

2026

RAPPORTEN BESTÄLLD AV



Unga kvinnors upplevda hinder som entreprenörer

En rapport framtagen av STARTcentrum Social Impact på uppdrag av Tillväxtverket, baserad på svar från 42 unga kvinnor intresserade av entreprenörskap som deltog på Emax Sverige 2026.

Rapportnummer: 0586

ISBN: 978-91-90068-80-9

emax.



**START
centrum**
SOCIAL IMPACT

Innehållsförteckning

<i>Information om rapporten och Emax</i>	3
Indikatorer.....	3
Sammanställning.....	3
<i>1. Kunskap och praktiskt stöd</i>	4
Problembeskrivning.....	4
Förslag på lösningar.....	4
<i>2. Den första kunden</i>	5
Problembeskrivning.....	5
Förslag på lösningar.....	5
<i>3. Kontakter och nätverk</i>	6
Problembeskrivning.....	6
Förslag på lösningar.....	6
<i>4. Människan bakom entreprenören</i>	7
Problembeskrivning.....	7
Förslag på lösningar.....	7
<i>Skillnader i undersökningen, kvinnor och män</i>	8
<i>Avslut</i>	8

Information om rapporten och Emax

Rapporten är beställd av Tillväxtverket. Analys och slutsatser i rapporten är författarens.

STARTcentrum Social Impact Ekonomisk Förening arrangerar årligen Emax Sverige som varje sommar samlar 100 unga entreprenörer i åldern 18-25 år från hela Sverige som alla tilldelats ett stipendie för sitt unika entreprenörskap för att få delta på Emax. Dessa entreprenörer utmanas i tävlingen Emax Challenge. Som en del av tävlingen utmanas deltagarna i ett case som för Emax och våra samarbetande kommuner, regioner och Sverige bidrar till ett underlag till vad för hjälp de främsta unga entreprenörerna efterfrågar.

Emax har tilldelats en del av Tillväxtverkets finansiering riktad till entreprenörer som är kvinnor och studerar på universitet eller högskolor i Sverige. En del av detta uppdrag är att producera denna rapport, som fokuserar på unga kvinnors upplevda hinder i entreprenörskapet. Rapporten bygger på svar från 42 kvinnliga entreprenörer som deltog på Emax 2026 och besvarade frågan:

"Vad borde städer/kommuner/regioner/organisationer göra för att hjälpa dig som ung entreprenör?"

Indikatorer

De 42 kvinnorna i undersökningen är mellan 18-25 år. Huvudsaklig sysselsättning fördelar sig enligt följande:

- 7 anställda
- 6 driver bolag på heltid
- 5 kombinerar att driva bolag med att vara anställda
- 10 går på gymnasiet
- 14 studerar på universitet

Innan och efter konferensen fick deltagarna besvara frågor om sina entreprenöriella ambitioner och kunskaper. Resultatet visar att 96% av kvinnorna efter konferensen Emax Sverige ansåg det mycket sannolikt eller sannolikt att de vill starta och driva eget företag*, vilket tydligt visar deltagarnas engagemang och potential i det entreprenöriella ekosystemet.

**= frågeställning: Hur pass troligt är det att du skulle vilja starta och driva ett eget företag? Med svarsalternativen: Mycket sannolikt, sannolikt, varken sannolikt eller osannolikt, inte sannolikt*

Sammanställning

De inkomna svaren från de unga entreprenörerna som är kvinnor har analyserats och kodats för att identifiera de mest återkommande teman. Resultatet visar fem huvudkategorier som framträder tydligt i de olika lösningarna: *Kunskap & praktiskt stöd, den första kunden, kontakter och nätverk, och människan bakom entreprenören.*

Alla svar har lästs noggrant och sammanställts för att skapa en helhet som både beskriver de upplevda problemen och föreslagna lösningarna. Denna helhet ger en tydlig bild av de hinder som unga kvinnor möter i sitt entreprenörskap, samt konkreta förslag på hur städer, kommuner, regioner och organisationer kan bidra till att underlätta deras resa.

1. Kunskap och praktiskt stöd

Problembeskrivning

De beskriver att utmaningen inte är att det saknas stöd för unga företagare, utan att det är krångligt samt svårt att hitta information kring vilket stöd det finns. Informationen upplevs som utspridd och därav svår att ta till sig.

Samtidigt efterfrågas ett mer praktiskt och individanpassat stöd. Flera beskriver att inspiration och föreläsningar är värdefulla, men att det största behovet uppstår när företaget ska utvecklas i praktiken. Frågor kring juridik, bokföring, finansiering, ägarstruktur och immateriella rättigheter upplevs som komplexa och svåra att hantera på egen hand.

Förslag på lösningar

Mentorskap

Ett återkommande förslag på lösning är tillgång till en mentor eller rådgivare som kan fungera som ett långsiktigt stöd genom företagets olika utvecklingsfaser. En mentor kan bidra med vägledning, svara på praktiska frågor och ge unga entreprenörer trygghet att fatta beslut även när vägen framåt är osäker. Att hitta en mentor ses som svårt och det efterfrågas därmed mer hjälp från kommunen att hitta en mentor till sin individuella entreprenörskapsresa.

En nationell digital kunskapsplattform

För att göra stödet mer tillgängligt föreslås en digital plattform där unga entreprenörer samlat kan ta del av kurser, föreläsningar, tävlingar och finansieringsmöjligheter.

En ung entreprenör beskriver det följande "problemet är inte att det saknas stöd för unga entreprenörer, problemet är att stödet inte når fram."

Mer praktisk rådgivning i företagets tidiga skede

En digital plattform som ger mer konkret stöd inom områdena juridik, bokföring, finansiering och affärsutveckling. Genom lättillgänglig rådgivning kring exempelvis avtal, ägande, ansvarsfördelning och immateriella rättigheter.

"Möjlighet att boka möten med personer som själva har drivit företag och förstår verkligheten i praktiken. Inte bara teoretiska rådgivare, utan människor som kan visa exakt hur man gör när man ska bokföra en faktura, registrera sitt bolag eller förstå en myndighetsblankett." - Emaxdeltagare 2026.

2. Den första kunden

Problembeskrivning

Den största utmaningen är inte att utveckla en affärsidé eller registrera ett företag, utan att få den första kunden och möjligheten att testa sin idé i en verklig miljö. Flera upplever att steget mellan en färdig idé och den första affären är stort, särskilt när de saknar tidigare erfarenhet och referenser.

Bristen på testmarknader och verkliga uppdrag gör det svårt att visa att en produkt eller tjänst fungerar i praktiken. Utan kunder är det svårt att bygga förtroende, samla erfarenheter och utveckla erbjudandet utifrån verklig återkoppling. De beskriver därför behovet av fler möjligheter att validera sina idéer genom riktiga uppdrag snarare än enbart teoretiskt stöd.

Förslag på lösningar

Kommunal testbädd för unga entreprenörer

Ett återkommande förslag är att kommuner och regioner etablerar en "kommunal testbädd" där unga entreprenörer får möjlighet att utveckla och testa sina lösningar utifrån verkliga samhällsutmaningar. Kommunen kan årligen identifiera ett antal utvecklingsområden, exempelvis inom hållbarhet, digitalisering eller offentlig service, där unga företagare får ansöka om att genomföra pilotprojekt under en begränsad period. På så sätt fungerar kommunen som en första kund och ger entreprenören möjlighet att testa sin idé, samla erfarenheter och skapa värdefulla referenser.

Mindre uppdrag som väg in på marknaden

Att kommuner skapar en plattform där unga entreprenörer kan matchas med företag och organisationer som är villiga att köpa mindre tjänster eller pilotuppdrag. Det kan exempelvis handla om design, marknadsföring eller digitala lösningar. Syftet är inte att skapa stora affärer från början, utan att ge unga entreprenörer möjlighet att genomföra sina första uppdrag, bygga erfarenhet och utveckla sin affär genom verkliga kundrelationer. Samtidigt får företag möjlighet att testa nya lösningar med låg risk, vilket skapar ett ömsesidigt värde.

"Som ung entreprenör upplever jag en ojämn maktbalans i mina kundrelationer, där kunder ofta har mer erfarenhet och större förhandlingsstyrka" - Emaxdeltagare 2026.

3. Kontakter och nätverk

Problembeskrivning

De största utmaningarna är inte bristen på idéer eller drivkraft, utan svårigheten att komma i kontakt med rätt personer. Som ny företagare saknas ofta de nätverk som mer etablerade entreprenörer byggt upp under många år. Det gör det svårare att hitta kunder, samarbetspartners, mentorer och andra personer som kan bidra till företagets utveckling.

Flera beskriver att för att få affärsmöjligheter krävs nätverk och referenser, men för att bygga nätverk krävs ofta att man redan är etablerad. Samtidigt upplevs det svårt att veta vem man ska kontakta inom kommuner, organisationer och näringslivet. Information och stöd finns ofta tillgängligt, men vägen till rätt person är otydlig.

Förslag på lösningar

Ung Innovationshub - en samlad väg in i entreprenörsekosystemet

Ett återkommande förslag är att kommuner och regioner etablerar en "Ung Innovationshub" som fungerar som en gemensam ingång för unga entreprenörer. Här kan entreprenörer få tillgång till mikrostöd, coworking-miljöer, rådgivning och kontakt med relevanta aktörer. Hubben blir en naturlig mötesplats där unga entreprenörer kan utveckla sina idéer, bygga nätverk och skapa nya affärsmöjligheter.

En ung entreprenör beskriver det följande; "En kommunal produktionshubb skulle fylla tomrummet mellan hobbyverksamhet och fullskalig industri. Den skulle göra det möjligt för fler unga entreprenörer att växa stegvis, hållbart och med rimlig risk. Småskaligt företagande är viktigt, men det måste också finnas en väg från köksbordet till butikshyllan."

Matchmaking mellan unga entreprenörer och näringslivet

Kommuner och regioner kan skapa fler strukturerade mötesplatser där unga entreprenörer får möjlighet att träffa företag, investerare och offentliga aktörer. Genom matchmaking-evenemang, mentorprogram och omvända pitchforum - där företag presenterar verkliga utmaningar som unga får möjlighet att lösa - skapas bättre förutsättningar för långsiktiga samarbeten och nya affärer.

4. Människan bakom entreprenören

Problembeskrivning

Unga kvinnliga entreprenörer lyfter att dagens stödsystem i stor utsträckning fokuserar på affärsidén, medan personen bakom entreprenörskapet får betydligt mindre uppmärksamhet. De lyfter att entreprenörskap ofta beskrivs som en resa fylld av frihet, framgång och möjligheter, medan den verklighet som många möter ser annorlunda ut. Osäkerhet, prestationspress, ensamhet och rädslan att misslyckas är återkommande erfarenheter som sällan diskuteras.

”Jag upplever också att många unga jämför sig med erfarna entreprenörer och därför underskattar sin egen förmåga.” - Emaxdeltagare 2026.

Samtidigt upplever många unga att de inte blir tagna på allvar på grund av sin ålder. Trots drivkraft, kompetens och välutvecklade affärsidéer beskriver flera att de möts av förutfattade meningar från kunder, samarbetspartners och beslutsfattare. Bristen på erfarenhet gör att de ofta väljs bort redan innan de fått möjlighet att presentera sina idéer eller visa sitt värde.

Förslag på lösningar

Skapa mötesplatser mellan unga och etablerade företagare

För att stärka unga entreprenörers trovärdighet och skapa fler affärsmöjligheter föreslås initiativ som bygger broar mellan unga och etablerade företagare. Genom mentorskap, gemensamma projekt och erfarenhetsutbyte kan unga få tillgång till värdefulla nätverk och praktisk kunskap, samtidigt som etablerade företag får nya perspektiv inom exempelvis digitalisering, AI och nya marknader.

Skapa fler mötesplatser

Regionala entreprenörsmässor, där entreprenörer, investerare och offentliga aktörer bjuds in. Genom personliga möten ökar möjligheten att bygga förtroende, skapa nya affärskontakter och ge unga entreprenörer en chans att visa sin kompetens oavsett ålder eller tidigare erfarenhet.

”Som ung entreprenör upplever jag att man ofta behöver övertyga andra om sitt värde innan man ens får chansen att visa vad man faktiskt kan åstadkomma.” - Emaxdeltagare 2026.

Skillnader i undersökningen, kvinnor och män

Analysen visar att kvinnor och män i stor utsträckning beskriver samma övergripande utmaningar, men med olika fokus. Männen betonar främst strukturella hinder, såsom att navigera i stödsystemet, få den första kunden och skapa affärsmöjligheter. Kvinnorna lyfter i högre grad behovet av praktiskt stöd, mentorskap och vägledning genom entreprenörsresan.

Kvinnorna har presenterat olika typer av problem och utmaningar som de står inför. Intressant nog är flertalet av de presenterade lösningarna liknande, även om de beskrivna problemen skiljer sig åt. De återkommande lösningarna är; gemensamma mötesplatser, mentorer och rådgivning.

En stor skillnad i svaren mellan kvinnor och män är i problembeskrivningen "den första kunden". Männen fokuserar på att genomföra den första affären, medan kvinnorna oftare betonar vikten av att få testa sina idéer genom pilotprojekt. Även när det gäller nätverk skiljer sig problemformuleringen. Männen ser nätverk som en väg till fler affärsmöjligheter, medan kvinnorna i större utsträckning lyfter behovet av personliga kontakter, rekommendationer och någon som kan visa vägen.

Kvinnorna lyfter också oftare frågor om självförtroende, trovärdighet och att bli tagen på allvar som ung entreprenör. Detta inkluderar önskemål om mentorskap i entreprenörskapet.

Avslut

Sammanställningen av entreprenörernas svar visar att det finns både strukturella och kulturella hinder som påverkar unga kvinnors entreprenörskap. Behovet av tillgång till mentorskap, samt möjlighet att testa sin idé framträder som centrala faktorer för att underlätta entreprenörskapet.

Rapporten visar också att lösningar inte enbart handlar om att skapa nya initiativ, utan i hög grad om att synliggöra och tillgängliggöra redan befintliga resurser. Kommuner, regioner och organisationer kan spela en avgörande roll genom att erbjuda anpassade innovationshubbar, mentorsprogram, och digitala plattformar som guidar unga genom entreprenörsresan.

Slutsatsen är att unga entreprenörer som är kvinnor behöver ett sammanhållet ekosystem där nätverk, kunskap och fysiska mötesplatser samverkar. Genom att möta de identifierade behoven kan städer och kommuner bidra till att stärka unga kvinnors självförtroende, främja fler entreprenöriella initiativ och skapa långsiktiga förutsättningar för lokal och nationell tillväxt.

Författare

Saga Persson

Kontaktpersoner

Jonathan Rudman, VD Emax Sverige

E-post: jonathan.rudman@emaxsverige.se | Telefon: [070-603 46 77](tel:070-6034677)

Janis Lancereau, Grundare Emax

E-post: janis.lancereau@startcentrum.se | Telefon: 070-756 62 66

STARTcentrum Social Impact

Konceptet Emax Sverige är del av STARTcentrum Social Impact Ekonomisk Förening som är en icke vinstdrivande medlemsförening som arbetar för att utveckla det entreprenöriella samhället. Detta gör vi genom olika koncept och projekt som riktar sig till flera olika åldersgrupper lokalt, regionalt, nationellt och internationellt.

Läs mer på www.startcentrum.se

Rapporten är skriven inom uppdraget:

Aktiviteter som stimulerar unga kvinnors entreprenörskap och företagande.

ANBUDSOMRÅDE 3: Universitet eller högskola.

Dnr: 2024-3768

Rapportnummer: 0586

ISBN-nummer: 978-91-90068-80-9

emax.



**START
centrum**
SOCIAL IMPACT

