



Livsstilsföretagare: med företaget som livsstil – en studie av åtta småföretagare i Alunda, Östhammars kommun

Julia Marcopoulos



Nycklar till en levande landsbygd

- olika former av entreprenörskap i samspel med
omgivningen

Working Papers nr 4

Nycklar till en levande landsbygd

Working papers

Utgivare

REG - Rural Entrepreneurship Group

Publicerad 2018-06-27

Kontaktinformation

Institutionen för Ekonomi

Box 7013, 750 07 Uppsala

Besöksadress: Ulls hus, Ulls väg 27, 756 51 Uppsala

Foto på framsidan av Julia Marcopoulos

Senaste publicerade texter i serien

WP3 Motstånd för entreprenörskap på landsbygden

WP2 De gotländska eldsjälarna

WP1 Inblickar i Fest i Hebys sammanhang

Nycklar till en levande landsbygd

Working papers

WP4

Livsstilsföretagare: med företaget som livsstil – en studie av åtta småföretagare i Alunda, Östhammars kommun

Julia Marcopoulos

Förord

Med företaget som livsstil – är det ens möjligt att ha ett företag utan att det blir ens livsstil? Företaget kan ta all tid eller vara en liten ögonsten man sköter vid sidan om försörjningen, i båda fallen är det en livsstil. För att få koll åkte Julia till Alunda. Hon mötte småföretagare och talade om planer, drivkrafter, utveckling, nätverkande och ja, livsstil. På frågan: är du nöjd med ditt företag, svarade alla ja. Men där upphör likheterna. Så vad menar vi när vi säger – livsstilsföretagare?

Johan Gaddefors

Nycklar till en levande landsbygd

Working papers

Populärvetenskaplig sammanfattning

Alunda är en tätort i Östhammars kommun, ungefär en halvtimmes bilfärd nordost från centrala Uppsala. Tätorten har cirka 2500 invånare och i stadskärnan finns bland annat matbutik, café, restaurang och bensinmack. Fokus för rapporten är småföretag som dessa. Syftet med rapporten är att undersöka den "småskaliga entreprenören" i Alunda. Finns det några generella egenskaper för den småskaliga entreprenören i Alunda? Vilka i sådant fall? Vilken roll spelar Alunda och nätverk för den småskaliga Alunda-entreprenören? Hur ser den småskaliga Alunda-entreprenören på sin livsstil och företagets roll i den?

Åtta olika småföretagare har intervjuats för att besvara dessa frågor. Företagen har varierande inriktning – alltifrån hundhotell och fotvård till museum och blomsterbutik. Insikterna från denna rapport är bland annat att företagarna drivs av praktiska skäl och intresse snarare än berömmelse och pengar, vilket motsätter en vanlig bild av entreprenörer som törstiga efter ära och rikedom. Rapportens resultat motsätter också bilden av en entreprenör som en "ensam hjälte" likt Steve Jobs eller Richard Branson. Entreprenörerna som intervjuats till denna rapport visar i sina svar snarare på att ett företag är ett resultat av samarbete. De må alla ha fått arbeta mycket, men de har också haft stor hjälp och stöd från sina respektive nätverk. Ytterligare en slutsats som kan dras av detta material, som motsätter den traditionella bilden av entreprenörer, var att de intervjuade företagarna alla uttryckte att det var nöjda med sina företag – trots att ingen av dem drev något stort imperium med mångmiljonvinst. Entreprenörerna svarade att de alltid hade mycket att göra med sina företag, ibland så de knappt hann med något annat, men de var ändå nöjda med sin livsstil.

Julia Marcopoulos



Sveriges lantbruksuniversitet
Swedish University of Agricultural Sciences

Institutionen för Ekonomi

Livsstilsföretagare: med företaget som livsstil

– en studie av åtta småföretagare i Alunda, Östhammars kommun

Julia Marcopoulos

Med stöd av

Richard Ferguson och Johan Gaddefors

Innehållsförteckning

Inledning	3
Bakgrund.....	3
Syfte och forskningsfrågor.....	3
Metod	3
Resultat	5
Introduktion.....	5
Bakgrund om de åtta företagen	5
Uppstart och utveckling	6
Att driva företag.....	8
Nätverk och Alunda	10
Livsstil och synen på det egna företaget	12
Diskussion.....	15
Planer och mål.....	15
Alunda och Östhammar kommun	16
Livsstil och nöjdhet.....	16
Slutsatser	17
Appendix.....	17

Inledning

Bakgrund

Alunda är en tätort i Östhammars kommun, ungefär en halvtimmes bilfärd nordost från centrala Uppsala. Tätorten har cirka 2500 invånare och i stadskärnan finns bland annat matbutik, café, restaurang och bensinmack. Fokus för rapporten är småföretag som dessa, handelsbolag och aktiebolag som har en omsättning på under 1000 tKr och ett resultat på max 500 tKr.

Syfte och forskningsfrågor

Syftet med rapporten är att undersöka den ”småskaliga entreprenören” i ett ruralt område. Rapporten ämnar identifiera egenskaper med denna typ av företagare och dennes kontext. Forskningsfrågorna är således som följer:

- Finns det några generella egenskaper för den småskaliga entreprenören i Alunda? Vilka i sådant fall?
- Vilken roll spelar Alunda, Östhammars kommun och nätverk för den småskaliga Alunda-entreprenören?
- Hur ser den småskaliga Alunda-entreprenören på sin livsstil och företagets roll i den?

Metod

Metoden för studien är ”multiple case study” och metod för datainsamling är semi-strukturerade intervjuer. Totalt åtta intervjuer genomfördes, varav sju ansikte-mot-ansikte och en via telefon. Urvalet av företag gjordes med hjälp av statistik från SCB. Statistiken beställdes från SCB (scbforetag@scb.se) den 26 juli 2017. Det som efterfrågades var information om följande orter:

Heby, postnummer: 744 01-91
Östervåla, 740 46
Östhammar, 742 00-94
Alunda 747 00-94
Öregrund, 742 22-43
När (Stånga), 623 48
Lärbo, 624 50
Östergarn (Katthammarvik), 623 68

Information beställdes om hur många företag som startats upp under de senaste 10 åren i respektive ort. För vardera av dessa företag bad vi om följande information:

- Företagets namn
- Företagets adress
- Företags organisationsnummer
- Företagets startår
- Företagets SNI-kod

Den beställda informationen sammanställdes i form av en Excel-fil den 26 juli 2017 (det vill säga senare samma dag som det beställdes).

Denna uppgift handlar om att identifiera och undersöka s.k. livsstilsföretagande. Målet är att identifiera företagare som driver verksamheter som omsätter max 1000 tKr och har ett resultat om max 500 tKr och undersöka dessa. Efter att dessa riktlinjer fastställdes granskades Excel-filen utifrån de uppsatta perimetrarna. Företagens organisationsnummer klistrades in i sökmotorn "allabolag.se" för att finna deras omsättning, resultat och kontaktuppgifter.

Till en början antecknades samtliga företags omsättning och resultat för de senaste 10 åren (om dessa fanns tillgängliga). Detta tog dock lång tid så strategin lades om. Då intresset här är på livsstilsföretagande, d.v.s. små företag, antecknades enbart omsättning och senaste årets resultat för samtliga företag och mer detaljerad information antecknades enbart för de företag som visade "små" resultat och liten omsättning. Omsättning på max 1000 tKr och resultat negativt eller max 500 Tkr. De första 100 företagen i Alunda gick igenom och det visade sig att alla dessa är ABn då SCB sorterat företagen efter bolagsform med ABn högst upp i listan. Av dessa 100 valdes 13 företag ut som kontaktades via telefon fredagen den 11 augusti. Fyra intervjuer bokades.

Eftersom så få företag hittades undersöktes handelsbolagen i Alunda istället. De som valdes ut för att bli kontaktade var företag som hade en låg omsättning (samma krav som tidigare dvs. under 1000 tKr kronor) och som hade ett tillgängligt telefonnummer. Fem handelsbolag identifierades och kontaktades och av dessa ställde en upp på intervju.

Efter att de första fyra intervjuerna var genomförda diskuterades vilka företag som var önskvärda att söka upp av forskargruppen som genomförde studien. Resultatet av diskussionen blev att hantverkare/entreprenad, revisor/jurist, turistverksamhet och retail/butik-verksamhet var önskvärda att kontakta. Dessa ytterligare handelsbolag och ett aktiebolag samt en enskild firma tillkom efter att ha gått igenom ytterligare företag i statistiken. Dessa valdes precis som tidigare ut baserat på att de var startade inom de senaste 10 åren, hade adress i Alunda och omsatte max 1000 tKr.

Intervjuerna förbereddes genom diskussion inom forskargruppen och en intervjuguide sammanställdes som användes under intervjuerna (se denna guide i Appendix). Semi-strukturerad intervjuform praktiserades vilket innebär att intervjuguiden följdes med att relevanta följdfrågor ibland flikades in när det fanns nytta med det. Innan intervjuerna inleddes informerades respondenterna om att de kunde avstå från att svara på frågorna om de så önskade och att de närsomhelst kunde ställa frågor om det var något de undrade över eller inte förstod. Samtliga intervjuer spelades in vilket respondenterna alla godkände innan intervjuerna påbörjades. En av intervjuerna genomfördes via telefon, övriga genom personligt möte. Intervjuerna varade i snitt mellan 20-30 minuter. Totalt blev åtta företag intervjuade.

Resultat

Introduktion

I denna del av rapporten presenteras resultatet av de åtta intervjuerna. Kapitlet inleds med att redogöra kort bakgrundsfakta om de åtta företagen och entreprenörerna som driver dem. Därefter presenteras resultatet av intervjuerna i fyra delar: Uppstart och utveckling, Att driva företag i Alunda, Nätverk och Alunda och Livsstil och synen på det egna företaget. I respektive del presenteras respondenternas svar i turordning, det vill säga företagare 1s svar kommer först, därefter företagare 2 etcetera.

Bakgrund om de åtta företagen

Företag 1 är ett aktiebolag som ägs och drivs av ett gift par. Hustrun arbetar som forskare vid Uppsala universitet och maken är en pensionerad ingenjör som under sitt yrkesliv framförallt jobbat inom sjukvården och djursjukvården. Paret grundade företaget för ungefär fem år sedan för att det skulle underlätta det administrativa arbetet med de extrainkomster som paret får genom föreläsningar och konsultarbete som de båda utför.

Företag 2 är ett företag som drivs av en kvinna i aktiebolagsform. Kvinnan arbetade i flera år som undersköterska, men vidareutbildade sig till fotvårdare år 2011 och startade sitt företag direkt efter att hon avslutat sin utbildning. Hon bedriver sin verksamhet med medicinsk fotvård på heltid, delvis genom landstinget och delvis privat. Ett par dagar i veckan är verkar hon i en lokal i Almunge och resterande tid arbetar hon från det egna hemmet eller åker till kundernas hem.

Det tredje företaget är ett hund-dagis/hotell som drivs av en kvinna. Hon har dels dagishundar, det vill säga hundar som befinner sig hos henne varje vardag, och dels hotellhundar som är där när ägarna är tillfälligt bortresta. Kvinnan startade företaget för ungefär sju år sedan då hon blivit utförsäkrad från Försäkringskassan efter en lång tids sjukskrivning. Hon har företaget som heltidssyssla och en anställd på deltid.

Företag 4 är en gård som bedriver vallodling, hästhållning samt har får som framförallt används för skötsel av betesmarker som hästarna inte kan gå på. Ägarna är ett gift par som båda har heltidsarbeten vilket innebär att företaget fungerar som en deltidssyssla. Hästinackordering är företagets främsta syfte och gården har i dagsläget kapacitet för fyra hästar inomhus i boxar och cirka 10 utomhus i lösdrift.

Det femte företaget är en turistverksamhet, närmare bestämt en gård där de två ägarna, ett gift par, har byggt om den gamla ladan som nu huserar flertalet modelljärnvägar. Det är maken och parets vuxna son som själva har byggt upp modellerna från grunden eller restaurerat äldre modeller. Till verksamheten hör även ett litet café och bakom ladan med modellerna och café återfinns en stor trädgård som maken anlagt. Paret är båda i pensionärsåldern och verksamheten är endast öppen lördagar under sommarsäsongen.

Företag nummer 6 är en blomsterbutik och verksamheten startades upp våren 2017. Blomsterbutiken drivs av en kvinna med stort intresse för växter, inredning, miljö och människors välbefinnande. Ett mål hon har med verksamheten är att kunna knyta ihop dessa intressen. Butiken ligger i centrala Alunda på markplanet av en gammal banklokal. På våningen under butiken har kvinnans man

redaktion för en tidning han är redaktör för. Kvinnan driver företaget på heltid och har två personer som gör arbetsträning hos henne och därmed hjälper till att driva verksamheten.

Det sjunde företaget är ett entreprenadföretag med fokus på utbildningar som är relevanta inom entreprenad/bygg-verksamhet. Företaget drivs av en ung man som sedan han slutat gymnasiet har jobbat på sina föräldrars entreprenadföretag, och som för sex år sedan valde att starta sin egen verksamhet vid sidan av jobbet i föräldrarnas företag. På kvällar och helger håller han utbildningar, t.ex. maskinutbildningar, genom sitt egna företag. Utbildningarna hålls antingen på plats i Alunda eller så åker han till dem som vill gå utbildning.

Företag 8 är ett ekonomikonsultföretag i aktiebolagsform. Det drivs av en kvinna som drabbades av MS och blev sjukskriven under en längre tid. Hon blev då uppsagd och bestämde sig för att starta eget istället för att söka nytt arbete. En av kunderna som köpt administrationstjänster av företaget hon tidigare varit anställd hos bestämde sig för att följa med henne när hon slutade, och blev således hennes första kund. Hon driver sitt företag på egen hand och har kunder i såväl Alunda som Uppsala.

Uppstart och utveckling

Maken i paret som driver företag 1 berättade att han och hans fru varit involverade i två aktiebolag innan de startade upp veterinärkliniken de är delägare än idag. När de såg behovet att hitta ett sätt att administrera sina extrainkomster var de därmed redan insatta i processen att starta upp företag. Kontakter såsom revisor fanns redan upparbetat och mannen förklarade att det därmed kändes självklart och enklare att starta upp detta aktiebolag än att fortsätta hantera extrainkomsterna utan det. Företagare 1 beskrev att syftet med detta företag aldrig varit att bli en heltidssyssla som de kan leva på. De har aldrig ansträngt sig för att få det att utvecklas och växa. Företagarna sökte inget stöd när de startade upp företaget. Förutom kontakterna såsom revisorn fanns det inga andra människor paret tog hjälp av i uppstarten, annat än varandra.

Företagare 2 beskrev att hon gick en fotvårdsutbildning i Stockholm och när hon år 2011 studerat färdigt berättade hon att hon skulle börja med fotvård på landet, varpå hennes kurskamrater skrattade åt henne. *"... men skrattar bäst som skrattar sist! Många utav dom har inte sina företag kvar medans jag har så mycket jobb så att jag fått säga ifrån."* Hon startade företaget direkt efter utbildningens avslut och hade det först i form av enskild firma, men gjorde om det till ett aktiebolag för ungefär tre år sedan. I dagsläget bedriver hon sin verksamhet framförallt i Almunge där hon har en lokal, och sedan tre år tillbaka har hon avtal med landstinget och kan således ta emot patienter på remiss för subventionerad fotvård. Företagaren beskrev att sedan uppstarten har företaget utvecklats i form av att omsättningen har ökat och att hennes egen kunskap har ökat. Något som också förändrats är att hon de första två åren jobbade dubbelt med det egna företaget och jobb på ett LSS-boende. Efter de två åren och sedan dess har hon kunnat ha det egna företaget som ensam inkomstkälla.

Kvinnan som driver företag 3 berättade att hon har sitt hunddagis/hundhotell sedan ungefär sju år tillbaka, men hon har sysslat med hundar hela sitt liv. Hon beskrev att hon tidigare var sjukskriven en längre tid för fibromyalgi tills hon blev utförsäkrad. När detta skedde tänkte hon "Nu provar jag!" och så använde hon lite pengar hon ärvt för att bygga om en anläggning på den egna gården som tidigare använts till grisar, till att nu husera hundarna. *"Jag har väl aldrig mått så bra som jag gör nu, både får hålla på med det jag vill och kunna styra mina arbetstider och slippa Försäkringskassan."* Sedan starten har företagaren kunnat ta in allt fler hundar. Efter ungefär 1,5 års tid tjänade hon tillräckligt på företaget för att kunna ha det som enda inkomstkälla. Hon har aldrig annonserat och hon ser det som positivt att företaget istället fått utveckla sig "naturligt" då det i hennes mening annars hade kunnat bli

för stort. Idag behöver hon tacka nej till en del kunder, speciellt nya som vill in på dagisplats och de som vill ha hotellplats när det är högsäsong för resor. I uppstarten fick företagaren en typ av ekonomiskt stöd från Försäkringskassan under utförsäkringsperioden. Hon minns inte exakt vad det var, men det var någon form av ersättning under ett par månaders tid.

Företagare 4 berättade att innan hennes familj flyttade till gården i Alunda, där de nu bor och bedriver sitt företag, bodde de inne i Uppsala. På grund av dotterns stora hästintresse sökte familjen efter en gård att kunna bo på och ha hästen. Först efter flera års tid hittade de vad de en jordbruksfastighet som stämde in på deras önskemål. Företaget startade de direkt – framförallt inackordering av hästar men också sedan ett par år tillbaka har de en liten flock får. Fårfloken är under uppbyggnad och används således i dagsläget enbart för eget bruk, framförallt för att hålla efter mark som hästarna inte kan beta, men målsättningen är att utöka flocken så att de kan börja slakta och sälja mer kött. Gällande hästverksamheten så berättade kvinnan i företagarparet att de till en början varit ambitiösa och tänkt inreda stallet så att det fanns plats för många hästar där. När de upptäckte att det inte fanns så stor efterfrågan på stallplatser och att Länsstyrelsen måste godkänna stallet från och med femte boxen valde de att nöja sig med fyra boxplatser. Istället satsade paret på att bygga en ligghall för att kunna ha lösdrift – en hästhållning som de tycker är bra och som är mindre arbetsintensiv. Så som stallet, ligghallen och hagarna är byggda idag har gården kapacitet för sju hästar. Hur många hästar de har haft har varierat genom åren från fullbelagt till att enbart ha familjens egna två hästar. När paret startade upp företaget vände de sig till Lrf för att få rekommendationer om vilken typ av företag de borde ha, skatteregler osv. ”Men vi kom fram till, jag tror vi blev lite lurade där för vi kom fram till att vi vet inte riktigt hur stort det här ska vara. Vi startade det som ett handelsbolag och trodde att man skulle konverterade det sen men som jag har förstått det nu så går det inte att göra det utan har man ett handelsbolag, så har man ett handelsbolag.”

Företag 5 drivs på en gård som företagarparet köpte av mannens morbror år 2003. Paret har under större delen av deras vuxna liv varit egenföretagare och därför såg de det inte som något alternativ att söka anställning i Alunda utan bestämde sig för att starta upp egen verksamhet på gården. Maken och parets gemensamma son hade tillsammans sysslat med modelltåg i flera år och det intresset växte till en företagsidé. Banken gav dem inget lån vilket ledde till att de fick skövla en del av skogen som tillhörde fastigheten för att ha råd att starta upp företaget. Med intäkterna från skogen kunde de börja bygga modelljärnväg i den gamla ladugården. Paret ansökte om EU-stöd med fick avslag. De ansökte om att få 300 000 kr men de fick enbart 30 000 kr till marknadsföring. Sedan starten för 13 år sedan har företaget utvecklats i att antalet besökare till järnvägmuseet har ökat, det har denna säsong kommit många nya besökare och de har kunnat bygga ytterligare ett rum med modelljärnvägar.

Kvinnan som driver företag 6 startade upp företaget under våren 2017 och det är således ett mycket ungt företag. Hon berättade att hon länge intresserat sig för miljö (hon läste miljö-inriktning på gymnasiet), mat (hon är utbildad kock), inredning (hon är diplomerad inredare) och trädgård (hon är utbildad trädgårdsmästare). I våras landade hon och hennes man i att köpa en gammal banklokal i centrala Alunda där hon kunde driva blomsterbutik i markplan och mannen kunde driva tidningen han är redaktör för i källarplanet. Innan hon startade upp denna verksamhet drev hon och hennes man ett trädgårdsföretag tillsammans i form av enskild firma. De har kvar denna firma, men den har riktats om till driften av tidningen och så startade de ett handelsbolag som utgörs av blomsterhandeln. Kvinnan förklarade att hon lever ut sina andra intressen än trädgård/blommor till viss del genom att i blomsterbutiken också sälja lokalproducerade och/eller ekologiska presentartiklar såsom choklad och tvål samt inredningsartiklar som är second hand. Då företaget vid tidpunkten för intervjun är endast några månader gammalt har det inte skett någon större utveckling av verksamheten. Kvinnan uttryckte

att hon utvecklat företaget ”pö om pö”, exempelvis köpte hon nyligen in en extra kyl till snittblommorna hon säljer. Hon förklarade att det är svårt att få dit kunder och att hon tror att det kanske kan ta 2-3 år innan de vet om att verksamheten finns. På grund av att det hittills kommit begränsat med kunder tänker företagaren ständigt på sätt hon kan göra om verksamheten för att hon ska klara sig ekonomiskt.

Mannen som driver företag 7 berättade att han arbetat i familjeföretaget sedan han gick ut gymnasiet, och att han än i dag jobbar kvar där, men att han år 2011 valde att starta sitt egna företag. Det egna företaget är också inriktat på entreprenadarbete, men med mer fokus på maskinutbildningar såsom truckutbildning. Mannen förklarade att han startade företaget för att han tycker att det är roligt. När han först startade upp företaget var verksamheten mycket liten men förra året och årets dessförinnan har verksamheten börjat rulla igång vilket företagaren beskrev som mycket roligt och glädjande. Mannen förklarade att det egna företaget fungerar som en form av miljöombyte. Teorin han lär ut har han också nytta av att kunna när han jobbar i familjeföretaget, men det är ändå en kontrast mellan teori och att köra maskin som han uppskattar.

Företagare 8 beskrev att startskottet för uppstarten av det egna företaget var att hon blev sjuk i MS och då uppsagd från sitt jobb. Hon förklarade att hon drog igång firman för att hon behövde ha friheten att bestämma över sina egna arbetstider. Kvinnan har arbetat inom administration i större delen av hennes yrkesliv och det fall sig därmed naturligt att hennes egna företag skulle ha det som fokus. När hon lämnade företaget hon tidigare varit anställd hos följde några av kunderna hon haft där med till hennes egna företag och över tid har det tillkommit fler via kontakter/mun till mun. På grund av sin sjukdom arbetar inte kvinnan heltid utan i snitt ungefär 100 timmar i månaden. Kvinnan startade till en början denna verksamhet i den enskilda firma hon hade sedan tidigare, men när hon insåg att det skulle bli för dyrt skattemässigt att fortsätta på samma sätt gick hon över till aktiebolag i juni förra året. Kvinnan förklarade att som ny måste man kunna ta de kunder som ingen annan vill ha – de som är små och eventuellt inte helt uppstyrda. ”Men man vet aldrig, dom kan ge mycket pengar sen, eller liksom. För dom har ju alltid en ambition kanske att växa men att det har hänt saker som gjort att dom inte kunnat växa.” Kvinnan berättade att hon inte fick något stöd när hon startade, men hon hade stor hjälp av att hon jobbat inom branschen under en längre tid innan hon startade eget.

Att driva företag

Mannen i företagarparet beskrev att det inte sker någon speciell utveckling av företaget utan att det mest ”finns där”. Den enda utmaning de idag möter är att få företaget att överleva. De föreläsningar och andra sidosarbeten som de gör går in i företaget och parets gemensamma son driver en egen verksamhet vars vinster också läggs till i detta företag. Företagaren förklarar att han gärna ser att sonen tar över företaget i framtiden och utvecklar det. Vidare förklarade han att han anser att när man uppnått pensionsålder, som han och hans fru har, ”ska man inte hålla på med att driva företag utan då ska man syssla med annat”. Förväntningarna de hade på företaget har enligt företagare 1 införlivats. Han förklarade att han och hans fru får ut det de förväntar sig – att företaget gör att de kan hålla koll på sin ekonomi. Om han hade fått chans att göra om uppstarten av företaget så hade han gjort på samma sätt igen.

Företagare 2 berättade att hon nu arbetar för att kunna spendera så mycket som möjligt av sin arbetstid i lokalen i Almunge. Målet är att arbeta där fyra dagar i veckan och åka till kunders hem/ta emot dem i hennes egna hem en dag per vecka. Företagaren förklarar att detta är på grund av att hon själv får en bättre arbetsställning och att kunderna sitter bättre i lokalen i Almunge då det där finns en höj- och

sänkbar stol. En annan fördel med att ta emot kunderna i Almunge är att det alltid sker snöröjning på vägarna som leder dit, medan företagaren själv måste ploga sin uppfart om hon ska ta emot kunder i sitt hem. Hon förklarar att hon har utmaningar i att hon vill förbättra lokalen i Almunge något och att hon inte hunnit gå på några utbildningar under de senaste två åren vilket hon egentligen skulle vilja göra. I framtiden skulle företagaren vilja arbeta på en vårdcentral. Hon förklarade att hon har en del kollegor som arbetar på vårdcentral och för dem involverar arbetet mer sjukvård, inte enbart fotvård, och med sin bakgrund som undersköterska är detta något som intresserar henne. På frågan om saker gått som hon förväntat sig svarade företagare 2 att det gått bättre. *”Det är ju liksom spännande när man startar upp någonting som inte har funnits där förut. Det var ju liksom helt nytt. Det är inte att man klev in i någon annans lokal utan lokalen är ny och det är väl nån som haft fotvård på det området förut då men inte fått det att gå ihop. Och så lyckas man med det.”*

Kvinnan som driver företag 3 beskrev att just nu ”rullar det på” med företaget. Hon har nio hundar på heltid som dagishundar och totalt plats för cirka 18 hundar. Det finns ingen speciella utmaningar för företaget just nu. Företagaren förklarade att hon arbetar för att hundarna ska ha det så bra som möjligt och har inga utvecklingsplaner utöver det. Hon har verksamheten i precis den storlek hon vill ha – hon hinner med den och att föda upp egna valpkullar (vilket också ingår i samma företag). Kvinnan svarade att hon tycker att saker har gått över förväntan med företaget. När hon startade visste hon inte om det fanns någon marknad för hunddags/hundhotell och nu kan hon ta ut en heltidslön från verksamheten samt ha en anställd de timmar hon behöver det. *”Sen är det mycket jobb men det är ju också en hobby att hålla på med hundar så, nej jag tycker att det har utvecklats bra.”*

Företagare 4 berättade att vid tidpunkten för intervjun så var det dags för henne och hennes man att börja förbereda får årets andra skörd, de producerar nämligen sin egen vall. Bristen på regn detta år har skapat problem både i att det kommer att försvåra denna skörd och att det lett till brist på bete. Hon svarade att de dock har tur i att de har så pass mycket mark att de kan flytta runt djuren. I övrigt har företagarna satt ute annonser på Facebook och andra Internet-sidor för att göra reklam för inackorderingen då det är vanligt att man byter stallplats vid denna tid på året. De har haft en del som kommit och tittat men det finns många stall i Uppsalaområdet så konkurrensen är hård. Kvinnan svarar på frågan om saker gått som hon förväntat sig att ja, man förväntar sig att det ska gå både uppåt och nedåt och det har det gjort. I och med att hon och hennes man har heltidsarbete och detta företag fungerar som deras fritidssysselsättning har de inte så stora krav på verksamheten, men de hoppas på att vända siffrorna så att de blir positiva. När de går i pension, vilket ligger i en relativt nära framtid, vill de driva företaget på heltid. Kvinnan beskrev att hon ser det som att företaget är i en uppbyggnadsfas och att det vore roligt att hitta någon form av jämviktsläge.

Paret som driver företag 5 berättade att det nu börjar lida mot slutet på säsongen (museet är endast öppet under sommarsäsongen) och de har börjat planera vinterns projekt – att bygga ut en av banorna. *”Man bygger ju på vintern och laddar batterierna och ägnar sig åt sina andra drömmar, som inte har med järnvägen att göra.”* Paret berättade om problematik med att vara småföretagare – att man är väldigt sårbar. Om man exempelvis blir sjuk så finns det ingen personal som kan hoppa in utan de måste förlita sig på sina barn. Paret beskrev att deras vilja för framtiden är att företaget ska kunna leva vidare, men att de båda kan gå få gå i pension. De svarade att det skulle vara väldigt jobbigt att lägga ner företaget då de investerat så mycket tid och pengar i det. Att sälja företaget tror de inte skulle gå utan det kommer att förbli ett familjeföretag, men i dagsläget har deras son och hans hustru två små barn och egna företag de driver så de har inte tid att driva denna verksamhet. När paret startade upp museet hade de som förväntning att det skulle överleva, och det har det bevisligen gjort. Mannen i paret förklarade att han är förvånad över att loken och modellerna har hållit så pass bra som de gjort.

Med en sådan här typ av verksamhet finns det risker i tekniska haverier och stöld men det har de således klarat sig lindrigt undan från.

När kvinnan som driver företag 6 fick frågan om vad som sker med företaget just nu svarade hon att i och med att det börjar bli höst så ska växterna hon brukar ställa ut utanför butiken bytas ut till sådana som är frosttåliga. I övrigt löper verksamheten med snittblommor och beställningar till bröllop och begravningar på som vanligt. Kvinnan beskrev att det hon upplever det som utmanande att företaget är nystartat. Butiken hade en del kunder under sommaren, men det blev ändå mycket växter som hann bli dåliga eftersom det inte såldes tillräckligt mycket. Därför är utmaningen just nu att få kunderna att få upp ögonen för att verksamheten finns. På frågan om hon upplever att saker gått som förväntat svarade kvinnan att hon försökt intala sig själv att det kommer att vara trögt att få folk till butiken, och att det har stämt, men att hon kanske inte insett hur pass svårt det skulle vara eller hur lång tid det skulle ta. *”Först när man är mitt i det så... Så just den biten, jag förstod att det skulle kunna bli tufft men jag hade nog aldrig, jag kan jag säga kanske aldrig hoppat på det här överhuvudtaget om jag hade insett hur mycket arbete det ligger bakom.”* Kvinnan fortsatte med att förklara att hon exempelvis tog beslutet att ställa ut en del av blommorna utanför butiken och att hon då gjorde en utveckling som ämnar locka fler kunder, men att det också skapade mer arbete för henne. Framöver skulle företagaren vilja se att hon får upp omsättningen så att hon känner sig säkrare ekonomiskt och slipper slänga material. Utöver detta har hon som mål att börja hålla kurser ett par gånger i månaden i exempelvis bukettbinderi. Hon skulle också vilja hålla inspirationskvällar där man kan knyta ihop växter och välmående – något som var ett centralt ämne i hennes trädgårdsmästarutbildning.

Mannen som driver företag 7 berättade att han just nu arbetar motsvarande cirka 25 procent i det egna företaget och resterande tid i familjeföretaget. Större delen av tiden han lägger på sitt eget företag är förlagt till helger då han upplever det som enklare då människor i byggbranschen, vilken är hans målgrupp, ofta är mycket upptagna i veckorna. Utbildningarna utförs antingen på plats i Alunda eller ute hos kunderna själva. Mannen berättade att han tycker att det är otroligt roligt att hålla utbildningarna, dels att träffa nya människor som är likasinnade då de också är i maskinbranschen och att han lär sig mycket av det. När företagaren fick frågan om vad han vill ska ske med företaget framöver svarade han: *”Jag tycker nog att det är ganska lagom som det är, samtidigt vill man ju, man vill, jag är ju så som människa som vill framåt hela tiden så vill man nog att det ska bli mera utbildningar, men samtidigt ska man väl va nöjd med det man har så man inte bara tar på sig mer och mer.”* Mannen förklarade att företaget har gått bättre än han förväntat sig, åtminstone från och med förra året och i år när verksamheten har rullat på *”väldigt bra”*.

Företagare 8 berättade att hon just nu arbetar med att genomföra en omstrukturering av sin verksamhet. Hon har startat två nya bolag, det ena ett holdingbolag och det andra ett dotterbolag som hennes administrations-företag kommer att flytta till. Kvinnan förklarade att det företag hon har idag tog hon över från en bekants bekant och det har ingen bra historik – därav omstruktureringen. Framöver vill företagaren förvärva en större kund. Hon förklarade att det dock finns både positiva och negativa sidor med stora kunder. De tillför mycket ekonomiskt, men det är en större risk i att förlita sig på dem om man skulle bli avpolletterad. Kvinnan uttryckte att hon tycker att det är svårt att avgöra om saker gått som hon förväntat sig med företaget, men hon kunde säga att hon tycker att saker blivit som hon tänkt sig och att hon inte har haft några direkta bakslag.

Nätverk och Alunda

Företagaren som driver företag 1 svarade att de inte nyttjat någon utav de tjänster som kommunen erbjuder i form av aktiviteter såsom entreprenörsfrukostar. Anknytningen till Alunda som företagarparet har är egentligen att de båda ville flytta ifrån storstaden men ändå ha nära till Uppsala då frun fortfarande arbetar på Uppsala Universitet. Nätverk i övrigt som krävs för att driva företag såsom revisor fanns, som tidigare nämnt, genom tidigare företagsverksamheter som paret varit involverad i. Mannen i företagarparet beskrev även att om det inte hade varit för han och hans hustrus nätverk med personer som är intresserade av deras kunskaper hade de inte fått göra några föreläsningar, och därmed inte haft behov för att driva detta företag.

Företagare 2 berättade att hon inte fick någon typ av ekonomiskt stöd när hon startade eller någon annan typ av stöd från Östhammars kommun. Hon svarade dock att hon hade stor hjälp av en kvinna som hjälpt henne med hennes tidigare företag (jordbruk och blomsterhandel). Kvinnan är en revisor som nu är 70 år gammal och därmed inte jobbar aktivt längre, men hennes dotter hjälper nu till i företag 2 istället. Företagare 2 berättade också att hon är med i en Facebook-grupp för fotterapeuter i Sverige. Genom den kan hon fråga om råd med svåra fall hon möter i sitt arbete, och lära sig mer genom att se och läsa om andras arbete.

Kvinnan som driver företag 3 berättade om flera olika personer som utgör hennes nätverk. Hon har en deltidsanställd som arbetar mellan 10 och 18 timmar per vecka. Detta innebär en avlastning för henne då verksamheten drivs samtliga dagar i veckan dygnet runt. I uppstarten av företaget var hennes familj viktig för henne och speciellt hennes man som byggde om den anläggning som tidigare använts i grisproduktion till att nu vara hundstall/hundhotell. Företagaren beskrev också att verksamheten *”liksom rann på i början”* på grund av de många hundkontakter hon har i närområdet. Dessa kontakter spred informationen om hennes verksamhet vidare till sina kontakter och företagaren tror att detta är anledningen till att hon aldrig har behövt annonsera.

Företagare 4 svarade att hon och hennes man använde sig av stöd i startande av företaget i form av en konsult från Lrf, men i övrigt försökte de läsa sig till så mycket som möjligt på egen hand. *”Och såhär i efterhand så kanske man skulle vart klok och kanske haft lite mer rådgivning än vad vi hade. Det blev mycket diskussion med Skatteverket i början och såhär, att vi inte var riktigt inlästa och dom va väldigt petiga i början. Och det är dom väl kanske med nystartade företag just för att dom vet att folk kanske inte riktigt kan allting.”* Gällande stöd från kommunen, i form av till exempel nätverksfrukostar, berättade kvinnan att de inte letat efter det, men att de inte heller sett att något sådant finns. *”Så det är nog lite osynligt kanske om man inte letar själv efter något sånt.”* Företagaren berättade att hon och hennes man hade stor glädje av sina grannar i uppstarten, och även idag. Dels har grannarna kunnat hjälpa dem svara på frågor och dels har de lånat ut maskiner innan kvinnan och mannen som driver företag skaffade sin egen maskinpark. *”Ett nätverk i byn är väldigt viktigt tycker jag.”* Kvinnan nämnde en annan viktig person i deras nätverk. *”En god vän som vi kände redan innan vi skaffade det här, som vi hade häst i samma stall som, hon tyckte det var ganska roligt och hon flyttade hit sina hästar initialt. Sen var hon borta ett tag och sen ville hon komma tillbaks med föl. Då diskuterade vi rätt mycket och jag sa, jo vi har tänkt utvidga lite grann så det skulle vi kanske kunna lösa under förutsättningarna att du är intresserad av lösdrift eftersom jag inte vill bygga ut. Så lite grann tack vare henne då kan man säga så blev den där lösdriften till.”*

Mannen i företagarparet som driver företag 5 berättade att de haft diverse problem med kommunen. Han berättade att de har försökt få bidrag, men att det inte gått. Kommunen ska också ha varit svåra att samarbeta med när paret ansökte om bygglov för verksamheten. Det tog väldigt lång tid för kommunen att lämna besked vilket ledde till att de nästan inte hann bli klara med färdigställandet av

museet till dess det skulle öppna. ”*Det var ju mycket motstånd ifrån början som inte fungerade riktigt.*” När paret får frågan om det fanns några personer som var speciellt viktiga i uppstarten svarade de varandra, men också deras son: ”*Det var ju han som var drivande så att utan honom hade det inte fungerat*”. Besökarna har också spelat stor roll i driften då museet fått många donationer, t.ex. i form av modellbanor eller delar till modeller. Paret berättade att det finns nätverk för modelljärnvägar i Sverige i form av forum på nätet och att deras son tidigare engagerade sig mycket i ett sådant. ”*Det är stort intresse. Det finns 20 000 modellbyggare i Sverige ungefär, en del sitter väl i fåtöljerna och bara drömmer. Hur dom nu har räknat ut det, det är en väldigt anonym hobby egentligen.*” Företagarna har även engagerat sig i att åka på mässor, men det var ett tag sedan sist.

Företagare 6 svarade att hon inte fått något ekonomiskt stöd i starten, men att hon och maken har gått med i en grupp för entreprenörer som sträcker sig över Heby och Östhammar. I denna grupp ingår det att man ska få gå kurser men de har inte gått på någon av dessa hittills. Kvinnan berättade att detta dels beror på att det ännu inte erbjudits några kurser som passat dem, och dels har de inte haft tid då de båda jobbar mycket. Personer som varit viktiga för henne är hennes man, som hjälpt och stöttat mycket, och en man som arbetar som redaktionsassistent i hennes mans företag. Denna man var med och renoverade lokalen innan hon öppnade verksamheten. Kvinnans mamma har också varit viktig då hon bor i Alunda och kommer och hjälper till titt som tätt. Företagaren berättade att hon har stor hjälp av två tjejer som arbetstränar hos henne. Den ena har varit med sen starten och hon har tidigare arbetat på Kunskapsträdgårdarna på SLU och hon är därmed väl insatt i skötseln av växter och blommor. Den andra tjejen tillkom under sommaren och hon har bland annat stått i kassan. Företagaren uttryckte att hon är öppen för förslag från kunder, till exempel om de efterfrågar en specifik sorts växt.

Mannen som driver företag 7 berättade att han aldrig nyttjat några av de företagstjänster som Östhammars kommun erbjuder. Han förklarade att det skulle vara roligt att bolla idéer med andra inom företagsvärlden, men att det är lätt att det blir något man väljer bort. ”... *det är ingenting jag lagt någon energi på men jag vet att det finns sånt, nu när vi är inne på det och har pratat lite om det så vet jag att jag har läst om det där.*” Mannen förklarade att han inte anser att det fanns några specifika personer som var viktiga för honom i uppstarten av företaget, men att han rör sig mycket med folk som är som han själv. Feedbacken han får från sina kunder är väldigt positiv – dels i ord de uttrycker, men mannen poängterar särskilt att de som väljer att återkomma för fler utbildningar är ett kvitto på att han gör något bra.

Företagare 8 beskrev att hon har företaget registrerat på sin postadress, vilken ligger i Alunda, men att hon är verksam även i Uppsala. Två dagar i veckan befinner hon sig i Uppsala och jobbar och resterande tid arbetar hon från hemmet i Alunda. En kontakt som var väldigt viktig för henne i uppstarten, och som finns med än idag, är den kund som valde att fortsätta anlita henne fast att hon gick från anställning på ett företag till att vara egenföretagare. ”*Han var stommen i det hela och är det fortfarande.*” När kvinnan fick frågan om denna kund betytt mycket för att utveckla företaget som verksamhet svarade hon: ”*Ja, det kan man säga för hade inte han funnits då vet jag inte riktigt om jag hade gjort det faktiskt. Då vet jag inte om jag hade fått ihop det till en början. Det hade jag säkert, men det var enklare när han valde att anlita mig för han har ganska mycket administration.*”

Livsstil och synen på det egna företaget

När företagare 1 fick frågan om hur han ser på sin livsstil och företagets roll i det svarade han att han ser det som mycket bra – han och hans fru bestämmer själva vad de vill föreläsa om. ”*Vi gör det vi tycker är kul helt enkelt och vi säger också nej till det vi inte vill göra. Snarare så har det nog*

utvecklat livsstilen. Alltså ja, det tror jag.” Han förklarade att företaget skapat möjlighet för dem att säga nej till uppdrag som inte passar dem. Vidare beskriver företagaren att han är mycket nöjd med företaget och att det bästa med det är att han kan fokusera på att göra det han tycker är roligt och få hjälp med sådant han inte tycker om, såsom bokföring.

Företagaren som driver företag 2 svarade att hon tycker att det är svårt att kombinera företaget med hennes liv i övrigt. Hon förklarade att hon borde gå i en ”nej-sägar-kurs” då hon ofta jobbar mycket mer än hon planerar att göra just för att hon har svårt att säga nej. Det kan vara så att hon arbetar med kunderna i 11 timmar och ägnar sedan ytterligare en timme till att åka och diska instrumenten. Hon berättade att det är ont om fotvårdare som har landstingsavtal och att det därför är så väldigt många som ringer henne, och om hon inte jobbar så många timmar som hon gör kan de behöva vänta lång tid på hjälp. Företagaren sa att hon skulle klara sig ekonomiskt om hon arbetade det normala 8 timmar per dag – det är känslan av ansvar och viljan att hjälpa som gör att hon fortsätter jobba övertid. Hon skulle beskriva sitt företag som ”... ett företag som tar hand om och lyssnar och förebygger och tar hand om problemen och både sjuka fötter och friska fötter och i alla åldrar. Den yngsta jag haft var 8 år och den äldsta 106.” Företagaren berättade att hon är nöjd med sitt företag, men att hon behöver lära sig att begränsa sina arbetstider och att hon framöver gärna skulle vilja ha någon att hänvisa de kunderna hon inte hinner med till.

Företagare 3 gav som svar på frågan om hur hon ser på sin livsstil, och hur det går att kombinera företaget med hennes liv i övrigt, att man skulle kunna säga att företaget är hennes livsstil. Hon berättade att hennes son har byggt ett hus precis intill byggnaden där hundarna hålls och att han och hans familj nu inkluderas i företaget – och därmed i kvinnans livsstil. Företagaren beskrev sitt företag som ett som tar hand om andras hundar medan deras ägare antingen arbetar eller är på semester. Verksamheten verkar för att se till att hundarna mår bra. När hon fick frågan om hon är nöjd med sitt företag svarade hon: ”*Ja, det är jag. Stolt över mitt företag*”.

Kvinnan som driver företag 4 förklarade att hon och hennes man alltid haft en aktiv fritid och att de nu använder sin fritid till att driva detta företag. De har stor glädje av sin dotter då hon tar nästan allt ansvar gällande de praktiska delarna av hästverksamheten, såsom fodring och in- och utsläpp. Kvinnan berättade att båda barnen är engagerade när det behövs. ”*Det är mycket tack vare att dom finns i närheten också som det går att få ihop rent tidsmässigt alltså så att man hinner med.*” Företagaren fortsatte med att förklara att hon ser det som att det var ett fritidsintresse som ledde dem hit och att det nu har utvecklats och blivit mycket mer än de från början trodde. Hon är nöjd med företaget, men hon anser att det hade kunnat få gå lite snabbare att bygga upp det. När hon ser tillbaka kan hon se att de kanske skulle ha gjort mer i början, exempelvis köpte de in hö de första åren istället för att ta eget ”...och det kan jag nu såhär i efterhand tycka att det var ju egentligen vansinnigt.” Kvinnan fortsatte med att beskriva att hon anser att de nog kanske gjort vissa felprioriteringar, men det kan man inte göra om ”*så det är bara att leva med.*”

När paret som har företag 5 fick frågan om hur de ser på deras livsstil skrattar mannen och svarar ”*Du får fråga andra*”. Han fortsatte med att svara att företagets roll i hans och hustruns liv är väldigt påtaglig när det är säsong. Företaget är dock ständigt närvarande, även under vintern, speciellt då de bor i huset precis intill lokalen där de har verksamheten. ”*Det är ju så, det är ju ingenting som man har mellan 7 och 16...*”. Mannen i företagarparet beskrev sitt företag som ”*gallet entreprenörskap*” och förklarade att han menar att de leker på jobbet. Han påtalade dock att han inte ser detta som något negativt utan han och hans fru har roligt och vad de gör, både museet och trädgården de planterat bakom museet, uppskattas av besökarna. Slutligen berättade mannen att han är väldigt nöjd med

företaget och att han tror att det är det roligaste han gjort. *”Tänk att vara så kreativ och få göra det på sitt jobb! Och kunna försörja sig på det. Det är helt otroligt.”* Frun i företagarparet instämde och adderade att de heller inte har någon chef som dömer ut dem. Mannen fortsatte med att säga att det också är en frihet att de inte har någon hyresvärd att ta i beaktning då de äger fastigheten själva.

Företagare 6 förklarade att hon insåg redan innan hon öppnade butiken att det hon gett sig in på verkligen är att välja en livsstil: *”... inte att jag väljer ett jobb och sen så väljer jag att ha en annan typ av livsstil utan det här är verkligen att vara egenföretagare det är att välja en livsstil och verkligen såhär, det här är både jobb och fritid och mitt liv som helhet.”* Hon svarade att ibland så känns det jättetufft, men att det också finns en tjusning med det. Hon tror att de flesta som blir egenföretagare blir det för att de tror att de ska kunna styra över sin tid och själv bestämma över hur saker ska läggas upp/hur det ska vara. *”Som sagt var, man ska ju verkligen brinna för det man gör. Och det kan jag ju tycka att jag gör, jag brinner för att driva någonting. Men sen så uppstår ju oftast problemet när man ska göra så mycket runt omkring så att det man ska driva nästan försvinner i mängden, man tappar energin. Det är väl det som kan vara tufft.”* Kvinnan förklarade att hon känner sig nöjd med sitt företag som helhet. Det kommer alltid finnas småsaker som hon vill utveckla och hon skulle vilja kunna vara ännu nöjdare med att det kommer kunder. Hon upplever att hennes butik ser bra ut, att hon gör så gott hon kan och att kunderna känner att det är roligt att besöka butiken.

Företagare 7 beskrev att han anser att han kombinerar sitt företag med sitt liv i övrigt på ett bra sätt. Han är en person som tycker om att ha saker för sig och han tycker om sin livsstil. *”... det är inte så att jag stänger av allting klockan fyra på eftermiddagen men jag tror att jag hittat någon slags harmoni i det där och då tycker jag att det är ju jättekul och så på det sättet.”* Mannen har dåligt samvete för att han inte tar sig mer tid att träna, men han har tid till familj och vänner på det sätt som han vill. *”Det är ju min livsstil, det är det som är inbakat i hela min personlighet är väl inbakad i det där företaget just för att det här med utbildningar är det som jag tycker att... Det är ju som en hobby för mig som man tjänar lite pengar på så på så sätt så har jag ju kommit jättelångt.”* Företagaren förklarade att han anser sig nöjd med sitt företag. *”Det är ju jag som är ansvarig på alla håll och kanter så svarar jag nej så skulle jag väl inte va nöjd med mig själv heller.”* Han anser att företaget är välskött – han är en sådan person som när han vill någonting så vill han att det ska vara ordning och reda, åtminstone i den mån han kan påverka det själv. Mannen reflekterade att det nog är därför han trivs med att driva företag eftersom han kan styra över det själv.

När företagare 8 fick frågan om hur hon ser på sin livsstil och hur det går för henne att kombinera företaget med hennes liv i övrigt utbrast hon: *”Ja, det går skitbra!”*. Kvinnan fortsatte med att förklara att hon har flera hästar och hund och att hon förvisso har hjälp av sin vuxna dotter som bor med henne, men att det går jättebra att kombinera tiden med djuren med att vara egenföretagare då hon kan planera sin tid själv. Företagaren beskrev sitt företag som att det inte är en redovisningsbyrå då hon även gör administrationsarbete, utan hon skulle kalla sig för en ekonomikonstult. På frågan om hon är nöjd med sitt företag svarade företagaren att hon är nöjd med det hon presterat hittills, men att det ska bli ännu bättre. Det hon skulle vilja förändra är att hon skulle vilja ha mer pengaflöde, fler kunder och investera på olika sätt för att få in mer pengar. Hon uttryckte att hon ar gått en ekonomikurs och att hon är intresserad av investeringar i fonder och aktier och att hon skulle kunna jobba med sådana saker också. *”... och det är sånt som kan ge pengar utan att du behöver göra så mycket egentligen och såna saker tror jag att jag vill utveckla.”*

Diskussion

Genom denna studie har Alundas entreprenörer blivit belysta. Intrycken är många, och från de fyra teman som resultatet utgörs av har tre teman för diskussion identifierats. Dessa är: Planer och mål, Alunda och Östhammars kommun samt Livsstil och nöjdhet.

Planer och mål

När entreprenörerna beskrev upprinnelsen till att de startade sina företag framkom det att en gemensam nämnare var att ingen av de tillfrågade haft någon långsiktig och/eller storslagen plan med sitt entreprenörskap. Intrycket av att entreprenörerna inte hade arbetat med långsiktiga planer i uppstarten av sina företag förstärks av det faktum att få av dem har tagit sig tiden att hitta och ansöka ekonomiskt stöd. Företag 5 fick stöd från EU till att marknadsföra företaget, företag 3 fick stöd från Försäkringskassan och företag 4 sökte stöd i form av konsult, men i övrigt startade entreprenörerna upp sina företag utan stöd.

Flera av företagarna startade upp sina företag av mycket praktiska skäl, till exempel för att få bättre översikt över sin ekonomi eller för att de var ovilliga eller oförmögna att söka anställning. Genom intervjuerna framkom det också att entreprenörerna ofta drevs av ett intresse i uppstarten av sina företag. Exempelvis startade företagare 3 sitt hundhotell/hunddagis då hon haft intresse för hundar genom hela sitt liv. Det kan också noteras att enbart tre av företagarna hade tidigare erfarenhet av att

starta upp företag. Detta är av signifikans då det motsätter den traditionella bilden av att entreprenörer är en viss typ av person som alltid har velat driva eget. Entreprenörerna i denna studie visar snarare på att entreprenörer kan drivas av olika anledningar och vara olika typer av personer.

Ingen av entreprenörerna hade några stora planer för framtiden om att växa/utvecklas. Flera av dem uttryckte en önskan om att utvecklas, men det handlade mer om att skapa mer trygghet och få mer tid över än att expandera och satsa på att skapa ett mer storskaligt företag. Detta visar också på en annan bild än den traditionella bilden av entreprenören som en person som ständigt vill få sitt företag att växa och generera mer pengar.

Alunda och Östhammar kommun

Ingen av företagen hade använt sig av de stöd som finns för företagare i Östhammars kommun i form av aktiviteter/föreningar. Många av företagen hade aldrig hört talas om att Östhammars kommun har aktiviteter och föreningar för entreprenörer. Företagare 6 berättade att hon har anmält sig till en företagsförening för Östhammar och Heby, men hade aldrig gått på någon träff. Flera av entreprenörerna uttryckte att det skulle vara roligt att gå på någon form av "entreprenör-träff", men att tiden inte räcker till. Detta tyder på att det finns en viss oenighet i entreprenörernas och kommuns uppfattning om vad som finns tillgängligt för entreprenörerna, vad de behöver och vad de prioriterar.

En del av entreprenörerna uttryckte vikten av de lokala nätverket. Exempelvis berättade företagare 3 att hon aldrig behövt annonsera om sina tjänster, utan att ryktet om hennes företag spridit sig i Alunda. Hon berättade också om vikten av hennes "hundkontakter". Många av entreprenörerna beskrev olika personer i deras närhet som viktiga för dem i uppstarten och utvecklingen. Exempelvis berättade företagare 4 att hon och hennes man haft stor hjälp av sina grannar och företagare 2 beskrev hur en revisor varit ett stöd för henne. Dessa berättelser kan vara av intresse då de visar på att en entreprenör sällan är ensam – dess företag kom ofta till tack vare stöd från människor i entreprenörens nätverk. Generellt ses entreprenören som en form av "ensam hjälte" som driver sitt företag helt på egen hand. Svaren från entreprenörerna i detta projekt visar således på en annan bild.

Livsstil och nöjdhet

Samtliga entreprenörer sa att de var nöjda med sina företag. Flera uttryckte önskan om förändring, mer eller mindre stor, men ingen svarade nej på frågan om de var nöjda. Ingen utav dem gör särskilt väl ifrån sig gällande vinst i pengar, men de var ändå alla mer eller mindre nöjda med sina företag. Denna information kan vara intressant då den visar på att det inte är enbart chansen till att tjäna stora pengar som driver entreprenörer. Eftersom ingen av dessa entreprenörer fick någon större vinst från sina respektive företag, men ändå var nöjda, måste det finnas andra parametrar än pengar som avgör vad som får entreprenörer att känna att det är värdefullt att driva företag. Exempelvis lyfte flera av entreprenörerna fram att en anledning till att vara entreprenör är friheten att kunna styra över sin egen tid.

Större delen av de intervjuade entreprenörerna drev sina företag på egen hand, det vill säga att de inte hade någon delägare eller anställd. Det finns fördelar med detta, exempelvis uttryckte företagare 7 att han trivs med att driva företag då han kan styra över det själv. Med denna frihet kommer förstås också skyldigheter. Flera av entreprenörerna uttryckte svårigheter med att hinna med allt i sina liv då företaget tog upp så mycket tid. Exempelvis uttryckte företagare 6 att hon inte är säker på att hon hade startat upp sitt företag om hon på förhand hade vetat om precis hur mycket arbete och tid det skulle

kräva. Detta är ett resultat som ifrågasätter bilden av att entreprenörer lever och andas sitt företag – och älskar varje minut av det. Trots att entreprenören driver ett företag som hen är nöjd med, inom ett område som hen är intresserad av kan det ändå finnas annat i livet som företagaren känner att hen går miste om.

Slutsatser

Baserat på forskningsfrågorna har följande slutsatser kunnat dras. De generella egenskaper som kunnat identifieras för den småskaliga Alunda-entreprenören finns exempelvis i deras drivkraft som entreprenörer. Den småskaliga entreprenören i Alunda drivs av pragmatiska skäl och intresse snarare än pengar och bekräftelse. Hen hade ingen långsiktig plan när företaget startades upp och det finns heller inga grandiosa planer för framtiden.

De stödfunktioner som erbjuds av Östhammars kommun har inte utnyttjats av någon av de intervjuade entreprenörerna och man kan därför ställa sig frågande till huruvida dessa funktioner fyller sin funktion. Nätverket i Alunda lyftes som viktigt för flera av entreprenörerna. Grannar som hjälpt till i driften, kunder som sprider gott rykte om företaget till sina vänner och så vidare uttryckte entreprenörerna som exempel på nätverkets viktiga funktion.

Den småskaliga Alunda-entreprenören är generellt mycket nöjd med sitt företag och sin livsstil. Vissa av entreprenörerna uttryckte att de skulle vilja ha mer tid över till annat då företaget tar upp mycket tid. Trots detta, och andra aspekter som lyftes som sådant entreprenörerna skulle vilja utveckla, var alla samstämmiga i att vara nöjda med sina respektive företag.

Appendix

Intervjuguide till Livsstilsföretagen

1. Vad händer här just nu? Vad är utmaningarna/möjligheterna?
2. Hur gick det till när du startade upp företaget?
3. Hur har det utvecklats?
4. Vad vill du ska ske framöver?
5. Fick du något typ av stöd när du startade? T.ex. från kommunen eller nätverk?

6. Fanns det några personer som var viktiga i uppstarten? Finns de kvar på något sätt? Har de ersatts av andra? Fanns det nyckelkunder som utvecklade företaget med t.ex. sina önskemål?
7. Har saker gått som du förväntat dig?
8. Hur ser du på din livsstil? Hur har det gått att kombinera företaget med livet i övrigt?
9. Vad tycker du att ditt företag är? Vad skulle du sätta för titel på det?
10. Upplever du att det finns kunder som vill betala med andra medel än pengar, t.ex. genom utbyte av tjänster?
11. Är du nöjd med ditt företag?

Nycklar till en levande landsbygd

Working papers

Nycklar till en levande landsbygds working papers är en publikationsserie med texter från forskningsprogrammet med samma namn. Texterna kretsar kring entreprenörskap och landsbygdsutveckling.

Om projektet

I projektet ska vi utveckla ny kunskap om interaktionen mellan olika former av entreprenörskap och kontext och hur dessa interaktioner bygger en levande landsbygd. Att bättre förstå entreprenöriella processer i detalj skulle underlätta prioriteringar både för lokalbefolkning som vill ta initiativ och för myndighetspersoner och rådgivare som vill verka för en levande landsbygd.

Tillsammans med lokalbefolkningen, rådgivare och myndighetspersoner, och studenter ska vi forskare utveckla och driva utvecklingsprojekt i olika landsbygder. I projektet hoppas vi synliggöra olika former av entreprenörskap, förstå hur de samverkar och leder till en levande landsbygd. Vi hoppas också systematisera och utveckla metoder för hur olika former av entreprenörskap interagerar med landsbygden samt bygga relationer på platserna och sprida lärdomar och handlingsidéer till lokalbefolkning, rådgivare och myndighetspersoner, studenter och forskare.

Forskningsprogrammet finansieras av Familjen Kamprads Stiftelse och löper mellan 2017 och 2019. Det görs i samarbete mellan forskargruppen Rural Entrepreneurship Group vid Institutionen för ekonomi, Institutionen för stad och land, båda vid Sveriges Lantbruksuniversitet i Uppsala, samt Robert Gordon University i Aberdeen, UK.

Webbsida: <http://bit.ly/2hr7RG3>

Bloggen hittar du via QR-koden här nedan

