företag, följt av Ungern med 38,3 procent.

Förväntad sysselsättningstillväxt kan vara en signal om framtida jobbskapande och i förlängningen om ett lands

ekonomiska tillväxt. Andelen entreprenörer som förväntar sig att anställa sex eller fler personer under de kommande fem åren är relativt liten i stora delar av Europa. Tillväxtförväntningarna är betydligt högre på Arabiska halvön och i Latinamerika. Lägst tillväxtförväntningar har Polen, Spanien och Grekland medan Chile och Panama ligger högst. En detaljerad beskrivning av entreprenöriella aktiviteter fördelade på länder återfinns i tabell 1.1.

## ENTREPRENÖRSKAP I SVERIGE 2023 I JÄMFÖRELSE MED ANDRA HÖGINKOMSTLÄNDER

Avsnittet är, precis som förra året, fördelat under tre olika rubriker. I två av dessa, vilka behandlar omfattningen på entreprenörskapet respektive attityder gentemot entreprenörskap, jämförs Sverige med Nederländerna, Norge, Schweiz, Storbritannien, USA och ett aggregat av stora EU-länder bestående av Frankrike, Italien, Spanien och Tyskland. I det tredje avsnittet redogörs för entreprenöriella ambitioner med avseende på tillväxt i antal anställda och internationalisering. Jämförelserna inbegriper ett större antal länder men också ovan nämnda aggregat av stora EU-länder. De flesta diagram som presenteras i kapitlet baseras på en tidsserie som sträcker sig tillbaka till 2001, vilket innebär att jämförelserna fångar in trendmässiga förändringar under mer än två decennier.

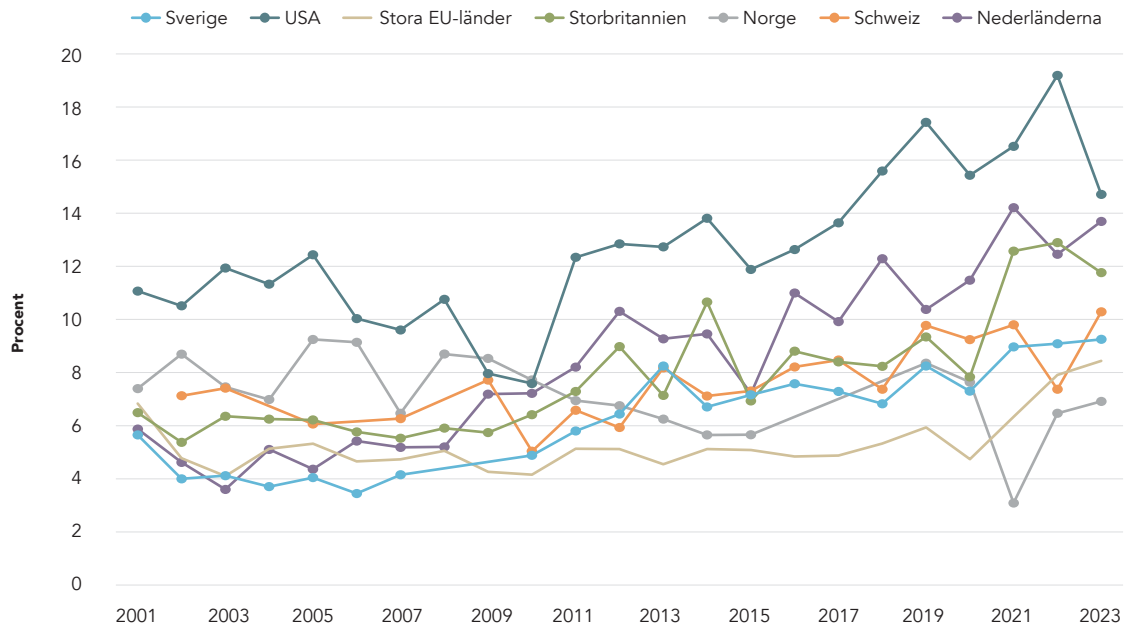
## ENTREPRENÖRIELL AKTIVITET

Inledningsvis visas omfattningen av den totala entreprenöriella aktiviteten (TEA) i figur 1.2, där det framgår att Sverige har haft en enastående utveckling. Andelen entreprenörer i den vuxna befolkningen låg på omkring fyra procent i Sverige fram till och med 2007. Därefter ökar entreprenörskapet starkt under några år för att sedan plana ut på en nivå runt sju procent mellan 2013 och 2018. Entreprenörskapet ökar sedan igen varje år med undantag för 2020 då covid-pandemin slog till. 2023 uppgår 9,2 procent av den vuxna befolkningen i Sverige att de driver ett företag startat under de senaste 3,5 åren.

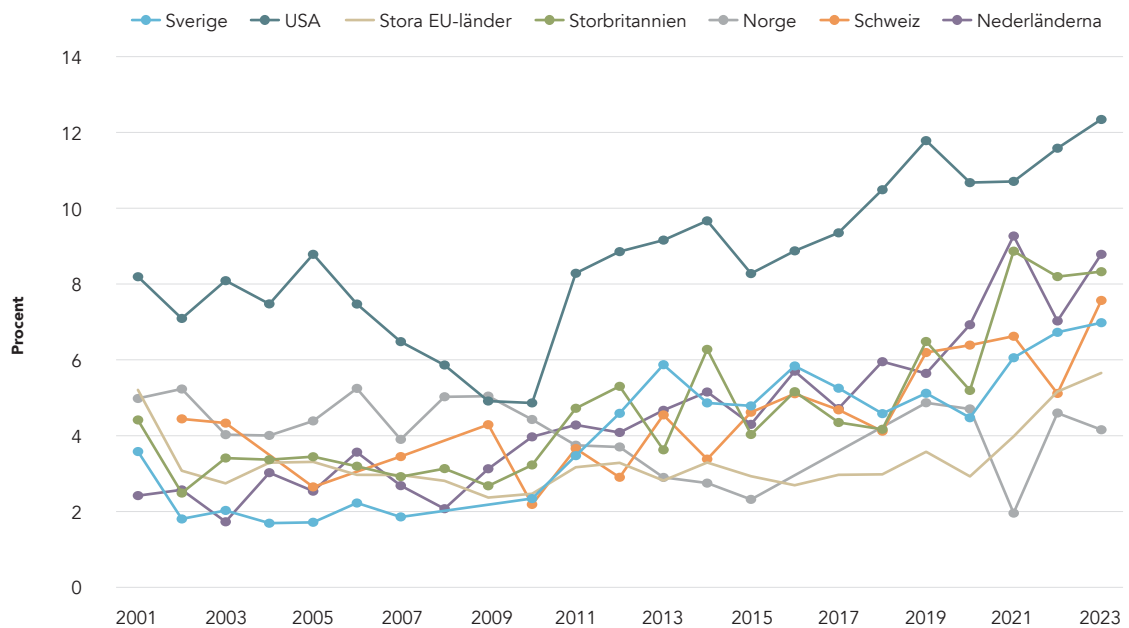
Sveriges entreprenörskap har således mer än fördubblats under de senaste 16 åren, en remarkabel men inte unik utveckling. Både Nederländerna och Storbritannien låg på ungefär samma nivå som Sverige i början av 00-talet, men har gått om Sverige och har nu ett betydligt högre entreprenörskap (Nederländerna 13,7 procent, Storbritannien 11,8 procent). Entreprenörskapet har faktiskt ökat i de flesta jämförelseländerna, om än inte i samma utsträckning som i Sverige, undantaget Norge och stora EU-länder, som ligger på ungefär samma nivå som i början av perioden.

**Figur 1.2: Total entreprenöriell aktivitet i tidigt stadium (TEA)**

Andel av befolkningen i åldrarna 18–64 år som antingen är entreprenör i vardande eller äger och leder ett nytt företag.

**Figur 1.3: Företag i vardande**

Andel av befolkningen i åldrarna 18–64 år som för närvarande håller på att starta ett företag, dvs. är aktivt involverade med att starta ett företag som de kommer att äga ensamma eller tillsammans med andra; företaget har inte betalat ut lön eller annan ersättning till ägarerna under fler än tre månader.



Anm Figur 1.2 och 1.3.: Stora EU-länder består av Frankrike, Italien, Spanien och Tyskland. Avsaknad av markörer för enskilda länder indikerar linjärt approximerade värden.

Fördelat på unga företag, det vill säga företag i vardande som inte är äldre än tre månader, och nya företag (som är mellan tre och 42 månader) kan stora skillnader konstateras. Övergripande finns det anledning att förvänta sig att de två typerna av företag agerar utifrån delvis olika utgångspunkter och förutsättningar. Kunskap om dessa båda typer av entreprenörskap utgör därför en viktig grund för att utforma en politik som skapar goda förutsättningar för entreprenörskap i olika skeden.

Vad gäller andelen av den vuxna befolkningen som anger att de är i färd med att starta ett företag har den positiva vändning som noterades för ett par år sedan ytterligare stärkts. Från en bottennivå under perioden 2001 till 2010 på omkring två procent har Sverige nu passerat Norge och stora EU-länder och ligger 2023 med sju procent strax under Schweiz, Nederländerna och Storbritannien (Figur 1.3).

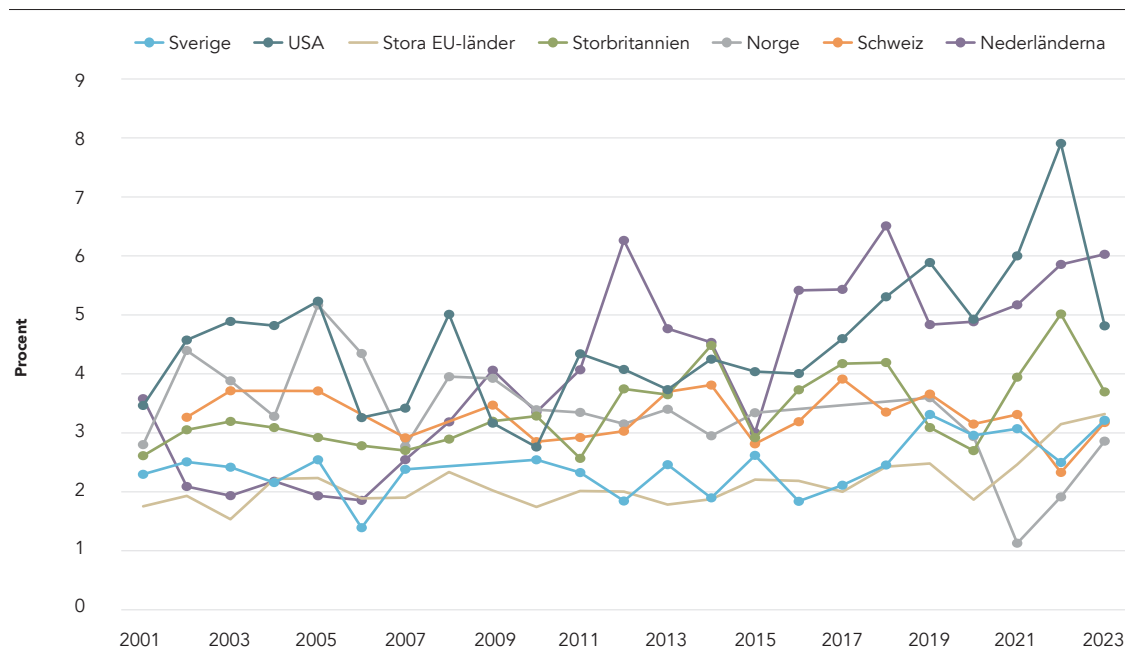
Denna mycket positiva utveckling för svenskt vidkommande sedan 2010 står i kontrast till utvecklingen av andelen av den vuxna befolkningen som för närvarande äger och leder ett nytt företag som är äldre än tre månader men yngre än 3,5 år (Figur 1.4). Under 00-talets första 16 år pendlade andelen kring två procent i Sverige utan att visa någon tydlig tendens till att vare sig öka eller minska. Sedan steg andelen från 1,8 procent 2016 till sin högsta notering 2019 på 3,3 procent. Under de senaste fyra åren

verkar utvecklingen återigen plana ut, men nu på en något högre nivå runt tre procent. Anledningen till den svenska utvecklingen och den stora skillnaden jämfört med företag i vardande är svårtolkad och indikerar att många av de företag som startats blev förhållandevis kortlivade. Sveriges positiva utveckling i den totala entreprenöriella aktiviteten (TEA-index) som redogjorts för ovan drivs således i första hand av en betydande ökning av företag i vardande: andelen har ökat med närmare 200 procent sedan 2010.

Utvecklingen i några av jämförelseländerna är intressant att notera. Norge har trendmässigt sett en allt lägre andel av befolkningen som äger och leder ett nytt företag – från strax över fem procent toppåret 2005 till under tre procent 2023 – vilket innebär att Norge sedan några år tillbaka har passerats av Sverige. Även Schweiz har sett en negativ utveckling under senare år, om än inte alls lika dramatisk som Norge, och befinner sig nu på samma nivå som Sverige. Till skillnad från Norge och Schweiz har USA och i synnerhet Nederländerna sett en markant ökning av det nya företagsägandet. Nederländerna låg på ungefär samma nivå som Sverige under 00-talets första sju år. Därefter har andelen ökat med 3,5 procentenheter från 2,5 procent 2007 till sex procent 2023, vilket gör att landet passerar USA som i sin tur upplevde ett kraftigt ras under 2023 jämfört med året innan.

#### Figur 1.4: Nytt företagsägande

Andel av befolkningen i åldrarna 18–64 år som för närvarande äger och leder ett nytt företag, dvs. äger och leder ett aktivt företag som har betalat ut lön eller annan ersättning till ägarna under fler än tre månader, men kortare tid än 3,5 år.



Anm.: Stora EU-länder består av Frankrike, Italien, Spanien och Tyskland. Avsaknad av markörer för enskilda länder indikerar linjärt approximerade värden.



Nivån på kvinnors entreprenörskap i förhållande till männens visas i figur 1.5 och som framgår av figuren är entreprenörskap i huvudsak ett manligt fenomen. Antalet män som deltar i entreprenöriell aktivitet är betydligt högre än antalet kvinnor för i stort sett samtliga jämförda länder och aggregatet av stora EU-länder under hela den studerade tidsperioden. Det är endast Schweiz som vid två tidpunkter haft en kvot som marginellt överstiger ett.

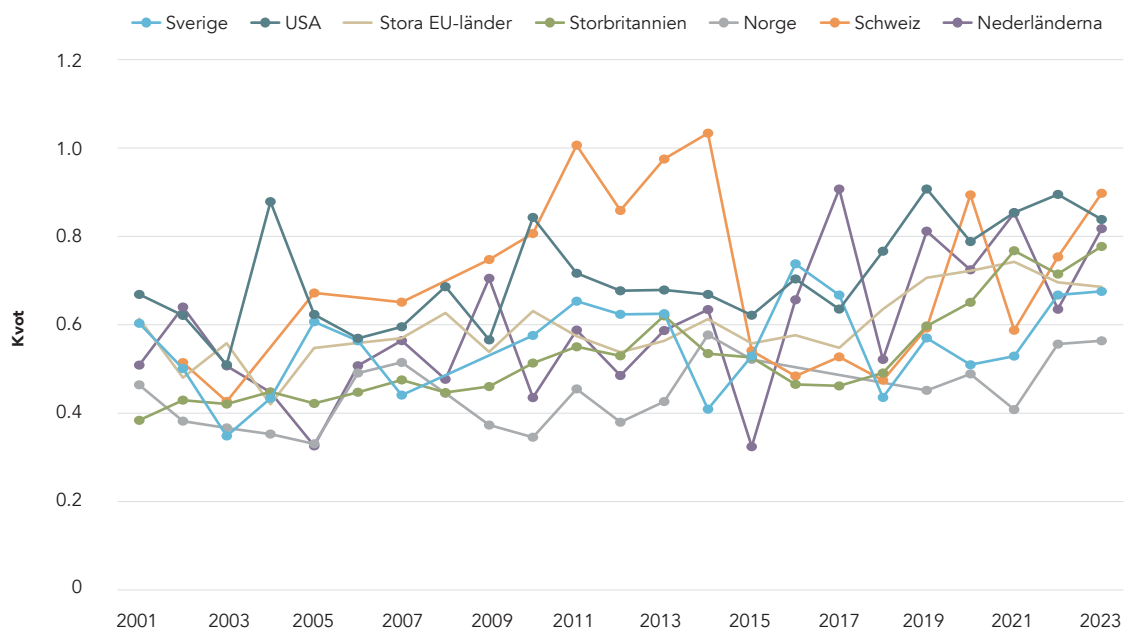
2001 var kvoten 0,60 i Sverige, vilket innebär att det för varje kvinnlig entreprenör fanns 1,67 manliga entreprenörer. Motsvarande uträkning för det senaste året visar att inte mycket har hänt då det 2023 gick 1,48 manliga entreprenörer per kvinnlig entreprenör. Under de mellanliggande åren har dock kvoten mellan antalet kvinnliga och manliga entreprenörer fluktuerat relativt kraftigt i landet med en lägsta notering 2003 på 0,35 och en högsta notering 2016 på 0,74. Utvecklingen sedan 2020 är dock positiv och kvoten har stadigt ökat varje år. Är målsättningen att det ska vara lika vanligt med entreprenörskap bland kvinnor som bland män visar en anpassad linjär trendlinje att detta är något som kommer ta mycket lång tid att uppnå. Fortsätter utvecklingen i samma takt som hittills under 2000-talet dröjer det nämligen ända till år 2100 innan kvoten är ett.

Precis som företagande i vardande (0–3 månader) och det nya företagsägandet (3–42 månader) visade sig öka under det senaste året (Figur 1.3 och 1.4) framgår av figur 1.6 att också det mer etablerade företagandet (äldre än 3,5 år) ökar i Sverige under 2023. Därmed fortsätter den positiva utveckling som startade 2022 efter det ganska dramatiska fall i etablerat företagande som skedde under covid-pandemins andra år. 2023 uppger 5,5 procent av den vuxna befolkningen i landet att de äger och leder ett etablerat företag, en uppgång med strax över en procentenhet jämfört med 2021. Än så länge är det dock långt kvar till toppnoteringen 2011 då det etablerade företagandet uppgick till sju procent. Dessutom är risken uppenbar att den stora ökningen av antalet konkurser som nu sker kommer att få som konsekvens att det etablerade företagandet minskar framöver.

Jämfört med övriga länder framkommer att nivån på det etablerade företagsägandet i Sverige ligger i botten bland jämförelseländerna efter det att såväl Norge som de stora EU-länderna passerat Sverige under de två senaste åren. Generellt sett är dock skillnaden mellan länderna förvånansvärt liten under 2023 efter det att det etablerade företagande i Nederländerna, Schweiz och USA minskat betydligt jämfört med hur det såg ut innan covid-pandemin.

**Figur 1.5: Total entreprenöriell aktivitet i tidigt stadium (TEA), antal kvinnor per man**

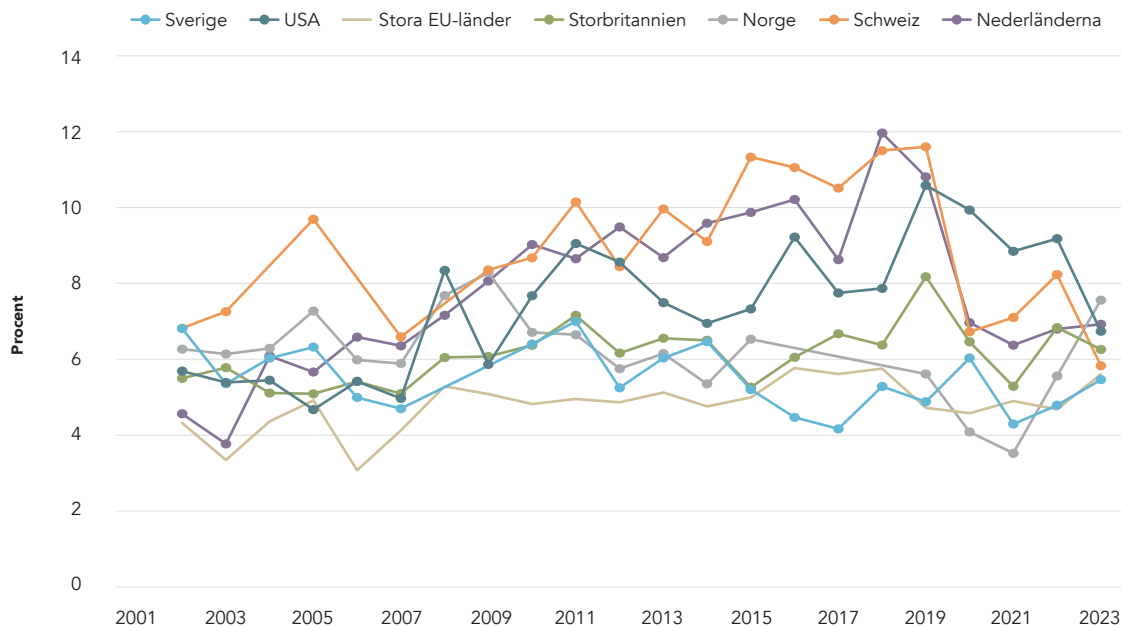
Antal kvinnor i åldrarna 18–64 år som antingen är entreprenör i vardande eller äger och leder ett nytt företag per man i motsvarande situation.



Anm.: Stora EU-länder består av Frankrike, Italien, Spanien och Tyskland. Avsaknad av markörer för enskilda länder indikerar linjärt approximerade värden.

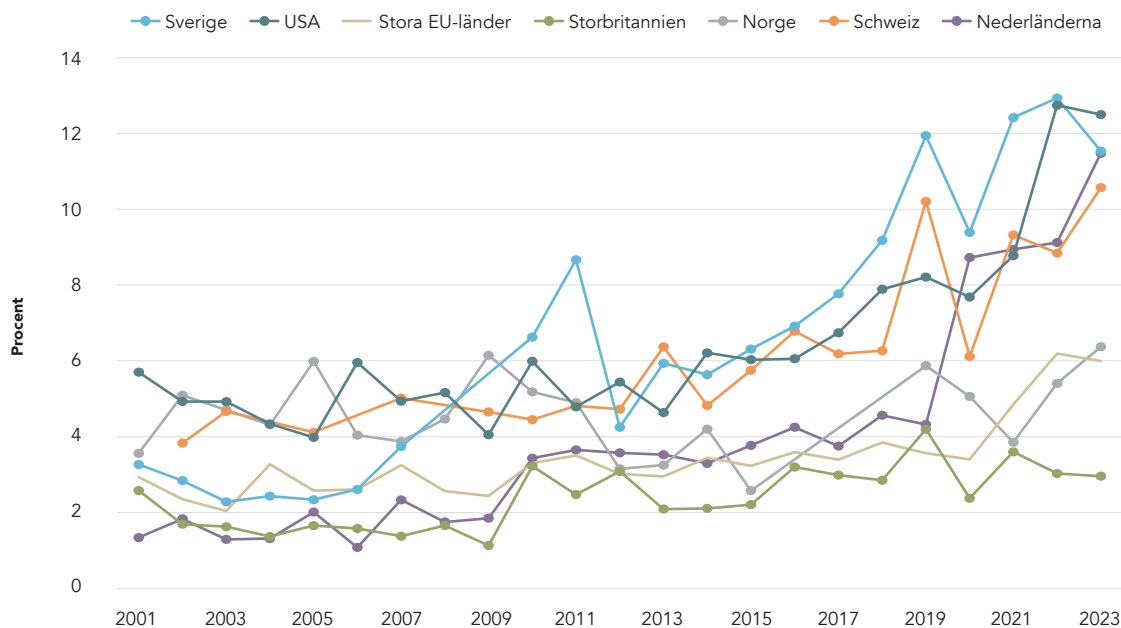
### Figur 1.6: Etablerat företagsägande

Andel av befolkningen i åldrarna 18–64 år som för närvarande äger och leder ett etablerat företag, dvs. äger och leder ett aktivt företag som har betalat ut lön eller annan ersättning till ägarna under mer än 3,5 år.



### Figur 1.7: Informella investerare

Andel av befolkningen i åldrarna 18–64 år som personligen tillhandahållit medel för ett nytt företag, startat av någon annan, under de tre senaste åren.



Anm. Figur 1.6 och 1.7: Stora EU-länder består av Frankrike, Italien, Spanien och Tyskland. Avsaknad av markörer för enskilda länder indikerar linjärt approximerade värden.

För merparten av de nystartade företagen är ofta den informella riskkapitalmarknaden en viktig aktör. Den fyller en särskilt viktig roll i tidiga skeden av det nyskapande och innovativa företagandet där riskerna är mycket svårbedömbara. Figur 1.7 visar utvecklingen mellan 2001 och 2023. Mellan 2001 och 2003 föll andelen informella investerare för att återigen skjuta fart i mitten av 00-talet och nå en rekordnivå 2011 – nästan nio procent av befolkningen angav att de investerat i ett nystartat företag. Därefter föll andelen med över fyra procentenheter 2012 för att sedan trendmässigt öka till närmare tolv procent 2019. I samband med covid-pandemins intåg föll det informella riskkapitalet i landet med drygt två procentenheter 2020, men vände upp igen redan året efter och nådde en ny toppnotering 2022 då närmare tretton procent av den vuxna befolkningen uppgav att de hade investerat pengar i någon annans nystartade företag. Under 2023 föll det informella riskkapitalet med 1,4 procentenheter, vilket är den tredje största nedgången under hela den studerade tidsperioden. Trots att andelen informella investerare minskade relativt mycket under det senaste året tillhör Sverige fortfarande toppen bland

jämförbara länder. Bland de redovisade länderna i figur 1.7 är det endast USA som har en högre andel informella investerare 2023.

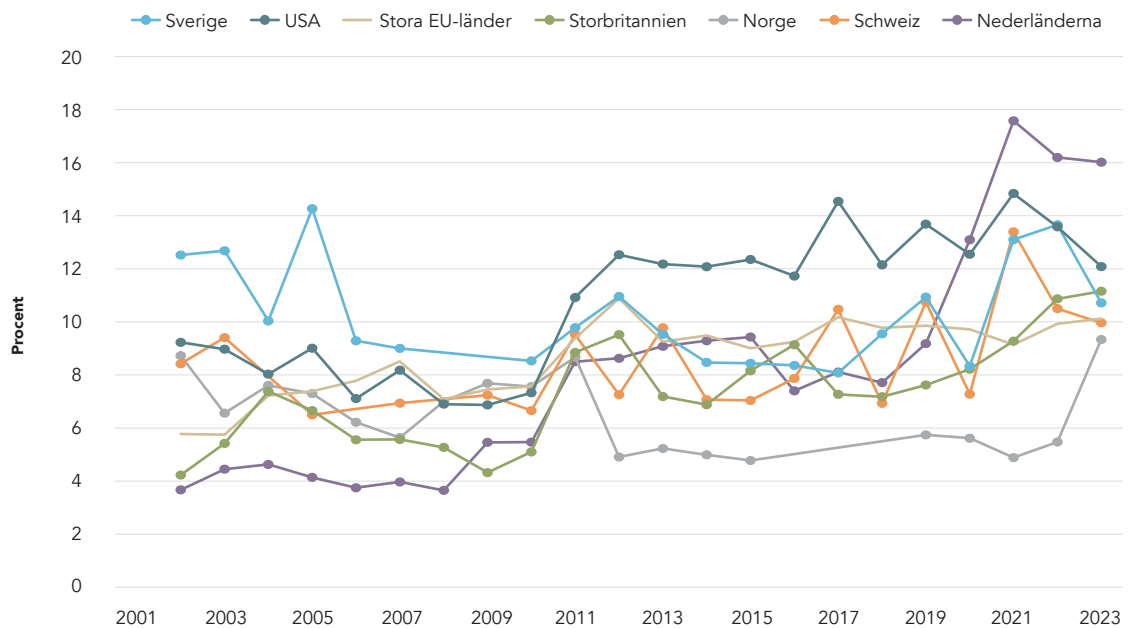
Utvecklingen det senaste året ger dock anledning till viss eftertanke. Det betydande tappet i informellt riskkapital tillsammans med den stora ökningen av antal konkurser sedan hösten 2023 och det faktum att andelen av befolkningen som uppger att de har för avsikt att starta ett företag i närtid, också föll kraftigt i Sverige under 2023 (Figur 1.8), utgör orostecken för entreprenörskap och företagande framöver.

### ENTREPRENÖRIELL AMBITION

Vi övergår nu till entreprenöriell ambition, det vill säga de mål och förväntningar som individen har på sitt entreprenörskap, mätt som sysselsättningstillväxt och internationalisering. Följaktligen fokuserar vi på det mindre urvalet i undersökningen som har uppgivit att de håller på att starta ett företag eller driver ett ungt företag. Med anledning av det mindre antalet respondenter baseras de redovisade svaren på treårsgenomsnitt för att få ett mer stabilt statistiskt underlag.

### Figur 1.8: Entreprenöriell avsikt

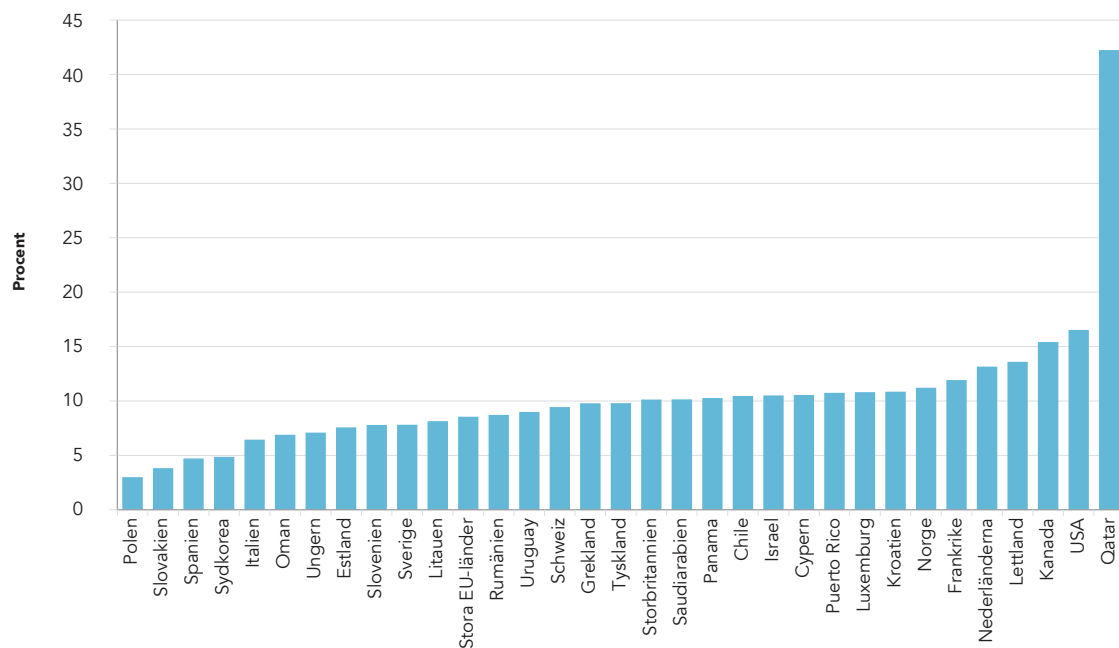
Andel av befolkningen i åldrarna 18–64 år (exklusive individer involverade i någon form av entreprenöriell aktivitet) som har för avsikt att starta ett företag inom tre år.



Anm. Figur 1.6 och 1.7: Stora EU-länder består av Frankrike, Italien, Spanien och Tyskland. Avsaknad av markörer för enskilda länder indikerar linjärt approximerade värden.

**Figur 1.9: Förväntad sysselsättningsstillväxt för entreprenörer i tidigt skede 2021–2023**

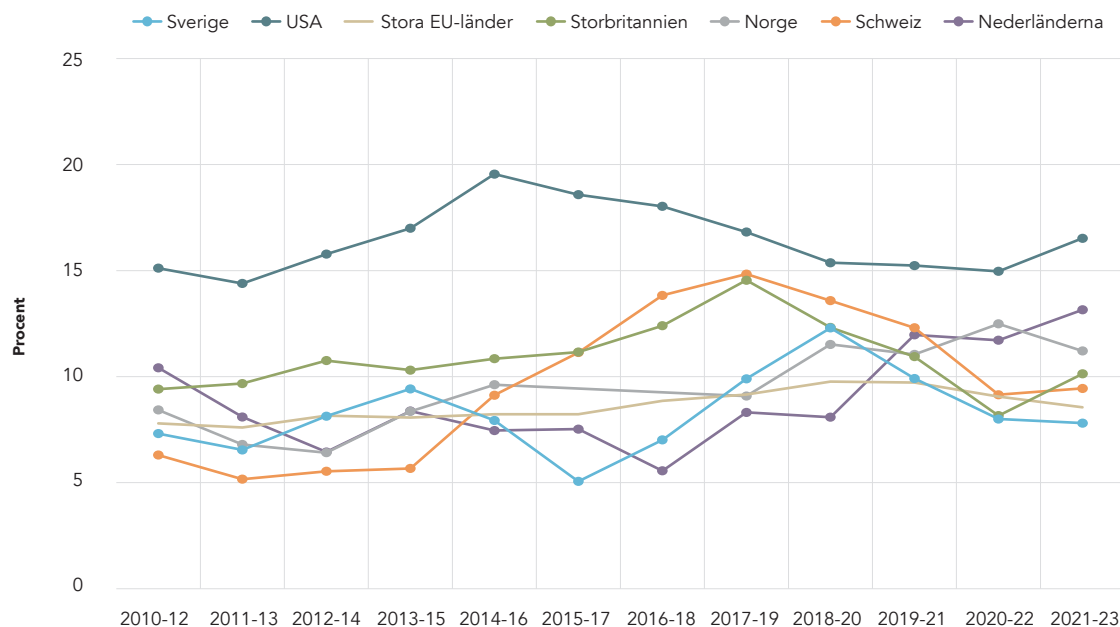
Andel av TEA som förväntar sig att anställa 20 eller fler inom fem år.



Anm.: Stora EU-länder består av Frankrike, Spanien och Tyskland.

**Figur 1.10: Förväntad sysselsättningsstillväxt för entreprenörer i tidigt skede 2010–2023**

Andel av TEA som förväntar sig att anställa 20 eller fler inom fem år.



Anm.: Stora EU-länder består av Frankrike, Italien, Spanien och Tyskland. Avsaknad av markörer för enskilda länder indikerar linjärt approximerade värden.

Enligt flera studier är det huvudsakligen unga och snabbväxande företag, så kallade gaseller, som har störst betydelse för sysselsättningstillväxten. De tillväxtambitioner som entreprenörer har i tidiga skeden kan därför vara en indikator på den framtida sysselsättningstillväxten. I figur 1.9 visas inledningsvis hur stor andel av TEA som förväntar sig att anställa minst 20 personer inom en kommande femårsperiod för samtliga höginkomstländer som deltog i GEM-undersökningen 2023. I klar topp ligger Qatar där 42 procent av entreprenörerna uppger att de har så pass höga tillväxtambitioner följt av USA och Kanada med mellan 15 och 16 procent. Ambitionen hos svenska entreprenörer är betydligt lägre och landet tillhör med sina 7,8 procent den nedre tredjedelen i fördelningen. Intressant är att Norge, som tillhör de sex höginkomstländerna med lägst andel TEA, ligger på plats sju när det gäller tillväxtförväntningar. Det är alltså förhållandevis få som engagerar sig i entreprenörskap i Norge, men dessa har å andra sidan höga tillväxtförväntningar när det kommer till antal anställda.

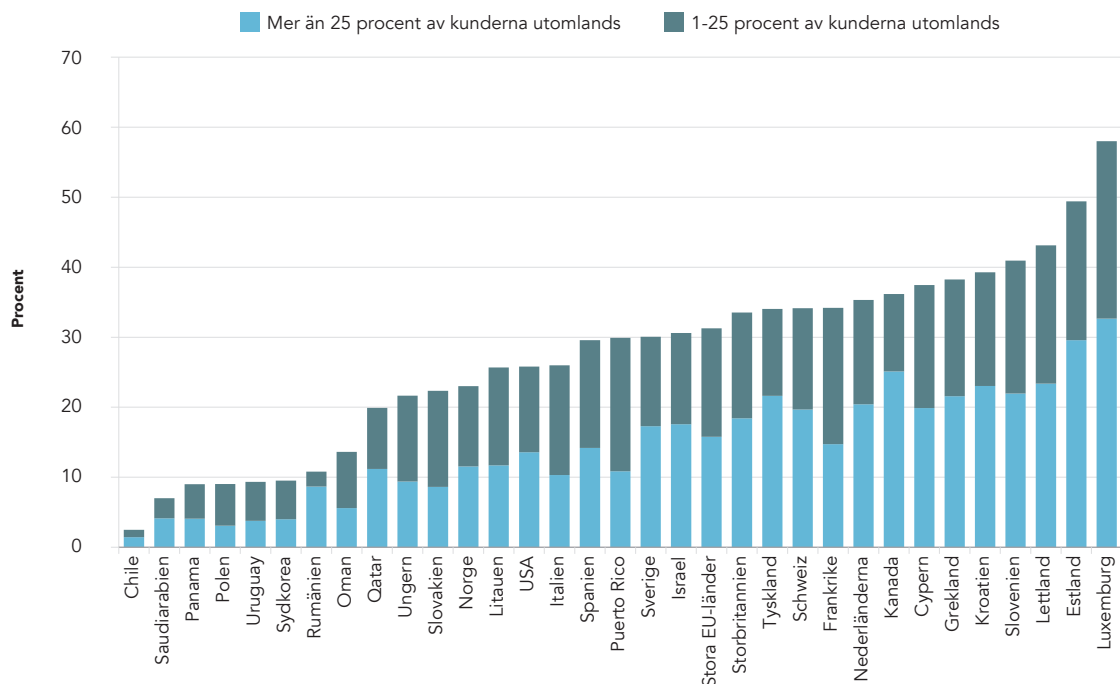
Figur 1.10 visar hur utvecklingen av tillväxtambitioner sett ut sedan 2010 för gruppen av jämförelseländer. Det första som sticker ut i figuren är den genomgående

höga och ganska stabila ambitionsnivån i USA, där mellan 14 och 19 procent av entreprenörerna sedan 2010 tror sig anställa minst 20 personer inom en snar framtid. Nivån ligger klart över de andra länderna i figuren. För svenskt vidkommande var trenden starkt positiv under 2015–2020 för att sedan falla varje efterföljande period fram till 2021–2023 och svenska entreprenörer har nu med sina 7,8 procent lägst tillväxtambitioner bland samtliga jämförelseländer. Norska entreprenörer har däremot trendmässigt ökat sina tillväxtförväntningar från 6,4 procent 2012–2014 till 11,2 procent 2021–2023.

För länder med små hemmamarknader är det av stor vikt att nå ut på den internationella marknaden – det svenska välståndet som byggts upp under det senaste dryga seklet vilar till stora delar på ett framgångsrikt företagande där internationalisering varit avgörande för att uppnå stordriftsfördelar och konkurrenskraft. Figur 1.11 visar hur pass internationaliserade entreprenörernas företag är under perioden 2021–2023 fördelat på 1–25 och mer än 25 procent av kunderna utomlands. Sett till de som har åtminstone en kund utomlands ligger Sverige tillsammans med Spanien, Puerto Rico, Israel och genomsnittet bland stora EU-länder i mitten bland höginkomstländerna med

**Figur 1.11: Internationell orientering för entreprenörer i tidigt skede 2021–2023**

TEA fördelat på andel intäkter utomlands.



Anm.: Stora EU-länder består av Frankrike, Italien, Spanien och Tyskland.

30 procent. Mest internationaliserade är entreprenörerna i Luxemburg där 58 procent har intäkter från utlandet och i botten finns Chile, Saudiarabien, Panama, Polen, Uruguay och Sydkorea som samtliga ligger under tio procent. Enligt det mer ambitiösa måttet – mer än 25 procent av intäkterna genererade utomlands – placerar sig Sverige något längre ner i fördelningen.

Med tanke på att Sverige har en liten hemmamarknad är det särskilt bekymmersamt att entreprenörerna förefaller bli allt mindre internationaliserade – andelen av TEA som har åtminstone en kund utomlands har trendmässigt fallit kraftigt sedan 2016–2018 från 62 procent till 30 procent i perioden 2021–2023 (Figur 1.12). Även jämförelseländerna har blivit allt mindre internationaliserade och flera av dem har sett en dramatiskt fallande grad av internationalisering sedan mitten av 10-talet. I figuren framgår att fallet varit särskilt uttalat för USA som går från en topposition med 85 procent 2015–2017 till drygt 25 procent under 2021–2023, vilket gör att landet nu delar bottenplatsen med Norge. Det är intressant att se hur nära länderna ligger varandra jämfört med hur det såg ut i början av den studerade tidsperioden. Under 2010–2012 skiljde det 30 procentenheter mellan det mest internationaliserade landet USA och det minst internationaliserade landet Norge. Elva år senare har skillnaden krympt till endast tolv procentenheter.

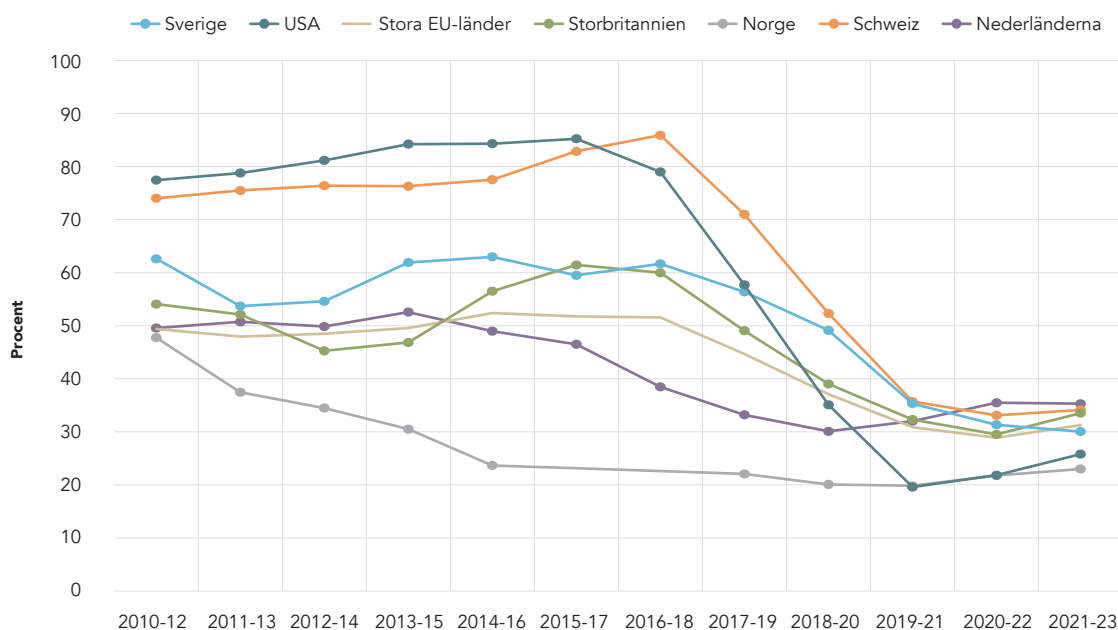
## ATTITYDER OCH MÖJLIGHETER

De två föregående avsnitten målade tillsammans upp en bild av dels hur företagandet och den entreprenöriella aktiviteten ser ut inom länder, men också skiljer sig åt mellan länder, dels vilka ambitioner de involverade i tidigt entreprenörskap har avseende tillväxt och internationell exponering. I det här avsnittet redovisas slutligen den vuxna befolkningens attityder till entreprenörskap. Entreprenöriella attityder är till stor del historiskt betingade och påverkas av såväl den institutionella ramen entreprenörerna verkar inom som av andra mer kulturellt betingade faktorer. Tillsammans påverkar och formar detta individers motivation att engagera sig i entreprenöriell aktivitet och bidrar därigenom till att förklara den omfattning och inriktning på entreprenörskapet som redovisades i de två föregående avsnitten.

Figur 1.13 visar inledningsvis hur stor andel av den vuxna befolkningen som anser att det finns goda möjligheter att starta företag där de bor. Från bottenåret 2003, då knappt 39 procent av befolkningen i Sverige ansåg att det var lätt att starta företag i närområdet, ökade andelen till 71 procent 2011 – en ökning med 32 procentenheter under dessa åtta år! Därefter ligger nivån ganska konstant under några år för att återigen öka fram till toppnoteringen 2018 då 82 procent av befolkningen ansåg att det fanns goda

**Figur 1.12: Internationell orientering för entreprenörer i tidigt skede 2010–2023**

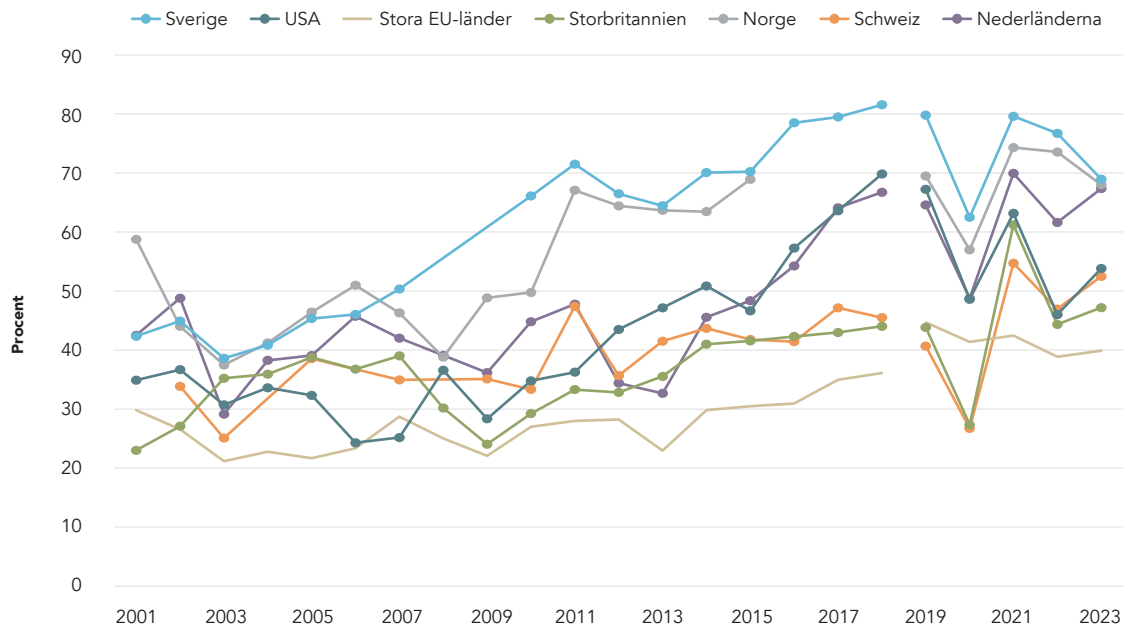
Andel av TEA med minst en procent av intäkterna från utlandet.



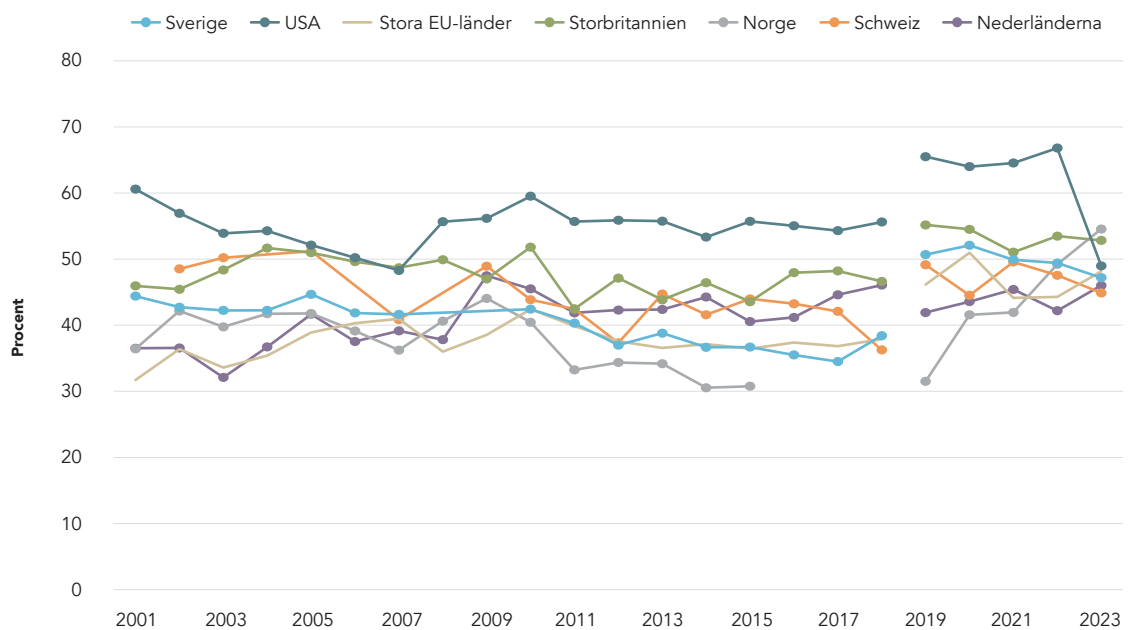
Anm.: Stora EU-länder består av Frankrike, Italien, Spanien och Tyskland.

**Figur 1.13: Upplevda affärsmöjligheter**

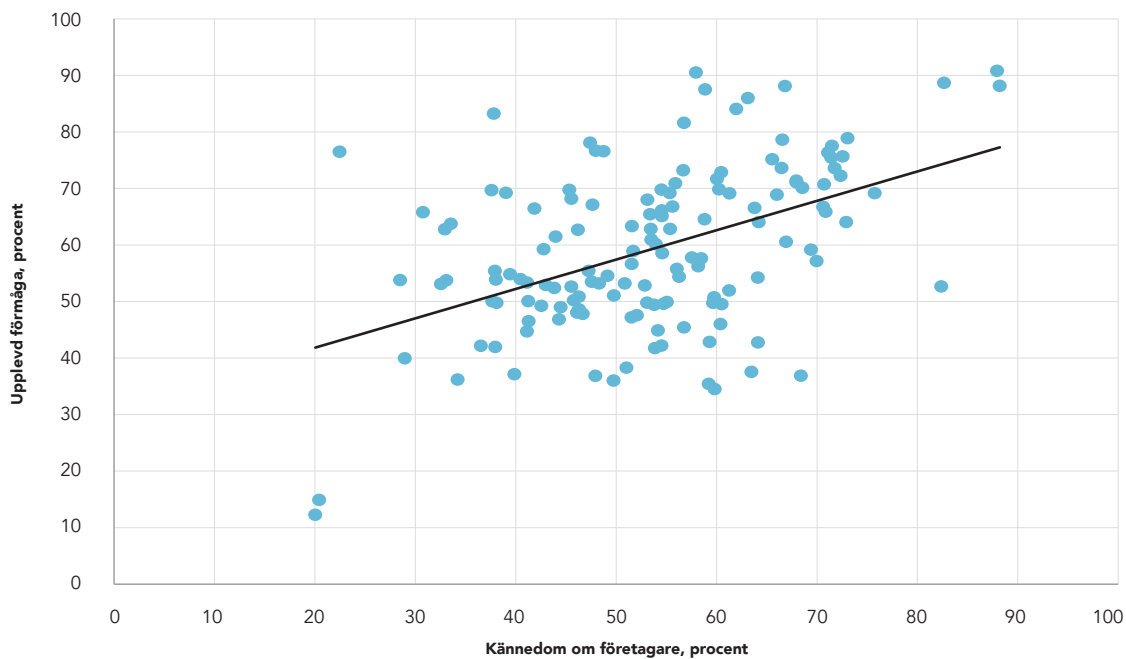
Andel av befolkningen i åldrarna 18–64 år som upplever att det finns goda möjligheter att starta företag i området där de bor.

**Figur 1.14: Upplevd förmåga**

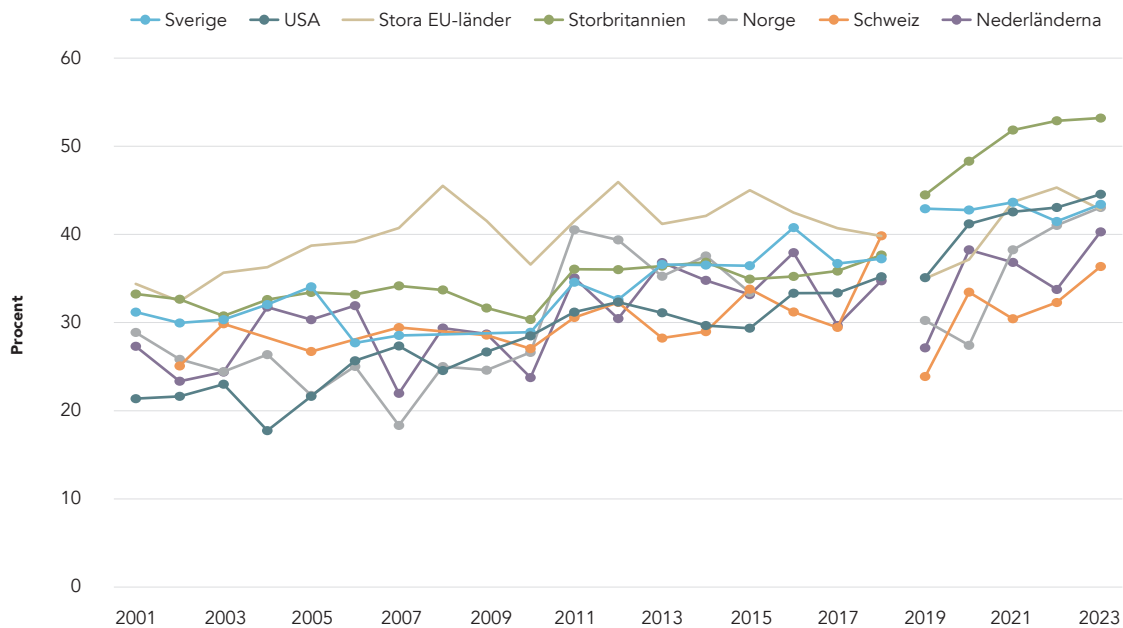
Andel av befolkningen i åldrarna 18–64 år som anser sig ha tillräcklig kunskap och förmåga att starta ett företag.



Anm. Figur 1.13 och 1.14: Stora EU-länder består av Frankrike, Italien, Spanien och Tyskland. Avsaknad av markörer för enskilda länder indikerar linjärt approximerade värden.

**Figur 1.15: Samband mellan kännedom om företagare och upplevd förmåga 2021–2023****Figur 1.16: Rädsla att misslyckas**

Andel av befolkningen i åldrarna 18–64 år med upplevda affärsmöjligheter som anger att rädsla att misslyckas skulle hindra dem från att starta ett företag.



Anm.: Stora EU-länder består av Frankrike, Italien, Spanien och Tyskland. Avsaknad av markörer för enskilda länder indikerar linjärt approximerade värden. Tidseriebrott 2019.



affärsmöjligheter i sitt närområde. Det sker sedan ett stort fall under covid-pandemins första år för att året efter återgå till samma nivå som rådde 2019. Utvecklingen de senaste två åren är dock negativ med fallande upplevda affärsmöjligheter och andelen ligger nu i stort sett på samma nivå som i Nederländerna och Norge efter att ha legat i topp varje år sedan 2007. Av figuren framgår också att utvecklingen i Sverige inte är unik. De flesta jämförelseländerna har också upplevt en betydande ökning av upplevda affärsmöjligheter under den studerade tidsperioden om än inte lika dramatisk som i Sverige.

I likhet med upplevda affärsmöjligheter visar figur 1.14 att även andelen av befolkningen som anser sig besitta den kunskap som krävs för att starta ett företag faller i Sverige under senare år. Tappet är inte särskilt stort jämfört med föregående år, men trenden har pekat nedåt sedan 2020 och riskerar att leda till ett minskat företagande framöver.

Kunskap sprids bland annat genom människors kontaktnät – känner man en företagare kan detta generera värdefull kunskapsspridning och leda till att den upplevda och verkliga förmågan att starta företag ökar. Detta framgår

av figur 1.15, som visar en enkel plot för åren 2021, 2022 och 2023 mellan andel av befolkningen som känner minst en företagare och andel av befolkningen som upplever att de har den kunskap som krävs för att starta ett företag. Lutningen på trendlinjen indikerar ett positivt samband mellan de båda variablerna och fokuserar man på enbart höginkomstländer blir sambandet ännu starkare. Därför är det lite oroväckande att det under senare år är en allt lägre andel av befolkningen i Sverige som säger sig känna en företagare (Figur A2.3 i appendix 2).

Avslutningsvis visas i figur 1.16 hur stor andel av den vuxna befolkningen med upplevda affärsmöjligheter som skulle avstå från att starta företag på grund av rädsla att misslyckas. Generellt verkar rädslan att misslyckas öka för länderna i figuren sedan 2001–2002 och allra mest för USA (23 procentenheter) respektive Storbritannien (21 procentenheter). I Sverige anser 43 procent att rädslan för att misslyckas skulle hindra dem från att starta företag 2023, vilket ligger strax under USA och i nivå med Norge och aggregatet av stora EU-länder.



# 2

## Svenskt entreprenörskap

### – attityder och värderingar bland egenanställda och bisysslande företagare

Pandemin, ett krig i Europa, stigande energipriser och ett generellt ogynnsamt ekonomiskt läge med hög inflation är aspekter som påverkat det svenska företagsklimatet. Därtill är konflikten i Gaza och säkerhetspolitiska ställningstaganden gällande Sveriges närområde ytterligare exempel på osäkerhet som präglat förutsättningarna för entreprenörskap de senaste åren. Ökad osäkerhet och risk kan påverka entreprenörskapet i både positiv och negativ riktning. Entreprenörskap uppstår ofta i "glapp", det vill säga, inom sektorer som präglas av osäkerhet och risk, där omfördelning av resurser och kapital kan göras mer effektivt (Shane, 2003). Därmed utgör osäkerhet entreprenörens otvivelaktiga bundsförvant.

Entreprenörskap är också ett så kallat mesonivå-fenomen där personligt initiativ påverkar systemomfattande aktivitet och resultat (Kilby, 1971; Stevenson och Jarillo, 1990). Ibland syftar entreprenörskap till aktiviteter, ibland till ambitioner, och beskrivs också ofta utan koppling till realisering av faktiskt företagande. Att förverkliga entreprenöriella aktiviteter och ambitioner till verksamheter förutsätter anpassning till institutionella ramar, såsom regelbörda och lagstiftning, såväl som till historiskt betingade uppfattningar, såsom attityder och normer. Tillsammans påverkar och formar institutionella ramar, normer och attityder individers motivation att engagera sig i entreprenöriella aktiviteter och därmed också till

realisering av företag, dess omfattning och inriktning på entreprenörskap. Sammantaget utgör det ett argument för att beskriva varför entreprenörers tolkningar av sin omgivning, till exempel genom upplevelsen av affärsmöjligheter, rädsla för att misslyckas och tron på den egna förmågan, är intressanta att undersöka.

Det realiserade entreprenörskapet är också det mångfacetterat och svårfångat. Det bedrivs av män och kvinnor, inom olika inriktningar (till exempel inom olika sektorer), med olika involveringsgrad (till exempel involverad i en uppstartsprocess eller genom att äga ett etablerat företag), i olika företagsformer och med olika förutsättningar (till exempel anställningsformer eller tillgång till kapital).

I kapitlet vänds blicken mot det svenska entreprenörskapet genom att fokusera på det realiserade entreprenörskapet. Utgångspunkten för jämförelserna är de som uppger sig vara företagare, antingen genom egenanställning eller genom att man har sin huvudsakliga anställning någon annanstans och därmed bedriver entreprenörskap som en bisyssla. Det vill säga i GEM-termer har man svarat att man antingen är involverad i tidigt skede av entreprenörskap (TEA) eller driver och äger ett företag som är äldre än 42 månader kombinerat med att man anger sin anställningsstatus som anställd hel/deltid av någon annan eller är egenanställd.

De egenanställda entreprenörerna är en speciell grupp då de ofta driver mindre företag med en förhållandevis liten resursbas samt att det personliga åtagandet ofta är större. De löper därmed risken att i högre utsträckning påverkas av exogena faktorer, vilket gör det intressant att belysa deras attityder och värderingar gällande sitt entreprenörskap. Då det krävs uppskalning av företag för en fungerande näringslivsdynamik har de egenanställda även ett tydligt incitament att verka för tillväxt. Därmed är det intressant att undersöka tillväxtambitioner i relation till upplevelsebaserade variabler.

## HUR MÅR DET SVENSKA FÖRETAGANDET?

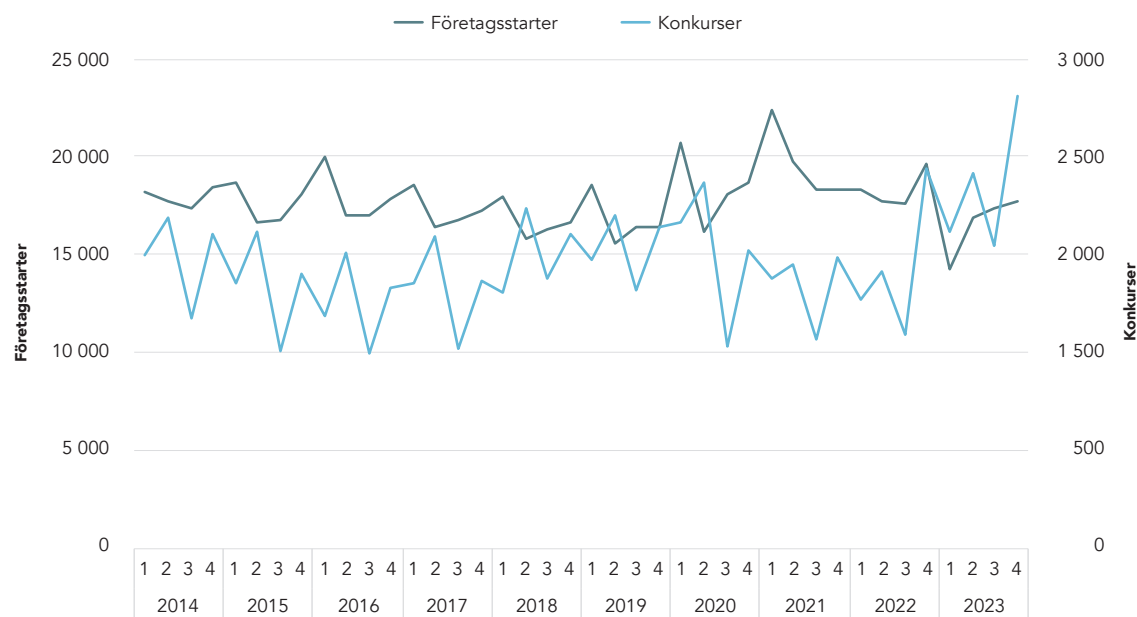
Den offentliga statistiken<sup>7</sup> visar ett förändrat mönster av de senaste årens företagsstarter och konkurser. Ett genomsnittligt antal företagsstarter kvartalsvis för perioden 2014–2023 uppgår till 17 968 företag (vänster axel). Det genomsnittliga antalet konkurser (höger axel) för samma period uppgår till 1 752 företag (kvartalsvis). Som framgår av figur 2.1 varierar företagsstarter och konkurser genom hela tidsserien men i tidsperioden 2020 till 2023 är mönstret mer volatilt än tidigare.

I tidsperioden 2020–2023 uppvisas toppnoteringar för företagsstarter, först under 2020 (kvartal ett),

därefter under 2021 (kvartal ett med 22 386 företagsstarter), men också en bottennotering (kvartal ett 2023 med 14 321). Under samma tidsperiod finns en toppnotering för konkurser (kvartal fyra 2023 med 2 767 konkurser) och konkurser som tangerar en bottennotering (kvartal tre med 1 237 konkurser). Liknande mönster återfinns också i GEM-data, där TEA-måttet trendmässigt pekat uppåt. Efter nedgången under 2020 har TEA-måttet ökat årligen (Figur 1.2). Det etablerade företagandet föll tillbaka under 2020 men har sedan dess ökat successivt (Figur 1.6). I föregående års rapport redogjordes också för exitorsaker under tidsperioden 2019–2022. För svensk del var inte pandemin den dominerande orsaken till exit utan att företagen inte var lönsamma. Volatiliteten i företagsstarter och konkurser är sannolikt en konsekvens av hur entreprenörerna tolkar både sin nutid och sin framtid och är därför också en utgångspunkt för det realiserade entreprenörskapet.

I figur 2.2 visas andelar realiserat entreprenörskap (antingen som involverade i tidigt entreprenörskap (TEA) eller om personen äger och driver ett etablerat företag som är äldre än 42 månader (ESTBBUSO)) per sysselsättningskategori. Utvecklingen under den senaste tioårsperioden

**Figur 2.1: Kvartalsvisa konkurser och företagsstarter under perioden 2014–2023**



7. Data är hämtad ifrån Tillväxtanalys: <https://www.tillvaxtanalys.se/statistik/konkurser/konkurser-och-offentliga-ackord/>

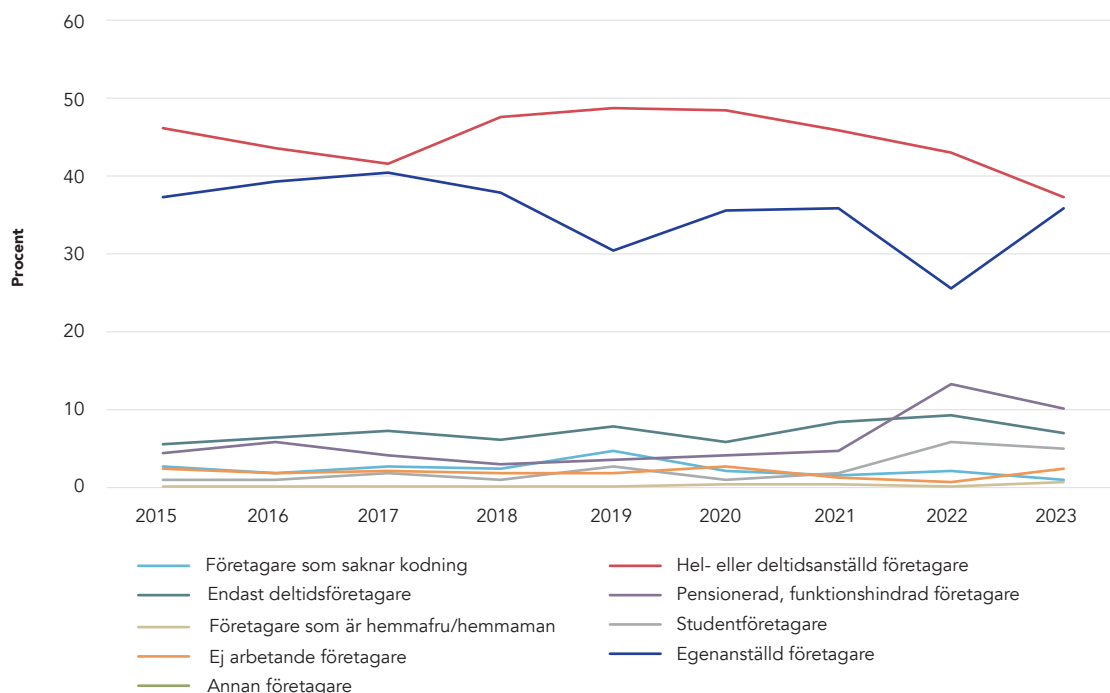
visar på en spännande trend. Tre kategorier är mer framträdande än andra; företagare som uppstår en hel eller deltidanställning, de som är egenanställda samt de som är pensionerade/funktionshindre. De som har en anställning, och driver företag parallellt med anställningen, tillsammans med gruppen egenanställda företagare utgör den huvudsakliga företagsbasen. Dock utgör de som driver företag men uppstår en anställning en större andel än de som är egenanställda företagare. Företagandet har i huvudsak skett som en bisyssla. Störst är skillnaderna under åren 2018–2022.<sup>8</sup> Anmärkningsvärt är att företagare som har en befintlig anställning uppvisar en toppnotering med 48 procent under pandemiåret 2020. Under 2023 ökar andelen egenanställda företagare i förhållande till de som uppstår hel- eller deltidanställning. Andelen egenanställda företagare stiger med tio procentenheter (jämfört med 2022) medan andelen företagare med hel- eller deltidanställning sjunker fem procentenheter (jämfört med 2022). Noterbart är också den ökande andelen företagare i gruppen som uppger ”var pensionerade/funktionshindre”. Från att ha visat få förändringar fram till 2021 ökar andelen företag väsentligt under 2022 (cirka tio procentenheter) för att sedan falla tillbaka något under 2023.

För en väl fungerande näringslivsdynamik krävs ett kontinuerligt tillskott av nya företag. Sammansättningen av nya företag (TEA) och etablerade företag (ESTBBUSO) får därmed konsekvenser för fortsatt ekonomisk utveckling. För att komplettera bilden av företagande i gruppen som uppger att de är egenanställda visas den procentuella fördelningen av tidigt entreprenörskap och etablerat entreprenörskap i figur 2.3.<sup>9</sup> I perioden 2014–2023 utgörs i genomsnitt 58 procent av det egenanställda entreprenörskapet av etablerat entreprenörskap. Det skiljer i genomsnitt 15 procentenheter mellan etablerat företagande och TEA. Det enda tillfälle då TEA överskrider det etablerade entreprenörskapet bland de egenanställda är under 2019.

Förändringarna i omvärlden avspeglas i attityder till entreprenörskap, vilket i förlängningen också påverkar den samlade omfattningen – aktiviteten – och ambitionerna med entreprenörskap. Figur 2.4 visar, uppdelad på män och kvinnor, om de ser affärsmöjligheter, uttrycker att rädsla för att misslyckas är ett hinder för att starta företag samt om de upplever att de har adekvat förmåga att starta företag under perioden 2019–2023.<sup>10</sup>

Både män och kvinnor upplever i stor utsträckning att det finns goda affärsmöjligheter. Sedan 2019 upplever

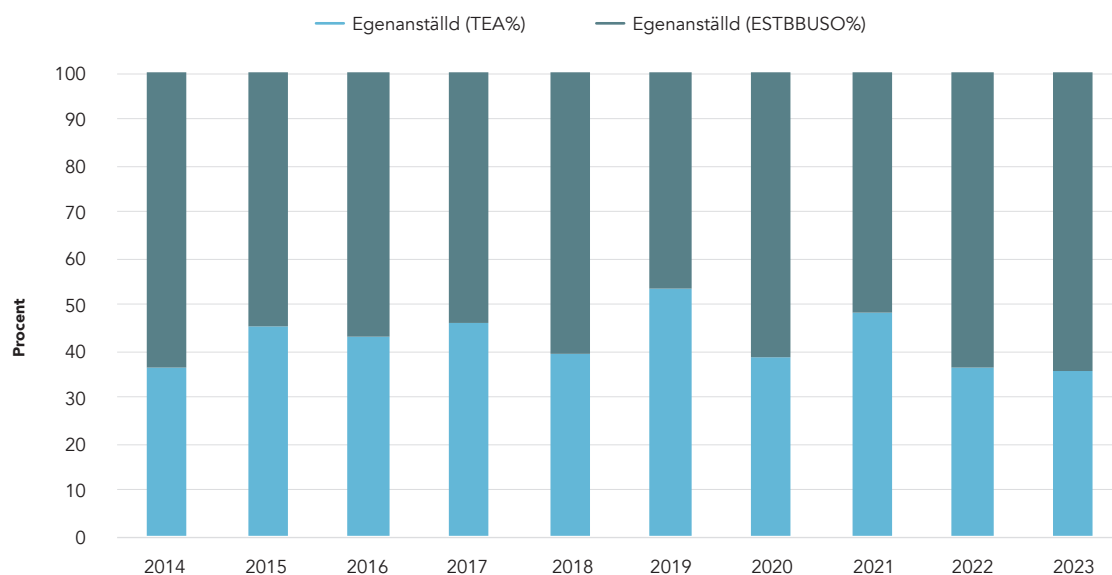
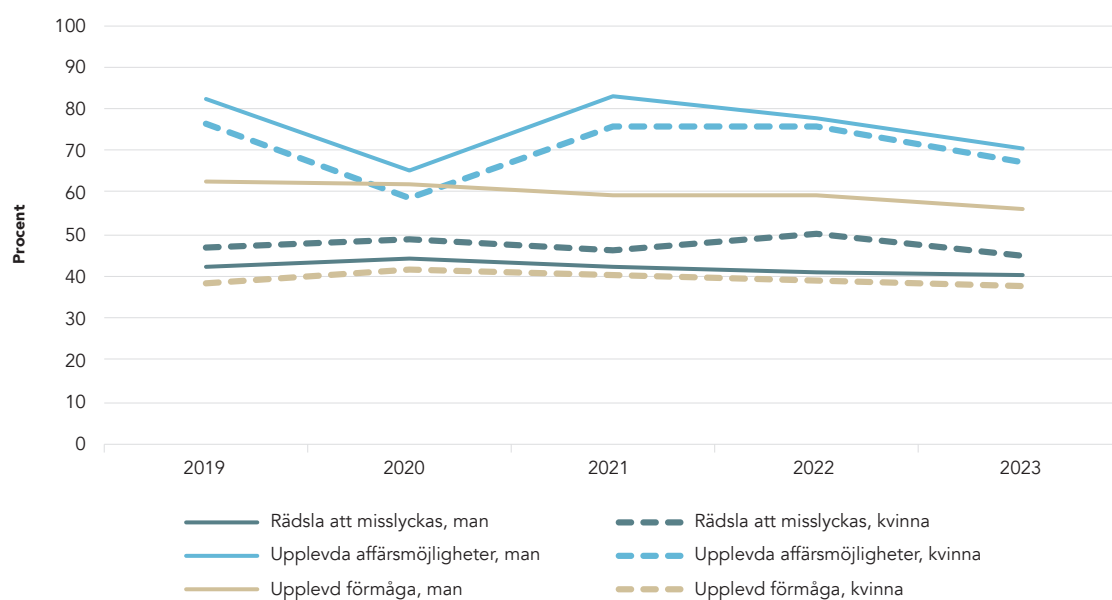
**Figur 2.2: Företagare (TEA och ESTBBUSO) per anställningskategori**



8. Under 2014 bestod GEM-undersökningen av ungefär hälften så många observationer som under 2015 och framledes. För att göra en rättvis jämförelse mellan åren så har 2014 års data exkluderats ur jämförelsen.

9. Datasetet inkluderar även företagare som angett att de är involverade i tidigt entreprenörskap och etablerat entreprenörskap. Dessa observationer är dock få och fördelar sig enligt; 2014 (4), 2015 (4), 2016 (5), 2017 (4), 2018 (0), 2019 (5), 2020 (2), 2021 (5), 2022 (1), 2023 (5) vilket utgör mellan 1–2 procent per år.

10. GEM-undersökningen innehåller längre dataserier, men på grund av förändrade definitioner i frågorna om rädsla att misslyckas, affärsmöjligheter och kunskap för att driva företag så redovisas endast perioden 2019–2023.

**Figur 2.3: Egenanställdas involvering i tidigt (TEA) eller etablerat entreprenörskap (ESTBBUSO)****Figur 2.4: Upplevd rädsla att misslyckas, affärsmöjligheter och förmåga att starta företag**

män att det finns något bättre affärsmöjligheter än kvinnor. Bortsett ifrån 2020, vilket sannolikt var en konsekvens av pandemin, svarar under 2023 den lägsta andelen under den senaste femårsperioden av både män och kvinnor att det finns goda affärsmöjligheter. Under samma tidsperiod uppvisar kvinnor också större rädsla

för att misslyckas än män. Skillnaderna är dock små och förändras inte speciellt mycket över tid. Det omvända gäller om man anser sig ha de förmågor som är nödvändiga för att starta företag. Under perioden 2019 till 2023 uppvisas få förändringar i upplevelsen av förmåga. Dock uppgår den genomsnittliga skillnaden mellan män och

kvinnor i upplevd förmåga i tidsperioden 2019–2023 till 21 procentenheter. Generellt svarar både män och kvinnor att det finns goda affärsmöjligheter. Rädslan att misslyckas är inte speciellt stor och sedan 2019 upplever cirka 50 procent att de har adekvat förmåga att starta företag. Det finns dock ett tydligt glapp mellan män och kvinnor i synen på upplevd förmåga som är relativt oförändrad över tid.

Bilden förändras dock när företagarna analyseras. Förändringarna kan möjligen ses som uppenbara eller självförklarande då företagandet sannolikt påverkar upplevelse av förmåga såväl som rädsla för att misslyckas. Jämförelserna blir därför mer rättvisande om de egenanställda jämförs med de som har företagande som bisyssla. Exempelvis skulle skillnader mellan grupperna kunna bero på att det finns en annan huvudsaklig inkomst vid sidan om företagandet vilket också minskar risken i företagandet och därmed rädslan att misslyckas.

I figur 2.5 framgår det att de båda grupperna följer varandra i fråga om identifiering av affärsmöjligheter. Det skedde en nedgång under 2020 följt av en uppgång under 2021. Dock verkar 2023 innebära ytterligare en nedgång vilket närmar sig 2020 års nivåer. Under 2023 är

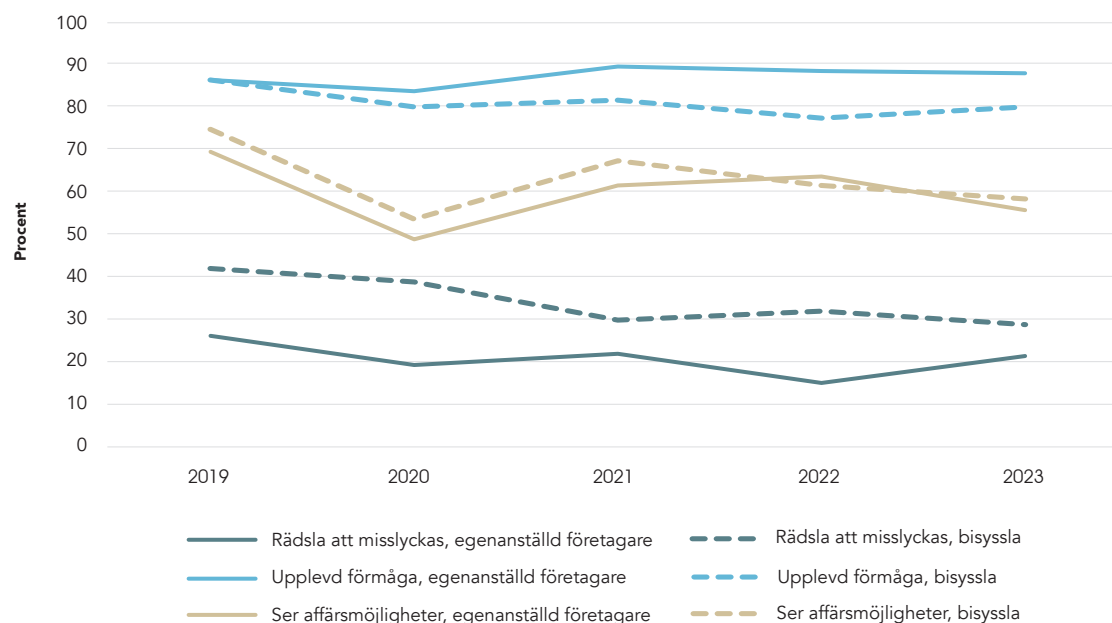
de egenanställda företagarna också marginellt mer pessimistiska angående framtida affärsmöjligheter.

Rädslan att misslyckas hos egenanställda jämfört med de som har företag som bisyssla är avsevärt lägre. De egenanställdas rädsla för att misslyckas är i genomsnitt 13 procentenheter lägre än för de med företagande som bisyssla. De egenanställdas rädsla för att misslyckas är relativt oförändrad över tid, medan det finns en fallande trend för de med bisyssla.

Upplevelsen att besitta nödvändig förmåga för att starta företag är stark i båda grupperna. Från att ha uppgått till cirka 85 procent för båda grupperna under 2019 så divergerar bilden något fram till 2023. Den genomsnittliga skillnaden i upplevd förmåga mellan egenanställda och de med företag som bisyssla uppgår till cirka sju procentenheter i favör för de egenanställda entreprenörerna.

Med utgångspunkt i de stora skillnaderna i upplevd förmåga som visades i figur 2.4 på en övergripande nivå är det också relevant att göra jämförelsen fördelad på egenanställda män och kvinnor.<sup>11</sup> Dels då män tidigare rapporterat vara mer sannolika att starta företag (Blanchflower, 2004) och att kvinnor uppvisat en generellt lägre tillit till sin förmåga och en högre grad av rädsla för att misslyckas

**Figur 2.5: Upplevda affärsmöjligheter, rädsla att misslyckas, förmåga att starta företag bland egenanställda och de med företag som bisyssla**



11. Analysen bör beaktas utifrån att en uppdelning av GEM-data på egenföretagare i kategorierna män och kvinnor genererar ett obalanserat dataset med förhållandevis få observationer. Exempelvis, under 2022 utgörs den kvinnliga företagsbasen i urvalet av 42 företag.

(Koellinger m.fl., 2008; men se också Young och Florence, 2019). Figur 2.6 visar egenanställda företagare (män och kvinnor) som svarat "instämmer" att rädsla för att misslyckas avskräcker dem från att starta företag, att de ser goda möjligheter att starta företag i närområdet inom sex månader samt att de besitter nödvändig förmåga att starta företag.

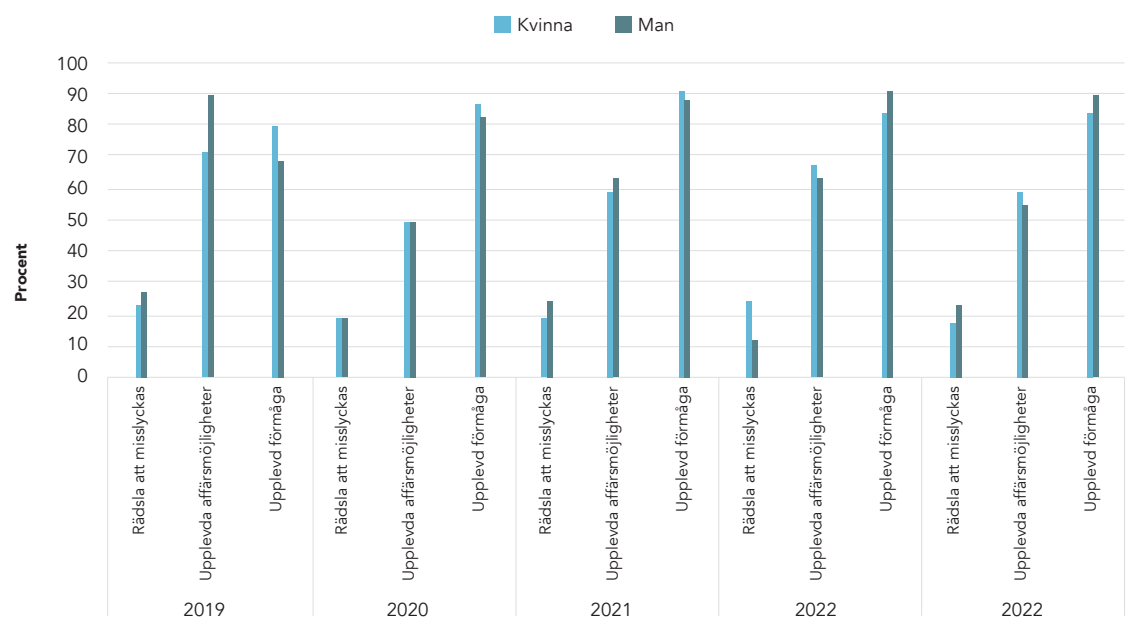
Med undantag för 2022 upplever egenanställda män större rädsla att misslyckas än vad egenanställda kvinnor gör. Skillnaderna i upplevd förmåga är avsevärt mindre och raderas nästan ut när de jämförs med den övergripande bilden. Kvinnor gav uttryck för att ha tillräckliga förmågor att starta företag i större utsträckning än vad män gjorde fram till 2021, men har sedan dess fallit tillbaka något. Under 2019 fanns en avsevärd skillnad i upplevelsen av affärsmöjligheter (cirka 20 procentenheter), under 2020 föll upplevda affärsmöjligheter tillbaka för båda könen. Under 2021 förbättrades framtidsutsikterna och under 2022 var det procentuellt fler kvinnor än män som såg nya affärsmöjligheter. Under 2023 faller upplevelsen tillbaka igen, dock är det procentuellt fler kvinnor än män som är positiva till nya affärsmöjligheter.

De egenanställda företagarna har ofta en mindre resursbas, färre anställda och lägre marginaler. Detta medför att de generellt är mer sårbara vid förändringar i omvärlden, vilket kan påverka individers motivation att utveckla sitt entreprenörskap. Inom ramen för GEM-undersökningen

ställs frågan *Jämfört med för ett år sedan, är dina förväntningar för företagstillväxt mycket lägre, något lägre, samma, något högre eller mycket högre*. I figur 2.7 kombineras kategorierna mycket lägre och något lägre samt något högre och mycket högre med syftet att ge en översiktlig bild över riktningen i tillväxtförväntningarna. Tillväxtambitionerna är grupperade per år, egenanställd och de som driver företag som bisyssla (det vill säga, har en hel-/deltidsanställning utöver företaget). Rimligtvis borde tillväxtambitionerna vara högre i den egenanställda gruppen än i gruppen med företagande som bisyssla. Detta då egenanställningen är den huvudsakliga inkomstbasen för gruppen.

I figur 2.7 framgår att de allra flesta har samma förväntningar på tillväxt som föregående år. Över de aktuella åren utgör denna grupp 48 procent av de med företagande som bisyssla och 47 procent av de egenanställda. Den näst största gruppen är de som anger lägre tillväxtförväntningar, 31 procent av de som har företagande som bisyssla och 33 procent av de som är egenanställda. I grupperna egenanställda och de med företagande som bisyssla svarar i genomsnitt 20 respektive 21 procent att de förväntar sig högre tillväxt än föregående år. Detta innebär således att det skiljer i genomsnitt tio procentenheter mellan de med lägre och högre tillväxtförväntningar. Under 2020 uppgav 43 procent i gruppen egenanställda att de hade lägre tillväxtförväntningar. Gruppen

**Figur 2.6: Egenanställda företagares rädsla att misslyckas, upplevda affärsmöjligheter, upplevd förmåga att starta företag (män och kvinnor)**





med företag som bisyssla uppvisade fyra procentenheter lägre tillväxtförväntningar (39 procent). Om 2020 får anses som en "outlier" med tanke på pandemins effekter på världsekonomin är det också intressant att 2023 års siffror närmar sig dessa tal. 2023 anger 37 procent att de har lägre tillväxtförväntningar i gruppen egenanställda medan 32 procent gör det i gruppen med företagande som bisyssla.

## SAMMANFATTANDE SLUTSATSER OCH DISKUSSION

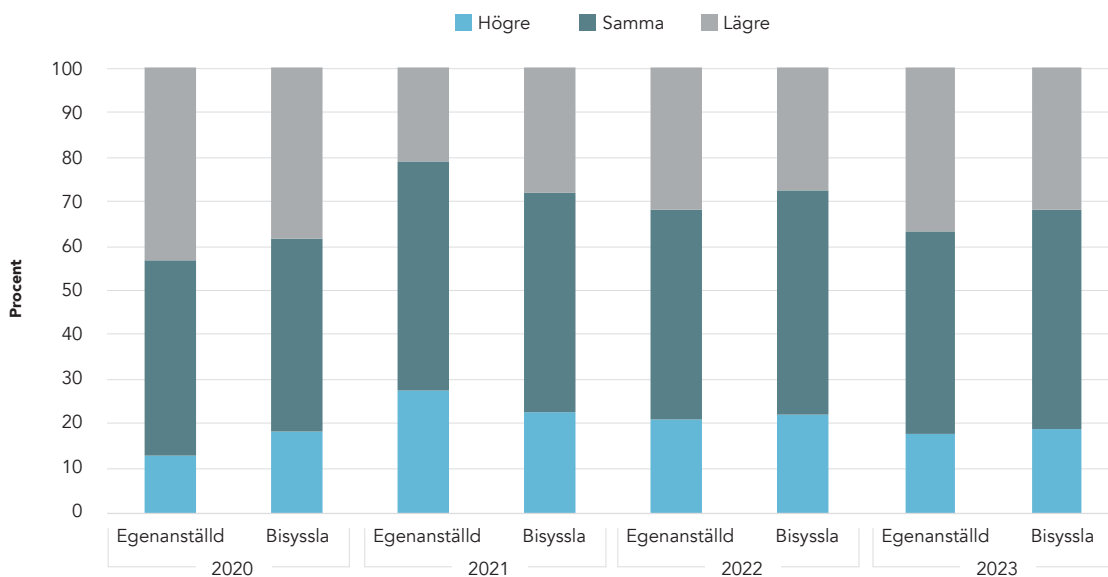
De senaste fem åren har inneburit topp- och bottennoteringar för företagsstarter såväl som konkurser. Det är sannolikt att den risk som flaggats för i tidigare GEM-rapporter (se bland annat Broström m.fl., 2023), gällande företagens övervintringsstrategier (uppskjuten skatt), nu realiserats och att effekten amplifieras av en makroekonomisk motvind. Inte minst är ökande antal konkurser ett tecken på detta. De volatila omständigheterna till trots är de egenanställda företagarna motståndskraftiga. Konkursstatistiken bör ses ur perspektivet att företagsstarterna möter de senaste tio årens genomsnitt. GEM-data visar också på en ökning av entreprenörskap i tidigt skede såväl som en ökning av etablerade företag, vilket sammantaget indikerar ett förhållandevis välmående svenskt entreprenörskap.

Den mest rättvisande bilden av det svenska entreprenörskapet erhålls genom analys av ambitioner, aktiviteter

och realiserat företagande. Entreprenöriella aktiviteter och ambitioner kan inte direkt översättas i realiserat företagande, utan det krävs en kombination av mätpunkter. Under de senaste fem åren har det svenska realiserade entreprenörskapet (företagande) i huvudsak präglats av att vara en bisyssla. Det vill säga, det har funnits en annan anställning som kompletterat företagandet. Det är först under 2023 som en ökning bland egenanställda företagare blivit synlig och nu uppvisar en toppnotering för perioden 2015–2023. Även om andelen pensionärer/funktionshindrade som har företag fallit tillbaka något, uppvisar de en större andel än under tidigare år. Antalet studenter som har företag uppvisar också ett liknande mönster.

Sammantaget är attityden kring det svenska entreprenörskapet möjligen något mer pessimistisk än nödvändigt. Att upplevda affärsmöjligheter minskar bland företagare bör balanseras mot att de egenanställda företagarna inte är speciellt rädda för att misslyckas och dessutom upplever sig ha adekvata förmågor att starta företag. De kan därmed anses vara motståndskraftiga i tider av ekonomisk förändring. De negativa aspekterna summeras i att förhållandevis få företagare uppfattar goda affärsmöjligheter i närområdet samt att synen på tillväxt domineras av stagnation eller tillbakagång. Därmed finns det positiva signaler gällande uppstart och drift av det svenska egenföretagandet, men att en bristande tilltro till tillväxt skapar friktion i uppskalningsprocessen av verksamheter.

**Figur 2.7: Tillväxtförväntningar för egenanställda och med företagande som bisyssla under perioden 2020–2023**





# 3

## Trösklar till nyföretagande och entreprenöriella arbetsplatser

Det nyföretagande som fångas i GEM-undersökningen är av skiftande karaktär. Som det föregående kapitlet visat består det delvis av ambitiöst, innovationsdrivet entreprenörskap, delvis av mer hobbyliknande projekt. Medan vissa är företagare på (mer än) heltid, driver andra företag som en syssla vid sidan om en anställning. Det företagande vi studerar har också olika djupa rötter i företagarens tidigare karriär. För somliga nyföretagare är det entreprenöriella projektet förknippat med nyorientering, mot helt nya produkter, marknader och arbetsuppgifter än vad företagaren sysslat med tidigare i livet. Men för många finns en direkt koppling mellan ett nuvarande arbete och ett nytt entreprenöriellt projekt.

Vi har idag ett arbetsliv där företagande i ökande grad kommit att ses som ett relevant karriäralternativ till reguljär anställning (Burton m.fl., 2016). Det ses som naturligt att gå från att arbeta som hantverkare vid ett byggföretag till att sätta upp en egen firma, att gå från att vara anställd frisör till ett arrangemang där man som företagare hyr en stol på en salong, eller att gå från anställd IT-konsult med uppdrag hos en större kund till att fakturera samma kund från den egna firman. Företagande som har en tydlig länk till ett tidigare arbete beskrivas ofta som en avknoppning, och ett sådant beteende ses som en viktig del av den ekonomiska dynamiken (Klepper och Sleeper, 2005) – särskilt för framväxten av högteknologiska branscher och kluster

(Adams m.fl., 2024). Avknoppningsföretag hör dessutom ofta till de mest framgångsrika och snabbväxande entreprenöriella företagen (Andersson och Klepper, 2013; Capone m.fl., 2019).

Förutsättningarna för företagande genom någon form av avknoppning beror först och främst på var en person är yrkesverksam (Koster och Andersson, 2018). Tabell 3.1 visar ett sådant mönster, i form av en nedbrytning av hur stor del av alla personer som arbetar i en bransch som är egenföretagare. Tabellen påminner om att medan egenföretagande är vanligt inom de agrara näringarna, kultursektorn och byggbranschen är det sällsynt inom utbildning, vård, och i gruvbranschen. Dessa skillnader uppstår genom skillnader i hur branscherna är reglerade och finansierade, men även i produktionsmetoder och arbetssätt.

För att komma närmare en analys på individnivå kan vi konstatera att det finns arbetsplatser där egenföretagande är ett reellt alternativ för många, och arbetsplatser där det är, eller anses vara, i princip omöjligt att bedriva en liknande verksamhet som egenföretagare. Arbetskraftens fördelning mellan arbetsplatser av respektive sort kommer att ha stor betydelse för hur intentioner och aktivitet kring egenföretagande faller ut. För att förstå skillnader mellan länder och – inte minst – skillnader över tid i de centrala mått som studeras i GEM-undersökningen är det

därför högst relevant att studera var människor jobbar, och hur relevant det entreprenöriella alternativet är för människor. Om strukturell omvandling gör att fler arbetar med renovering, tillbyggnad och andra hushållsnära tjänster, eller om en välfärdssektor omregleras så att den öppnar för privata utförare av vård- och omsorgstjänster, bör vi förvänta oss att fler personer engagerar sig i egenföretagande (Dilli m.fl., 2018). På samma sätt kan vi förvänta oss att om fler människor i en viss grupp (män respektive kvinnor, gamla respektive unga, högutbildade respektive lågutbildade, och så vidare) arbetar på arbetsplatser där tröskeln till egenföretagande är relativt låg bör detta leda till skillnader i entreprenöriella avsikter och aktiviteter mellan grupperna.

**Tabell 3.1: Antal sysselsatta och egna företagare fördelat på bransch, 2021**

	Sysselsatta	Egenföretagare, %
Jordbruk, skogsbruk och fiske	94 594	64
Tillverkning och utvinning	536 515	2
Energiförsörjning; miljöverksamhet	53 402	1
Byggverksamhet	363 714	8
Handel	582 322	4
Transport och magasinering	221 540	4
Hotell- och restaurangverksamhet	173 635	5
Information och kommunikation	227 250	4
Finans- och försäkringsverksamhet	99 070	0
Fastighetsverksamhet	79 705	6
Företagstjänster	611 721	6
Offentlig förvaltning och försvar	311 145	0
Utbildning	525 362	1
Vård och omsorg; sociala tjänster	772 641	1
Kulturella och personliga tjänster m.m.	217 527	19

Källa: SCB.<sup>12</sup>

Hur hög tröskeln mellan anställning och företagande är för en enskild individ avgörs av ett komplext samspel mellan ekonomiska faktorer. Dessa har att göra med strukturella faktorer som betydelsen av skalekonomier och andra barriärer som i regel varierar betydligt även inom de bransch kategorier som tabell 3.1 redovisar. Tröskeln beror också av fenomen som förekomsten av (och effektiviteten i) antikonnensklusuler (Bünstorf m.fl., 2016). Dessutom behöver avknoppning inte ske inom den egna branschen, utan ofta också i vertikala värdekedjor där

det nya företaget agerar i leverantörs- eller kundledet till den verksamhet som grundaren tidigare arbetat i (Adams m.fl., 2024). Vi kan till exempel tänka på flödet mellan tillverkningsindustri och offentlig förvaltning (där egenföretagande är ovanligt) och konsultföretag som utför tjänster åt dessa branscher. Sammantaget kan den faktiska tröskeln för en individ förväntas variera på ett betydande sätt även inom bransch kategorier som de som rapporteras i tabell 3.1.

Vi prövar i årets undersökning att införa en enkel proxy för denna tröskelfaktor som inte är beroende av vare sig bransch- eller yrkesklassificeringar. Vårt valda mått består av en självskattning av hur många personer på och omkring individens arbetsplats som har erfarenhet av egenföretagande. Tanken är att allt annat lika bör hög frekvens av tidigare egenföretagare i professionella samband betyda att personen arbetar i ett sammanhang där tröskeln från och till egenföretagande är relativt låg. Våra respondenter får alltså besvara följande påstående:

”I mitt yrkesliv arbetar jag ofta tillsammans med personer som har erfarenhet av att driva ett eget företag”.

Liksom i undersökningen i övrigt används fem svarsalternativ med stigande grad av instämmande. Vi kallar denna variabel för FPA. Resultatet från undersökningen visas i tabell 3.2.

**Tabell 3.2: Företagare på arbetsplatsen (FPA)**

I mitt yrkesliv arbetar jag ofta tillsammans med personer som har erfarenhet av att driva ett eget företag.

	Procent
Tar helt avstånd ifrån	21
Tar delvis avstånd ifrån	14
Varken instämmer eller tar avstånd ifrån	14
Instämmer delvis	31
Instämmer helt	19

Vi finner en tämligen jämn spridning över svarsalternativen. Hälften av respondenterna anger något av de två nedre svarsalternativen, och indikerar därmed att de möter tidigare egenföretagande i sitt yrkesarbete. Vi frågar oss härnäst om frågan som avsett fångar upp skillnader som har bäring på företagande. Tabell 3.3 tabulerar andelen nyföretagande (TEA) bland de respondenter som givit respektive svar ovan. Den första raden anger alltså att tre procent av de respondenter som helt tar avstånd från påståendet att de ofta arbetar med personer som

12. Statistik för egenföretagande nedbrutet på bransch tillhandahålls ej av SCB för år 2022.

har erfarenhet av att driva ett eget företag för närvarande är nyföretagande enligt TEA-definitionen. Skillnaden mellan denna grupp och den grupp som "instämmer helt" med FPA-påståendet är dramatisk: i denna grupp är nästan var femte TEA-entreprenör.

**Tabell 3.3: Nyföretagande (TEA) för varje svarskategori av FPA**

	Procent
Tar helt avstånd ifrån	3
Tar delvis avstånd ifrån	7
Varken instämmer eller tar avstånd ifrån	9
Instämmer delvis	13
Instämmer helt	19

Anm.: Tabellen visar andelen TEA inom respektive svarsalternativ.

Vi konstaterar att de som arbetar i miljöer där inga kollegor har erfarenhet av företagande är flera gånger mindre benägna att själva bli företagare än svaranden som ofta arbetar tillsammans med personer med företagarbakgrund. Vår fråga fångar alltså något väsentligt som förklaringsfaktor till utfall i företagande. Vi tänker oss att den här frågan därmed kan användas i analys av företagande, som en proxyvariabel som speglar hur karriär- och utbildningsval påverkar framtida företagande. Figur 3.1 åskådliggör hur vi menar att våra två mått FPA och TEA förhåller sig till de här omäta faktorerna utbildningsval, karriärval och företagande.

Vi tar undersökningen ett steg vidare genom att undersöka FPA-faktorn parallellt med personliga attityder,

enligt den utbyggda konceptuella modellen i figur 3.2. Attitydfrågan har i tidigare analyser visat sig intressant då svaren skiljer sig markant mellan kvinnor och män (Thulin m.fl., 2023), och då attityder kan förväntas påverka faktiskt beteende på ett betydande sätt (Douglas och Shepherd, 2002).

I tabell 3.4 visas TEA i procent för fyra grupper av respondenter, indelade efter sina svar på FPA-frågan och på GEM-undersökningens fråga om hur respondenten ser på den egna förmågan till företagande.

**Tabell 3.4: TEA för fyra respondentkategorier**

Uppdelat på "företagare på arbetsplatsen" (FPA) och "upplevd förmåga", procent.

	Tillräcklig förmåga	
	Ja	Nej
Företagare på arbetsplatsen?	Ja	6
	Nej	3

Anm. Tabellen visar TEA (andel nyföretagare) inom respektive svarsalternativ. Svar i de två högsta kategorierna ("instämmer delvis" och "instämmer helt") räknas som "tillräcklig förmåga" och "företagare på arbetsplatsen".

Tabellen visar att en person som har intresse för företagande, och tilltro till den egna förmågan, kan bli företagare även om hen för närvarande arbetar i ett yrke och en bransch där det inte är vanligt med företagande. Den nedre vänstra kvadranten i tabell 3.4 visar att 14 procent av individerna med denna kombination är nyföretagare enligt TEA-definitionen. Bland individer som inte bara har tilltro till den egna förmågan utan också arbetar i ett entreprenöriellt sammanhang är andelen nyföretagare

**Figur 3.1: Konceptuell modell, FPA och TEA**



**Figur 3.2: Utökad konceptuell modell, FPA och TEA**



betydligt högre (22 procent). Bland individer som saknar såväl företagande kollegor som tilltro till den egna förmågan är det relativt få (tre procent) som ändå är aktiva i nyföretagande.

Tabell 3.4 visar att de två faktorerna tillsammans förklarar en ansevärd del av variationen i nyföretagande mellan individer. Tabell 3.5 visar resultat från en enkel logistisk regressionsanalys, som låter oss kvalificera detta påstående. Vi ser att modellen har ett förklaringsvärde (pseudo-R<sup>2</sup>) på 0,14, vilket är förhållandevis högt för ett utfall på individnivå.<sup>13</sup> En ytterligare observation är att det – till skillnad från vad som framkommer i den monovariata analysen i tabell 3.3 – finns ett tydligt icke-linjärt förhållande mellan svaren på frågan om kollegor med entreprenöriella erfarenheter (FPA) och egen nyföretagarerfarenhet (TEA). Det går en tydlig gräns mellan den halva av befolkningen (se Tabell 3.2) som indikerat att de arbetar med personer med företagarerfarenhet och den andra halvan. Den senare gruppen, som har inga eller få kontakter med företagare i arbetslivet, skiljer ut sig genom en betydligt lägre tendens till att bli företagare när vi samtidigt kontrollerar för attityder.

**Tabell 3.5: Regression 1**

	Koefficient
<b>Företagare på arbetsplatsen (FPA)</b> Referensnivå: tar helt avstånd ifrån	
Tar delvis avstånd ifrån	0,75* (1,88)
Varken instämmer eller tar avstånd ifrån	0,73* (1,82)
Instämmer delvis	1,11*** (3,18)
Instämmer helt	1,13*** (3,14)
<b>Har förmåga att starta företag</b> Referensnivå: tar helt avstånd ifrån	
Tar delvis avstånd ifrån	0,78 (1,58)
Varken instämmer eller tar avstånd ifrån	1,62*** (3,60)
Instämmer delvis	2,10*** (4,96)
Instämmer helt	2,88*** (6,72)
<b>Konstant</b>	-4,90*** (-10,51)
<b>Pseudo R<sup>2</sup></b>	0,14
<b>Antal observationer</b>	2 834

Anm. Skattad logistisk regressionsmodell. z-värden baserade på robusta standardfel inom parenteser. \*, \*\* och \*\*\* representerar statistisk signifikans på 10-, 5- och 1-procentsnivån.

När vi nu kunnat konstatera att de här två faktorerna tillsammans förklarar en relevant del av utfallet kan vi använda dem för att undersöka skillnader i företagande i samhället mellan olika grupper. Vi vet till exempel att företagande är vanligare i vissa åldersgrupper, i vissa delar av landet (Norlin m.fl., 2021), och bland män jämfört med kvinnor (Thulin m.fl., 2023). I vad som följer fokuserar vi på könsskillnader i entreprenörskap, och undersöker i vilken mån dessa kan härledas till skillnader mellan män och kvinnor i attityder respektive karriärval.

Som utgångspunkt konstaterar vi att det även i årets undersökning finns en betydande könsskillnad i nyföretagande (TEA) – 7,3 procent av de kvinnliga respondenterna och 11,1 procent av de manliga uppger sig vara aktiva. Vi ska nu undersöka om denna skillnad mellan könen kvarstår då vi jämför individer som liknar varandra vad gäller attityder och arbetssituation.

Som tabell 3.4 tydligt visade är det framför allt personer som både anser sig ha tillräcklig förmåga och som omges av företagare på sin arbetsplats som är aktiva i nyföretagande. Tabellerna 3.6 och 3.7 visar hur stor del av alla kvinnliga respektive manliga respondenter som befinner sig i denna övre vänstra cell. Som vi ser gäller detta 22 procent av alla kvinnor och 36 procent av alla män.

**Tabell 3.6: Kvinnor**

Fördelade efter svar på "företagare på arbetsplatsen" och "upplevd förmåga", procent.

		Tillräcklig förmåga	
		Ja	Nej
Företagare på arbetsplatsen?	Ja	22	22
	Nej	12	44

Anm. Svar i de två högsta kategorierna ("instämmer delvis" och "instämmer helt") räknas som "tillräcklig förmåga" och "företagare på arbetsplatsen".

**Tabell 3.7: Män**

Fördelade efter svar på "företagare på arbetsplatsen" och "upplevd förmåga", procent.

		Tillräcklig förmåga	
		Ja	Nej
Företagare på arbetsplatsen?	Ja	36	20
	Nej	13	30

Anm. Svar i de två högsta kategorierna ("instämmer delvis" och "instämmer helt") räknas som "tillräcklig förmåga" och "företagare på arbetsplatsen".

13. Som jämförelse kan nämnas att en modell som förklarar samma beroendevariabel med demografiska data (kön, ålder, hushållsstorlek, utbildningsnivå och bostadslän) har ett pseudo-R<sup>2</sup>-värde på 0,07, och alltså förklarar hälften så mycket av variationen som vår enkla modell.

Vi replikerar nu tabell 3.4, uppdelat på män och kvinnor. Tabellerna 3.8 och 3.9 uppvisar vissa skillnader mellan män och kvinnor, men dessa är mycket små. I en direkt jämförelse, cell för cell, är skillnaderna i inget fall statistiskt signifikanta.

### Tabell 3.8: TEA (kvinnor) för fyra respondentkategorier

Uppdelat på "företagare på arbetsplatsen" (FPA) och "upplevd förmåga", procent.

		Tillräcklig förmåga	
		Ja	Nej
Företagare på arbetsplatsen?	Ja	21	5
	Nej	14	3

Anm. Tabellen visar TEA inom respektive svarsalternativ för kvinnor. Svar i de två högsta kategorierna ("instämmer delvis" och "instämmer helt") räknas som "tillräcklig förmåga" och "företagare på arbetsplatsen".

### Tabell 3.9: TEA (män) för fyra respondentkategorier

Uppdelat på "företagare på arbetsplatsen" (FPA) och "upplevd förmåga", procent.

		Tillräcklig förmåga	
		Ja	Nej
Företagare på arbetsplatsen?	Ja	23	7
	Nej	14	3

Anm. Tabellen visar TEA inom respektive svarsalternativ för kvinnor. Svar i de två högsta kategorierna ("instämmer delvis" och "instämmer helt") räknas som "tillräcklig förmåga" och "företagare på arbetsplatsen".

Våra resultat tyder på att när hänsyn tagits till skillnader i attityder och arbetssituation finns inga statistiska könsskillnader kvar i utfall för TEA. Annorlunda uttryckt: det finns skillnader mellan män och kvinnor i attityder och närhet till företagande (tabellerna 3.6 och 3.7), och tillsammans förklarar dessa skillnader den aggregerade könsskillnaden inom egenföretagande. Vi illustrerar samma resultat i en utbyggd regressionsmodell. Tabell 3.10 visar hur faktorn "kön" inte har något som helst förklaringsvärde för sannolikheten att en individ är inbegripen i nyföretagande när våra två mått enligt ovan ingår i analysen.

Vi går vidare genom att undersöka även ålder som faktor. Som framgår av resultaten i tabell 3.10 finns ett genomsnittligt negativt samband mellan ålder och sannolikhet att vara engagerad i nyföretagande. Såväl medelålder som medianålder på de individer i åldrarna 18–64 år som ingår i undersökningen är 41 år. För gruppen

nyföretagare (TEA) är dock medianen 35 år, och medelåldern 38 år, medan gruppen som inte är aktiva som nyföretagare har en medelålder på 42 år och en medianålder på 41 år. Kan även skillnader i företagande efter ålder delvis förklaras av skillnader i attityder och arbetsförhållanden?

### Tabell 3.10: Regression 2

	Koefficient
<b>Företagare på arbetsplatsen</b> Referensnivå: tar helt avstånd ifrån	
Tar delvis avstånd ifrån	0,72* (1,66)
Varken instämmer eller tar avstånd ifrån	0,64 (1,48)
Instämmer delvis	1,05*** (2,80)
Instämmer helt	1,20*** (3,10)
<b>Har förmåga att starta företag</b> Referensnivå: tar helt avstånd ifrån	
Tar delvis avstånd ifrån	0,72 (1,46)
Varken instämmer eller tar avstånd ifrån	1,54*** (3,41)
Instämmer delvis	2,11*** (4,95)
Instämmer helt	3,02*** (6,86)
<b>Kön – Referensnivå: man</b>	
Kvinna	0,08 (0,43)
<b>Ålder</b>	-0,026*** (-4,19)
<b>Hushållets storlek</b>	JA
<b>Utbildningsnivå</b>	JA
<b>Boende, län</b>	JA
<b>Konstant</b>	-3,88*** (-4,11)
<b>Pseudo R<sup>2</sup></b>	0,17
<b>Antal observationer</b>	2 834

Anm.: Skattad logistisk regressionsmodell. z-värden baserade på robusta standardfel inom parenteser. \*, \*\* och \*\*\* representerar statistisk signifikans på 10-, 5- och 1-procentnivån.

Vi konstaterar först att personer i åldersgruppen 45–64 år har en något högre tilltro till den egna förmågan att starta företag (45 procent) jämfört med yngre individer (37 procent). Med andra ord: den äldre gruppens lägre aktivitet kan inte förklaras genom ett sämre självförtroende. Vi undersöker vidare om det finns något samband mellan ålder och vår FPA-variabel. Tabell 3.11 visar att det finns ett visst sådant samband, men att det inte är entydigt. Något äldre personer tenderar att arbeta antingen på arbetsplatser där det finns mycket få eller många tidigare egenföretagare. Vi kan därmed avfärda idén att

det observerade sambandet mellan ålder och TEA skulle kunna förklaras av att äldre personer är mindre benägna att arbeta i organisationer där det finns många tidigare företagare. Det är snarare tvärtom: personer i 30-års-åldern är generellt sett mer benägna än 50-åringar att pröva på egenföretagande. Det negativa sambandet mellan ålder och TEA som vi observerar skulle vara ännu starkare om det inte vore så att 40-, 50- och 60-åringar är överrepresenterade på arbetsplatser där det är vanligt att gå fram och tillbaka mellan anställning och egenföretagande.

**Tabell 3.11: Genomsnittsålder för företagare på arbetsplatsen**

	Genomsnittsålder
Tar helt avstånd ifrån	43,6
Tar delvis avstånd ifrån	39,6
Varken instämmer eller tar avstånd ifrån	39,5
Instämmer delvis	39,5
Instämmer helt	44,1

Anm.: Populationen avser åldrarna 18–64 år.

Vi har argumenterat för att undersökningens nya variabel FPA kan användas för att fånga upp individuell variation i tröskeleffekt mellan anställning och företagande, men också noterat att den effekt som återspeglas i tabell 3.10 har en rent social komponent. Kontakt med tidigare företagare på arbetsplatsen kan ge impulser och möjlighet till lärande om egenföretagande (Nanda och Sørensen, 2010). Sambandet mellan FPA och TEA skulle därför helt eller delvis kunna vara drivet av social påverkan snarare än av tröskeln i sig.

Att entydigt avgöra hur starka dessa båda samband är ligger bortom våra ambitioner i detta kapitel, men vi tar ändå ett steg i denna riktning genom att introducera en kontrollvariabel som fångar upp skillnader mellan individer i rent social exponering för företagarerfarenheter. GEM-undersökningen innehåller sedan tidigare ett separat mått på socialt inflytande, som fångas genom följande enkätfråga: "Hur många människor känner du personligen som har startat ett företag eller blivit egenföretagare?". Även detta mått (KNOWENT) har en tydlig koppling till nyföretagande: 15 procent av de som känner minst en företagare är inblandade i företagande, medan detsamma endast gäller tre procent av de som inte känner någon. Måttet KNOWENT

varierar också systematiskt med kön och ålder. Vi finner följande mönster:

- 55 procent av männen och 48 procent av kvinnorna känner minst en företagare.
- Medelåldern bland de som inte känner någon företagare är 45 år, medan den är 38 år bland de som känner minst en företagare.<sup>14</sup>

**Tabell 3.12: Regression 3**

	Koefficient
<b>Företagare på arbetsplatsen</b>	
<b>Referensnivå: tar helt avstånd ifrån</b>	
Tar delvis avstånd ifrån	0,55 (1,25)
Varken instämmer eller tar avstånd ifrån	0,42 (0,97)
Instämmer delvis	0,81** (2,13)
Instämmer helt	0,93** (2,33)
<b>Har förmåga att starta företag</b>	
<b>Referensnivå: tar helt avstånd ifrån</b>	
Tar delvis avstånd ifrån	0,64 (0,50)
Varken instämmer eller tar avstånd ifrån	1,36*** (2,96)
Instämmer delvis	1,93*** (4,46)
Instämmer helt	2,76*** (6,17)
<b>Kännedom om företagare</b>	
<b>Referensnivå: känner inga</b>	
Känner minst en företagare	1,20*** (5,22)
<b>Kön – Referensnivå: man</b>	
Kvinna	0,10 (0,55)
<b>Ålder</b>	- 0,018*** (- 2,89)
<b>Hushållets storlek</b>	JA
<b>Utbildningsnivå</b>	JA
<b>Boende, län</b>	JA
<b>Konstant</b>	- 4,60*** (- 4,56)
<b>Pseudo R<sup>2</sup></b>	0,20
<b>Antal observationer</b>	2 834

Anm.: Skattad logistisk regressionsmodell. z-värden baserade på robusta standardfel inom parenteser. \*, \*\* och \*\*\* representerar statistisk signifikans på 10-, 5- och 1-procentnivån.

Dessa mönster betyder sammantaget att även den här variabeln kan tänkas bidra till att förklara aggregerade

14. Omvänt gäller att 60 procent av alla personer i åldersspannet 18-39 känner minst en företagare, medan detsamma endast gäller 37 procent av alla personer i spannet 40-64.



könsskillnader i TEA. Tabell 3.12 visar resultat från en utvidgad logit-estimation där KNOWENT lagts in som kontrollvariabel. Vi finner att estimatet för KNOWENT är tydligt signifikant, och att modellens förklaringsvärde ( $R^2$ ) ökar ytterligare något när det ingår i modellen. Effekten av FPA reduceras något när KNOWENT ingår i modellen. Vi tolkar detta som att KNOWENT fångar upp en stor del av skillnader mellan individer i exponering till företagande, och att estimaten för FPA nu mer renodlat speglar den tröskeffekt som vi beskrivit den ovan.

Sammanfattningsvis: genom att introducera ett nytt mått i GEM-undersökningen, där de svarande anger hur vanligt det är att de yrkesmässigt arbetar ihop med personer som har erfarenhet av egenföretagande, har vi fått ett mått som på ett meningsfullt sätt fångar upp hur hög tröskeln mellan företagande och anställning är i den arbetssituation en person befinner sig i. Vår FPA-variabel kan därför användas för att undersöka vad som ligger bakom skillnader i företagande mellan grupper av individer.<sup>15</sup> Vi tolkar våra resultat på följande sätt:

- Det finns stora skillnader i företagande (TEA) mellan män och kvinnor.
- Dessa skillnader kan helt förklaras av att män har större tilltro till den egna förmågan att verka som företagare, och att män arbetar i professionella sammanhang där tröskeln till företagande är lägre.
- Företagande (TEA) är vanligare hos personer under eller omkring 40, än hos 50- och 60-åringar. Detta mönster förstärks förmodligen av sociala effekter, då äldre personer är mindre benägna att känna företagare.
- Skillnaderna i företagande mellan yngre och äldre skulle vara ännu större om det inte vore så att äldre personer är mer benägna att arbeta i professionella sammanhang där tröskeln till företagande är lägre.

Dessa resultat manar till eftertanke. En åldrande arbetskraft vid de mest företagarnära arbetsplatserna kan tyda på att dessa arbetsplatser har ett lågt nyinträde av unga. Detta i sin tur kan tänkas uppstå genom problem att locka yngre personer och genom ekonomisk stagnation. Att de delar av ekonomin som präglas av att många anställda är tidigare nyföretagare eller kombinatorer i genomsnitt har en åldrande arbetskraft kan därför innebära en

förskjutning över tid, där de branscher och yrken som växer är sådana där företagande är ett mindre relevant alternativ. Det kan handla om några av de branscher där egenföretagande är som vanligast (jordbruk, skogsbruk, småskalig handel och persontjänster), och där det pågår en konsolidering mot större enheter.

Resultaten kastar också delvis nytt ljus över en diskussion som pågått över lång tid: hur ska vi förstå de stora och trögrörliga skillnaderna mellan företagande bland kvinnor och män? Vår analys pekar mot att det kan vara tillräckligt att rikta sökljuset mot så konkreta frågor som i vilka utbildningar, branscher och yrken som män respektive kvinnor är överrepresenterade. I den mening behövs inte populära förklaringsmodeller som att ett manligt övertag i företagande är självförstärkande genom socialt inflytande (Markussen och Røed, 2017; Rocha och van Praag, 2020) eller en manligt kodad preferens för tävlan och konkurrens (Bönte och Piegeler, 2013).<sup>16</sup>

Avslutningsvis konstaterar vi att det finns anledning att följa upp och fördjupa frågan om förekomsten av personer med företagarerfarenhet i arbetslivet, eftersom modern entreprenörskapsforskning pekar på att denna faktor har vidare ekonomisk betydelse. Sociala kontakter med företagare på arbetsplatsen "smittar" genom att ge impulser och möjligheter till lärande mellan medarbetare (Nanda och Sørensen, 2010), och på det viset ger arbetsplatser med många tidigare företagare ett vidare avtryck för företagande. Dessutom har en serie nya studier som bedrivs vid Entreprenörskapsforum klarlagt att ett företags produktivitetsutveckling gynnas av "entreprenöriellt humankapital" – det vill säga erfarenheter av företagande bland de anställda (Braunerhjelm och Lappi, 2023). FPA-måttet som introduceras i årets svenska GEM-undersökning kan därför användas för en serie vidare analyser.

15. Vid upprepad mätning bör måttet även kunna användas för att undersöka orsakerna till en uppgång eller nedgång i företagande över tid.

16. Dessa kan dock ha stor betydelse för att förklara skillnader för särskilda former av företagande, kanske framför allt tillväxtorienterat entreprenörskap.



# 4

## Slutsatser och reflektioner

Resultat från årets GEM-rapport är till stora delar positiv läsning för svenskt vidkommande även om det också finns vissa saker som är mindre bra och några trender som kan indikera problem framöver. Entreprenörskapet fortsätter att utvecklas väl i Sverige under 2023. Till skillnad från förra året framkommer att ökningen nu inte enbart drivs av det riktigt tidiga företagandet (0–3 månader) utan även det något äldre företagandet (3–42 månader). Det är även positivt att notera att det i synnerhet är kvinnorna som står bakom det ökade nyföretagandet – TEA bland männen ökade med 0,1 procentenheter och TEA bland kvinnorna med 0,2 procentenheter under 2023. Även om ökningen inte är särskilt stor jämfört med 2022 innebär det ändå att kvoten mellan antalet kvinnliga och manliga entreprenörer ökar för tredje året i rad i landet och fortsätter därmed den positiva trend som startade 2021. Det är även positivt att notera att det mer etablerade företagandet (äldre än 3,5 år) fortsätter att öka efter det stora fall som skedde mellan 2020 och 2021. Bortsett från 2020 ligger nivån på det etablerade företagandet nu på sin högsta nivå sedan 2014.

Utvecklingen av företagandet är alltså för närvarande god i landet enligt statistik från GEM-undersökningen. Men vi ser också ett antal tendenser som väcker viss oro för framtiden. Antalet konkurser ökar mycket sedan hösten 2023 och Sverige upplever ett ganska stort tapp i det viktiga informella riskkapitalet under det senaste året. Dessutom faller andelen av befolkningen som säger sig ha för avsikt att starta ett företag i närtid kraftigt. Ytterligare

indikationer på problem framöver är en trendmässigt fallande ambitionsnivå när det gäller förväntad sysselsättningsstillväxt och internationalisering. En allt lägre andel av befolkningen upplever att det finns goda möjligheter att starta företag där de bor. Vidare ser vi en negativ trend för svenskarnas upplevelse av sin egen förmåga att starta och driva företag, och en ökad rädsla att misslyckas som hämmar nyföretagande.

Det finns stora skillnader mellan könen i fråga om upplevd förmåga att starta företag på en övergripande nivå. Skillnaden är anmärkningsvärd, dels eftersom den är stor, dels då den är bestående över tid. Det är dock svårt att direkt jämföra skillnaderna eftersom det saknas en norm för vad som kan anses vara en rimlig eller en adekvat förmåga. Exempelvis skulle skillnaderna kunna vara en konsekvens av såväl övervärdering av den egna förmågan (bland män, se bland annat Koellinger m.fl., 2008) såväl som undervärdering av förmåga (bland kvinnor).

Den fördjupade analysen av egenföretagare i kapitel 2 kompletterar och avviker också i viss mån från den generella bilden. Exempelvis raderas skillnaderna i upplevd förmåga i stort sett ut, när manliga och kvinnliga egenföretagare analyseras. Det vill säga, skillnaderna mellan män och kvinnor gällande deras upplevda förmåga minskar när det är faktiska företagare som analyseras. I kapitel 3 visas att skillnaden i nyföretagande mellan män och kvinnor helt kan förklaras med skillnader i attityder och skillnader i karriärmönster. Att kvinnor i högre grad arbetar i branscher och yrken där egenföretagande är mindre

attraktivt eller rent av omöjligt måste i huvudsak förstås som utfall av normer och mönster på den vidare arbetsmarknaden. Ur ett policyperspektiv är det kanske därför inte kunskapsorienterade insatser riktade mot företagare som är de mest relevanta för att stimulera kvinnors företagande. I stället kan insatserna med fördel inriktas mot att underlätta identifiering av affärsmöjligheter såväl som mot åtgärder som kan öka tillväxtambitionerna och företags uppskalningstakt.

Vi bör inte minst arbeta mot att sänka kostnader och risker att bli arbetsgivare i Sverige. Vi behöver också se om regelverk och vårda finansmarknadernas funktionsätt för att göra det möjligt för företagare att expandera genom olika former av kapitaltillskott.

De egenanställda företagarna är också mindre rädda att misslyckas än genomsnittet. Däremot är de något mer

pessimistiska än genomsnittet gällande framtiden. Under 2023 ser strax under 60 procent av dem affärsmöjligheter i närtid (kvinnor är marginellt mer optimistiska än män) vilket gör dem till något mer pessimistiska än genomsnittet (cirka 70 procent som ser goda affärsmöjligheter). Jämförelsen gällande tillväxtambitioner mellan egenanställda företagare och de med företagande som bisyssla skiljer sig anmärkningsvärt litet från varandra. I perioden 2019–2023 är det i genomsnitt var femte tillfrågad som svarar att de förväntar sig högre tillväxt. Konklusionen av genomgången blir att nivån på företagandet utvecklas väl under senare år, de egenanställda företagarna är en robust grupp, men att det också finns tydliga oros-tecken inför framtiden gällande förväntad tillväxt och uppskalningsambition.

# Referenser

- Adams, P., Bahoo-Torodi, A., Fontana, R. och Malerba, F. (2024). "Employee spinouts along the value chain". *Industrial and Corporate Change*, 33(1), 90–105.
- Andersson, M. och Klepper, S. (2013). "Characteristics and performance of new firms and spinoffs in Sweden". *Industrial and Corporate Change*, 22(1), 245–280.
- Blanchflower, D. G. (2004). Self-employment: More may not be better. NBER Working Paper, No. 10286.
- Braunerhjelm, P. och Lappi, E. (2023). "Employees' entrepreneurial human capital and firm performance". *Research Policy*, 52(2), 104703.
- Broström, A., Kardelo, M., Prenkert, F., Svensson, M. och Thulin, P. (2023). "Entreprenörskap i Sverige 2023 – nationell GEM-rapport", Entreprenörskapsforum, Stockholm.
- Buenstorf, G., Engel, C., Fischer, S., och Gueth, W. (2016). Non-compete clauses, employee effort and spin-off entrepreneurship: A laboratory experiment. *Research Policy*, 45(10), 2113–2124.
- Burton, M. D., Sørensen, J.B. och Dobrev, S.D. (2016). "A careers perspective on entrepreneurship". *Entrepreneurship Theory and Practice*, 40(2), 237–247.
- Bönte, W., & Piegeler, M. (2013). Gender gap in latent and nascent entrepreneurship: driven by competitiveness. *Small Business Economics*, 41, 961–987.
- Capone, G., Malerba, F. och Orsenigo, L. (2019). "Spinoffs in context: entry and performance across different industries". *Industrial and Corporate Change*, 28(2), 259–282.
- Dilli, S., Elert, N. och Herrmann, A.M. (2018). Varieties of entrepreneurship: exploring the institutional foundations of different entrepreneurship types through 'Varieties-of-Capitalism'arguments. *Small Business Economics*, 51, 293–320.
- Douglas, E.J. och Shepherd, D.A. (2002). "Self-employment as a career choice: Attitudes, entrepreneurial intentions, and utility maximization". *Entrepreneurship Theory and Practice*, 26(3), 81–90.
- Kilby, P. 1971. *Entrepreneurship and economic development*. New York: Free Press.
- Klepper, S. och Sleeper, S. (2005). "Entry by spinoffs". *Management Science*, 51(8), 1291–1306.
- Koellinger, P., Minniti, M., & Schade, C. (2008), *Seeing the world with different eyes: gender differences in perceptions and the propensity to start a business*, Tinbergen Institute Discussion Paper 035/3.
- Koster, S. och Andersson, M. (2018). "When is your experience valuable? Occupation-industry transitions and self-employment success". *Journal of Evolutionary Economics*, 28, 265–286.
- Markussen, S. och Røed, K. (2017). "The gender gap in entrepreneurship—The role of peer effects". *Journal of Economic Behavior & Organization*, 134, 356–373.
- Nanda, R. och Sørensen, J.B. (2010). "Workplace peers and entrepreneurship". *Management science*, 56(7), 1116–1126.
- Norlin, P., Palmberg, J. och Thulin, P. (2021). Ett företag-samt Sverige? En studie om regionala entreprenöriella aktiviteter, ambitioner och attityder – regional GEM-rapport 2021. Entreprenörskapsforum.
- Rocha, V. och Van Praag, M. (2020). "Mind the gap: The role of gender in entrepreneurial career choice and social influence by founders". *Strategic Management Journal*, 41(5), 841–866.
- Shane, S.A. (2003). *A general theory of entrepreneurship: The individual-opportunity nexus*. Edward Elgar Publishing.
- Stevenson, H. H., & Jarillo, J. C. 1990. "A paradigm of entrepreneurship: Entrepreneurial management". *Strategic Management Journal*, 11: 17–27.
- Thompson, P. och Klepper, S. (2005). Spinoff entry in high-tech industries: motives and consequences.
- Thulin, P., Broström, A. och Stutzinsky, H. (2023). Kvinnors entreprenörskap i Sverige. Entreprenörskapsforum.
- Young, B., & Florence, N. (2019). "Gender and overconfidence in the Kauffman Firm Survey". *Studies in Business and Economics*, 14(3), 5–17.

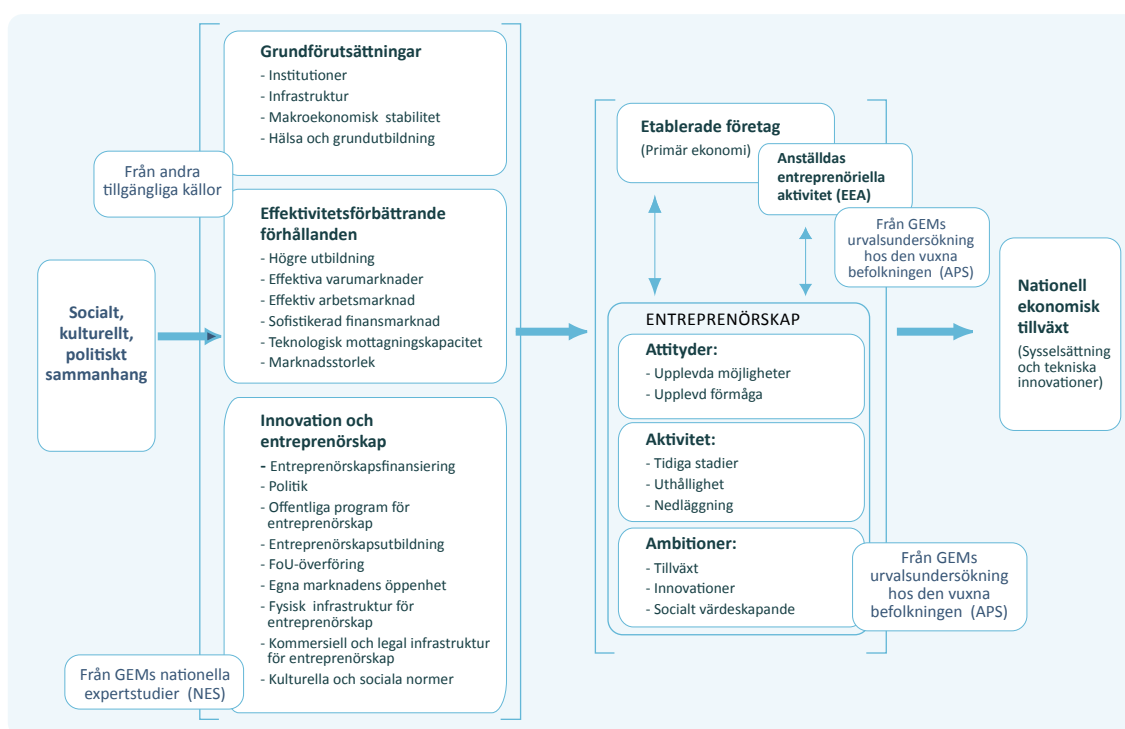
# Appendix 1: Utgångspunkter för Global Entrepreneurship Monitor

## LÄNDERS UTVECKLINGSNIVÅER OCH FÖRETAGANDETS FASER

Modellen som GEM baseras på bygger på idén att ett dynamiskt entreprenörskap utvecklar ett lands välstånd och att detta gäller oavsett fas av ekonomisk

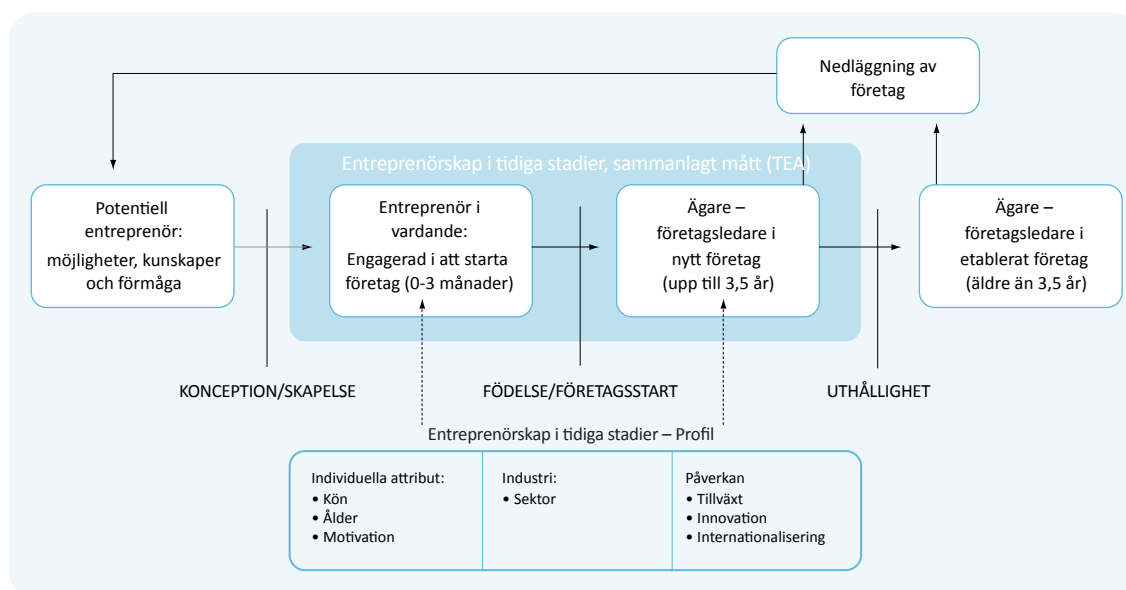
utveckling. Undersökningen baseras på ett konceptuellt ramverk (Figur A1.1) som visar komplexiteten hos drivkrafterna för entreprenörskap. Det är inte bara ramvillkoren som är betydelsefulla utan även normer, personliga förutsättningar och möjligheterna att skapa tillväxt och jobb.

Figur A1.1: GEM-modellen



Nivån och profilen på företagandet varierar avsevärt mellan länder och regioner som befinner sig i olika skeden av sin utveckling. Företagandets faser enligt GEM sammanfattas i figur A1.2 nedan. Det finns en ambition att kartlägga processen som utvecklar entreprenörskapet från potentiell entreprenör, via

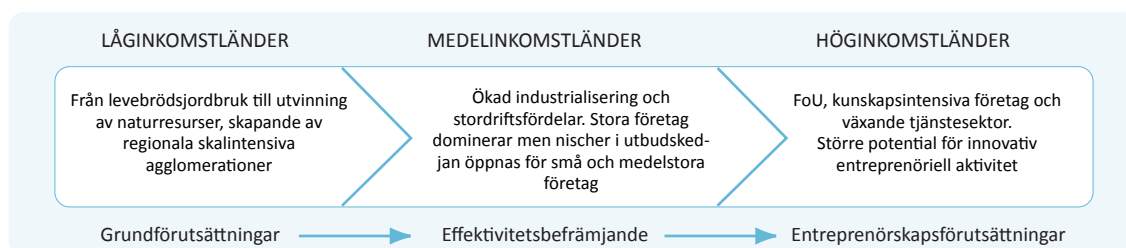
företagsstart, över etablerat företagande till en eventuell avyttring eller nedläggning av företaget. Genom att fokusera på individers aktiviteter, ambitioner och attityder skiljer sig GEM-undersökningen från annan jämförbar statistik på företagsnivå.

**Figur A1.2: Entreprenörskapsprocessen och GEM:s operationella definitioner**

Modellen som GEM-undersökningen bygger på tar sin utgångspunkt i individens potential (längst till vänster i figur A1.2), det vill säga möjligheter, kunskaper och förmåga. När potentialen omsätts i aktivitet övergår processen till nästa fas – en entreprenör i vardande – det vill säga någon som är engagerad i att starta ett företag under dess tre första månader. Därefter inträder nästa skede – ägande och drift av ett nytt företag – som sträcker sig mellan tre och 42 månader. Dessa två faser är själva grunden för GEM-undersökningen och utgör tillsammans måttet TEA (Total Entreprenöriell Aktivitet) – entreprenörskap i tidiga stadier. TEA illustreras i figur A1.2 av

det markerade fältet i mitten. I undersökningen samlas även in uppgifter om företag som är äldre än 3,5 år, vilka definieras av GEM som etablerat företagande. Slutligen samlar undersökningen in uppgifter om nedläggningar av företag.

De deltagande länderna delas in efter geografiska områden och inkomstnivå, hög-, medel- och låginkomstländer. Figur A1.3 illustrerar detta och beskriver mer utförligt vad som karaktäriserar respektive kategori. I flera fall befinner sig länder i förflyttning från en kategori till en annan.

**Figur A1.3: Egenskaper och nyckelbegrepp, olika ekonomier**

När en ekonomi utvecklas ökar produktiviteten och följlaktligen också inkomst per capita. Ofta innebär det att arbetskraft byter sysselsättning och till exempel går från jordbrukssektorn till utvinningsindustrier och därefter till tillverkningsindustrin. I dessa tidiga stadier av utveckling har andelen nödvändighetsbaserat företagande typiskt sett varit högre. Många människor måste söka sin utkomst i ett eget företag då jobben i de högproduktiva sektorerna inte räcker till. I nästa utvecklingssteg växer de produktiva sektorerna vilket ökar möjligheterna att få anställning.

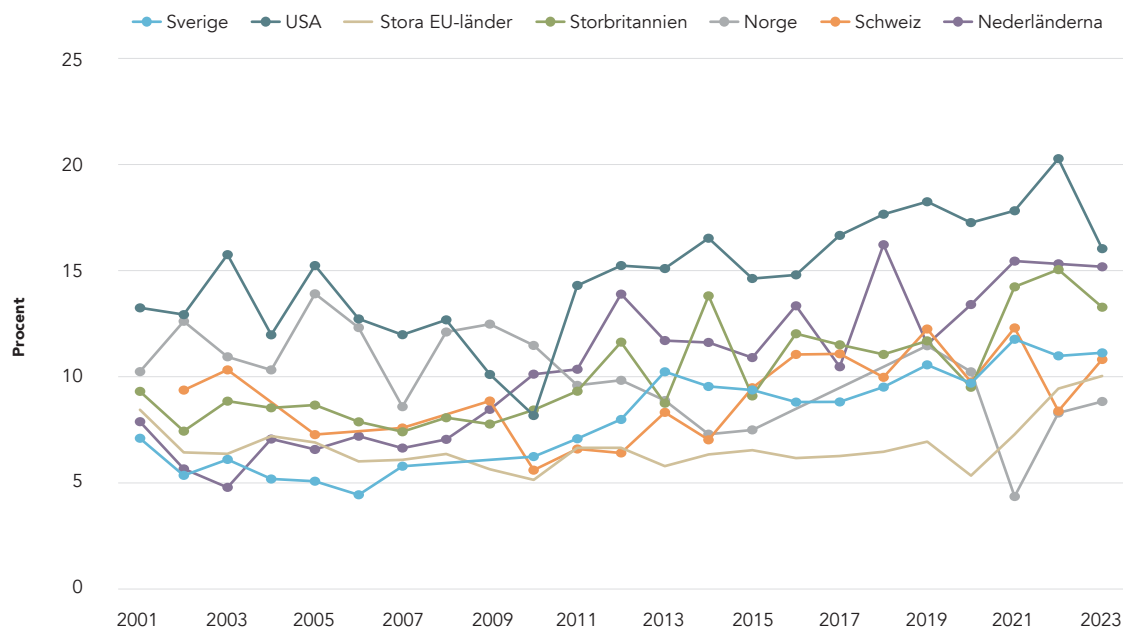
Andelen nödvändighetsbaserade företag minskar. Samtidigt växer välbstånd, infrastrukturen byggs ut

och förutsättningarna för möjlighetsbaserat företagande ökar; karaktären hos entreprenörskapet ändras. Möjlighetsbaserade företag är i regel förknippat med högre tillväxtambitioner och bättre innovations- och internationaliseringsmöjligheter. Fortfarande är dock företagen beroende av finansiella institutioner och en infrastruktur som formades i den tidigare fasen. I den mån dessa klarar av att främja möjlighetsbaserat företagande kan innovativa företag utvecklas till betydelsefulla drivkrafter för ekonomisk tillväxt och välbståndsskapande. Det ställer krav på politiken.

## Appendix 2: Entreprenöriella aktiviteter, ambitioner och attityder

**Figur A2.1: Total entreprenöriell aktivitet i tidigt stadium (TEA) fördelat på kön**

Andel av den manliga befolkningen i åldrarna 18–64 år som antingen är entreprenör i vardande eller äger och leder ett nytt företag.

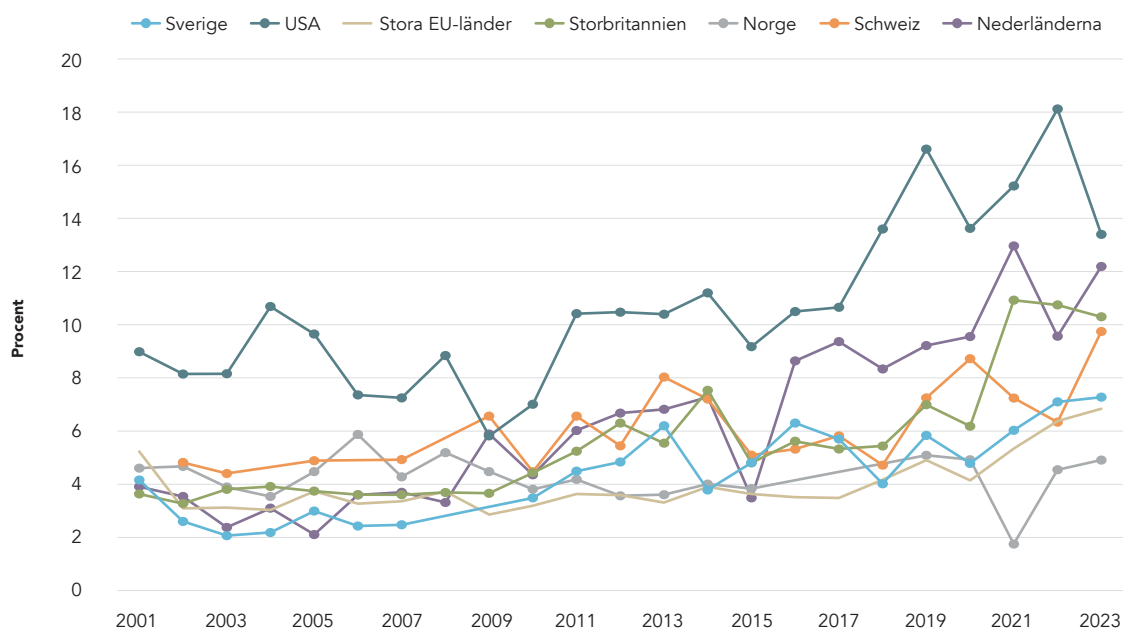


Anm.: Stora EU-länder består av Frankrike, Italien, Spanien och Tyskland. Avsaknad av markörer för enskilda länder indikerar linjärt approximerade värden.

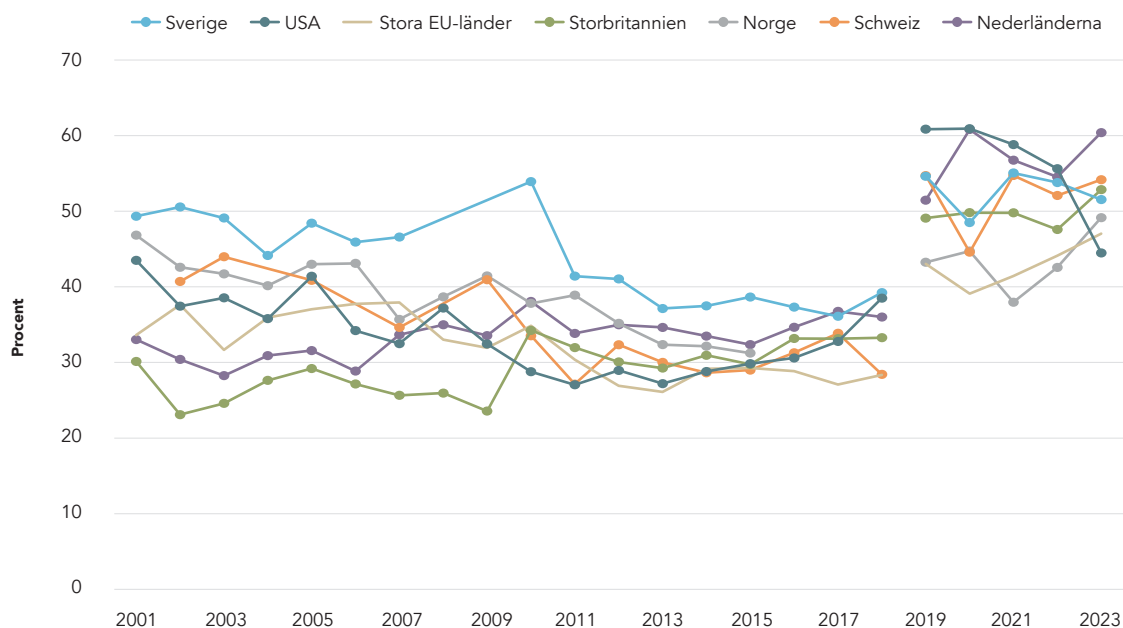


**Figur A2.2: Total entreprenöriell aktivitet i tidigt stadium (TEA) fördelat på kön**

Andel av den kvinnliga befolkningen i åldrarna 18–64 år som antingen är entreprenör i vardande eller äger och leder ett nytt företag.

**Figur A2.3: Kännedom om företagare**

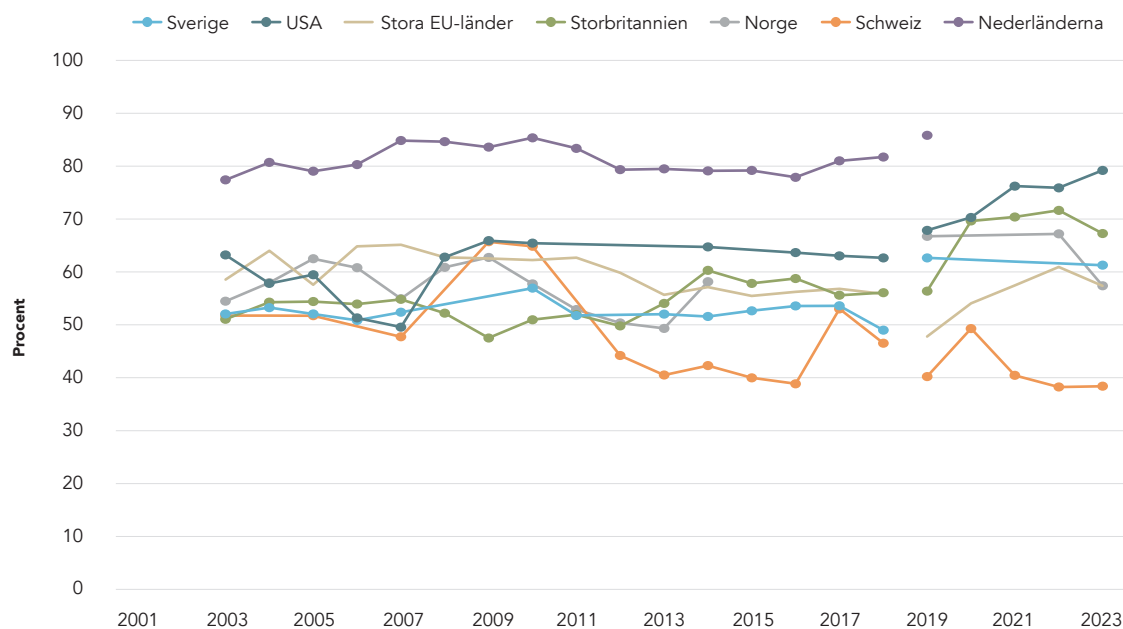
Andel av befolkningen i åldrarna 18–64 år som personligen känner någon som startat ett företag under de två senaste åren.



Anm. figur A2.2 och A2.3: Stora EU-länder består av Frankrike, Italien, Spanien och Tyskland. Avsaknad av markörer för enskilda länder indikerar linjärt approximerade värden.

### Figur A2.4: Entreprenörskap – ett bra karriärval

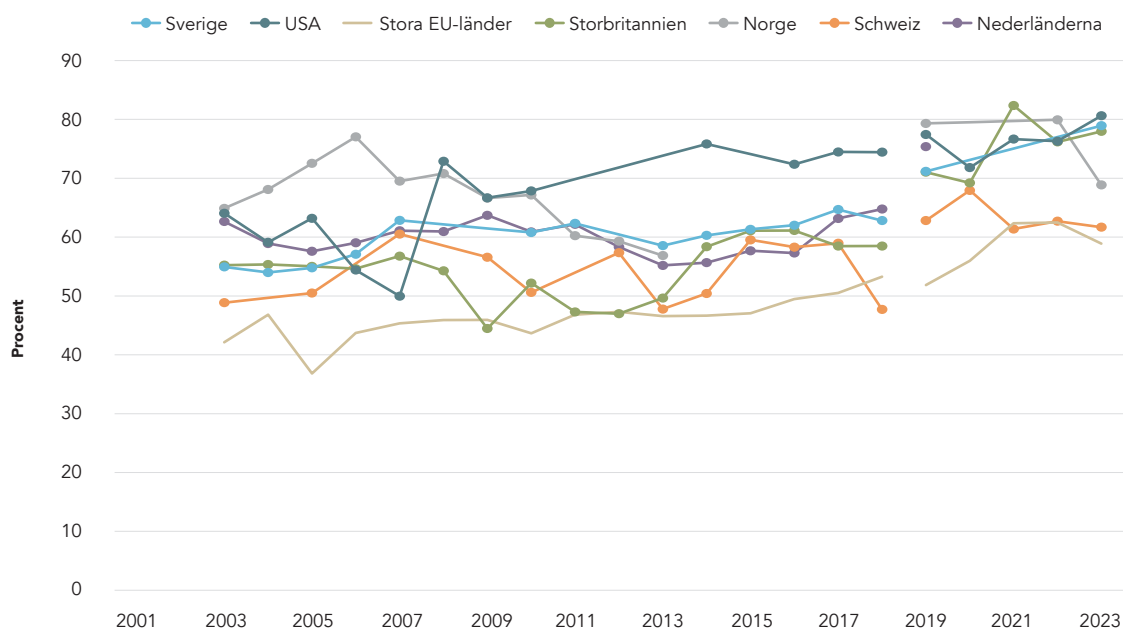
Andel av befolkningen i åldrarna 18–64 år som instämmer med påståendet att merparten av invånarna i landet anser det vara ett bra karriärval att starta ett företag.



Anm.: Stora EU-länder består av Frankrike, Italien, Spanien och Tyskland. Avsaknad av markörer för enskilda länder indikerar linjärt approximerade värden. Tidseriebrott 2019.

### Figur A2.5: Entreprenörskap i media

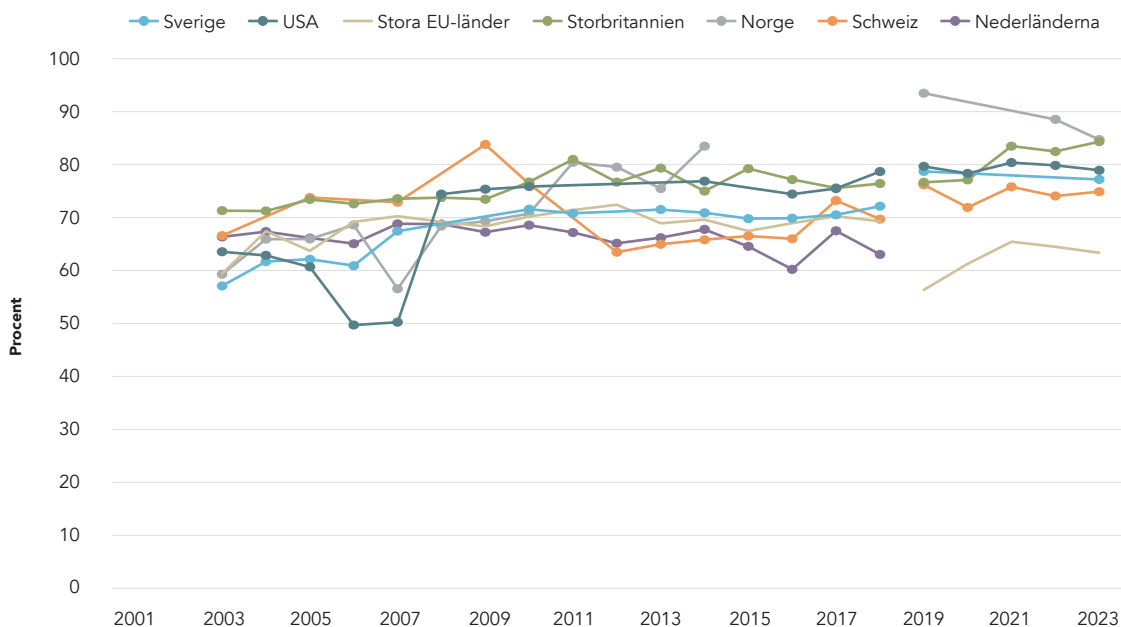
Andel av befolkningen i åldrarna 18–64 år som instämmer med påståendet att man ofta hör om framgångsrikt entreprenörskap i landets media.



Anm. figur A2.4 och A2.5: Stora EU-länder består av Frankrike, Italien, Spanien och Tyskland. Avsaknad av markörer för enskilda länder indikerar linjärt approximerade värden. Tidseriebrott 2019.

**Figur A2.6: Framgångsrikt entreprenörskap ger hög status och uppskattning**

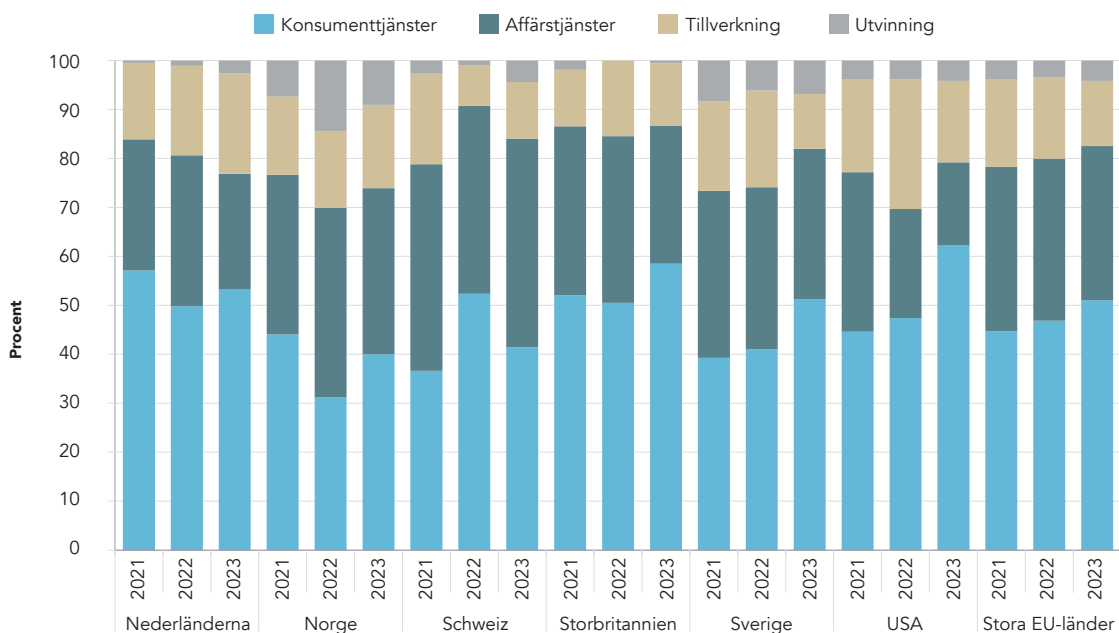
Andel av befolkningen i ålderna 18–64 år som instämmer med påståendet att framgångsrikt entreprenörskap ger hög status i landet.



Anm.: Stora EU-länder består av Frankrike, Italien, Spanien och Tyskland. Avsaknad av markörer för enskilda länder indikerar linjärt approximerade värden. Tidseriebrott 2019.

**Figur A2.7: TEA fördelat på sektorer 2021–2023**

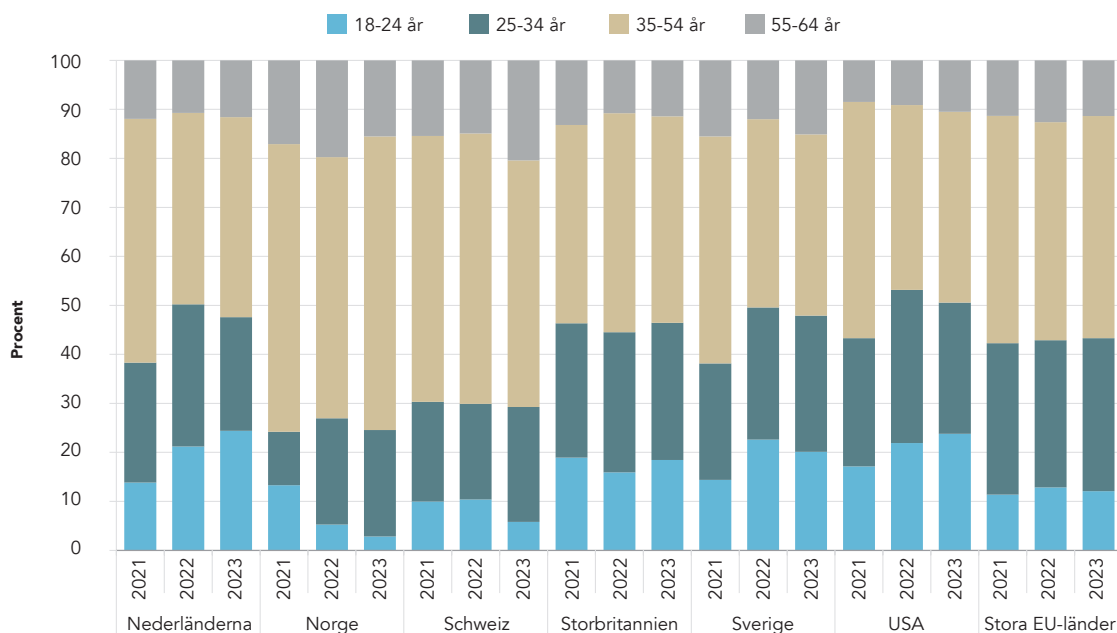
Procentuell fördelning av de involverade i entreprenörskap i tidigt skede (TEA) på olika sektorer.



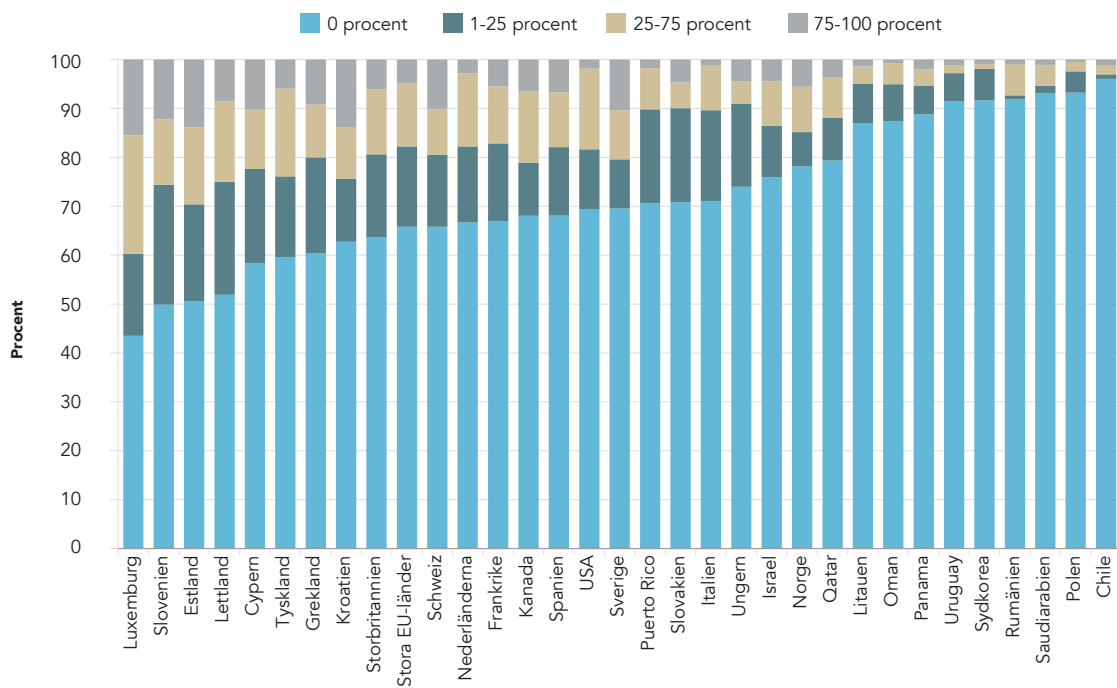
Anm.: Stora EU-länder består av Frankrike, Italien, Spanien och Tyskland.

**Figur A2.8: TEA fördelat på åldersgrupper 2021–2023**

Procentuell fördelning av de involverade i entreprenörskap i tidigt skede (TEA) på olika åldersgrupper.

**Figur A2.9: Internationell orientering för entreprenörer i tidigt skede 2023**

TEA fördelat på andel intäkter utomlands.



Anm. figur A2.8 och A2.9: Stora EU-länder består av Frankrike, Italien, Spanien och Tyskland.

