



LUND UNIVERSITY

Somaliska stigfinnare: Fem företagare berättar

Carlson, Benny

2017

Document Version:
Annan version

[Link to publication](#)

Citation for published version (APA):
Carlson, B. (2017). *Somaliska stigfinnare: Fem företagare berättar*. Myself.

Total number of authors:
1

General rights

Unless other specific re-use rights are stated the following general rights apply:
Copyright and moral rights for the publications made accessible in the public portal are retained by the authors and/or other copyright owners and it is a condition of accessing publications that users recognise and abide by the legal requirements associated with these rights.

- Users may download and print one copy of any publication from the public portal for the purpose of private study or research.
- You may not further distribute the material or use it for any profit-making activity or commercial gain
- You may freely distribute the URL identifying the publication in the public portal

Read more about Creative commons licenses: <https://creativecommons.org/licenses/>

Take down policy

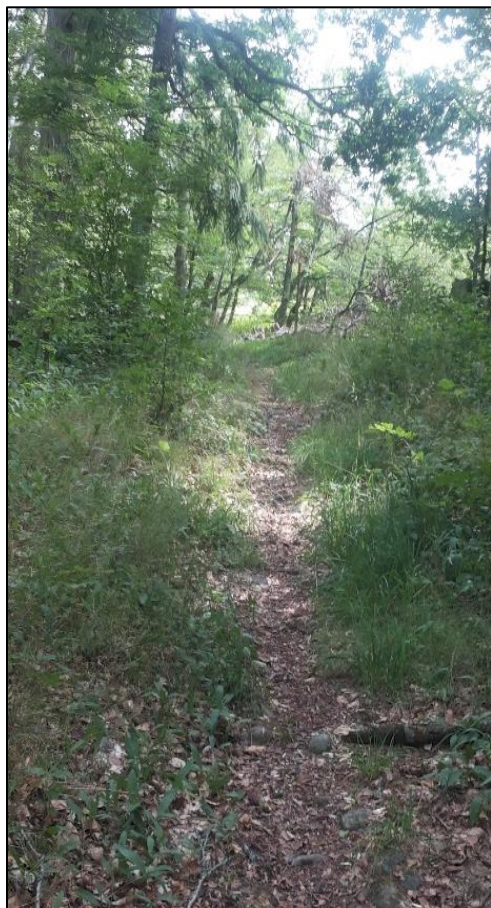
If you believe that this document breaches copyright please contact us providing details, and we will remove access to the work immediately and investigate your claim.

LUND UNIVERSITY

PO Box 117
221 00 Lund
+46 46-222 00 00

Somaliska stigfinnare

Fem företagare berättar



Somaliska stigfinnare

Fem företagare berättar

Omslagsbilder: Framsidan: Äkta svensk skogsstig.
Baksidan: Ahmed Egal vid prisceremoni i Stockholm
och Sahra Bargadle på stranden i Mogadishu.

© Benny Carlson

Tryck: Media-Tryck, Lund 2017

ISBN 978-91-639-4719-3

Innehåll

Förord	5
”Jag älskar att göra flera saker samtidigt”	8
”Det gäller att bygga nätverk och plantera idéer”	12
”Jag vill förändra mig och förändra andra”	18
”Affärsverksamhet ger möjlighet att förverkliga drömmar”. ..	22
”Man ska göra rätt för sig – jobba, jobba!”	29
Efterord	33

Förord

Den somaliafödde företagaren är en i Sverige mindre vanlig uppenbarelse. Det beror knappast på att somalier i allmänhet skulle sakna ”företagaranda”. Det förhåller sig nämligen tvärtom. Somalier kan närmast beskrivas som ett folk av handlare och småföretagare. De flesta somalier i diasporan kommer från miljöer där någon i familjen eller släkten haft en butik, restaurang eller importfirma. Och i många av de länder där somaliska flyktingar de senaste årtiondena slagit sig ner har de utvecklat ett livligt företagande – det gäller exempelvis Kenya, Sydafrika, Arabemiraten, USA, Kanada och Storbritannien. I Sverige och övriga Norden är emellertid det somaliska företagandet svagt utvecklat.

I de flesta länder är statistiken över företagandet inom enskilda invandrargrupper obefintlig eller svåråtkomlig. För Sverige och USA finns emellertid statistik att tillgå. I Sverige var år 2015 (enligt SCB) 0,8 procent av somaliafödda i yrkesverksam ålder (16-64 år) registrerade som egna företagare eller företagare i aktiebolag. I USA var motsvarande siffra samma år (enligt American Community Survey) 4,5 procent. I absoluta tal betyder det att 344 av 44 700 individer var företagare i Sverige mot 3 300 av 73 700 individer i USA. Det innebär att ytterligare 1 650 företagare skulle tillkomma i Sverige om företagandet kunde nå upp till amerikansk nivå.

Somalier i Sverige anger ofta ”pappersexercisen” – regleringarna, skattesystemet, byråkratin – som främsta skäl till det uteblivna företagandet. Det finns naturligtvis även andra skäl,

så som brist på lämpliga affärslokaler i de invandrartäta miljöprogramsområdena. Kravet på självförsörjning är inte heller lika tydligt uttalat i ”den svenska modellen” som i andra länder. Den som inte arbetar för sin försörjning behöver inte leva i armod men glider ovillkorligen – utan att kanske till en början förstå det – in i utanförskap. Frågan är om det inte också i den somaliska diasporan har utvecklats en berättelse om det hopplösa i att starta företag i Sverige, en berättelse som möter nyanlända och tenderar att bli självuppfyllande. Åtskilliga män och kvinnor med företagarambitioner har genom åren sökt sig från Sverige och övriga nordiska länder till Storbritannien för att pröva lyckan. Dessutom har den förbättrade säkerhetssituationen i Somalia och den positiva politiska utvecklingen sedan 2012 medfört att många företagare med somalisk bakgrund numera etablerar sig i hemlandet.

Företagandet bland såväl infödda som invandrare varierar emellertid inte bara mellan utan också inom länder, beroende på regionala demografiska och ekonomiska skillnader. I områden där ekonomin över lag är ”het” och där stora grupper med utländsk bakgrund är koncentrerade och skapar marknader för etniskt företagande blir företagandet normalt jämförelsevis livligt. Detta är fallet även med somalierna i Sverige. År 2015 var 2,0 procent av de somaliafödda 16-64 år i Stockholm företagare mot endast 0,6 procent i övriga landet. I absoluta tal betyder det att 131 av 6 700 individer var företagare i Stockholm mot 213 av 38 000 individer i övriga landet. Det innebär att ytterligare 760 företagare skulle tillkomma i övriga Sverige

om företagandet kunde nå upp till samma nivå som i Stockholm. I hela landet är en av fyra somaliska företagare kvinna, i Stockholm en av fem.

Det är alltså främst individer i Stockholm som gått i bräsch för det offensiva somaliska företagandet i Sverige därför att miljön där erbjuder bättre förutsättningar än i andra delar av landet. I denna skrift berättar fem somaliska företagare från Stockholm – varav, i linje med hur statistiken ser ut, en är kvinna – om sina liv och sitt företagande. De tillhör den första ”vågen” av somalier som kom till Sverige runt 1990 och de har alltså under lång tid byggt upp sina verksamheter och blivit kända profiler inom den somaliska diasporan. Förhoppningen är att dessa ”stigfinnares” berättelser ska tjäna som inspiration för andra som invandrat senare och som funderar på att slå in på företagandets väg och att därmed berättelsen om att det är hopplöst att starta företag i Sverige ska bli mindre övertygande. Förhoppningen är också att en eller annan politiker ska känna sig extra hågad till initiativ för att förenkla reglerna kring företagande.

Jag vill rikta ett stort tack till intervjupersonerna för att de velat ställa upp och berätta om sina verksamheter. Intervjuerna gjordes ursprungligen i slutet av oktober 2016 och har därefter uppdaterats.

Lund, september 2017

Benny Carlson

”Jag älskar att göra flera saker samtidigt”

Sahra Bargadle är 47 år, ogift och har tre barn, en dotter som läser kriminologi Lund, en son som läser journalistik och kommunikation Stockholm och en son som går i gymnasiet. Hon bor i lägenhet Hjulsta och driver Hawo-Tako kafé i Tensta.

Sahra är född i Marka, nära Mogadishu.¹ Fadern var anställd vid skattemyndigheten och hade samtidigt en gård där han odlade grönsaker och rotfrukter.

Sahra kom in till Mogadishu vid sex års ålder för att gå i skolan. Efter skoldagen hjälpte hon sin storasyster, som hade flera affärer: apotek, skoaffär, klädbutik. Sahra gick ut gymnasiet i Somalia och lämnade därefter 1990 landet och kom till Sverige övertygad om att hon skulle återvända inom ett år. Hela hennes familj flydde från Somalia. Hon har flera syskon som är företagare. Två bröder kom till Sverige, flyttade vidare till London för att starta företag och därefter till Tanzania där de importerar begagnade bilar från England. Två bröder flyttade till Kanada och drev restaurang för att så småningom återvända till Mogadishu.

Till en början var Sahra inneboende hos en bror som hade insatslägenhet. Sitt första jobb i Sverige fick hon efter bara två månader som lokalvårdare på Scandic Hotell i Trollhättan. Hon

¹ Sahra har tidigare porträtterats i Andreas Benkel & Mohamed Salad, *Vara, Vilja, Kunna: En inspirationsbok för unga svensksomalier*. Göteborg 2010. Hon beskrivs där (sid 75) som ”en av Sveriges främsta kvinnorrättskämpar”, som ”fått ta emot pris från FN och stipendium från Fadimes minnesfond för sitt långa arbete mot våld mot kvinnor, könsstympning och drogmissbruk som splittrar familjer”.

kompletterade sin gymnasieutbildning på Dalslands folkhögskola i Färgelanda, träffade sina blivande barns pappa, jobbade på Scandic Hotell i Stockholm, fick sitt första barn, läste företagsekonomi vid universitetet och fick sitt andra barn. Hon har därefter fortsatt att komplettera sin utbildning med bland annat ett år på en socionomutbildning och fristående kurser.

Sahra började delta i föreningslivet i Tensta. När stadsdelen ville starta en mötesplats för kvinnor blev hon projektledare. Hon drog igång olika kurser, exempelvis en kurs i matlagning och en för analfabetiska kvinnor. Efter två år fick hon jobb på medborgarkontoret i Tensta och fortsatte där i många år. I början av 2000-talet började nästa projekt ta form. Hon ville starta en kvinnojour för kvinnor som blivit misshandlade och unga tjejer som gifts bort mot sin vilja. Hon bjöd in dåvarande jämställdhetsministern Margareta Winberg. En projektansökan och en halv miljon kronor senare började hon leta lokal. Än i dag är Sahra verksamhetsansvarig för Tensta kvinnojour som har fem anställda och 11 volontärer. Hon är också ordförande i Hawo-Tako kvinnoorganisation som hon var med och grundade i slutet av 1990-talet. Tillsammans med medlemmar från föreningen började hon 2003 arbeta med kompetensöverföring riktad till kvinnor i Somalia genom pedagogiska och sociala utbildningsprogram. Verksamheten pågår fortfarande och fokuserar nu på att förebygga och motverka våld mot kvinnor och flickor. Med föreningen som bas drev hon åren 2010-11 ett pilotprojekt med syfte att undersöka möjligheten för somaliska kvinnor att återvända till Somalia och starta företag.

Vägg i vägg med kvinnoföreningen driver Sahra sedan 12 år tillsammans med två andra kvinnor ett kafé i aktiebolagsform och därutöver en hårsalong. Om drivkrafterna bakom företagandet har Sahra följande att säga: ”Min pappa var en mycket aktiv person som började arbeta klockan fyra på morgonen. Jag tror att jag fått mina drivkrafter från honom. Min ambition är att informera om vår kultur, våra kunskaper och våra – somaliska kvinnors – problem. Jag älskar att göra flera saker samtidigt. Om jag inte har mycket att göra mår jag inte bra.”

Kunderna på kaféet är till övervägande del somalier från Tensta men även eritreaner, etiopier och sudaneser. De är vanligtvis män men två gånger i veckan är kaféet öppet enbart för kvinnor. Kaféet har också catering och levererar till SFI och andra ställen.

Startkapitalet genererades genom en spar- och kredittcirkel där tio kvinnor satte in pengar varefter Sahra och hennes kompanjoner kunde göra ett uttag. Det var svårt att hitta lokal men efter att ha lämnat en bankgaranti på 100 000 kr kunde man hyra av Svenska Bostäder. Kaféet har två anställda på heltid, en somalier och en sudanes, varav en arbetar förmiddagar och en eftermiddagar. Någon konkurrens existerar inte. Det finns naturligtvis andra kaféer i närheten men de vänder sig till andra kundkretsar.

Sahra betalar personalens löner och skatt varje månad. En revisor sköter bokföringen. Hon konstaterar att det inte är lätt att starta företag i Sverige: ”Det är stor skillnad mot London. Där gäller det bara att hitta en lokal och öppna butiken nästa dag. I Sverige är det så mycket papper som ska fyllas i att folk

tappar lusten. Man måste kunna språket, ha många kontakter, betala mycket i skatt, det finns massor av hinder.”

För att som företagare kunna navigera i tillvaron gäller det att ha bra kontakter med människor man kan lita på. Sahra sitter i styrelsen för flera föreningar och ser föreningslivet som en viktig arena för att knyta kontakter. ”Vi somalier lär inte varandra så mycket. Vi måste samverka med andra etniska nätverk och föreningar och hitta dem som har kunskap om svenska regler och rutiner.” I kvinnoförbundets styrelse sitter bara svenskar, vilket ger ett bra kontaktnät. Föräldraföreningarna i barnens skolor har varit en annan källa till kontakter och lärande. I en annan förening lärde hon känna en svensk pensionär som hjälpte henne att söka bygglov när kafélokalen skulle renoveras.

I framtiden vill Sahra ”göra business” i Somalia. Hennes plan går ut på att etablera ett kvinnohus med företagartutbildning, hantverksproduktion med affärslokaler och ett kafé. Kvinnorna ska lära sig att driva företag kooperativt. Planen finns där men Sahra vilar på hanen eftersom hon måste mobilisera ett större belopp än det hon skulle kunna få genom Swedish Somali Business Programme (www.ssbp.nu) hos Business Sweden (200 000 kr plus lika mycket i självfinansiering). För att driva ett företag i Somalia skulle hon behöva flytta dit och det vore inte lätt. ”Jag har bott länge här [i Sverige], har barn här, känner mig mer hemma här än där.” Fördelen med ett kvinnohus är att hon inte behöver flytta till Somalia utan kan nöja sig med att åka ner för att se till verksamheten då och då. Under 2017 startade hon en rådgivningsverksamhet för unga våldsutsatta kvinnor i Somalia.

”Det gäller att bygga nätverk och plantera idéer”

Ahmed Hussen Egal är 67 år, gift, har två söner och två döttrar, alla födda i Sverige. Han bor i hyreslägenhet i Barkarby och har länge drivit det uppmärksammade utbildningsföretaget Kunskapsutveckling i Norden.

Ahmed växte upp i Mogadishu. Han gick i italiensk skola, där somaliska var första- och italienska, engelska och franska andraspråk. Han fortsatte med att läsa juridik och fick jobb på nationalbanken.

Ahmeds farfar var klanhövding och hade 85 barnbarn verk-samma som företagare, tjänstemän, politiker. Ahmeds pappa arbetade på jordbruksdepartementet och mamman var hem-mafru. Ahmed hade tio syskon.

Ahmed kom med sin fru till Sverige redan 1986. Tre av hans syskon kom också till Sverige, andra hamnade i Kanada, Schweiz och Uganda. Efter sex månader var han klar med SFI och började arbeta för Stockholms lokaltrafik. Han bodde i Jär-fälla och tog nattbussen till jobbet på T-centralen.

År 1990 var Ahmed i USA och öppnade tillsammans med brö-der och kusiner en livsmedelsbutik i Memphis, Tennessee. Familjeföretagarna började etablera sig, köpte bilar och hus, men i samband med den ekonomiska nedgången efter Kuwait-kriget 1991 och utan hjälp från banken gick de i konkurs och förlorade 114 000 dollar.

Ahmed återvände till Sverige, där han redan före amerikaäventyret hade startat Kunskapsutveckling i Norden, ett projekt stött av Europeiska Socialfonden (ESF) och Stockholms stad. Idén bakom projektet var följande: Somalier behöver utbildning som leder till arbete inom handel och hantverk, praktisk utbildning utan teoretisk överbyggnad. Verksamheten, som sedan 1998 bedrivits som en icke vinstdrivande ekonomisk förening i samarbete med Komvux (för dem som vill tentera och få betyg) och folkhögskolor (för dem som nöjer sig med intyg), blev mycket framgångsrik och uppmärksammas. Ahmed kan bland annat uppvisa ett brev i vilket dåvarande integrationsministern Mona Sahlin öser beröm över Kunskapsutveckling och dess arbete för att föra somaliska kvinnor närmare arbetsmarknaden.

Sahlin var också den som 2001 delade ut Abrahams Barns pris till Ahmed för hans ”konkreta åtgärder för somaliers integration i det svenska samhället”. Två år senare fick han Stockholms stads Nelson Mandela-pris för sitt ”brinnande engagemang för att hjälpa sina medmänniskor till arbete eller yrkesutbildning” och ytterligare två år senare var det dags igen. Då fick Ahmed ur kronprinsessan Victorias hand motta Kunskapspriset 2005 ”för att han har startat och med mycket stor framgång driver en skola (Kunskapsutveckling i Norden) i Rinkeby som leder till att nya svenskar får arbete eller kvalificerar sig för vidare studier”.

Ahmed lägger ut texten om sin grundläggande affärsidé och sina drivkrafter enligt följande: ”När jag var ny i Sverige såg jag arbetslösa somalier sitta på kaféet vid T-centralen. Jag läste på

Komvux om kvällarna och ville lära mig om Sverige, ett fattigt land som blivit rikt inte genom tillgångar i form av guld, diamanter och olja utan genom kunskap. Vad skulle somalierna kunna tillföra om de lärde sig språket – jo städning, byggarbete, hantverk, äldreomsorg. Jag anlidade lärare och vi skissade på ett koncept med ett precist kunskapsinnehåll som innehöll gymnasieutbildningens yrkesdel.”

Ahmed går normalt till väga så här: Han börjar med att undersöka efterfrågan hos vårdcentraler, byggföretag och liknande. Han skickar ut sina elever på praktik under våren, vilket innebär att de kan få sommarjobb och efter genomgångna kurser under hösten har de möjlighet att komma i reguljärt arbete. Ahmed har ingen samlad statistik över verksamheten men nämner att 420 personer hade fått arbete genom Kunskapsutveckling redan 2006. I genomsnitt har 70-75 procent av eleverna fått arbete och 10 procent gått vidare till studier.

År 2010, i spåren av en ökad inströmning till landet av ensamkommande barn- och ungdomar, tog Ahmed ett nytt initiativ. Han vände sig till kommundirektören Anders Lind i Kinda och skrev avtal med kommunen, den kommun där han en gång inlett sin verksamhet för 12 ensamkommande somalier av vilka 11 i dag är väl etablerade i samhället. Två år senare, i samband med en upphandling, insåg Ahmed att verksamheten var alltför omfattande för att han själv skulle kunna bedriva den. Tillsammans med fyra svenska partners startade han Polstjärnan i Sverige AB.² Företaget har vunnit en rad upphandlingar runt om i

² Delägare är, utöver Ahmed Egal, Anders Lind, före detta kommundirektör i Kinda, Henrik Lind Andersson, som bedriver verksamhet i Almedalen,

Sverige – i bland annat Kinda, Laxå, Linköping, Sorsele, Söderhamn, Märsta – och har i dag 240 anställda. Verksamheten handlade till en början om att med hjälp av coachar slussa unga ensamkommande nyanlända till arbete eller studier men har på sistone breddats till att erbjuda en palett av tjänster: jobbsökning, utbildning, bemanning, socialt företagande, förskola, konsulentstöd familjehemsvård och LSS-verksamhet.

Polstjärnan AB omsatte 2015 omkring 120 miljoner kronor. Målet för 2017 är 250 miljoner. Enligt Ahmed är samtliga delägare emot stora vinster i välfärden. ”5-7 procent räcker för oss, det är därför vi lyckats så bra i upphandlingskonkurrensen. För oss är resultatet viktigast.”

Ahmed menar att man som invandrare måste ”uppfinna Sverige”. ”Svenskar kommer aldrig till mig. Jag måste gå till dem och berätta vem jag är och vad jag gör. Man måste vara aktiv, envis, träffa rätt personer, visa vem man är, skapa förtroende, visa att man är att lita på.” En del av hans verksamhet går ut på att skapa mötesplatser. En gång i veckan bjuder han in företagare till lunchmöte där de kan berätta om sina verksamheter. Han bjuder in politiker, tjänstemän, arbetstagare. ”Politikerna ser vad jag gör och jag får deras stöd. ESF ser vad jag gör och jag får deras stöd.” Numera är emellertid behovet av projektstöd förbi. ”Nu lever vi på upphandling, inte på bidrag.”

Om det svenska regel- och skattesystemet har Ahmed följande att säga: ”Det var mycket jobbigt för mig i början. Alla mina

Magnus Eriksson, fastighetsägare, och Harry Nylund, tidigare arbetsförmedlingschef i Kinda. Anders Lind är styrelseordförande.

barn började klistra kvitton när de var i 5-6-årsåldern. Man måste ha bra ekonomi för att ha råd med en revisor. Men jag lärde mig mycket längs vägen.”

Ahmed anser att Sverige är ett i grunden företagsamt land men att pappersbördan och arbetsgivaravgifterna måste minska för att invandrarna ska lyckas i större utsträckning. ”Somalier är duktiga på att starta företag. Men de kan i många fall inte hantera bokföring och skatteinbetalningar, de skaffar sig skulder hos staten och går omkull.”

Bristande tillgång på lokaler är ett annat hinder för företagare med utländsk bakgrund i storstäderna. Ahmed menar dock att han och hans allierade lyckats med lobbying för fler billiga affärslokaler i Rinkeby. ”Stockholmspolitikerna byggde butiker överallt och invandrarna har fått tillgång till egna lokaler.”

Hur ser Ahmed Egals framtidsplaner ut? Han vill att hans barn ska utveckla det koncept han tagit fram. Han vill mer allmänt nå ut med sitt budskap till ungdomar med akademisk utbildning. ”Det gäller att bygga nätverk och plantera idéer.”

Ahmed planerar också att starta ett socialt företag vid sidan om det vinstdrivande Polstjärnan. Företaget ska ha ungefär samma inriktning som Kunskapsutveckling, men drivs med överskott från Polstjärnan i stället för med bidrag från det offentliga. Konceptet ska dessutom flyttas över till Somalia. ”Mitt uppdrag är att föra över de kunskaper jag skaffat mig i Sverige till Somalia.” Tanken är även att Polstjärnan ska engagera sig i utvecklingsfrågor i Somalia.

En konkret idé är att kombinera fiske med förnybar energi, till att börja med i en butik där fisken förvaras i solcellsdrivna kylskåp och frysar. Detta mot bakgrund av rik tillgång på fisk i vattnen utanför Somalia samtidigt som energi i form av diesel och el är mycket dyr. Planen är att i första hand frakta fisk från Kismayo i södra Somalia till Kenya. En annan idé att börja med solenergidriven vattenrening i Somalia.

Ahmed vill också skapa ett bolag eller en organisation som kan bistå med rådgivning, affärsstöd och såddfinansiering i Somalia. ”Tanken är att ett antal privata investerare i Sverige, kanske någon bank i Somalia samt Sida går samman i en resurs med fokus på Somalia och Afrikas horn. Resursen ska erbjuda pengar och rådgivning från Sverige för *verkliga* projekt i Somalia.”

”Jag vill förändra mig och förändra andra”

Ahmed Mohamed Aden är 43 år, gift, med sex barn. Han bor i lägenhet i Sollentuna och är verksam som företagare inom vård, utbildning och hotellverksamhet.

Ahmed gick två år i gymnasiet i Somalia, kom till Sverige via Moskva 1992, kompletterade tredje året i gymnasiet här och läste därefter informationsteknik (IT) på Kungliga Tekniska Högskolan (KTH).

Ahmeds pappa var tjänsteman i en organisation motsvarande det svenska arbetsmarknadsdepartementet. Han ägde samtidigt en transportfirma men ”frontade” inte i den. Mamman var affärskvinna, en mångsysslare som importerade varor till Somalia. Ahmed hade tio syskon. En av hans bröder bor också i Sverige, ett syskon bor i Schweiz, övriga åtta i USA. Mamman stannade kvar i Somalia. Pappan slutade sina dagar i Kenya.

I Sverige studerade och arbetade Ahmed parallellt. Han hittade snabbt ett jobb som IT-samordnare i Stockholms stad, vilket han har behållit i alla år, även om han numera är tjänstledig.

Ahmed grundade Swedsom International AB, som 2010 startade ”Blue Moon”, den första somaliska restaurangen i Rinkeby, vilken såldes vidare efter ett år. År 2011 startade Ahmed på egen hand ViCareNet AB, en konsultverksamhet inriktad på IT-produkter till främst privata skolor. På senare tid har han omvandlat verksamheten till ett vårdföretag som erbjuder hemtjänst, personlig assistans och ungdomspsykiatri för somaliska ungdomar i Stockholm, Sollentuna och Järfälla.

Personalen består av 17 sköterskor och undersköterskor. 20 brukare erbjuds hemtjänst och 10 personlig assistans. Verksamheten utvecklas i samarbete med en finländsk klinik inom barn- och ungdomspsykiatri som har ett center i Solna och som har lång erfarenhet baserad på de finska barn som kom till Sverige efter andra världskriget. I planeringen ingår även att starta en kedja av vårdcentraler i olika städer med särskilt inriktning på somalier. Alltsammans ska ske utan lån, genom åter plöjning av vinster.

Ahmed äger också tillsammans med Burhan Mohamed Ali (mer om honom senare) och ytterligare en delägare Unique Hotel på Kammakaregatan i Stockholm. Hotellet har 44 rum, några lägenheter, fem anställda och drivs av den tredje delägaren.

Ytterligare en av Ahmeds verksamhetsgrenar heter SomaliREN, där REN står för research, education, network. Det är en paraplyorganisation för somaliska universitet som började med att bygga fiberkabel mellan universiteten. Projektet utvecklades av Ahmed och Björn Persson, lärare på KTH. De kallade en rad universitetsrektorer till Stockholm och hade en person på plats för att lära sig bli brobyggare mellan universiteten. Projektet finansieras av Ahmed och Bashir Aman Ali (mer om honom senare) och har fått stöd av Världsbanken. SomaliREN har kontor i Mogadishu, Hargeisa och Puntland och dryga dussinet somaliska universitet är med i nätverket. Det handlar numera inte bara om IT utan om forskning kring hälsa, mat, ekonomi och mycket annat.

Om sin drivkraft säger Ahmed: ”Jag vill förändra mig och förändra andra. Vissa startar företag för att generera vinst. Men man måste ha ett intresse för det område man verkar inom. Jag reflekterar hela tiden över vad som händer på marknaden.”

Ahmed upplever Sverige som mer byråkratiskt än de flesta andra samhällen. Särskilt känsligt är kravet att lämna ut affärsplanen. ”Det finns en rädsla för att tala om affärsplanen i vår kultur. Här måste man lämna ut planen. Om någon annan tar den är det slut.” ”När man är ny i Sverige är det tufft att starta bolag”, fortsätter Ahmed och lyfter fram ett hjälpmedel: www.verksamt.se, en tjänst som knyter ihop olika myndigheter (Bolags-, Skatte- och Tillväxtverken) och deras krav på affärsplan, stadgar, protokoll, skatter m.m.

Det är också svårt att etablera tillit mellan en kommun och företagare. ”När man kommer med ett förslag är det vanliga svaret att det är intressant men ... Jag ville till exempel starta en fabrik i Rinkeby för att tillverka sambosas. Det hade kunnat ge arbete åt många kvinnor men ledde ingen vart.”

Ahmeds nätverk består av en blandning av somalier och svenskar. Vid upphandling är det viktigt att känna svenskar som kan hjälpa till att skriva planer. Han nämner särskilt sin tidigare chef i IT-verksamheten hos Stockholms stad.

För fyra år sedan grundade Ahmed den första somalisk-svenska handelskammaren i syfte att knyta ihop sina egna företag med sina vänners samt med svenska företag som är intres-

serade av att investera i Afrika. Ännu så länge sitter bara somalier i styrelsen. Ahmed menar att det finns risk för hemmablindhet och att det behövs nytt blod i verksamheten.

För närvarande fokuserar Ahmed extra på fattigdomsfrågan i Somalia och hur den skulle kunna lösas med hjälp av socialt företagande.

”Affärsverksamhet ger möjlighet att förverkliga drömmar”

Bashir Aman Ali, född 1967, är gift, med 11 barn i åldrarna 6 till 23 år, och bor i radhus i Kista. Han är mannen bakom friskolan Al-Azhar och penningagenturen Aman Finance.

Bashir kommer från Beledweyne och han växte upp i en beduinfamilj; hans farfar ägde många kameler. I enlighet med stora släkters överlevnadsstrategi bodde en del på landet och en del i staden. Bashirs pappa, som ärvde gården, hade fyra fruar och Bashir hade följaktligen många syskon. Han var sjunde äldsta barnet i en syskonskara om 44. Barnen skickades från landet till staden vid fyra, fem års ålder för att gå i skola. Så småningom flyttade hela familjen till staden där man drev restaurang och små livsmedelsbutiker. Bashir gick dels i vanlig skola, dels (från mellanstadiet) i moskéskola och utbildade sig senare till Imam. Vid sidan av studierna arbetade han från sju års ålder i familjens butiker. ”Det var grunden för min vilja att syssla med affärer.”

Bashirs familj var politiskt aktiv och blev utsatt för den somaliska regimens repressalier. Bashirs pappa flydde till Etiopien, flera farbröder hamnade i fängelse. Bashir själv blev mycket aktiv i en muslimsk studentrörelse. ”Jag var aktiv i en demonstration i Mogadishu 1989 då 375 ungdomar massakrerades utanför parlamentet. Det var ’den första arabiska våren’, en händelse som inte fick mycket internationell uppmärksamhet bortsett från att BBC tog upp den i sin rapportering.”

Efter massakern flydde Bashir till Kenya, men där vågade han inte stanna av rädsla för att bli utlämnad till Somalia utan fortsatte via flera andra afrikanska länder till Sverige 1990. Han sökte asyl och hamnade på en förläggning i Köpingsvik på Öland. ”Jag hade varit upptagen dag och natt men plötsligt satt jag i en förläggning och kunde ingenting göra. Det var jobbigt och jag började fundera på att återvända till Somalia men en advokat rådde mig att stanna.”

Bashir flyttade till Stockholm, började söka jobb och startade tillsammans med en kollega en penningförmedling i en livsmedelsaffär i Rinkeby som utvecklats till aktiebolaget Aman Finance. År 1995 startade han med en kollega Al-Azhar-skolan i Bromma. ”Vi började i liten skala och gick back de första fem åren. Alla ville att vi skulle ge upp men jag kämpade på”, berättar Bashir. År 2000 gick Al-Azhar med vinst och har därefter utvecklats till den största muslimska friskolan i Norden. Numera består den av tre förskolor, två grundskolor och två gymnasieskolor i Stockholm, Göteborg och Örebro. Grundskoleverksamheten finns samlad i tidigare gymnasiet S:t Jacobis lokaler i Vällingby. Där var Bashir verksam som rektor fram till 2015. Han är fortfarande VD i stiftelsen som driver skolorna.

Al-Azhar har sammanlagt 300 anställda och omkring 2 000 elever. I för- och grundskolorna går nästan bara muslimska barn men på gymnasiet i Stockholm är majoriteten svenska icke-muslimska ungdomar.

Vid sidan om skolan bedrev Bashir länge en rad mindre bolag inom områden som taxi, städ, rapsoljepressning, halalkött, livsmedel, export-import. De flesta av dessa bolag har utvecklats

för att säkra skolans verksamhet. I dag återstår två bolag: Aman Finance AB och export-import i Scandinavian African Development AB. Bashir redogör för sin vision när det gäller sistnämnda verksamhet: ”Jag tror på affärer, handel och utbyte. Jag skulle vilja förbjuda allt bistånd. Jag vill skapa en [affärs-
mässig] relation mellan Skandinavien och Afrika. Somalia behöver mycket från Skandinavien.”

Bashir berättar om sina drivkrafter i livet. Han har ända sedan barndomen velat ägna sig åt affärer och ideell verksamhet parallellt. På vardagarna har han ägnat sig åt affärer, på helgerna har han undervisat i moskén. ”Jag vill inte leva på lön, då tänker man bara på sig själv. Affärsverksamheten ger möjlighet att förverkliga drömmar – att skapa, utveckla och styra – allt, allt. Du får råd att göra mycket.”

Skolverksamheten ligger i det allmännyttiga spåret. Aman Finance handlar om såväl affärer som allmännytta. ”Institutionerna i Somalia, inklusive bankerna, kollapsade. Enda sättet att förmedla stöd dit gick via penningöverföring. Jag anser att vi som sysslar med detta har räddat landet.”

Bashir började med penningöverföringen 1991 och öppnade som sagt kontor i Rinkeby. Han beskriver tillvägagångssättet så här: En person i Sverige ger Bashir 110 dollar. Han faxar sin kontakt i Mogadishu att en viss person ska ha 100 dollar. Kontaktpersonen tar pengar ur egen ficka och skickar dem med kurir till mottagaren. Bashir samlar på sig ”insättningar” i Sverige. När han fått ihop 10 000 eller 20 000 dollar skickar han dem via bankförbindelse till Dubai. Därifrån tar en kurir pengarna till kontaktpersonen i Mogadishu. Avgiften på 10 procent

(10 dollar), som numera är nere i 5 procent, delas så att Bashir i Stockholm får 30 procent, mäklaren i Dubai 40 procent och kontaktpersonen i Mogadishu 30 procent. Dubai är i dag i praktiken navet för Somalias bankrörelser, enligt Bashir.

Efter 1995 blev det svårare att frakta kontanter från Dubai till Mogadishu. Bashir löste problemet genom att starta export/import-företag i Dubai. Dessa företag levererade varor på kredit till företag i Mogadishu. I gengäld gjorde företagen i Mogadishu utbetalningar till mottagaren. På så vis kunde kontanthantering via kurir minskas. Efter attackerna i USA 9/11 2001 ökade svårigheterna återigen i och med att penningöverföring blev en måltavla i jakten på terrorister.

Aman Finance har numera huvudkontor på Vasagatan 52 i Stockholm samt kontor i Rinkeby, Gävle, Göteborg, Oslo och – på gång – Köpenhamn. Verksamheten har omkring 20 anställda, av vilka sex arbetar på huvudkontoret.

Bashirs ambition har varit – och är – att utveckla Aman Finance till en islamisk bank. Han framhåller att det finns en muslimsk medelklass i Sverige som vill leva som svensk medelklass men som inte vill ta lån mot ränta. Det finns många muslimer som behöver ta lån för att köpa lägenhet, studera eller starta företag. Bashirs filosofi på det här området lyder sålunda: ”Det ska inte vara en elit som tar hela vinsten utan allmänheten ska få del av den. Bankens vinst ska delas med kunderna. Det finns ett ordspråk som säger att muslimska banker svettas med kunderna. Hos västerländska banker är det bara kunderna som svettas.” Bashir tror att även infödda svenskar/skandinaver skulle gilla den muslimska modellen. Hans ambition har varit att skapa en

förbindelse mellan den muslimska världen, främst gulfstaterna, och Skandinavien. Han har besökt gulfstaterna och bjudit in investerare därifrån flera gånger. Många är enligt Bashir intresserade av att investera i Sverige, ett stabilt samhälle som erbjuder välutvecklade affärsmöjligheter och som inte är belastat av att ha varit kolonialmakt.

För att starta bank krävs en ansökan till Finansinspektionen och ett startkapital på 5 miljoner euro. Bashir hade inga svårigheter att hitta villiga investerare men fick 2016 avslag på sin ansökan till Finansinspektionen att starta en muslimsk bank. Han stötte, enligt egen uppfattning, på tre svåröverkomliga hinder:

För det första de svenska regelverken. Investerarna hade svårt att fylla i alla blanketter. Bashir lät översätta blanketterna till arabiska och anlätade jurister som förklarade hur alla frågor skulle besvaras. Men en del investerare ville inte uppge så mycket information om sin ekonomiska ställning som krävdes och därmed blev deras blanketter ogiltiga.

För det andra var det svårt att hitta en svensk bank som var villig att hjälpa till med att överföra kapital från investerarna till Sverige på grund av misstänksamhet mot araber/muslimer.

För det tredje finns det, menar Bashir, en liten elit (en ”klan”) som håller banksektorn i ett hårt grepp och dikterar spelreglerna på marknaden.

Aman Finance hade tidigare (2013) fått tillstånd att bedriva viss bankverksamhet så som växling och överföring av pengar, kassahantering och fakturabetalning åt kunder. Därmed ändrades

i ett slag Bashir relation till svenska banker. Dessförinnan hade han varit välsedd kund i en svensk storbank. Denna bank stängde nu ner hans konto. Bashir kontaktade 22 svenska banker men alla vägrade öppna konto åt honom. ”Jag hade tillstånd från Finansinspektionen men svenska banker gav mig i princip näringsförbud!” Enligt Bashir byggde de svenska bankernas agerande på rädsla för konkurrens och motvilja av den typ av verksamhet han erbjuder. Bashir har emellertid inte gett upp drömmen om en islamisk bank utan funderar på hur han ska ta sig ur den moment 22-situation han anser sig ha hamnat i.

Bashir tycker att de svenska regelverken överlag är någorlunda bra men att de ibland lägger stora hinder i vägen för företagare. Han ger ett exempel: ”När vi startade [vår delvisa bank] verksamhet skaffade jag ett dyrt IT-system. Systemet ger myndigheterna så mycket information att man kan söka undantag från kravet att ha kassaapparat i varje filial. Jag fick emellertid avslag på min ansökan om undantag. Jag tror att avslaget beror på att jag är muslim och har ett främmande namn. Ingen annan motsvarande verksamhet har fått avslag. Varje kassaapparat kostar 30 000 kr. Jag behöver dem inte, myndigheterna behöver inte information från dem och de innebär att personalen måste arbeta med två system parallellt.”

Bashir anser sig ha ett bra nätverk för att skaffa information och goda råd: auktoriserade intern- och externrevisorer, advokater, affärskollegor, leverantörer.

Framtiden? Bashir anser sig ha en god grund att stå på, en grund som gynnar honom själv, hans närstående och kollegor,

affärsvärlden och samhället. Han vill delta i utvecklandet av förbindelser mellan Skandinavien och Afrika i allmänhet och Sverige och Somalia i synnerhet, dels genom en bra bankverksamhet i Sverige, dels genom en bank som kan ägna sig åt återuppbyggnaden av Somalia. ”Jag vill framöver lägga mycket av min tid på Somalia. Ambitionen är att på något sätt kunna bli ’Somalias bank’.”

”Man ska göra rätt för sig – jobba, jobba!”

Burhan Mohamed Ali är 51 år, gift, med sex barn, och bor i hyreslägenhet Rinkeby. Han driver en bokföringsfirma och arbetar som rektor på Al-Azhar-skolan i Örebro.

Burhan växte upp i Puntland. Hans pappa var lastbilschaufför. När Burhan var fem, sex år gammal startade hans föräldrar en liten matbutik som han arbetade i. Pappan dog i en trafikolycka och Burhan fick ökat ansvar för att hjälpa sin mamma. Han sov i butiken för att vakta den. Samtidigt med jobbet gick han i grundskola, gymnasium och två år på college med ekonomisk inriktning, den sista tiden i Kenya. ”Jag hade nästan ingen fritid.”

Burhan kom till Sverige 1990. Efter halvtannat år på en förläggning för asylsökande i Dalarna kom han till Göteborg, där han läste SFI och kompletterade sin gymnasieutbildning. 1995 påbörjade han en civilekonomutbildning i Lund och flyttade till Malmö. Han tog examen 1999 med inriktning på redovisning och ekonomistyrning. Studierna gick bra men han tyckte att det var svårt med språket och framför allt med alla grupparbeten där man skulle skriva PM tillsammans, något han inte var van vid från hemlandet. ”Det är inte så konstigt att folk i Somalia inte kan samarbeta ...”

Under studietiden jobbade han som tidningsbud. Efter examen skickade han ett 60-tal ansökningar till olika redovisningsbyråer utan att få napp. Han flyttade till Stockholm, bodde hos en bekant och fortsatte söka jobb. Han fick anställning på bemanningsföretaget Manpower och fick uppdrag på några företag,

såväl stora – Volvo lastbilar – som små familjeföretag. Det fjärde uppdraget gav honom fast anställning på det amerikanska elektronikföretaget Arrow Electronics, där han arbetade som ”asset controller” i sex år.

Vid sidan om sin anställning startade Burhan en bokföringsbyrå som erbjöd redovisnings- och ekonomiservice. Han fick ett 20-tal små kunder, främst taxifirmor och butiker. Han arbetade också som ekonomirådgivare till Al-Azhar-stiftelsen och kom in i dess styrelse.

Nu ville det sig så att rektorn för Al-Azhar-skolan i Örebro blev sjukskriven och Burhan ombads hålla ställningarna till dess rektorn kunde komma tillbaka. Tiden gick och Burhan fick fortsätta – och fortsätter ännu – sitt rektorsvärv. Han gick parallellt med jobbet under tre år en statlig rektorsutbildning arrangerad av Karlstads universitet. Han veckopendlar till Örebro och har en övernattningslägenhet där. Skolan i Örebro har 80 barn i daghemsverksamhet, 160 barn i årskurs 1-6, 15 lärare, fyra förskollärare och åtta barnskötare. De flesta lärare som jobbar i skolan är icke-muslimer och rekryteringen av lärarna har enligt Burhan inget med religion att göra. Skolans profil gör att de flesta barn har föräldrar med utländsk bakgrund. I undervisningen ingår en timme om islam och en timme i arabiska språket per vecka, i övrigt är det den vanliga kursplanen som gäller. Man tar hänsyn till halal, har ett bönerum tillgängligt och har lov i samband med muslimska högtider.

Burhans mål är att lämna rektorsjobbet, återvända till Stockholm och arbeta som ekonom åt Al-Azhar-stiftelsen. Han håller på att avveckla sin bokföringsbyrå. Dels fick han för mycket

att göra, dels gick det dåligt för kunderna och han kunde inte fakturera dem så mycket. Han skulle behövt ett 60-tal kunder för att få firman att gå runt och det innebar helt enkelt för mycket arbete vid sidan om det ordinarie jobbet.

Burhan har aldrig behövt investera, mer än i sin egen bärbara dator. Han har aldrig behövt göra reklam för sin verksamhet utan kunderna har rekryterats genom ”word by mouth”. Han har inte haft några anställda.

Tillsammans med några vänner äger han olika bolag. Tillsammans med Ahmed Mohamed Aden (se tidigare avsnitt) och ytterligare delägare driver han Unique Hotel i Stockholm. Investeringen möjliggjordes genom egna besparingar och lån från kollegor.

Burhans filosofi är, skulle en svensk kunna säga, luthersk: ”Man ska göra rätt för sig. Man ska jobba, jobba. Jag jobbar för mycket. Alla vill jobba om dom får chansen, men olika personer har olika driv. Man ska kämpa, aldrig ge upp.”

Burhan tycker inte att den svenska företagarmiljön är bra. ”Allting är väldigt krångligt. Bokföring, redovisning, deklaration, kontrolluppgift till personal – det är så mycket administration. Ericson eller enskild firma – det är nästan samma sak! Man borde se över skattesystemet för småföretagare så att de kunde betala en enkel klumpsumma upp till en viss nivå på verksamheten eller betala en gång om året. Därigenom skulle skatteverket kunna spara mycket personal och staten skulle inte förlora på affären.”

Sitt behov av lärande och rådgivning tillgodoser Burhan i flera olika nätverk. När det gäller skolfrågor ingår han i Sveriges islamiska skolor, som omfattar sex organisationer, där man träffas och diskuterar gemensamma angelägenheter varje månad samt genomför studieresor med personalen till olika länder. Ett annat diskussionsforum är styrelsen för Al-Azhar. På skolan i Örebro har han kollegor han litar på. ”Det spelar ingen roll vilken deras utbildning eller position i hierarkin är; det handlar om person.”

Burhan är aktiv i moskéer i Stockholm och Örebro och deltar i diskussioner om att bygga en moské i Rinkeby. ”Jag försöker vara med och ta ansvar som alla andra. Det gäller att mobilisera civilsamhället.”

När han tänker på framtiden vill Burhan, som sagt, helst ägna sig åt övergripande ekonomifrågor i Al-Azhar-stiftelsen. ”Därefter vill jag helst dra mig tillbaks till en liten by i hemlandet där jag är uppväxt. Det är mitt mål. Jag vill bygga ett litet hus på landet.”

Efterord

Vad är det, fem berättelser senare, som skiljer respektive förenar våra ”stigfinnare”? Det som skiljer är framför allt inriktningen och volymen på affärsverksamheterna. Sahra Bargadles kafé och Burhan Alis bokföringsbyrå är relativt blygsamma verksamheter om man ser till personal och omsättning. Ahmed Egals utbildningsverksamhet, Ahmed Adens vårdföretag och Bashir Alis muslimska friskola och penningagentur är däremot storskaliga verksamheter med många anställda och omsättningar i mångmiljonklassen. En sak som förenar de fem är den genuint entreprenöriella ambitionen att ständigt ha ”många järn i elden”.

Fyra av de fem – Ahmed Egal förefaller vara undantaget – kommer från familjer som bedrivit affärsverksamhet i Somalia och har därmed mer eller mindre insupit företaganda ”med bröstmjölken”. Som Bashir Ali uttrycker saken: ”Det var grunden för min vilja att syssla med affärer.”

Fäderna till tre av de fem var statstjänstemän, vilket antyder urban medelklassbakgrund. Bashir Ali växte däremot upp i en beduinfamilj och Burhan Alis pappa var lastbilschaufför.

De fem är överlag välutbildade, med grundutbildning i Somalia och diverse universitetsstudier i Sverige. Så t ex har Ahmed Aden ingenjörsexamen från KTH och Burhan Ali ekonomexamen från Lunds universitet.

Tre av dem har haft sina första arbeten i offentlig sektor: Sahra Bargadle på Medborgarkontoret i Tensta, Ahmed Egal vid

Stockholms Lokaltrafik, Ahmed Aden som IT-samordnare hos Stockholms stad. Burhan Ali arbetade som ekonom i privata företag.

Samtliga lägger stor vikt vid att bygga nätverk som omfattar såväl landsmän som andra etniska grupper och svenskar. Sahra Bargadle är mycket aktiv i föreningsliv och social verksamhet. Ahmed Egal betonar vikten av att vara aktivt uppsökande och ordna mötesplatser och Ahmed Aden vikten av att känna svenskar som kan hjälpa till att skriva upphandlingsplaner. Bashir Ali framhåller sitt professionella nätverk av revisorer, advokater och affärskollegor och Burhan Ali sina kollegor i muslimska friskolor.

Nätverken fungerar ofta som broar mellan femklövern affärsmässiga och sociala verksamheter. Sahra Bargadle är initiativtagare till en kvinnojour och kvinnoförening. Ahmed Egal vill bedriva ideell utbildningsverksamhet med överskottet från sina affärsmässiga verksamhet. Ahmed Aden utvecklar nätverk mellan somaliska universitet och planerar för socialt företagande i Somalia. Bashir Ali framhåller sitt behov av att bedriva affärer och ideell verksamhet parallellt: ”Affärsverksamheten ger möjligheter att förverkliga drömmar – att skapa, utveckla och styra – allt, allt.” Burhan Ali är aktiv i flera moskéer: ”Jag försöker vara med och ta ansvar som alla andra. Det gäller att mobilisera civilsamhället.”

Sist men inte minst – hur ser våra intervjupersoner på den svenska företagarmiljön? ”I Sverige är det så mycket papper som ska fyllas i att folk tappar lusten”, säger Sahra Bargadle och

pekar på en utväg: ”Vi måste samverka med andra etniska nätverk och föreningar och hitta dem som har kunskap om svenska regler och rutiner.” Ahmed Egal anser att Sverige är ett i grunden företagsamt land men att pappersbördan och arbetsgivaravgifterna måste minska för att invandrarna ska lyckas i större utsträckning: ”Somalier är duktiga på att starta företag. Men de kan i många fall inte hantera bokföring och skattebetalningar.” Ahmed Aden tycker att Sverige är byråkratiskt och pekar på att företagare med utländsk bakgrund ogärna vill lämna ut sina affärsplaner. Bashir Ali tror, baserat på egna erfarenheter, att de byråkratiska kraven tillämpas extra strikt på dem. Och Burhan Ali, som byggt sin professionella karriär på kunskap om svenska redovisnings- och skatteregler, konstaterar: ”Allting är väldigt krångligt. Bokföring, redovisning, deklaration, kontrolluppgift till personal – det är så mycket administration.”

Denna skrift har tillkommit inom projektet ”Invandrarföretagande och mentorskap – politik och praktik med fokus på somalier i tre länder” finansierat av Familjen Kamprads stiftelse.



Den somaliafödde företagaren är en i Sverige mindre vanlig uppenbarelse. Det beror knappast på att somalier i allmänhet skulle sakna "företagaranda". Det förhåller sig nämligen tvärtom. De flesta somalier i diasporan kommer från miljöer där någon i familjen eller släkten haft en butik, restaurang eller importfirma. Och i många länder där somaliska flyktingar de senaste årtiondena slagit sig ner har de utvecklat ett livligt företagande.

I denna skrift berättar fem somaliska företagare om sina liv och sitt företagande. De tillhör den första "vågen" av somalier som kom till Sverige runt 1990 och de har alltså under lång tid byggt upp sina verksamheter och blivit kända profiler inom den somaliska diasporan. Förhoppningen är att dessa "stigfinnares" berättelser ska tjäna som inspiration för andra som funderar på att slå in på företagandets väg.