NEEDS OF A YOUNG ENTREPRENEUR



Insikter, utmaningar & lösningar från Emax 2026

emax.

BAKGRUND

Emax Sverige samlar varje sommar 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.

SYFTE

Genom att fråga målgruppen, unga entreprenörer i åldern 18-25 år, får Emax fram vad de saknar och efterfrågar för att kunna utvecklas i sitt entreprenörskap och företagande. Ett adderat syfte i efterhand är också att genom detta case få en insikt vad som finns idag men som inte nått fram till målgruppen. De båda syftena skapar förutsättningar för att kommuner, städer, regioner och organisationer ska kunna arbeta mer "rätt" i sina satsningar.

FRÅGESTÄLLNING

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

UPPGIFT

Beskriv problemet du upplever och beskriv din lösning så konkret som möjligt.

SUMMERING

Svaren har summerats och kommit fram till 5 kategorier som är mest återkommande:

Första kunden, från idé till verklighet, hitta rätt stöd, finansiering och nätverk.

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 entreprenörer möter i sitt entreprenörskap, samt konkreta förslag på hur städer, kommuner, regioner och organisationer kan bidra till att underlätta deras resa.

VILL DU VETA MER?

Kontakta Jonathan Rudman
jonathan.rudman@emaxsverige.se
+46706034677

www.emaxsverige.se





1. FÖRSTA KUNDEN

PROBLEMBESKRIVNING

Många unga entreprenörer beskriver att det största hindret inte är att komma på en affärsidé eller registrera ett företag; utan att få sin första betalande kund. Det upplevs finnas ett väl utbyggt stöd för att starta företag, men betydligt färre möjligheter att omsätta idéer till faktiska affärer.

För att vinna kundens förtroende krävs referenser och tidigare uppdrag, men för att få referenser krävs först en kund. Särskilt svårt upplevs det vara att nå offentlig sektor och större företag, där upphandlings- och inköpsprocesser ofta är anpassad för etablerade aktörer med lång erfarenhet.

En ung entreprenör beskriver det som följande: *"Offentlig sektor är en av Sveriges största upphandlare, men dess inköpsprocesser är som regel utformade för stora, väletablerade aktörer."*

FÖRSLAG PÅ LÖSNINGAR

1. Kommunen som första referenskund

Kommuner och regioner kan skapa särskilda innovationsspår inom sina inköps- och upphandlingsprocesser, där unga och nystartade företag ges möjlighet att genomföra mindre pilotprojekt. Genom att erbjuda begränsade uppdrag med tydliga mål får entreprenören möjlighet att bygga referenser, testa sin lösning i verklig miljö och samla värdefull erfarenhet.

"Jag som ung entreprenör saknar en verifierad första kund som bevisar att jag faktiskt kan leverera mitt arbete. Kommunerna och organisationer är främst dom aktörer jag anser kan påverka mig som bäst. Dom kan hjälpa mig att skapa första riktiga uppdrag, vara mina trovärdiga referenser och bidra till starkare relationer mellan mig som ung entreprenör och andra företag."
- Emax deltagare 2026

2. En plattform för det första uppdraget

En lokal eller regional matchmakingplattform där unga entreprenörer kan matchas med kommuner, företag och organisationer som är villiga att köpa mindre tjänster eller pilotinsatser. Syftet är inte att skapa stora affärer från början, utan att ge unga entreprenörer möjlighet att genomföra sitt första riktiga uppdrag och etablera en kundbas. En sådan lösning skapar mervärde för båda parter, entreprenören får erfarenhet och referenser, samtidigt som köparen får möjlighet att testa nya idéer och innovativa lösningar med låg risk.

emax.

2. FRÅN IDE TILL VERKLIGHET

PROBLEMBESKRIVNING

Många unga entreprenörer beskriver att de har idéer de vill utveckla, men att steget från idé till verklighet upplevs som svårt. Utmaningen handlar sällan om brist på kreativitet eller drivkraft, utan snarare om att sakna rätt förutsättningar för att omsätta idéerna i praktiken.

Många unga entreprenörer beskriver att den största utmaningen inte är att utveckla en affärsidé, utan att veta hur de ska ta nästa steg när de lämnar skolan. När gymnasiet avslutas upplever många att de står ensamma inför nästa fas. Osäkerheten handlar inte enbart om hur man registrerar ett företag, utan om vart man ska vända sig och vilket stöd som finns. Därtill kan detta problem uppstå när de börjar studera på universitet eller högskola. Fokus riktas naturligt mot studier, tentor och inlämningar, samtidigt som det finns få sammanhang där entreprenörskap kan utvecklas parallellt med utbildningen.

Utöver detta beskriver flera entreprenörer ett behov av mer branschspecifik kunskap. Att ha en idé är en sak, men att förstå de regelverk, processer och förutsättningar som gäller inom den aktuella branschen är ofta avgörande för om idén kan utvecklas till ett livskraftigt företag. Bristen på rätt kompetens och vägledning gör att många idéer riskerar att stanna på planeringsstadiet.

FÖRSLAG PÅ LÖSNINGAR

1. Entreprenörskapsspår

Universitet och högskolor kan erbjuda ett frivilligt "entreprenörsspår" som löper parallellt med den ordinarie utbildningen. Initiativet ska vara öppet för alla studenter, oavsett utbildning eller om de redan har en affärsidé. Syftet är att fånga upp studenter med entreprenöriellt intresse tidigt och erbjuda ett sammanhang där idéer kan utvecklas genom nätverk, inspiration och vägledning, utan att det innebär ytterligare kurser eller examinationer.

2. Branschspecifikt mentorskap

För att underlätta vägen från idé till företag föreslås ett mentorsprogram där unga entreprenörer matchas med personer som har erfarenhet från den bransch de vill etablera sig inom. Genom branschspecifik vägledning kring exempelvis regelverk, leverantörsled, certifieringar och marknadens förutsättningar blir stödet mer konkret och användbart, vilket ökar möjligheten att utveckla idéer till hållbara företag.

emax.

3. Ett övergångsprogram från skola till företag

För att minska glappet mellan skolan och företagande föreslås ett kommunalt uppstartsprogram. Där fokus ligger på att ge praktiskt stöd i övergången från ett skolbaserat bolag så kallat "UF- företag". Programmet ska ge deltagarna hjälp att registrera om bolaget till ett aktiebolag, men även hjälp att navigera i det entreprenöriella systemet. Detta genom att ge information om vilka olika befintliga stödaktörer det finns på marknaden.

Programmet bygger på samverkan mellan kommuner, regioner, näringsliv och entreprenörsorganisationer.

"Jag tycker också att det borde finnas tillgång till erfarna mentorer, särskilt inom teknik, affärsutveckling och cybersäkerhet. Många unga grundare har stark motivation och bra idéer, men saknar nätverk och erfarenhet. Ett tydligt startup-stöd på ett och samma ställe, med rådgivning, finansiering, mentorskap och testmöjligheter, skulle göra det lättare för fler unga att våga starta och utveckla hållbara företag."
-Emax deltagare 2026



emax.

3. HITTA RÄTT STÖD

PROBLEMBESKRIVNING

Det finns ett stort utbud av stödinsatser, såsom stipendier, mentorprogram, utbildningar och rådgivning. Problemet är inte att stödet saknas, utan att det är svårt att få en överblick över vilka möjligheter som finns. Informationen upplevs som utspridd mellan olika aktörer, vilket gör det svårt att veta vart man ska vända sig och vilket stöd som är aktuellt i olika skeden av entreprenörsresan.

När företaget väl är igång beskriver många entreprenörer även osäkerhet kring administration och juridik. Regler kring bokföring, skatter, avtal och immateriella rättigheter upplevs som komplexa, samtidigt som rädslan att göra fel är stor. Flera efterfrågar därför ett mer lättillgängligt och praktiskt stöd under företagets första år.

"Problemet är inte att det saknas stöd för unga entreprenörer, problemet är att stödet inte når fram." – Emax deltagare 2026.

FÖRSLAG PÅ LÖSNINGAR

1. En nationell digital väg in till stödsystemet

För att göra stödet mer tillgängligt föreslås en digital plattform som samlar information om kurser, mentorprogram, tävlingar, finansieringsmöjligheter och rådgivning. På den samlade plattformen föreslås det att det kan komplementeras med guider och videoutbildningar.

"Jag anser alltså att ingenting saknas i dagens ekosystem. Det handlar om att sammanlänka de fantastiska resurser som redan existerar. Genom att bygga en bro mellan ungt driv och etablerad erfarenhet kan vi omvandla tidiga visioner till långsiktiga entreprenörskap."
– Emax deltagare 2026

2. Praktiskt uppstartsstöd under företagets första år

För att minska osäkerheten kring administration och juridik föreslås ett kostnadsfritt uppstarts-stöd för nyregistrerade företag. Stödet kan omfatta personlig rådgivning kring bokföring, skatter och myndighetskrav, tillgång till digitala verktyg samt möjlighet att ställa juridiska frågor om exempelvis avtal, ägande och immateriella rättigheter. Ett sådant stöd skulle göra det enklare för unga entreprenörer att fokusera på att utveckla sitt företag, samtidigt som risken för kostsamma misstag minskar.

emax.

4. FINANSIERING

PROBLEMBESKRIVNING

Tillgång till kapital är en av de vanligaste utmaningarna som unga entreprenörer lyfter. Många beskriver att de har idéer och vilja att utveckla dem, men att de saknar de ekonomiska förutsättningarna för att ta det första steget. Det handlar sällan om behovet av stora investeringar, utan snarare om mindre summor som gör det möjligt att testa en idé, ta fram en prototyp eller köpa in det material som krävs för att komma igång.

Flera entreprenörer beskriver att den ekonomiska tröskeln riskerar att bromsa utvecklingen redan i ett tidigt skede. Detta kan innebära att lovande idéer aldrig får möjlighet att prövas i praktiken, särskilt för unga som saknar eget kapital eller ekonomiska resurser i sitt nätverk.

"Investerare vill se kunder.
Kunder vill se referenser. Banker vill se historik.
Men inget av detta går att ha med sig från början
- inget företag i den absolut tidigaste uppstarts-
fasen har denna historik, och ändå förväntas du
ha passerat dem alla för att kunna
ta nästa steg."
– Emax deltagare 2026

FÖRSLAG PÅ LÖSNINGAR

1. Mikrostöd för att testa affärsidéer

Kommuner och regioner kan införa mindre startbidrag eller mikrostöd riktade till unga entreprenörer. Bidragen bör vara enkla att söka och utformas för personer som befinner sig i idéfasen, även om de ännu inte har registrerat ett företag eller genererar intäkter. Syftet är att ge unga möjlighet att utveckla en första prototyp, testa sin idé och undersöka marknadens intresse innan större investeringar krävs.

2. Kapital i kombination med rådgivning

För att öka nyttan av stödet kan finansieringen kombineras med rådgivning eller mentorskap. Genom att koppla bidraget till affärsutveckling, budgetering och uppföljning får entreprenören både ekonomiska resurser och den kunskap som krävs för att använda kapitalet på ett hållbart sätt. Detta stärker förutsättningarna för att fler idéer utvecklas till livskraftiga företag.

emax.



5. NÄTVERKET

PROBLEMBESKRIVNING

En av de största utmaningarna är inte att utveckla en affärsidé, utan att få tillgång till de nätverk och kontakter som krävs för att företaget ska kunna växa. Som ny företagare saknar många de etablerade relationer som behövs för att hitta kunder, samarbetspartners, mentorer eller investerare. Det gör att vägen in i näringslivet upplevs som lång och svårnavigerad.

Flera entreprenörer lyfter också att det saknas naturliga mötesplatser där unga företagare kan träffa personer med erfarenhet, beslutsfattare och representanter från näringslivet. Även om det finns ett stort engagemang och många innovativa idéer är det svårt att omsätta dem i konkreta affärsmöjligheter utan rätt kontakter.

FÖRSLAG PÅ LÖSNINGAR

1. Skapa långsiktiga mötesplatser mellan unga entreprenörer och näringslivet

Kommuner, regioner och entreprenörsorganisationer kan skapa återkommande mötesplatser där unga entreprenörer ges möjlighet att träffa företagare, investerare och beslutsfattare. Genom regelbundna nätverksträffar, företagsmässor och lokala entreprenörsforum skapas förutsättningar för relationer som kan leda till både samarbeten och affärsmöjligheter.

"Jag skulle vilja se fler lokala mötesplatser där unga entreprenörer kan träffa företagare, investerare, mentorer och andra unga med liknande ambitioner. Genom att skapa naturliga möten mellan unga och näringslivet kan fler få tillgång till de kontakter som ofta är avgörande för att lyckas."
- Emax deltagare 2026

2. Utveckla mentorprogram med fokus på långsiktiga relationer

Ett mentorskapsprogram där unga entreprenörer matchas med erfarna företagare utifrån bransch eller affärsidé. Genom kontinuerlig kontakt och återkommande träffar skapas ett mer långsiktigt stöd än vad enstaka föreläsningar eller nätverksevenemang kan erbjuda. Mentorskapet ger både praktisk vägledning och möjlighet att successivt bygga upp ett eget professionellt nätverk.

"Det ska ställas krav från kommuner i det lokala näringslivet att integrera unga entreprenörer. Exempelvis genom inbjudningar till nätverksträffar, erbjuda föreläsningar samt möjlighet till att samtala. Med andra ord för näringslivet att göra sig mer tillgängliga och synliga för att ömsesidigt kunna inspirera och lära av. " – Emax deltagare 2026.

emax.

JONATHAN RUDMANS REFLEKTIONER

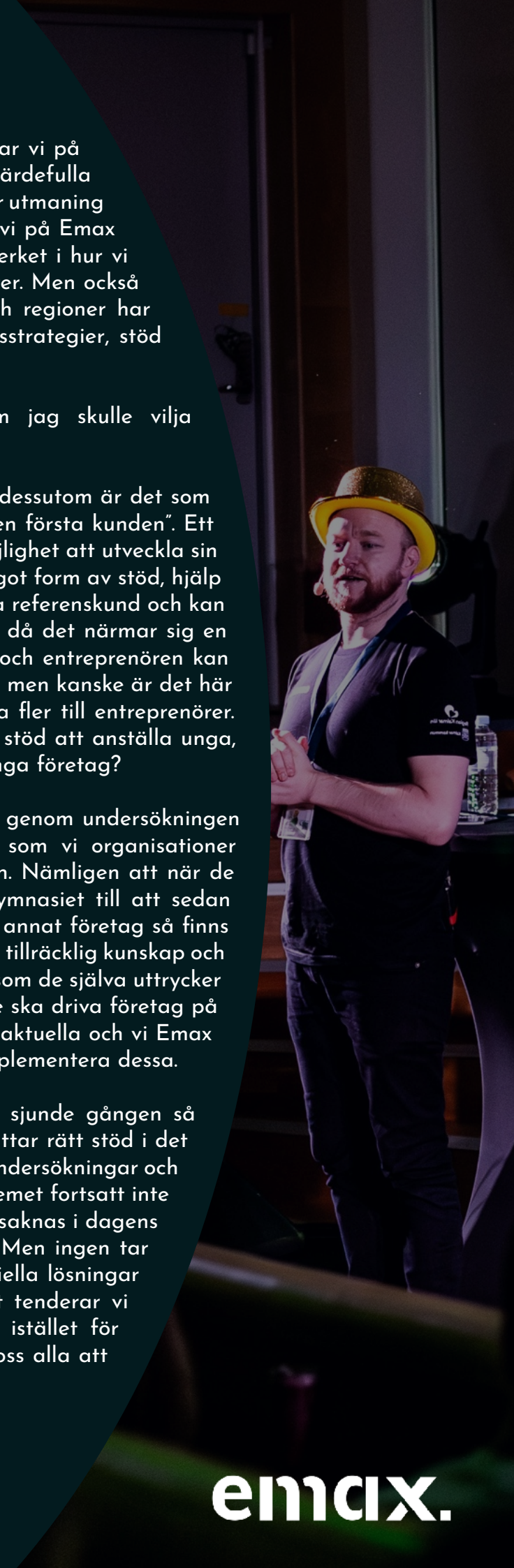
Undersökningen "Needs of a young entrepreneur" har vi på Emax gjort sedan 2020 och den visar sig återigen ge värdefulla insikter i vad Sveriges unga entreprenörer upplever för utmaning och deras egna förslag på detta. Ett underlag som vi på Emax ofta använder i våra diskussioner med t.ex Tillväxtverket i hur vi som land ska fortsätta jobba med unga entreprenörer. Men också ett underlag som våra partners såsom kommun och regioner har tillgång till att ha som utgångspunkt för näringslivsstrategier, stöd och aktiviteter.

Det finns några delar i 2026 års rapport som jag skulle vilja uppmärksamma och kommentera lite extra.

1. Vi har ett nytt inslag i dessa undersökningar som dessutom är det som upplevs som det mest återkommande. Nämligen "Den första kunden". Ett väldigt bra tecken då utan kundfokus finns ingen möjlighet att utveckla sin idé eller företag. Jag själv gillar tanken att införa något form av stöd, hjälp eller upplägg så att unga entreprenörer får sin första referenskund och kan utveckla sin idé tillsammans med kund. Det är först då det närmar sig en verklighet då alla processer blir på allvar och idén och entreprenören kan testas på riktigt. Exakt hur det bör utformas återstår men kanske är det här fokus för läggas istället för att inspirera och utbilda fler till entreprenörer. Jag själv tänker att det går att jämföra med att få stöd att anställa unga, borde företag då inte kunna få stöd för att anlita unga företag?

2. Den andra kommentaren jag vill addera är att vi genom undersökningen i år ännu tydligare får en bekräftelse på något som vi organisationer identifierat under längre tid och nu även regeringen. Nämligen att när de unga entreprenörerna går från övningsföretag i gymnasiet till att sedan förhoppningsvis driva det företaget eller starta upp annat företag så finns en stor osäkerhet. Här har inte de unga entreprenörer tillräcklig kunskap och trygghet för att ta sitt entreprenörskap vidare. Eller som de själva uttrycker det; "Ett önskemål om ett övergångsprogram" när de ska driva företag på riktigt. Det finns fler olika förslag här som kan vara aktuella och vi Emax tillsammans fler andra organisationer är redo att implementera dessa.

3. Den tredje noteringen jag vill göra är igen, för sjunde gången så återkommer de unga entreprenörer till att de inte hittar rätt stöd i det stödsystem som finns. Vanligtvist är detta nr 1 i våra undersökningar och att det funnits med varje år visar på att vi i stödsystemet fortsatt inte har löst denna fråga. "Jag anser alltså att ingenting saknas i dagens ekosystem" som en svarade kan jag hålla med om. Men ingen tar ansvaret av att länka ihop de olika delarna. Potentiella lösningar finns men när det kommer till det dagliga arbetet tenderar vi organisationer att fokusera på vår grunduppdrag istället för att ta ett helhetsansvar. Bättring (som vanligt) för oss alla att hjälpa den unga entreprenören rätt.



emax.