



# Entreprenørskap blant innvandrere

Evaluering av to etablerersentre

av

Heidi Enehaug, Migle Gamperiene og Ali Osman

AFI-notat 1/09

ARBEIDSFORSKNINGSINSTITUTTETS NOTATSERIE  
THE WORK RESEARCH INSTITUTE'S OCCATIONAL PAPERS

© Arbeidsforskningsinstituttet AS, 2009

© The Work Research Institute

© Forfattere/Authors

Det må ikke kopieres fra denne publikasjonen ut over det som er tillatt etter bestemmelsene i «Lov om opphavsrett til åndsverk», «Lov om rett til fotografi» og «Avtale mellom staten og rettighetshavernes organisasjoner om kopiering av opphavsrettslig beskyttet verk i undervisningsvirksomhet».

All rights reserved. This publication, or part thereof, may not be reproduced in any form without written permission from the publisher.

ISBN 978-82-7609-243-1

ISSN 0801-7816

Notatet kan lastes ned fra hjemmesiden eller bestilles fra:  
Arbeidsforskningsinstituttet AS  
Pb. 6954 St. Olavs plass  
NO-0130 OSLO

Distribution by:  
Work Research Institute  
P.O.Box 6954 St. Olavs pl.  
NO-0130 OSLO

Telefon: +47 23 36 92 00

Telefax: +47 22 56 89 18

E-post: [afi@afi-wri.no](mailto:afi@afi-wri.no)

Webadresse: [afi-wri.no](http://afi-wri.no)

ARBEIDSFORSKNINGSINSTITUTTETS NOTATSERIE  
THE WORK RESEARCH INSTITUTE'S OCCASIONAL PAPERS

*Temaområde:*

Organisasjonsutvikling og innovasjon

*Notat nr.:*

1/2009

*Tittel:*

Entreprenørskap blant innvandrere  
Evaluering av to etablerersentre

*Dato*

Januar 2009

*Forfattere:*

Heidi Enehaug, Migle Gamperiene og Ali Osman

*Antall sider:*

64 + vedlegg

*Resymé:*

I denne rapporten har vi sett nærmere på hvordan to ulike aktører som jobber med etableringsvirksomhet for innvandrere organiserer og driver sitt kurs- og veiledningstilbud. Vi har avdekket at hovedmotivasjonen blant potensielle innvandrere etablerere er den ekskludering og/eller mangelfulle mobilitet de opplever på det norske arbeidsmarkedet. Etableringsideene til kursdeltakerne viser at mange av disse dreier rundt samme akse – etableringer innen allerede innvandrerdominerte nisjer. I tillegg viser det seg at mange mangler relevante nettverk i etableringsprosessen. Innvandrernes nettverk består ofte av nære relasjoner i homogene nettverk med begrenset sosial og kulturell kapital og med liten eller ingen tilgang til den informasjon og finansiering som er påkrevd. Vi hevder at etniske entreprenører har behov for en type ”utbryterstrategier” for å kunne knuse entreprenørskapets glasstak.

*Emneord:*

- innvandrere
- etniske entreprenører
- etableringsvirksomhet
- integrering
- selvsysselsetting



## Forord

Arbeidsforskningsinstituttet (AFI) fikk i 2007 i oppdrag fra Integrerings- og mangfoldsdirektoratet (IMDI) å se nærmere på hvordan to ulike aktører som jobber med etableringsvirksomhet for innvandrere organiserer og driver sitt kurs- og veiledningstilbud rettet mot denne målgruppen.

AFI har ved hjelp av ulike typer datainnsamling evaluert virksomheten i henholdsvis Norsk Senter for flerkulturell verdiskapning (NSFV) i Drammen og Næringscenteret i Vestfold (NIV). Rapporten som nå foreligger presenterer analyser av intervjumateriale, observasjon, spørreundersøkelse og en kort gjennomgang av internasjonal forskningslitteratur på feltet. Det er i tillegg lagt vekt på å ta opp de større linjene knyttet til etableringsvirksomhet som integreringstiltak og som en potensiell vei til mobilitet for enkeltindividet. Det er videre fra AFIs side et ønske at denne rapporten skal kunne leses som en selvstendig innføring på dette feltet, og det er derfor innledningsvis også presentert en del statistikk om innvandring i Norge generelt sett. Vi håper at kommunale og fylkeskommunale myndigheter samt andre offentlige og private aktører kan ha nytte av den fremstilling som gis gjennom denne rapporten.

Vi ønsker å takke Zahra Moini, NSFV og Ellen Kristine Gran, NIV for imøtekommenhet, innspill og tilrettelegging underveis i evalueringsprosessen. I tillegg vil vi takke rådgiverne Kjersti Ekman og Jarmila Moan i IMDI for inspirerende møter og nyttige innspill og kommentarer i forbindelse med denne evalueringen. Sist men ikke minst vil vi rette en stor takk til alle våre informanter i denne studien. De har både hver for seg og sammen bidratt til å gi et rikt bilde av hvorfor de har hatt ønske om å etablere sine egne virksomheter, hvilke utfordringer som knyttes til entreprenørskap og hvordan de ser for seg en forbedring av det tilbudet potensielle innvandrere etablere får per i dag.

Arbeidsforskningsinstituttet januar 2009

Heidi Enehaug, Mingle Gamperiene og Ali Osman



# Innholdsfortegnelse

Forord

Sammendrag/English summary

Forord.....	ii
<b>1 Innledning og bakgrunn.....</b>	<b>1</b>
1.1 Bakgrunn.....	1
1.2 Metoder og gjennomføring.....	3
1.3 Rapportens oppbygning.....	7
<b>2 Hva sier forskningen om etableringsvirksomhet for innvandrere?.....</b>	<b>9</b>
2.1 Kort litteraturgjennomgang – internasjonal forskning.....	9
<b>3 Presentasjon av niv og nsfv.....</b>	<b>12</b>
3.1 Kort introduksjon av NIVs roller, funksjon og kursopplegg.....	12
3.2 Kort introduksjon av NSFVs roller, funksjon og kursopplegg.....	16
3.3 Kompetanseprofil blant lærerkreftene i de to sentrene.....	19
3.4 Ildsjelproblematikk.....	20
3.5 Synspunkter på språk, kurs og veiledning.....	21
3.6 Spesifikt om kvinnekursene.....	26
3.7 Oppsummeringstabell: Forskjeller og likheter i organisering mellom NIV og NSFV28	
<b>4 Rekruttering.....</b>	<b>31</b>
4.1 Lavterskeltilbud.....	31
4.2 Nettverksrekruttering og ”kjentmanns-rekruttering”.....	31
4.3 Konsekvenser av den åpne rekrutteringspolitikken.....	32
4.4 Oppsummering av kapittelet.....	34
<b>5 Motivasjon.....</b>	<b>35</b>
5.1 Motivasjon for kursdeltakelse og motivasjon for selvsysselsetting.....	35
5.2 Botid, arbeidsmarkedstilknytning og motivasjon.....	36
5.3 Viktigste årsaker til virksomhetsetablering; spørreundersøkelsen.....	37
5.4 ”Velferdsfella” – en demotiverende faktor?.....	38
5.5 Oppsummering av kapittelet.....	40
<b>6 Etableringsprosessen og forretningsprofilen.....</b>	<b>41</b>
6.1 Casebeskrivelser.....	42
6.2 Oppsummering av kapittelet.....	44
<b>7 Finansiering.....</b>	<b>45</b>
7.1 Casebeskrivelse.....	45
7.2 Nettverksgrupper.....	46
7.3 Oversikt over finansieringsbetingelser og -institusjoner.....	48
7.4 Diskusjon.....	50

7.5 Oppsummeringstabell - finansinstitusjoner .....	52
<b>8 Diskusjon og anbefalinger for videre politikktutforming på feltet .....</b>	<b>54</b>
8.1 Forretningssidé og utdanningslengde .....	54
8.2 Språkstring og entreprenørskap.....	55
8.3 Sammenhengen mellom bakgrunnsvariable, normalitet og etableringstiltak .....	56
8.4 Etablering eller aktivisering? .....	57
8.5 Etnisk entreprenørskap: en vei til integrasjon og mobilitet?.....	58
8.6 Anbefalinger for videre arbeid rettet mot innvandrere/etablerere .....	60
<b>Litteraturliste .....</b>	<b>63</b>

## Tabelliste

Tabell 1 Respondentenes tilknytning til arbeidsmarkedet .....	6
Tabell 2 Respondentenes oppholdsgrunnlag.....	7
Tabell 3 NIV - alderssammensetning.....	14
Tabell 4 Deltakernes forretningssidé .....	14
Tabell 5 Kursdeltakere ved NSFV -status.....	18
Tabell 6 Vurdering av egne språkferdigheter i norsk og engelsk .....	21
Tabell 7 Erfaringer med etablererkurset.....	22
Tabell 8 Individuell veiledning .....	23
Tabell 9 Erfaringer med veiledning ved NIV og NSFV .....	24
Tabell 10 Finansiering av virksomhet.....	25
Tabell 11 Etableringsplaner kommende år, fordelt på Drammen og Vestfold .....	25
Tabell 12 Begrunnelser for manglende etablering i løpet av kommende år .....	26
Tabell 13 Oppsummering av likheter og forskjeller i organisering av NIV og NSFV .....	28
Tabell 14 Viktigste årsaker til å etablere egen virksomhet .....	37
Tabell 15 Oversikt over mottatte offentlige ytelser .....	39
Tabell 16 Koblinger mellom utdanningsnivå, arbeidserfaring i Norge og etableringsside .....	41
Tabell 17 Oppsummeringstabell - finansinstitusjoner .....	53

## Vedlegg



## Sammendrag

Denne rapporten er en evaluering av to norske etablerersentre som avholder kurs og rådgivningsaktiviteter for å tilrettelegge for etnisk entreprenørskap i norsk sammenheng. Målet for disse initiativene, som er lokalisert i Vestfold og Drammensregionen, er å tilføre etniske minoriteter nødvendige kunnskaper og støtte slik at de kan få utviklet sine forretningsideer. Det overordnede langsiktige målet for de to prosjektene er å bidra til en alternativ vei til sosial integrasjon og mobilitet i det norske samfunnet. Evalueringens fokus har vært å beskrive de to etablerersentrene, se på elementer ved rekrutteringsprosessen, motivasjonen deltagerne oppga for å delta i kurs og veiledningsaktiviteter og deltakernes begrunnelser for å starte egen virksomhet. I tillegg har det vært vesentlig å se på hvilke potensielle snubletråder deltakerne opplever i tilknytning til etableringsprosessen og i forhold til det å drive egen virksomhet i Norge. I tillegg undersøker og drøfter rapporten, fra deltagerens ståsted, deltagerens forretningsideer og deres betydning for sosial integrering og mobilitet i det norske samfunnet.

De to sentrene som ble undersøkt var organisert som kurs satt sammen av ulike moduler: regnskap, norsk regelverk i forhold til ulike typer foretak og selskaper, skattelover og – regler, markedsføring osv. Ved kursets slutt forventes det at deltagerne har utviklet en forretningsidé. De to kursene har i praksis noe ulike målgrupper. Vestfoldkursene henter de fleste av sine deltakere fra Introduksjonsprogrammet for nyankomne innvandrere og flyktninger (med kort botid i Norge), mens Drammenskursene rekrutterer deltakere åpent og uavhengig av botid i Norge.

I forbindelse med denne evalueringen intervjuet vi 20 aktører som direkte eller indirekte er involvert i entreprenørskapsprosessen (representanter for finansieringsinstitusjoner, offentlige etater osv), og 45 deltagere fra de to kursstedene, 30 av disse to ganger. De første intervjuene ble gjort ved oppstarten av kursene, de andre i slutfasen av undervisningsopplegget. I tillegg sendte vi spørreskjema til tidligere kursdeltagere på begge programmene. Vi foretok også en kortfattet gjennomgang av litteraturen på feltet, med hovedvekt på internasjonal litteratur. Her må det bemerkes at litteraturgjennomgangen på ingen måte må oppfattes som uttømmende. Hovedmålet for gjennomgangen var å få en orientering om forskning på feltet internasjonalt. Etter vårt syn er det klart at forskningen på dette feltet primært har fokusert på selve prosessen og forholdene for allerede etablerte i minoritetsvirksomheter. Det fantes ingen internasjonal forskning om tiltak, lokale eller nasjonale, som undersøkte ulike typer initiativer for å tilrettelegge for innvandreres etableringsvirksomhet. Det finnes uten tvil rapporter i enkeltland om dette feltet, eller forskning om policyanalyse, men vi fant ikke noe internasjonal forskning som undersøkte intervensjonsinitiativer.

I løpet av evalueringen kom det fram at kursdeltagerne i Drammen var en svært heterogen gruppe i forhold til botid i Norge, utdanningsbakgrunn, forhold til arbeidsmarkedet og evne til å snakke og forstå norsk. Deltagergruppene på etableringskursene i Vestfold var mer homogene når det gjaldt botid i Norge og norskkunnskaper, men var heterogene i forhold til

utdanningsbakgrunn. Noen deltagerne hadde maksimum seks års skolegang, mens andre hadde høyere utdanning fra flere områder og utstrakt arbeidserfaring fra sine opprinnelsesland.

Selv om deltagergruppene på begge kursene var heterogene, var kursoppleggene ganske like. En del av deltagerne vi intervjuet, påpekte at de hadde problemer med å følge kurset, og de begrunnet dette med sine dårlige norskkunnskaper. Med unntak av språkproblemene, kan manglende evne til å følge kurset skyldes at flere av deltakerne, spesielt fra de Vestfoldbaserte kursene, hadde lavere utdannelse. Det er grunn til å stille spørsmål om nivået på undervisningen var for avansert i forhold til deres språk- og kompetanseprofil. Både terminologi og innhold forutsetter noe opplæring eller forhåndskunnskap i økonomi, matematikk osv. På denne bakgrunn har vi i analysen og i våre anbefalinger lagt vekt på at man i fremtidig planlegging av slike initiativer bør ta hensyn til etniske minoriteters heterogene sammensetting. På den annen side kan man hevde at kursvirksomhet som har norskkyndige innvandrere som målgruppe, ikke burde være forbeholdt denne gruppen alene, men inkludere etnisk norske som er interessert i å etablere egen virksomhet. Slik kan man medvirke til at det utvikles møteplasser som overskrider grensene for minoritets- og majoritetssamfunnet og sikre seg at begge grupper får bedret sine muligheter til å dele ideer og få tilgang til hverandres nettverk.

Nettverk og nettverksaktiviteter er essensielle for enhver etablerer, og under evalueringen kom det klart fram at innvandreres nettverk hovedsakelig besto av nære relasjoner som familie og venner. Mange av disse nettverkene har begrenset sosial og kulturell kapital, og begrenset tilgang til den informasjon og finansiering som er nødvendig for å utvikle, ekspandere eller tilrettelegge for at innvandrere som ønsker å starte egen virksomhet kan bryte ut av de tradisjonelle etableringsnisjene blant innvandrere. Med andre ord kan man hevde at etniske entreprenører har behov for en type ”utbryterstrategier for å kunne knuse entreprenørskapets glasstak”. En forutsetning for at dette skal kunne skje er at etniske entreprenører får tilgang på *integreerte entreprenørers nettverk*. For å oppnå dette målet anbefaler vi at det etableres en organisasjon eller instans som fungerer som et byrå eller senter for innvandrere som skal etablere seg. Denne typen initiativ (-er) bør fungere som en ressursbank for informasjon og forskning på området og i tillegg utvikle metoder og redskaper som letter disse gruppenes tilgang til nødvendige ressurser i løpet av de forskjellige stadiene i etableringsprosessen. I tillegg burde en slik instans inneha et mandat, eller utvikle praksis og kriterier for *finansiering av innvandreres forretningsprosjekter*.

Det ble også klart i evalueringen, at hovedgrunnen til at innvandrere ønsket å etablere egen virksomhet, er den ekskludering og/eller manglende mobilitet de opplever i det åpne arbeidsmarkedet. Går man nærmere inn i etableringsideene til den enkelte deltaker viser det seg at mange av disse dreier rundt samme akse – etableringer innen innvandrerdominerte nisjer. Slike virksomheter har, som litteraturen på feltet viste, begrenset potensiale for ekspansjon og begrenset lønnsomhet og derved gir de også begrensede muligheter til å oppnå sosial og økonomisk mobilitet for disse etablererne. Dette er problemstillinger som bør adresseres i den videre utviklingen av kurs og initiativer rettet mot potensielle innvandreretablerere. Å ha fokus på tekniske ferdigheter og forståelse av lover og regler er utvilsomt viktig, men det er også essensielt å tilføre kursdeltagerne en dose realisme, særlig gjelder dette deltagerne som ønsker å starte egen virksomhet innen servicenæringen, en næring



som allerede er preget av overetablering og der mulighetene for å ekspandere og få finansiell støtte er begrenset.



## English summary

This report is an evaluation of two Norwegian educational initiatives intended to facilitate the entrepreneurial endeavours of Norwegian ethnic minority immigrants. The aim of the initiatives is to provide these groups with the knowledge and the necessary support to develop their business ideas. The general and long term aim of the two initiatives is to facilitate ethnic minority immigrant's entrepreneurship in the Drammen and Vestfold region, and provide ethnic minority immigrants an alternative path to social integration and mobility in the Norwegian society. The focus of the evaluation was to describe the two initiatives and examine them in relation to the recruitment process, the motivation to participate in the initiatives, motivation to be self employed, the obstacle the participants perceived or experienced in the process of entrepreneurship in Norway. In addition, the report examines and discusses, (from the perspective of the participants) the business ideas of the participants and its significance for social mobility and integration in the Norwegian society.

The initiatives we evaluated was organised as programs composed of different modules: book keeping, Norwegian rules and regulations vis a vis different types of business and companies, tax laws and regulation, marketing etc. At the end of the program the participants are expected to have developed a business proposal. The two programs have slightly different target groups. The Vestfold program is organised within the introduction program targeting newly arrived immigrants and refugees, while the Drammen program is open to everyone irrespective of time of residence in Norway.

In this evaluation we interviewed 20 major actors that directly or indirectly are stakeholders in the entrepreneurial process (financing institutions, leaders in public offices and so on) and 45 participants in the two initiatives, 30 of them twice. The first interviews were conducted at the start of the program; the second interviews were conducted at the end of the program. In addition, we sent a questionnaire to former participants in the two programs. We also conducted a brief literature review. In this review we primarily focused on international literature in the area. However, it is essential to emphasise that the literature review should not be perceived as exhaustive in any sense. The main aim of the review was to orient us on international research in the area. In our review, it was evident that the research in this area primarily focused on the process and the conditions of established ethnic minority immigrant's entrepreneurship. There was no international research on measures local or national that examined different types of initiatives to facilitate ethnic minority immigrants' entrepreneurship. No doubt, there are different country reports in the area or research on policy analysis; but there was no international research that examined intervention initiatives to facilitate ethnic minority immigrants' entrepreneurship.

In our evaluation it was evident that the participants in Drammen were a very heterogeneous group regarding time of residence in Norway, educational background, relation to the labour market and ability to understand and speak Norwegian. While the participants in the Vestfold program were a more homogeneous group in terms of time of residence in Norway, and ability in Norwegian, but were heterogeneous in terms of educational background. Some of

the participants had a maximum of six years of education, while others had higher education in a variety of fields, and extensive work life experience in their countries of origin. The majority of the participants in Drammen have lived in Norway longer and generally had a better command of Norwegian. While the Vestfold group were relatively new in Norway -the average time residence is under five years, and they had little experience from the Norwegian labour market. The majority of the Drammen participants identified blocked mobility in the open labour market as the main motivation to participate in the program, and their intention to become self employed while most of the Vestfold participants were encouraged to join the program by different institutional actors.

Although the participant groups in both programs were heterogeneous, they were subjected to a similar program concept. A number of the participants we interviewed (in Vestfold) pointed out that they had difficulty in following the course, and they attributed this to their poor language ability in Norwegian. But apart from the problem of language, inability to follow the program can be a consequence of the poor educational backgrounds of some the participants, especially in the Vestfold program. The course or the program, we suspect, was probably too advanced for them to follow. The terminology and the content require individuals with some schooling or pre-knowledge of economics, mathematics etc. In our analysis and recommendations we stress the need to take the heterogeneous nature of ethnic minority seriously in developing initiatives for these groups. On the other hand, courses targeting ethnic minority immigrants that have a good command of Norwegian should not be organised separately for this group but should target and include ethnic Norwegians that plan or are interested to be entrepreneurs. This would allow immigrants and ethnic Norwegians to meet, share ideas and access each other's networks.

Both other research and this evaluation shows that network and networking is essential for any entrepreneur. In this evaluation it was also evident that immigrant's networks were primarily composed of family and friends. These networks have limited social and cultural capital to access information and capital to expand or to allow ethnic entrepreneurs to break from the traditional ethnic entrepreneurship niches. In other words, ethnic minority immigrant entrepreneurs require break out strategies to expand or smash the glass ceiling of entrepreneurship. This in turn requires ethnic entrepreneurs to access the networks of *integrated entrepreneurs*. To achieve this goal we recommend the establishment of an organization or authorities that function as an agency or centre for ethnic entrepreneurship. This type of centre(s) ought to function as a resources bank for information and research in the area. Thus, this centre should develop mechanisms and instruments that make it easier for these groups to access resources in the different stages in the establishment process. In addition, such an agency or authority should have a mandate or develop practices or criteria for *funding ethnic minority immigrant business projects*.

It was also apparent in this evaluation that the major motive for ethnic minority immigrant to become entrepreneurs is their exclusion or blocked mobility in the open labour market. However if one examines the potentials of the business ideas of the participants in the programs; it is clear that the majority planned to start business in traditional ethnic business niches. These types of businesses, as the literature in the area has shown, have limited potential to expand and limited profit margins. It is essential to question the potential for these

entrepreneurs to achieve social and economic mobility is limited. This is an issue that needs to be discussed and somehow included in these types of initiatives. The focus on technical knowledge and understanding of the rules and regulations is no doubt important, but what is also essential is to give the participants in these courses a dose of reality, particularly those that plan to establish business within the service sectors - a sector that is already crowded and its potential to expand is limited.

## 1.1 Bakgrunn

Den norske regjeringen initierte i 2006 entreprenørskapsutdanning (Kunnskapsløftet) for grunnskole, videregående skole og i voksenopplæring (Holm og Ljunggren, 2007). I tillegg er "Strategi for entreprenørskapsinitiativet (2004-2008) støttet av forskjellige departementer samt lokale og regionale myndigheter som ser utdannings- og opplæringsprogram i entreprenørskap innen utdanningssystemet som et instrument for å dyrke kreativitet og innovasjon (Holm og Ljunggren, 2007). Denne studien er en evaluering av to norske initiativer, Næringscenteret i Vestfold (NIV) og Norsk Senter for flerkulturell verdiskapning (NSFV), som jobber for å legge til rette for entreprenørskap blant innvandrere. I tillegg til å være en evaluering av disse to sentrene legges det i rapporten stor vekt på at kursvirksomheten må ses i en større sammenheng – både samfunnsmessig, sosialt og politisk må slike initiativer ses som et ledd i offentlige myndigheters integrasjonstiltak overfor innvandrere i Norge.

Formålet med evalueringen er ikke bare å undersøke kursvirksomheten per se, men også å belyse tilstanden omkring innvandreres entreprenørskap, for om mulig å peke på områder som kan forbedre kvaliteten på lokalt og nasjonalt nivå og for å bedre tilrettelegge for entreprenørskap blant innvandrere generelt og kvinner spesielt.

Vi skal i det følgende se nærmere på en del faktaopplysninger om innvandring og innvandrere i Norge med spesiell vekt på forhold som er relevante for entreprenørskap. Vi gjør i den anledning oppmerksom på at litteraturen som brukes er fra perioden før SSB tok i bruk ny begrepskategorisering knyttet til disse gruppene. Det var frem til dette vanlig å benytte begrepene "vestlig og ikke-vestlig", mens den nye kategoriseringen innebærer at innvandrergupper kategoriseres etter verdensdel<sup>1</sup>. I den følgende faktagjennomgangen er det nødvendig å bruke tidligere kategorisering idet litteraturen vi knytter an til har anvendt denne og det ikke har vært mulig for oss å gå inn i rådata for de undersøkelsene det refereres til.

### Fakta om innvandring i Norge – andel, botid og kjønn

Norge har en relativt kort innvandringshistorie sammenlignet med andre europeiske land. Innvandring fra land utenom Europa begynte etter 1970 og innvandrere og deres etterkommere er av den grunn yngre enn befolkningen forøvrig. Ved inngangen til 2007 hadde 415 300 personer bosatt i Norge enten innvandret selv, eller var født i en innvandrerfamilie<sup>2</sup>. Dette tilsvarer 8,9 prosent av landets befolkning. En rapport fra SSB viser også at 321 000 personer har bakgrunn fra ikke-vestlige land. Disse utgjør 6,6 prosent av hele

<sup>1</sup> For nærmere informasjon om dette se for eksempel: [www.ssb.no/innvandring](http://www.ssb.no/innvandring) og [http://www.imdi.no/templates/CommonPage\\_8301.aspx](http://www.imdi.no/templates/CommonPage_8301.aspx)

<sup>2</sup> <http://www.ssb.no/innvandring/>

den norske befolkningen. En av tre innvandrere hadde ved inngangen av 2007 bodd i Norge mindre enn fem år, mens to av ti hadde bodd i Norge 25 år eller mer (Daugstad, 2007).

Som i hele befolkningen i Norge, er det omtrent like mange kvinner og menn også i innvandrerbefolkningen. Ved begynnelsen av 2007 var antallet menn med innvandrerbakgrunn 206 500, og antallet kvinner 208 500<sup>3</sup> (Daugstad og Sandnes, 2008).

### Fakta om innvandring – tilknytning til arbeidsmarkedet

En annen SSB rapport fra 2008 viser at vi finner den største økningen i antall sysselsatte blant innvandrere fra EU-landene i Øst-Europa i 4. kvartal i 2007<sup>4</sup> (Olsen, 2008). Antall sysselsatte i denne gruppa økte med 70 prosent sett i forhold til 4. kvartal 2006. Det fortelles at denne veksten kom i form av nye arbeidsinnvandrere hvorav 80 prosent var menn. Dette bidro til at andelen innvandrere siste år økte i næringene bygge- og anleggsvirksomhet og formidling og utleie av arbeidskraft. Andelen innvandrere i gruppen sysselsatte totalt gikk opp fra 7,6 til 8,6 prosent (ibid).

Hvis man ser på fordeling på yrkesgrupper viser Olsen at en relativt høy andel av lønns-takerne fra ikke-vestlige land befant seg i gruppen ”andre yrker” som i hovedsak omfatter yrker uten spesielle krav til utdanning. Her finner forskere 20 prosent av de ikke-vestlige mot 5,8 prosent av lønns-takerne totalt. 23 prosent av innvandrede lønns-takerne fra vestlige land befant seg i akademiske yrker. Blant lønns-takere totalt var denne andelen 12 prosent og blant de ikke-vestlige, 7,8 prosent. Når det gjelder kontor- og håndverksyrker og salgs- og serviceyrker, er det derimot bare mindre forskjeller mellom gruppene<sup>5</sup> (ibid).

Statistikken viser også at innvandrere har en registrert arbeidsledighet som er nesten tre ganger så høy som befolkningen generelt (6,1 mot 2,1 prosent) (Olsen, 2008). Denne nivåforskjellen har vært nokså stabil og skyldes til dels at innvandrere er en gruppe med relativt mange nykommere på arbeidsmarkedet slik at andelen arbeidstakere i arbeidstyrken blir lavere enn i befolkningen for øvrig – også i perioder med lav ledighet.

SSB rapporten ”Fakta om innvandrere og deres etterkommere” fra 2007 viser at arbeidsledigheten var høyere blant innvandrere fra Afrika (13 prosent) enn blant innvandrere fra Asia (8 prosent). Innvandrere fra Øst-Europa utenom EU hadde en ledighet på 7 prosent, og i gruppen fra Sør- og Mellom Amerika var ledigheten nede i 6 prosent (Daugstad, 2007). Det vises til at de vestlige gruppene lå mye nærmere landsgjennomsnittet med en ledighet på mellom 2,3 og 2,5 prosent. Samme trenden ser vi blant innvandrere fra EU landene i Øst-Europa - de befant seg omtrent på dette nivået med 2,7 prosent ledige. Forskere konkluderer at det lave ledighetsnivået i disse gruppene skyldes dominansen av arbeidsinnvandrere, mens de ikke-vestlige gruppene i hovedsak består av flyktninger og familiegjenforente med varierende botid i Norge (ibid).

---

<sup>3</sup> [www.ssb.no/spp/utg/200802/07](http://www.ssb.no/spp/utg/200802/07)

<sup>4</sup> <http://www.ssb.no/innvregsys/>

<sup>5</sup> <http://www.ssb.no/innvregsys/main.html>

De som har bodd i Norge i 5 år og mer, har en sysselsetting som er over gjennomsnittet for innvandrere og den er nesten oppe i 65 prosent blant de med en botid på mellom 10 og 15 år (Daugstad, 2007). Botiden utjevner imidlertid ikke alle ulikheter mellom landgruppene. Også i gruppen med lengst botid hadde de fra Afrika en sysselsetting på 53 prosent, mens de fra Asia hadde 59 prosent (Daugstad, 2007). For kvinner fra Asia og Afrika tar det lengre tid før de kommer ut på arbeidsmarkedet, men selv blant de med lengst botid ligger sysselsettingen under gjennomsnittet for innvandrerkvinner. Det er veldig synlig at mange kvinner i disse gruppene står utenfor arbeidstyrken, noe tallene for arbeidssøkere også bekrefter (ibid).

### Fakta om innvandring - foretaksetablering

I 2007 var 164 000 selvstendige virksomheter registrert i Norge. Av dem eide innvandrere kun 7,5 prosent (Henriksen, 2007). Innvandrere med vestlig bakgrunn sto for en lavere andel av disse etableringene (4,3 prosent) enn innvandrere med ikke-vestlig bakgrunn (7,8 prosent)<sup>6</sup>. Ikke-vestlige innvandrere etablerer seg stort sett innenfor næringene hotell- og restaurantvirksomhet og transport og kommunikasjon og da med hovedvekt på drift av gatekjøkken, pølseboder og salatbarer samt drosjebiltransport (Torp, 2006).

Ifølge Bullvåg et al (2007), har Norge en høyere skåre (ca. 7%) enn gjennomsnittet av europeiske land når det gjelder utdanning av ungdom på området entreprenørskap. Entreprenørskapsopplæring for voksne i Norge er imidlertid fragmentert og organisert av ulike organisasjoner/virksomheter – for eksempel Oslo kommune, Næringscenteret i Vestfold, Norsk Senter for Flerkulturell Verdiskapning osv. Disse virksomhetene er i hovedsak finansiert av offentlige myndigheter.

De to sentrene som evalueres i denne studien er for eksempel delvis finansiert av IMDI og delvis gjennom kommunale/fylkeskommunale bidrag. NIV får også støtte gjennom Introduksjonsordningen for nyankomne flyktninger. Tallenes tale er klar: det er behov for en kollektiv innsats for å få flere innvandrere med som aktive deltakere i ulike segmenter av arbeidsmarkedet. I dette perspektivet kan man hevde at den innsatsen NIV og NSFV yter overfor etablerere er av stor potensiell betydning for den enkelte og for samfunnet som helhet.

## 1.2 Metoder og gjennomføring

For å kunne belyse problemstillingene i dette prosjektet valgte AFI å gjennomføre en kombinert kvalitativ og kvantitativ undersøkelse. Det ble gjennomført intervjuundersøkelser, observasjon på kursene og ved veiledningsseanser, dokumentgjennomgang, litteraturstudie og spørreskjemaundersøkelse.

### Dybdeintervjuer med kursdeltakere

I intervjuundersøkelsene var det flere grupper av informanter:

---

<sup>6</sup> <http://www.ssb.no/vis/emner/00/01/10/valgaktuelt/arkiv/art-2005-08-10-02.html>

**Gruppe 1** består av et strategisk utvalg informanter som har vært gjennom en etableringsfase - hentet fra basen til Norsk senter for flerkulturell verdiskaping og Næringscenteret i Vestfold. Hensikten med dette utvalget var å få innblikk i hvilke muligheter og begrensninger som ligger i ulike faser av en etablering. Utvalget inkluderte personer som har etablert seg og personer som har møtt på hindringer underveis eller som ikke har etablert en virksomhet, totalt ca 15 personer.

**Gruppe 2:** En gruppe bestående av Introduksjonsprogram-deltakere som også deltok på etablererkurs i regi av Næringscenteret i Vestfold og deltakere som ellers har meldt seg på kurs underveis. Både kvinner og menn. Totalt 10 personer som ble intervjuet to ganger, ved oppstart og i løpet av høsten 2008.

**Gruppe 3:** En gruppe bestående av nye deltakere på modulbaserte etablererkurs i regi av Norsk senter for flerkulturell verdiskaping, både kvinner og menn, som startet opp på etablererkurs i 2008. Disse ble intervjuet to ganger, i oppstartsfasen (begynnelsen av 2008) og i løpet av høsten 2008. Totalt 10 personer.

**Gruppe 4:** En gruppe bestående av nye kvinnelige innvandrere-etablerere fra Næringscenteret i Vestfold og Norsk Senter for flerkulturell verdiskaping, som ikke er inkludert i intervjuutvalgene i gruppe 2 og 3. Totalt 10 personer som var intervjuet to ganger, ved oppstart og i løpet av høsten 2008.

### Gjennomføring av intervjuer

Fra Arbeidsforskningsinstituttet deltok 3 forskere i gjennomføring av intervjuene. Sammensetningen av forskergruppen var gjort med spesielt henblikk på å kunne møte informantene på ulike språk. Det ble gjennomført intervjuer på somali, engelsk, norsk, litauisk, russisk og svensk.

Ved feltobservasjon på kursstedene var som regel 2 forskere til stede, og enkeltintervjuer ble i hovedsak foretatt av en forsker i form av samtale ansikt-til-ansikt eller på telefon. Undersøkelsen ble gjennomført i løpet av 2008.

### Nøkkelinformantintervjuer

Det ble også gjennomført intervjuer med relevante aktører i forsøksvirksomhetene, samarbeidspartner og representanter fra finansielle institusjoner. Denne delen av undersøkelsen ga også informasjon om hvilke erfaringer og synspunkter sentrene samarbeidspartnere har. Det har i tillegg vært gjennomført flere intervjuer med representanter for finansieringsinstitusjoner.

### Observasjon på kurs og veiledning

For å få et innblikk i hvordan individuell veiledning og rådgivning foregikk ble det gjennomført observasjon på 3 veiledningstimer. Det ble i tillegg gjennomført observasjon på kurs i regi av NIV og NSFV. Disse ulike observasjonssekvensene gav et bilde av



gjennomføring av kurs og undervisning, men er å regne som en liten del av det totale datamaterialet som ble innsamlet. Metodologisk gav det tilgang til informanter og andre aktører som ble intervjuet.

## Spørreundersøkelse

Vi ønsket å gjennomføre en spørreundersøkelse rettet mot tidligere og nåværende innvandrere- etablerere som har deltatt i aktiviteter i tilknytning til Næringscenteret i Vestfold og Norsk Senter for flerkulturell verdiskapning. En slik spørreundersøkelse kan gi gode muligheter for å sammenligne kvinner og menn, utdanningsnivå, landbakgrunn, tidligere arbeidserfaring, hvilken type virksomhet som etableres, finansieringsformer samt ulike former for veiledning/kursing og oppfølging i forbindelse med etableringsvirksomheten inngått i spørreskjemaet.

Spørreundersøkelsen ble gjennomført i løpet av høsten 2008 etter at de fleste av de individuelle intervjuene var gjennomført. Dette ga gode muligheter for å inkludere tema og problemstillinger som var kommet opp gjennom intervjuundersøkelsene i spørreskjemaet. Spørreundersøkelsen besto i hovedsak av spørsmål med faste svarkategorier, men det ble også gitt mulighet til å komme med tilleggskommentarer på såkalte "åpne spørsmål" innen enkelte tema.

Som et mindre tilleggselement tenkte vi i prosjektets planleggingsfase å inkludere spørsmål som gikk på arbeidstid og arbeidsvilkår sett i sammenheng med helsevariable. Dette var i forhold som kunne være medvirkende faktorer for hvorvidt den enkelte etablerer lykkes i sine bestrebelser eller ei. En annen faktor som vi mente var viktig å inkludere i denne delen av undersøkelsen er koblingen mellom helse og mestring. Etter at første utkastet til spørreskjemaet ble sendt ut til kommentering hos IMDI og kurssentrene for innspill, måtte vi ta ut spørsmålene angående disse temaene. Kursholderne argumenterte for at spørsmål om helse og mestring kan virke potensielt diskriminerende overfor denne gruppen respondenter og at de kunne risikere å få negative tilbakemeldinger fra kursdeltakere som mottok slike spørsmål. Kursholderne tok også til orde for at å inkludere slike spørsmål ville kunne bidra til en lavere svarprosent. Av disse årsaker ble alle spørsmål om helse og mestring tatt ut av skjemaet.

Det ble sendt 219 spørreskjemaer til personer som sto på listen over kursdeltakere i Drammen og 31 i Vestfold. Etter første runde fikk vi 40 konvolutter i retur pga av feil adresse eller pga at adressaten hadde flyttet. NSFV justerte manglende adresser og 11 spørreskjemaer ble sendt på nytt. Vi fikk 6 konvolutter i retur av samme årsaker fra deltakere i Vestfold. **Totalt har 168 personer fra NSFVs adresselister og 25 personer fra NIVs adresselister mottatt spørreskjemaet<sup>7</sup>.** Etter to runder fikk vi svar fra 48 personer fra NSFV-listen og 7 svar fra NIV-listen. Dette ga en svarprosent på 29 prosent for NSFV og 28 prosent for NIV. Totalt innebærer dette at 55 personer har besvart spørreskjemaet.

---

<sup>7</sup> Spørreskjemaene sendt disse er ikke kommet i retur

Grunnet lav svarprosent generelt, svært få svar fra Vestfold (7 personer), og potensielle skjevheter i utvalget knyttet til botid i Norge og henholdsvis høyt/lavt språknivå, ble det ikke mulig å gjennomføre statistiske analyser som viser sammenheng mellom variablene (f eks hvordan utdanningsnivå eller kjønn påvirker holdninger eller evaluering av etableringskurset). Videre i rapporten vises det kun til frekvenser for alle deltakere, og for noen spørsmål vises svarresultater fordelt på de to sentrene, for enkelthets skyld kalt "Drammen" og "Vestfold".

### Hvem er respondentene?

27 menn og 28 kvinner har svart på spørreskjemaet. Gjennomsnittsalderen er 42 år (yngste 23 år, eldste 67 år). Gjennomsnittlig botid i Norge blant respondentene er 9,6 år (kortest 1 år, lengste 32 år).

Respondentene hadde i gjennomsnitt 6,6 års arbeidserfaring i Norge (min 0, max 25), 11,4 års erfaring i hjemlandet (min 0, max 31), og nesten 6 års arbeidserfaring fra andre land (min 0, max 30).

Respondentene har gjennomsnittlig 4,2 års skolegang i Norge (min 0, max 19 år), gjennomsnittlig 13 års skolegang i opprinnelseslandet (min 4, max 20 år) og gjennomsnittlig 2,2 års skolegang i andre land de har bodd (min 0, max 4 år).

I tabellen under viser vi en oversikt over tilknytning til arbeidsmarkedet. Over 40 prosent av kursdeltagere i Drammen rapporterer at de har fulltidsjobb på spørretidspunktet. Kursdeltagere i Vestfold jobbet enten deltid eller var arbeidsledige på dette tidspunktet.

	Drammen		Vestfold	
	Antall	Prosent	Antall	Prosent
Arbeider fulltid	20	41,7	1	14,3
Arbeider deltid	7	14,6	2	28,6
Flere deltidsjobber	1	2,1	-	
Arbeidsledig	17	35,4	4	57,1
Missing	3	6,3		
Total	48	100	7	100

*Tabell 1 Respondentenes tilknytning til arbeidsmarkedet*

Blant dem som jobbet fulltid eller deltid, rapporterte nesten 40 prosent i Drammen at de jobbet i privat sektor (mot 14 prosent i Vestfold), og 27 prosent i offentlig sektor (mot 28 prosent i Vestfold).

Oversikten under viser at respondentene har kommet til Norge på ulike typer vilkår. Den dominerende andelen av kursdeltakere i Vestfold har kommet til Norge som flyktninger, eller har opphold på humanitært grunnlag. Deltakere på de Drammensbaserte kursene har en mer heterogen sammensetning.

	Drammen		Vestfold	
	Antall	Prosent	Antall	Prosent
Arbeidsinn- Vandring	2	4,2		
Familiegjenforening med personer med norsk etnisitet	16	33,3	1	14,3
Familiegjenforening med personer med annen etnisitet	5	10,4	-	
Flyktning	10	20,8	3	42,9
Opphold på humanitært grunnlag	6	12,5	3	42,9
Er født i Norge	2	4,2	-	
Asylsøker	1	2,1	-	
FN Kvoteflyktning	1	2,1		
Student	3	6,3		
Annet	5	10,4	-	
Missing	2	4,2	-	
Total	48	100	7	100

Tabell 2 Respondentenes oppholdsgrunnlag

## Litteratur- og dokumentstudie

Det er gjennomført en begrenset litteraturstudie av internasjonale vitenskapelige publikasjoner på feltet entreprenørskap blant innvandrere. I tillegg er det gjort søk i den norske databasen BIBSYS for å fange opp norske rapporter og publikasjoner.

Det er i tillegg gjennomført dokumentstudier av tilgjengelig materiale publisert av NIV og NSFV, i all hovedsak søknader, presentasjoner og underveisrapporter.

## 1.3 Rapportens oppbygning

Denne rapporten er bygget opp på følgende måte:

*I kapittel 1* konsentrerer vi oss om å presentere bakgrunn for vår studie ved å gjennomgå statistikk om innvandring i Norge og ved å vise hvordan studien metodisk er lagt opp og gjennomført.

*I kapittel 2* presenteres en engelsk gjennomgang av et utvalg internasjonale publikasjoner om etnisk entreprenørskap.

*I kapittel 3* beskrives NIV og NSFVs roller, funksjon, veiledning og kursopplegg i kortversjon. I tillegg tar vi opp kursarrangørenes kompetanseprofil, ildsjelproblematikk og kommer kort inn på de arrangerte kvinnekursene.

*I kapittel 4* presenteres kursholdernes rekrutteringspolitikk og konsekvenser av denne.

*I kapittel 5* ser vi nærmere på deltakernes motivasjon for kursdeltakelse blant annet ved å gå inn i ulike typer bakgrunnsvariable og deres betydning for ulike grupper deltakeres motivasjon.

*I kapittel 6* kommer vi inn på selve etableringsprosessen og hvilken forretningsprofil kursdeltakerne har og hvordan denne har sammenheng med ulike gruppers utdannelsesnivå og botid.

*I kapittel 7* fokuseres det på ulike problemstillinger relatert til finansiering av etableringsvirksomhet. I tillegg beskrives ulike finansieringsinstitusjoner og deres betingelser for finansiering.

*I kapittel 8* diskuteres ulike problemstillinger i tilknytning til bruk av entreprenørskapsutvikling som integrasjons- og mobilitetsfremmende tiltak for etniske minoriteter. Vi diskuterer også sammenhenger mellom ulike typer bakgrunnsvariable i relasjon til entreprenørskap. Helt avslutningsvis gis noen anbefalinger for videre arbeid rettet mot innvandrere etablerere.

# 2

## HVA SIER FORSKNINGEN OM ETABLERINGS- VIRKSOMHET FOR INNVANDRERE?

Forskning på etnisk entreprenørskap er fortsatt begrenset i Norge. De fleste norske studier vi har funnet frem til har dessuten fokusert på etniske entreprenører som allerede er etablert. Det interessante med den foreliggende studien er at den i større grad enn disse studiene kan avdekke motivasjon for etablering "her og nå". Man unngår med andre ord at etablerere i etterkant av etableringsprosessen etterrasjonaliserer sine motiver for selve etableringen. Et annet interessant element som fremkommer i større grad i vår studie enn i andre vi relaterer oss til, er muligheten til å gi innspill som fokuserer på de tidlige fasene av etableringsprosessen og i den anledning også si noe om hvorfor mange velger å hoppe av eller å utsette sine etableringsbestrebelse. I forbindelse med denne studien har AFI også gjennomført litteratursøk i internasjonale forskningsdatabaser. Vi skal nedenfor gi en kort gjennomgang av noen sentrale innsikter på dette feltet. I denne oversikten er norske forskningsbidrag utelatt – disse brukes underveis i analysen.

### 2.1 Kort litteraturgjennomgang – internasjonal forskning

I den presentasjonen av forskning om innvandrere etableringer som er skissert i det følgende, vil vi fokusere på: a) innvandreres motivasjon for å etablere egen virksomhet b) forholdene og problemene de møter i forhold til å starte for seg selv c) typen forretningsvirksomhet etniske minoriteter går i gang med. I denne studien er etnisk entreprenørskap løst definert som virksomheter eid av innvandrere (Waldinger, 1990).

*I hovedsak hevder forskningslitteraturen om etnisk entreprenørskap at gruppetilhørighet, forholdet den etniske gruppen har til arbeidsmarkedet og grad av integrasjon på ulike samfunnsområder sammen bidrar til å forklare hvorfor innvandrere har en tendens til å satse innen visse etableringsnisjer.*

Generelt vil vi framheve at studier av etnisk entreprenørskap så langt har fokusert på makroøkonomiske faktorer som hindrer etnisk entreprenørskap (Bergman 1987, Najib 1992, 1994).

#### Motivasjon for selvsysselsetting og entreprenørskap blant etniske minoriteter

De strukturelle hindre innvandrere og kvinner møter i arbeidslivet har blitt identifisert som hovedårsakene til at innvandrere ønsker å starte egen virksomhet. Dette innebærer at å starte egen virksomhet er en av strategiene disse gruppene anvender for å omgå strukturelle hindringer (Li 2000, Darin 2006, Abbssian 2003). En studie utført av Masurel og Nijkamp (2004) viser imidlertid at det finnes forskjeller mellom første- og annengenerasjonsinnvandrere og deres begrunnelse for å bli entreprenør. Studien, som undersøkte tyrkiske innvandrere i Amsterdam, viste at hovedmotivasjonen til å bli selvstendig næringsdrivende for førstegenerasjonsinnvandrere var diskriminering i det åpne arbeidsmarkedet, og

manglende overførbarhet og anerkjennelse for kvalifikasjoner de hadde med seg fra opprinnelseslandet. Motivasjonen for annengenerasjonsinnvandrere er hovedsakelig manglende muligheter for avansement i arbeidssituasjonen (Nijkamp, 2004).

En studie utført av Raijman og Tienda (2000) viser at koreanere i Miami, USA, velger entreprenørskap som en strategi og et redskap for å overvinne blokkert mobilitet. Det er interessant at man her finner at denne gruppen, tross egne valg, har klare ønsker om at barna skal få en ”god jobb” i det regulære arbeidsmarkedet, heller enn å drive egen virksomhet. Det er store likheter også mellom etniske grupper. For latin-amerikanere er det å drive egen virksomhet ikke bare et redskap for å hindre diskriminering, men en strategi for mobilitet mellom generasjonene, for å oppnå økt status for annengenerasjon. Det er konsensus i litteraturen om at etniske minoriteters motivasjon for å starte egen virksomhet er en konsekvens av ekskludering på det åpne arbeidsmarkedet, og den åpenbare eksistensen av et glasstak som hindrer etniske minoriteter i å bruke sine talenter (Tienda, et al., 2000).

### Betingelser for og hindre ved etableringsvirksomhet blant etniske minoriteter

Det finnes betydelig forskning i USA og Australia, og i en begrenset grad i Sverige, som fokuserer på forholdene omkring innvandrere etablerere, og de hindrer de møter i forbindelse med virksomhetsetablering. Flere amerikanske studier i USA har for eksempel vist at eiere av koreanske småbedrifter i Los Angeles jobber gjennomsnittlig 79 timer i uka, og at de lider av fysisk og psykisk utmattelse (Light, 1988). På samme måte finner Cheng and Yang at koreansk-eide firmaer har en tendens til å være små, bruke familiemedlemmer eller ha få ansatte i driften, ofte fra deres egne etniske nettverk (Cheng, 1996).

Forskningen på området viser også at etniske minoriteter som starter egen virksomhet bruker sitt etniske nettverk for å etablere virksomheten. Teixeira et. al.’s undersøkelse viste at polske, portugisiske, karibiske, koreanske og somaliske innvandrere i Toronto, til tross for det kanadiske engasjement for mangfold, ikke blir møtt med de samme hindrer som hvite kanadiere selv gjør i tilknytning til virksomhetsetablering. Tilgang på finansiering var det problemet som ble tillagt størst vekt (Teixera, 2007).

### Etnisk entreprenørskap som integrasjonsindikator

Innvandrere etablereres næringsvirksomhet har en tendens til å være konsentrert innen handels-, produksjons- og servicesektoren. Til tross for at mange asiater (indere og pakistanere) i Storbritannia etablerer egen virksomhet er gruppens økonomiske mobilitet begrenset. Mange av asiaterne i Storbritannia er ledere av små virksomheter, og de driver ofte med småhandel, heller enn å være medlemmer av det virkelige borgerskapet (Aldrich et al 1984 (Hakim, 1988).

En svensk studie poengterer ovennevnte poeng: etableringsvirksomhet fungerer ikke som en ”quick fix” og en rask vei til sosial inkludering for innvandrere. Hjerm (2004) påpeker følgende: Selvstendig næringsdrivende innvandrere har lavere inntekt enn innvandrere i det vanlige arbeidsmarkedet, og kun marginalt høyere inntekt enn innvandrere som er arbeidsledige. Han konkluderer med at det å etablere egen virksomhet ikke er en vellykket

strategi for å motvirke økonomisk marginalisering og segregering. Selv om noen etniske minoriteter er bedre representert blant etablerere garanterer dette ikke sosioøkonomisk mobilitet og integrering. Det bidrar heller ikke til å motvirke sosial/økonomisk segregering. Majoriteten av innvandrere etablerere er orientert mot næringsvirksomhet rettet mot innvandrerssegmentet av forbrukerne. Denne typen virksomheter har en tendens til å gi begrensede muligheter for ekspansjon, dårlige arbeidsforhold and lave profittmarginer. I tillegg er denne typen etablerere avhengig av gratisarbeid fra familie-medlemmer for å holde kostnadene nede (Aldrich 1990). Dette fører i sin tur til at de gratisarbeidene familiemedlemmene ikke tjener opp pensjonspoeng, jobber gratis i tillegg til en annen jobb, eller jobber lange skift for å få virksomheten til å lønne seg.

### Refleksjon

Forskningen på etablererfeltet er hovedsakelig deskriptiv og i det store og hele uavklart når det gjelder hvilke faktorer som spiller inn i en spesifikk sammenheng, for eksempel i Norge. I tillegg er sammenhengen mellom høy deltagelse (f.eks pakistanere i Norge), og suksess med egen virksomhet, vag. Litteraturen mangler en systematisk analyse av, og forklaring på, hvorfor og hvordan medlemskap i en innvandrerguppe og forholdet til vertslandet tilrettelegger for eller hindrer innvandreres næringsvirksomhet. I tillegg har vi i vår gjennomgang av litteraturen ikke funnet forskning som undersøker effekten og konsekvensene av programmer eller andre initiativer som er satt i gang for å lette innvandrernes vei til egen virksomhet.

# 3

## PRESENTASJON AV NIV OG NSFV

I dette kapitlet skal vi presentere Norsk Senter for Flerkulturell Verdiskapning (NSFV) og Næringsssenteret i Vestfold (NIV). Vi skal se nærmere på hvordan disse sentrene organiserer den delen av sin virksomhet som er spesielt innrettet mot innvandrere som ønsker å etablere sin egen virksomhet, gjennom å beskrive og analysere kurs og veiledning rettet mot denne målgruppen<sup>8</sup>. Vi skal fokusere spesielt på rekrutteringsprosessen, deltakerprofil ved sentrene, motivasjon for etablering, selve etableringsprosessen og deltakernes synspunkter på kurs og veiledning.

### 3.1 Kort introduksjon av NIVs roller, funksjon og kursopplegg

Næringsssenteret i Vestfold (NIV) er den ene av to aktører hvis kurstilbud og veiledningsinnsats overfor potensielle innvandrere etablerere belyses i denne evalueringen. NIV har lang erfaring i arbeid rettet mot gründere i Vestfold og har de senere år også utvidet dette tilbudet til å omfatte innvandrere utenfor EU/EØS-området. NIV var en av flere underleverandører til forsøksvirksomheten rettet mot denne målgruppen i 2006. NIV er i følge seg selv (ref tilbud til IMDI) ”hele Vestfolds etablerersenter” og har hatt operatøransvaret for ”Etablererprogrammet i Vestfold” siden 1994, noe som innebærer råd, veiledning og kursing for ca. 3000 bedrifter og gründere i Vestfold.

NIV har et tett samarbeid med 10 kommuner i Vestfold og driften er også delvis finansiert av disse kommunene. Etableringskursene som gjennomføres av NIV har de senere år vært en integrert del av kommunenes introduksjonsprogram. Dette innebærer blant annet at kursdeltakelsen ikke er frivillig, men at potensielle etablerere fra denne målgruppen blir ”plassert” på kursene av flykningekonsulenter i de ulike kommunene. Denne ”plasseringen” skjer etter at det er foretatt en avklaringssamtale med den enkelte som tar sikte på å avdekke interessefelt og utviklingsmuligheter. Det utarbeides individuelle handlingsplaner.

Det er opprettet en styringsgruppe for Næringsssenteret i Vestfold bestående av deltakere fra Vestfold fylkeskommune, fra ni av Vestfoldkommunene (Horten, Tønsberg, Nøtterøy, Tjøme, Stokke, Sandefjord, Andebu, Re og Larvik) og to representanter fra IMDI.

NIVs virksomhet er godt forankret både på lokalt, kommunalt og regionalt nivå gjennom sine samarbeidspartnere.

#### Introduksjonsprogrammet for nyankomne flyktninger

I september 2004 ble introduksjonsordningen innført i alle kommuner som bosetter flyktninger. Målet med denne ordningen er at nyankomne innvandrere skal få mulighet til å delta aktivt i yrkes- og samfunnslivet. Deltakelse i programmet er obligatorisk, går over to år

---

<sup>8</sup> Gjennomgangen er basert på gjennomgang av kursmateriell, intervjuer med deltakere og relevante aktører på sentrene og i omgivelsene samt en enkel spørreundersøkelse sendt ut til tidligere kursdeltakere ved de to sentrene.



og innebærer at alle deltakere har en individuell plan som er ”tilpasset den enkeltes erfaringsbakgrunn, kvalifiseringsbehov og fremtidsønsker”. Kommunene er forpliktet til å tilby ordningen innen tre måneder etter bosetting (IMDI-rapport 6/2006). I 2008 har NIV samarbeidet tett med de ansvarlige aktører for ordningen i Vestfoldkommunene og på bakgrunn av dette fått inn deltakere via Introduksjonsprogrammet.

### Endrede målformuleringer

NIV har som utgangspunkt for sin kursvirksomhet rettet mot innvandrere at 15 prosent av deltakerne skal starte sin egen virksomhet som følge av kursdeltakelse. Når det gjelder deltakere som får individuell oppfølging har NIV satt seg som mål at 50 prosent av disse skal starte sin egen virksomhet. I tillegg til dette er økt samfunns- og kulturforståelse og praktiske kunnskaper om hva som kreves av dem som skal starte egen virksomhet, vesentlige mål for virksomheten. Dette kan blant annet handle om realitetsorientering i forhold til muligheter for finansiering og myndighetspålagte krav til registrering, regnskapsføring og oppfølging i forhold til f.eks. matsikkerhetsforskrifter.

I forbindelse med Introduksjonsprogrammet har kommunene gitt uttrykk for at de ønsker å bruke etableringskursene ikke bare som et ledd i etableringsbestrebelse, men også som en type ”tidlig avklaring”. Dette innebærer at den enkelte kursdeltaker skal få økte kunnskaper om hvilke muligheter for tilknytning til arbeidsmarkedet man har i Norge. Det har etter hvert vist seg at et mulig resultat av kurset kan være at deltakere velger å gå videre med utdanning eller at de velger å legge etableringsidéen ”på is” en periode for å kunne legge seg opp egenkapital som kan inngå i finansiering av sin virksomhet. Med bakgrunn i den tette koblingen til Introduksjonsprogrammet kan man hevde at NIVs mål for egne kursaktiviteter delvis har endret fokus mer i retning av samfunns-/kulturforståelse og ”avklaring”. Dette henger også sammen med at de deltakerne som kommer inn via Introduksjonsprogrammet har et lavere språknivå og en mindre utviklet samfunnsforståelse enn innvandrere med lengre botid i Norge. Ifølge NIV selv er deres kursvirksomhet gjenstand for stadig utvikling og forbedring, man drar veksler på akkumulert erfaring og justerer innholdet i de ulike kursmodulene ut fra dette.

### Om kursdeltakerne

NIV har selv utarbeidet oversikt over sine kursdeltakere i 2008 (Næringscenteret i Vestfold, 2008 ss. 13-14). Basert på disse oversiktene har vi laget oversiktstabellene som vises under.

NIV har i løpet av 2008 hatt 74<sup>9</sup> personer inne på kurs, av disse er 38 kvinner og 36 menn. 2 personer har sluttet underveis i kurset. Deltakerne har 28 ulike nasjonaliteter og har følgende alderssammensetning:

---

<sup>9</sup> Årsrapporten for 2008 viser at dette tallet er økt til 80 personer. I oversiktstabellene som er laget av AFI har vi imidlertid tatt utgangspunkt i de 74 rapporterte deltakerne som var registrert i NIVs underveissrapport av 11.10.08

<b>Aldersgrupper</b>	<b>Antall personer</b>	<b>prosent</b>
19 – 25 år	10	13,5
26 – 35 år	28	37,8
36 – 44 år	21	28,4
45 +	13	17,6
Ikke oppgitt alder	2	2,7
Total	74	100,0

Tabell 3 NIV - alderssammensetning

NIV har også registrert hvilken forretningsidé den enkelte deltaker har. Av de 74 personene som har gått på kurs frem til oktober 2008 er 54 personer registrert med ønske om følgende etableringer:

<b>Forretningsidé</b>	<b>Antall personer</b>	<b>Prosent</b>
Butikk (klær, mat, design, blomster)	17	31,5
Kombinerte forretningsidéer (se oversikt under *)	9	16,7
Kafe/restaurant/gatekjøkken	8	14,8
Håndverkstjenester (møbelsnekker, dekoratør, elektrikertjenester, sveiser, seilmakertjenester, kunsthåndverk)	6	11,1
Bilvask / bilpleie	3	5,6
Kiosk/pølsegrill	2	3,7
Sjåfør/bussjåfør	2	3,7
Pensjonat	1	1,9
Frisør	1	1,9
Nettbutikk	1	1,9
Tolketjenester	1	1,9
Regnskap	1	1,9
Renhold	1	1,9
Barnehage	1	1,9
Arkitektkontor	1	1,9
Total	54	100,0

Tabell 4 Deltakernes forretningsidé

\*) personer som har oppgitt følgende kombinasjoner av forretningsidéer:

- 1) Import, restaurant på sikt, klær fra Brasil
- 2) Tolketjeneste eller matbutikk
- 3) Butikk eller renhold
- 4) Restaurant eller matbutikk
- 5) Sybutikk/reparere klær/matbutikk
- 6) Butikk eller restaurant (2 personer)
- 7) Butikk/pizzeria/gatekjøkken/restaurant
- 8) Vaskebyrå eller malerfirma

### Kursopplegg og veiledning

Kursopplegget er organisert som undervisning på dagtid i 5 kvarter over 10 ganger. Kursene gjennomføres av 3 ulike kursholdere på 4 ulike lokaliteter: i Larvik, Horten, Sandefjord og

Tønsberg. Kursbevis gis deltakerne etter fullført kurs og det er obligatorisk oppmøte for deltakere som kommer inn via Introduksjonsprogrammet.

Det gjennomføres individuelle samtaler med kursdeltakerne på fjerde kursdag. Veiledning og rådgivning utover dette avtales individuelt. Det gis også mulighet for veiledning etter at kurset er avsluttet.

Våre informanter i denne studien uttrykte stort sett tilfredshet med innhold og gjennomføring av kurs og veiledning. Vi kommer mer detaljert inn på dette senere i kapittelet.

Kursplanen er som følger:

1. Bli kjent – gjennomgang av kursplan
2. Utvikling av bedriftsidé
3. Bedriften og samfunnet
4. Samtale med deg om dine planer
5. Markedsføring
6. Salg og kunder, planlegge reklame og salg
7. Økonomiplan, budsjett og kalkyle. regnskap
8. Selskapsform, myndigheter, registrere, skatt, mva
9. Nettverksgrupper, finansiering
10. Muligheter og risiko, videre planer, evaluere (Næringscenteret i Vestfold, 2008)

## Resultater så langt<sup>10</sup>

34 personer fullførte kursopplegget våren 2008. 4 av disse har startet egen virksomhet. Dette gir en etableringsgrad på 12 prosent. 24 personer er fulgt opp individuelt. 15 av disse har startet egen virksomhet, 7 kvinner og 8 menn. Dette gir en etableringsgrad på drøyt 60 prosent. 4 av kvinnene og alle 8 menn driver sin virksomhet på full tid.

Vår intervjustudie viser imidlertid at forståelsen av etablering blant informantene til tider var noe naiv. Flere gav uttrykk for at de hadde etablert seg til tross for at de ikke hadde igangsatt drift av sine virksomheter. Det kan derfor være grunn til å stille spørsmål ved resultatmålingen på akkurat dette feltet. En relativt stor andel av våre informanter fra de NIV-baserte kursene fortalte at de kun hadde registrert seg i Brønnøysundregisteret, noe som ikke innebærer at driften er igangsatt. Dette gjaldt spesielt deltakere som hadde planer om å starte renholdsbedrift, butikk og annen virksomhet innen servicesektoren. Vi stiller på bakgrunn av dette spørsmål ved om kursholdere og etablerere anvender samme definisjon på hva det vil si å ha etablert seg?

---

<sup>10</sup> Hentet fra NIVs egen underveisrapport 11 oktober 2008

## 3.2 Kort introduksjon av NSFVs roller, funksjon og kursopplegg

Norsk senter for flerkulturell verdiskapning samarbeider med flere kommuner, fylkeskommunen og andre offentlige institusjoner, privat sektor og andre aktører. Totalt sett dreier det seg om 34 partnere som deltar på ulike måter til senterets drift. Deltakelsen handler både om finansiell støtte og om ekspertise. NSFV har både en styringsgruppe og en referansegruppe som består av aktører på lokalt, kommunalt og regionalt nivå. Senteret er med andre ord godt forankret i offentlig og privat sektor.

NSFV har organisert kursvirksomheten overfor innvandrere etablerere rundt ulike moduler og opplegget er basert på tidligere erfaring med generell etableringsvirksomhet i området. Senteret har også tatt utgangspunkt i hvilke spesifikke utfordringer innvandrere etablerere står overfor når de skal utvikle og starte sin egen virksomhet. Disse erfaringene er blant annet basert på NHOs erfaringer (NHO, 2001) som viser følgende utfordringer knyttet til å etablere egen virksomhet:

- komplekse regler og reguleringer for å starte virksomhet i Norge
- problemer med tilgang på finansiering av prosjekter
- vanskelig å utvikle potensielle forretningspartnere
- mangel på levedyktige nettverk

Disse utfordringene er interessante sett i relasjon til både NSFVs og NIVs kursvirksomhet, og vi vil komme inn på disse senere i rapporten.

### Målsettinger

NSFV har *motivasjon og mobilisering til etablering* som uttalte hovedmål for sin modulbaserte kursvirksomhet og for individuell veiledning (uttalelse fra leder for senteret). Det er ikke, såvidt AFI har fått kjennskap til, presentert måltall for hvor mange prosent senteret mener bør etablere seg etter bistand – enten dette er kursdeltakelse eller veiledning. Kompetanseutvikling for deltakere anses for å være en del av den bistand som ytes den enkelte både gjennom kursing og veiledningsvirksomhet. Det legges også stor vekt på å realitetsorientere og bistå den enkelte i forretningsplanlegging.

NSFV har, i likhet med NIV, også som en del av sine målsettinger for virksomheten å bidra til avklaring for enkeltpersoner – det er ikke alle som bør eller skal etablere seg (uttalelse fra leder for senteret). For flere av de potensielle innvandrere etablererne, som senteret har vært i kontakt med, er det like viktig å få veiledning i forhold til videre utdanningsløp eller arbeidserfaring. I tillegg vil det være viktig å få ”bygget opp den enkelte” på en slik måte at vedkommende blir i stand til å foreta kvalifiserte valg både i forhold til eventuell etableringsvirksomhet eller valg av forretningsidé – eller det å sette etablering på vent inntil man er bedre skikket til å takle de utfordringer som ligger i å etablere seg.

## Kursopplegg og veiledning

Kursopplegget starter med at det avholdes et informasjonsmøte som også fungerer som rekrutteringskanal for deltakere. Etter dette møter deltakerne opp til den modulbaserte kursvirksomheten som er listet opp under. Kursene er generelle av karakter, ikke bransjespesifikke. Intervjuundersøkelsen avdekket at ikke alle deltakere valgte å delta på alle modulene. Våre informanter skilte i liten grad mellom de ulike modulene på konkrete spørsmål om innholdet i disse. Våre informanter var generelt fornøyd med innholdet i kurset og med den veiledning de fikk.

Kursplanen er som følger<sup>11</sup>:

- 1) Etablererkurs – introduksjon
- 2) Meg som gründer
- 3) Forretningsplanlegging -1
- 4) Forretningsplanlegging -2
- 5) Økonomi og regnskap -1
- 6) Økonomi og regnskap -2
- 7) Etikk og næringsliv
- 8) Kulturforståelse
- 9) Nettverksbygging
- 10) Lovverk og jus

De ulike kursmodulene gjennomføres av lærerkrefter som tilknyttes NSFV etter behov. Senteret legger vekt på å knytte til seg lærerkrefter med spesialkompetanse innen de ulike feltene som tas opp. Ett eksempel på dette er at økonomimodulen på kursene kjøres ved gjennomgang av et "økonomi-illustratorspill" som også brukes i undervisning av høyskolestudenter (samme kursholder begge steder).

NSFV avholdt høsten 2008 også ett rent kvinnekurs. Dette kurset ble avholdt i Oslo og inneholdt de fire første modulene i programmet over. Deltakere som ønsket å fullføre ved å delta på alle kursmoduler inngikk i blandede kurs (begge kjønn) avholdt i Drammen.

Gjennom hele prosjektperioden har NSFV understreket betydningen av individuell rådgivning/veiledning av deltakerne. Kursansvarlig har gitt uttrykk for at denne delen av senterets innsats overfor potensielle innvandrere etablerere er en forutsetning for at den enkelte skal kunne etablere seg. Kursmodulene gir i seg selv ikke tilstrekkelig innsikt og trygghet for den enkelte uten at dette følges opp med veiledning. Dette elementet er også viktig sett i sammenheng med innvandrernes problemer/utfordringer knyttet til finansiering av deres etableringsidéer. NSFV har også gitt uttrykk for at mange potensielle etablerere kan ha bedre utbytte av utelukkende å få individuell veiledning (ikke delta på kurs).

---

<sup>11</sup> Det ble i tillegg kjørt en kurskveld i markedsføring våren 2008

Kursdeltakerne har gjennom hele kursperioden anledning til å melde seg til individuelle veilednings-/rådgivningssamtaler med kursansvarlige. Disse samtalene har generelt en varighet på omlag en time og følges opp med opptegning for flere samtaler, avtaler om oppfølging i form av for eksempel dokumentgjennomgang, kvalitetssikring av forretningsplaner osv. Det er vanlig at deltakerne kontakter kursholderne på telefon og e-post dersom de har behov for ytterligere bistand. Deltakerne selv gir uttrykk for at muligheten til å få ”hjelp” fra kursansvarlig er viktig og et positivt bidrag til deres etableringsbestrebelse.

## Om deltakerne

NSFV har selv utarbeidet en oversikt (NSFV, 2008) over brukerne ved senteret som viser:

- ❖ at deltakerne har 73 ulike nasjonaliteter
- ❖ at det er en jevn kjønnsfordeling av deltakere
- ❖ at 69 prosent av deltakerne har høyere utdanning
- ❖ deltakerne kan rangeres i 3 ulike kategorier:
  - gruppe A: en motivert gruppe som er klar og bestemt, har startet egen virksomhet eller er i ferd med å gjøre det. Utgjør ca 10 prosent av det totale antallet kursdeltakere
  - gruppe B: en seriøs og motivert gruppe som jobber med forretningsplan, men som ikke har startet egen virksomhet ennå. Utgjør ca 30 prosent av deltakerne
  - Gruppe C: en ressurskrevende gruppe, usikre på hva de vil, men interesserte i å undersøke muligheten for å starte egen virksomhet. Utgjør ca 60 prosent av deltakerne

## Resultater så langt<sup>12</sup>

I løpet av 2008 har 122 personer (40 vår og 82 høst) deltatt på kurs i regi av senteret og det er gjennomført til sammen 348 rådgivningstimer. Tabellen under viser hvordan det har gått med disse personene:

Deltakerstatus	Antall deltakere <sup>13</sup>	prosent
Interessert i å etablere seg	106	33
Ide	77	24
Laget forretningsplan	62	19
Bedrift fra før	31	10
Bedrift etablert	26	8
Videreutviklet bedrift	10	3
Exit kurs pga jobb	6	2
Exit kurs på flytting	2	1

Tabell 5 Kursdeltakere ved NSFV -status

22 finansieringssøknader er sendt ut, fordelt på følgende:

- Innovasjon Norge
- Gjensidige fond
- Sparebank stiftelsen

<sup>12</sup> Denne oversikten er basert på NSFVs underveisrapportering til IMDI 11.10.2008

<sup>13</sup> Totalen er større enn antall personer. Dette skyldes at flere av deltakerne befinner seg i mer enn en kategori.

- Lyches fond
- Fokus bank
- Buskerud fylkeskommune
- Oslo kommune
- Kulturrådet

Av disse har det kommet kun ett positivt svar - fra Oslo kommune. Dette er gått til et prosjekt som gründeren har satt i gang, men ikke til finansiering av hans idé/konsept. Resten har fått avslag.

### 3.3 Kompetanseprofil blant lærerkreftene i de to sentrene

En FAFO-rapport som ser nærmere på overgangen fra Introduksjonsprogrammet til ordinært arbeid (inkludert entreprenørskap i denne forbindelse) (Lund, 2006) viser at lærerkreftenes kompetanseprofil er av stor betydning for å oppnå gode resultater. Et av de punktene som trekkes frem som vesentlig i forhold til entreprenørskap er at lærerkreftene har kjennskap til entreprenørskapsvirksomhet fra før eller får kontakt med andre som har tilstrekkelig erfaring med dette.

AFI har i forbindelse med denne evalueringen hentet inn informasjon om både de ansvarlige kursholderne og andre lærerkrefter som benyttes i undervisningsopplegget. I begge sentrene benyttes kvalifisert personell med bredt sammensatt kompetanse både i forhold til faglig bakgrunn og i forhold til erfaring med entreprenørskap. Slik sett kan man se at både NIV og NSFV benytter seg av lærerkrefter som svarer til det de selv har satt som målsettinger for sin kursvirksomhet.

NIV legger i sine valg av kursholdere vekt på:

*At de har de nødvendige faglige kunnskaper om hva som skal til for å starte opp og lykkes som gründer i Norge – det gjelder både kunnskaper i forhold til økonomi, budsjett, finansieringsmuligheter, skatt, moms, valg av selskapsform, grunnleggende avtalerett, markedsføring og salg*

*At de har et stort kontaktnett i næringslivet og inn mot offentlig sektor i Vestfold – et kontaktnett de er villig til å dele på og som kan komme til nytte for kursdeltakerne og*

*Sist men ikke minst er vi opptatt av at kursholderne har gode pedagogiske evner, god mellommenneskelig forståelse, respekt og nødvendig ydmykhet, at de evner å motivere, inspirere og samtidig realitetsorientere denne målgruppen (sitat, brev fra daglig leder Ellen Kristine Gran, datert 8.10.2008)*

NSFV har i følge prosjektleder lagt spesiell vekt på å rekruttere lærere som har ”kombinasjon av næringslivserfaring og akademisk bakgrunn. Vi ønsker at lærerne skal enten ha egne erfaringer med etablering eller ha jobbet som rådgivere for næringslivet. Når det gjelder kurs om lovverk og juss har vi basert oss på rådgivere fra Skatt Sør som har mange års erfaring fra arbeid med tolkning av skattelover” (sitat Zahra Moini, prosjektleder NSFV)

Lærerkreftene ved de to sentrene er høyt kvalifiserte, de fleste av deltakerne er godt fornøyde med den måten lærerne presenterer stoffet på. Den eneste motforestillingen man kunne ha er knyttet til at nivået på undervisningen – både innhold og språklig fremføring – for noen av deltakerne kan være for høyt. Vi kommer mer inn på dette i rapportens diskusjonskapittel, se kapittel 8.

### 3.4 Ildsjelproblematikk

Gjennom intervjuer med deltakerne på kurs og veiledning ved de to sentrene, samt intervjuer med de kursansvarlige ved NIV og NSFV, har vi fått inntrykk av at disse to enkeltpersonenes innsats er av stor betydning for de resultatene sentrene kan vise til. Begge kursholdere har forklart at de generelt sett er tilgjengelig for forespørsler både fra nåværende og tidligere deltakere. Dette inntrykket bekreftes gjennom de deltakerintervjuer som er gjennomført i forbindelse med denne evalueringen. De kursansvarlige har spilt en sentral rolle i utforming av forretningsplaner og gjennom generell rådgivningsvirksomhet overfor deltakerne. Deltakerne gir gjennomgående uttrykk for at de er svært fornøyd med service-nivået på de tjenester som gis gjennom rådgivningsvirksomheten, selv om flere også har uttrykt skuffelse over at det ikke var mulig å få orden på finansiering av etableringsidéene sine. Sistnevnte vil diskuteres i kapitlene 6 og 7 og vil derfor ikke bli berørt her.

Arbeidsinnsatsen fra de kursansvarliges side er formidabel og begge forteller at de strekker seg langt for å kunne bidra til den enkelte innvandrers etableringsprosess. Dette bekreftes gjennom de intervjuer som er foretatt i forbindelse med denne evalueringen. Det er tydelig at det å være kursansvarlig i en slik sammenheng gjør at man blir et referansepunkt for personer som ikke har så lang fartstid i Norge og derved heller ikke har store nettverk. Se kapittel 8 for utdyping av dette poenget.

Forsøksvirksomhet innebærer ofte stor arbeidsinnsats fra enkeltpersoner, i litteraturen ofte kalt ildsjeler. I tilfellet NIV og NSFV ser det ut til at sentrenes resultater så langt har vært basert på stor grad av tilgjengelighet og arbeidsinnsats fra de ansvarlige. Vi har ikke grunnlag for å hevde at den daglige drift av disse to sentrene ikke kunne vært gjennomført av andre, men våger likevel påstanden at sentrene neppe kunne vist til tilsvarende resultater uten personer med et tilsvarende engasjement i samme stilling. Saksbehandler for tildeling av midler til NSFV i Buskerud Fylkeskommune<sup>14</sup> påpeker imidlertid i et intervju at *”denne prosessen støttes av flere aktører, både kommuner og finansielle institusjoner og er ikke avhengig av enkeltpersoners innsats. Disse er veldig viktig for å få det hele i gang, men kommunen ville være godt i stand til å videreføre prosessen dersom nåværende leder ikke var der lengre”*.

---

<sup>14</sup> Buskerud fylkeskommune støtter NSFV med kr 400.000 per år (2 siste år)



### 3.5 Synspunkter på språk, kurs og veiledning

Vi skal i det følgende komme nærmere inn på hvilke synspunkter kursdeltakerne hadde på kursinnholdet, kursformen og veiledningen. Vi vil her trekke veksler både på det relativt begrensede spørreskjemamaterialet og på intervjuer med deltakerne. Innledningsvis ønsker vi i den anledning å gjøre oppmerksom på at det var svært få av våre informanter ved begge kurssteder som hadde konkrete innspill i forhold til selve kursinnholdet. Med få unntak var tilbakemeldingene vi fikk gjennom intervjuene en indikasjon på at den enkelte ikke kunne huske hva som var innholdet i de enkelte delene av kurset.

#### Språkkunnskaper

I og med at all undervisning og veiledning ved NIV og NSFV foregår på norsk er språkkunnskaper en vesentlig variabel i vurdering av innhold og hensiktsmessighet. Uten å inneha språkferdigheter på et visst nivå vil det være vanskelig å få utbytte av det som foregår. I spørreundersøkelsen stilte vi spørsmålet *Hvor gode vil du si at dine språkkunnskaper er i..?* Tabellen under viser svarfordelingen.

	Bra		Verken bra eller dårlig		Dårlig		Missing		Total	
	Antall	Prosent	Antall	Prosent	Antall	Prosent	Antall	Prosent	Antall	Prosent
<b>Skriftlig norsk</b>	39	68,4	11	19,3	5	8,8	2	3,5	57	100
<b>Muntlig norsk</b>	47	82,5	8	14,0	1	1,8	1	1,8	57	100
<b>Skriftlig engelsk</b>	26	45,6	14	24,6	9	15,8	8	14,0	57	100
<b>Muntlig engelsk</b>	31	54,4	11	19,3	7	12,3	8	14,0	57	100

Tabell 6 Vurdering av egne språkferdigheter i norsk og engelsk

Denne tabellen viser hvordan kursdeltakere selv vurderer sine språkkunnskaper. Kursdeltakere i begge kurssentrene mener at de har gode språkferdigheter både i norsk og engelsk, skriftlig og muntlig. Dette er ikke i overensstemmelse med våre funn basert på intervjuundersøkelsen, som nettopp viser at det er mange av deltakerne, spesielt de som har gått på kurs i NIV-regi, som har en relativt dårlig språkforståelse. Vi skal senere i rapporten komme mer inn på denne problemstillingen. Den mest sannsynlige forklaringen på dette avviket er at det kun er de med den beste språkkunnskapen som har svart på skjemaet.

#### Erfaringer med selve etableringskurset

I tabellen under er det foretatt en inndeling mellom respondenter fra NIV (Vestfold) og respondenter fra NSFV (Drammen). I og med at det er så få respondenter fra NIV, må resultatene tolkes med de forbehold som følger av dette.

Hvilken erfaring har du med etableringskurset i forhold til....?

	Bra		Verken bra eller dårlig		Dårlig		Missing		Total	
	Antall	Pro-sent	Antall	Pro-sent	Antall	Pro-sent	Antall	Pro-sent		
<b>Drammen</b>										
Forståelse av ord og begrep som brukes i undervisning	21	43,8	3	6,3	2	4,2	22	45,8	48	100
Faglig innhold	23	47,9	3	6,3	1	2,1	21	43,8	48	100
Tidspunkt for gjennomføring	21	43,8	3	6,3	2	4,2	22	45,8	48	100
Samarbeid med andre kursdeltakere	20	41,7	6	12,5	3	6,3	19	39,6	48	100
Hjelp til finansiering	2	4,2	12	25,0	10	20,8	24	50,0	48	100
Tilgjengelighet (sted)	20	41,7	5	10,4	-	-	23	47,9	48	100
Gjennomgang av lover og regler	18	37,5	7	14,6	3	6,3	20	41,7	48	100
Hvordan det norske samfunnet fungerer	23	47,9	7	14,6	1	2,1	17	35,4	48	100
Hvordan det norske arbeidslivet fungerer	19	39,6	9	18,8	1	2,1	19	39,6	48	100
Oppfølging etter at kurset var avsluttet	14	29,2	8	16,7	6	12,5	20	41,7	48	100
Annet	2	4,2	6	12,5	2	4,2	38	79,2	48	100
<b>Vestfold</b>										
Forståelse av ord og begrep som brukes i undervisning	2	28,6	4	57,1	1	14,3	-	-	7	100
Faglig innhold	7	100	-	-	-	-	-	-	7	100
Tidspunkt for gjennomføring	2	28,6	4	57,1	1	14,3	-	-	7	100
Samarbeid med andre kursdeltakere	4	57,1	1	14,3	2	28,6	-	-	7	100
Hjelp til finansiering	2	28,6	3	42,9	1	14,3	1	14,3	7	100
Tilgjengelighet (sted)	5	71,4	-	-	1	14,3	1	14,3	7	100
Gjennomgang av lover og regler	6	85,7	1	14,3	-	-	-	-	7	100
Hvordan det norske samfunnet fungerer	5	71,4	2	28,6	-	-	-	-	7	100
Hvordan det norske arbeidslivet fungerer	6	85,7	1	14,3	-	-	-	-	7	100
Oppfølging etter at kurset var avsluttet	4	57,1	2	28,6	1	14,3	-	-	7	100
Annet	1	14,3	-	-	-	-	6	85,7	7	100

Tabell 7 Erfaringer med etablererkurset

Vi har spurt om synspunkter på etableringskurset i forhold til flere dimensjoner. Nesten halvparten av respondentene har valgt å ikke svare på dette. Blant dem som har svart, sier halvparten at de har god forståelse av ord og begreper som brukes i undervisningen, at de har god erfaring med det faglige innholdet og samarbeid med andre kursdeltakere. De er også fornøyde med tilgjengelighet (sted), og synes at etableringskurset bidrar til både å forstå hvordan det norske samfunnet og det norske arbeidslivet fungerer. Det er interessant å merke seg at kursdeltakere i Vestfold er mer fornøyde med både hjelp til finansiering og oppfølging etter at kurset ble avsluttet, enn kursdeltakere i Drammen. En plausibel tolkning av dette er at det har vært flere kursdeltakere gjennom de Drammensbaserte kursene enn det som er tilfelle i Vestfold, og at det av den grunn har vært mindre tilgjengelige ressurser for hver enkelt person. Intervjuundersøkelsen bekrefter at deltakere i Vestfold er svært fornøyd med kurset de har deltatt i, men som tidligere nevnt er det en god andel av våre informanter som samtidig har gitt uttrykk for at de selv har en for dårlig språkforståelse til å ha ordentlig utbytte av kursdeltakelsen.

## Veiledning

Vi skal i det følgende komme litt nærmere inn på deltakernes synspunkter på veiledning ved de to sentrene. I spørreundersøkelsen ser vi at en høyere andel deltakere fra Vestfold har fått veiledning enn deltakere fra Drammen. Men, igjen vil vi minne om at dette er et lite materiale å basere analysen på. Det er lite i vår intervjuundersøkelse som tyder på at flere deltakere i Vestfold enn i Drammen har fått veiledning. Til dette bør imidlertid også tilføyes at heller ikke intervjumaterialet (tross et stort omfang informanter) nødvendigvis er representativt. En overveiende majoritet av de deltakerne vi har vært i kontakt med gjennom intervjurundene har uttrykt at de er svært fornøyd med den oppfølging og veiledning de har fått ved sentrene. Noen gir også uttrykk for at de kunne tenkt seg mer av det samme. Som en av informantene sier det:

*Jeg skulle gjerne hatt mer av alt! Det er veldig bra at de har tatt opp vanskelige ting med oss også – for eksempel hvor mye arbeidsinnsats som kreves, at man ikke kommer til å tjene penger på noen år og det at man på mange måter mister trygghetsbasen. Det kan jo være vanskelig å leve uten kontroll og med beinhard jobbing noen år. Det har vært bra at dette ble tatt opp både på kursene og på veiledningen*

	JA		Nei		Missing		Total	
	Antall	Prosent	Antall	Prosent	Antall	Prosent	Antall	Prosent
Drammen	17	35,4	21	43,8	10	20,8	48	100
Vestfold	5	71,4	1	14,3	1	14,3	7	100

Tabell 8 Individuell veiledning

Hvilken erfaring har du med individuell *veiledning* i regi av etableringssentrene i forhold til...?

	Bra		Verken bra eller dårlig		Dårlig		Missing		Total	
	Antall	Pro-sent	Antall	Pro-sent	Antall	Pro-sent	Antall	Pro-sent		
<b>Drammen</b>										
Forståelse av ord og begrep som brukes	17	35,4	2	4,0	-		29	60,4	48	100
Faglig innhold	14	29,2	1	2,1	1	2,1	32	66,7	48	100
Tidspunkt for gjennomføring	13	27,1	2	4,2	1	2,1	32	66,7	48	100
Hjelp til finansiering	5	10,4	6	12,5	5	10,4	32	66,7	48	100
Tilgjengelighet (sted)	11	22,9	3	6,3	2	4,2	32	66,7	48	100
Gjennomgang av lover og regler	8	16,7	7	14,6	2	4,2	31	64,6	48	100
Hvordan det norske samfunnet fungerer	11	22,9	5	10,4	1	2,1	31	64,6	48	100
Hvordan det norske arbeidslivet fungerer	11	22,9	7	14,6	1	2,1	29	60,4	48	100
Annet	2	4,2	3	6,3	2	4,2	41	85,4	48	100
<b>Vestfold</b>										
Forståelse av ord og begrep som brukes i undervisning	6	85,7	1	14,3	-		-		7	100
Faglig innhold	6	85,7	1	14,3	-		-		7	100
Tidspunkt for gjennomføring	6	85,7	1	14,3	-		-		7	100
Hjelp til finansiering	2	28,6	3	42,9			2	28,6	7	100
Tilgjengelighet (sted)	5	71,4	1	14,3	1	14,3	-		7	100
Gjennomgang av lover og regler	6	85,7	1	14,3	-		-		7	100
Hvordan det norske samfunnet fungerer	5	71,4	2	28,6	-		-		7	100
Hvordan det norske arbeidslivet fungerer	6	85,7	1	14,3	-		-		7	100
Annet	1	14,3	-		-		-		7	100

Tabell 9 Erfaringer med veiledning ved NIV og NSFV

Deltakere både i Drammen og Vestfold svarer at de har god forståelse av ord og begrep som brukes i løpet av veiledning. De er fornøyde både med faglig innhold, tidspunktet og stedet for gjennomføring av veiledning, og det bidrar at de bedre forstår både det norske samfunnet og det norske arbeidslivet. Kursdeltagere i Vestfold er mer fornøyde med gjennomgang av lover og regler og hjelp til finansiering, enn kursdeltagere i Drammen.

## Eablering og finansiering

Blant dem som har svart på spørreskjemaet svarer 17 personer at de har etablert sin egen virksomhet. Lån fra venner og familie er det mest utbredt måte for å skaffe finansiering for etablering, etterfulgt av vannlige banker. Lån fra bankene som spesialiserer seg på å finansiere etablerere utgjør kun en minimal andel.

### Hvordan ble etableringen finansiert?

Finansieringsinstitusjon	Antall	Prosent
Culturabank	1	(1,8)
Sparepenger	5	(8,8)
Lån fra venner /familie*	6	(10,5)
Lån fra vanlige banker	4	(7,0)
Nettverkskreditt (Innovasjon Norge)	1	(1,8)
Totalt	17	(28)

Tabell 10 Finansiering av virksomhet

\*Kun 1 fra Vestfold

Det er knapt en fjerdedel av kursdeltakere i Drammen og kun 14 prosent i Vestfold som har tro på å etablere sin egen virksomhet i løpet av det kommende året. Resten svarer klart nei eller er i tvil.

### Tror at du at du kommer til å etablere din egen virksomhet i løpet av det kommende året?

	Ja		Nei		Vet ikke		Missing		Total	
	Antall	Prosent	Antall	Prosent	Antall	Prosent	Antall	Prosent	Antall	Prosent
<b>Drammen</b>	8	25,8	8	25,8	12	38,7	3	9,7	48	100
<b>Vestfold</b>	1	14,3	4	57,2	1	14,3	1	14,3	7	100
<b>Totalt</b>	9	15,8	12	21,1	13	22,8	23	40,4	57	100

Tabell 11 Etableringsplaner kommende år, fordelt på Drammen og Vestfold

I spørreundersøkelsen fikk respondentene også anledning til å utdype hvorfor de eventuelt ikke trodde at de ville etablere seg i løpet av det kommende året. Tabellen under gir en oversikt over de svarene som kom inn. Blant de mest dominerende årsaker er finansieringsproblemer. Det pekes på mangel på egenkapital og vanskeligheter med å skaffe seg finansiering generelt.

<b>Drammen</b>	<b>Vestfold</b>
Det er flere ting som må være på plass før etablering av virksomhet. Jeg trenger mer tid.	Det er dyrt å etablere og vanskelig
Det går ikke uten egenkapital som jeg ikke har	Fordi jeg ikke fikk hjelp til å få lån fra banken
Det kan være men det er avhengig av finansiering og samarbeid med andre investeringsselskaper	Fordi jeg trenger hjelp
Fordi det er veldig vanskelig å få penger i Norge	Har ikke egenkapital
Har alltid jobber. Mindre kunnskap om slikt	Jeg trenger mer utdanning enn å jobbe med en gang
Har jobb og lite overskudd	
Ingen stoler på oss - de tror vi ikke er god nok	
Kan ikke overleve. Vet ikke hvordan å starte engang	
Kanskje	
Mangler finansiering	
Pensjonist	
På grunn av sykdom	
Tenkte å gjøre det når jeg blir ferdig med mine studier om et par år	
Trenger arbeidstrening	
Usikkert med finansiering	
Vil prøve å finne jobb i offentlig sektor	

Tabell 12 Begrunnelser for manglende etablering i løpet av kommende år

### 3.6 Spesifikt om kvinnekursene

I *Handlingsplan for meir entreprenørskap blant kvinner* understreker regjeringen at kvinner med minoritetsbakgrunn også er en fokusert målgruppe for denne planen (Handlingsplan).

Det var ingen av våre informanter som la vekt på at kursene var organisert spesielt for kvinner. De som vi har snakket med, både i Vestfold og Drammen har meldt seg på kurs fordi det passet for dem der og da. Dersom det ikke var rene kvinnekurs ville de valgt å melde seg på et av de ”vanlige” kursene.

Et argument for å avholde rene kvinnekurs har vært at tradisjon og religion blant minoritetsgrupper kan gjøre det vanskelig for kvinner å delta i blandede kurs. Det har i den offentlige debatten vært hevdet at noen kvinner ikke har anledning til å delta alene i ulike samfunnsaktiviteter. Gjennom denne studien har vi ikke møtt på slike forklaringer. Dette

innebærer imidlertid ikke at slike holdninger ikke finnes, og derved kan utgjøre en utfordring for enkelte kvinner eller enkelte etniske grupper i Norge.

Som en del av datainnsamlingen har AFI også deltatt som observatør på enkelte av kursmodulene. Den eneste observerbare ulikheten mellom kvinnekurs og andre kurs var at den generelle stemningen i kvinnekursene kan beskrives som noe mer avslappet og tillitsfull enn det vi så i de blandede kursene. Denne observasjonen kan imidlertid ikke tillegges stor vekt i det den kan tilskrives tilfeldigheter ved det utvalget av kurskvelder vi var tilstede som observatører.

I den refererte Handlingsplanen hevdes det at tilgang til nettverk og nære rollemodeller er viktig for å inspirere og motivere kvinner til å bli entreprenører. Fra AFIs side ser vi imidlertid ikke at dette nødvendigvis er et argument for å gjennomføre rene kvinnekurs. Slike kurs *kan* være mindre gunstige med hensyn til nettverksbygning. Videre i rapporten viser vi til at etniske grupper i Norge har generelt dårligere nettverk enn nordmenn. Slik *dobbel seleksjon*, ved å organisere rene kvinnekurs – først nordmenn vs innvandrere, etterpå kvinner vs menn – kan føre til at potensielle og ressurssterke personer blir hindret fra å møte hverandre og at konstruktive forretningsmessige koblinger derfor ikke vil finne sted. I Norge er det per i dag fremdeles etterspørsel etter kvinnelige rollemodeller på generelt grunnlag. Med den seleksjon som finner sted gjennom inndeling av minoritet/majoritet og kvinne/mann, kan minoritetskvinner bli hindret for å møte rollemodeller både blant norske kvinner og menn, og kvinner og menn med minoritetsbakgrunn.

Denne undersøkelsen er likevel ikke uttømmende nok til at vi kan slå fast at kvinnekurs er unødvendig som en del av et forsøk på å mobilisere flere kvinner til etableringsvirksomhet.

### 3.7 Oppsummeringstabell: Forskjeller og likheter i organisering mellom NIV og NSFV

Tabellen under er en enkel sammenligning av de to etablerersentrene basert på den informasjon som er foreløpig presentert. I de kommende kapitlene skal vi gå dypere inn i analysen av likheter og forskjeller mellom de sentrene i forhold til rekrutteringspraksis, motivasjon, etableringsprosess, forretningsprofil og finansieringsbetingelser. Men først, en kortere oppsummering av likheter og forskjeller i organisering av sentrene.

Tabell 13 Oppsummering av likheter og forskjeller i organisering av NIV og NSFV

	NIV	NSFV
Kursopplegget	<p>Gratis undervisning over 10 ganger, 5 kvarters varighet hver gang. Kurs avholdes på dagtid. Kursbevis når kurset er gjennomført. Obligatorisk oppmøte for deltakere som kommer inn via Introduksjonsprogrammet for nyankomne flyktninger.</p> <p>Individuelle samtaler med alle kursdeltakere 4.kursdag. Veiledning og rådgivningssamtaler utover dette avtales individuelt. Muligheter for rådgivning også etter at kurset er fullført.</p> <p>Har avholdt rene kvinnekurs i 2008</p> <p>Antall deltakere på alle kurs 2008: 74 (38 kvinner + 36 menn)</p>	<p>Gratis modulbasert kursopplegg over 10 kvelder. 4 timer hver gang. Kursbevis gis for hver gang. Deltakerne deltar ikke alltid på alle moduler.</p> <p>Veiledning/rådgivning underveis på avtalte tidspunkt og etter at kurset er avsluttet. Ingen formelle begrensninger i veiledning/rådgivning. Muligheter for rådgivning også etter at kurset er fullført. Muligheter til å lage avtaler med alle kursholderne.</p> <p>Har avholdt rene kvinnekurs i 2008</p> <p>Antall deltakere på alle kurs 2008: 122</p>
Kursdeltakere <sup>15</sup>	<p>Hovedsakelig deltakere med mindre enn 5 års botid i Norge. Varierende arbeidserfaring, utdanningsbakgrunn og landbakgrunn. Har også sagt ja til noen som har gått på språkopplæring</p>	<p>Hovedsakelig deltakere med mer enn 5 års botid i Norge. Mange med middels eller høyere utdanning og med til dels lang arbeidserfaring fra det norske arbeidsmarkedet</p>

<sup>15</sup> Vi gjør oppmerksom på at vi i forhold til NIV har hatt hovedfokus på kursdeltakere som er rekruttert via Introduksjonsordningen. NIV rekrutterer også deltakere fra andre målgrupper.



<p>Målsettinger</p>	<p>Hovedmål: å opplyse om og oppmuntre til etableringsvirksomhet blant innvandrere, spesielt innvandrere fra ikke-europeiske land</p> <p>Andre uttalte målsettinger:</p> <p>Personlig utvikling og avklaring på individnivå</p> <p>At 15 prosent av kursdeltakerne etablerer egen virksomhet.</p> <p>Økt samfunns- og kulturforståelse</p> <p>Tidlig ”avklaring” for kommunene</p>	<p>Hovedmål: å opplyse om og oppmuntre til etableringsvirksomhet blant innvandrere, spesielt innvandrere fra ikke-europeiske land</p> <p>Andre uttalte målsettinger:</p> <p>Personlig utvikling og avklaring på individnivå</p> <p>Økt samfunns- og kulturforståelse</p>
<p>Rekruttering av kursdeltakere</p>	<p>Informerer på voksenopplæringskoler, via Introduksjonsordningen: kommunenes flyktningkonsulenter (kjøper introduksjonsprogram og norskopplæring fra Voksenopplæringskolene), kjentmannsrekruttering</p> <p>Følger også opp enkeltpersoner individuelt (arbeidsledige) – rekruttert via NAV/sosialetat.</p> <p>Alle som melder seg på kurset får delta. Ingen differensiering av deltakere</p>	<p>Nettverk innen offentlig sektor. Kjentmannsrekruttering, annonsering i dagspresse, lokalaviser osv.</p> <p>Alle som melder seg på kurset får delta. Ingen differensiering av deltakere.</p>
<p>Språknivå</p>	<p>Må ha bestått norskprøve 2, men det gjøres unntak basert på lærernes vurderinger (går oftest på at de har bedre muntlige enn skriftlige språkferdigheter).</p> <p>Ikke rapportert om tilfeller hvor deltakere blir nektet å delta på kurs på grunn av for dårlig språknivå</p> <p>Deltakerne har varierende språknivå. Sammenlignet med</p>	<p>Ikke rapportert om tilfeller hvor deltakere blir nektet å delta på kurs på grunn av for dårlig språknivå</p> <p>Deltakerne har et generelt godt språknivå</p>

	deltakerne på kurs i regi av NSFV har deltakerne generelt dårligere norskforståelse og et lavere språknivå	
Lærerkrefter	Kvalifisert personell med bred sammensatt kompetanse både i forhold til faglig bakgrunn og erfaring med entreprenørskap	Kvalifisert personell med bred sammensatt kompetanse både i forhold til faglig bakgrunn og erfaring med entreprenørskap
Måloppnåelse; antall etableringer etter kursdeltakelse 2008 <sup>16</sup>	Etableringsgrad (vår 2008): 12 prosent etter kursopplegget  60 prosent etter veiledning	Etableringsgrad: ikke oppgitt
Finansiering av etablererprosjekter	Prosjektene finansieres i hovedsak via lån fra venner/familie, sparebanker eller vanlige banker.  <u>Utfordring:</u> tilrettelagte og målrettet finansiering med gunstige betingelser	Prosjektene finansieres i hovedsak via lån fra venner/familie, sparebanker eller vanlige banker.  <u>Utfordring:</u> tilrettelagte og målrettet finansiering med gunstige betingelser

<sup>16</sup> Basert på oppgitte tall fra NIV og NSFV

# 4

## REKRUTTERING

Rekruttering av deltakere til kursvirksomheten på de to sentrene har flere fellestrekk samtidig som de varierer på vesentlige punkter. Vi skal i det følgende komme nærmere inn på både likheter og forskjeller. Rekruttering av deltakere til kursene ved NSFV har likhetstrekk ved rekrutteringen til kursene ved NIV, men kan likevel sies å være mer krevende for den enkelte deltaker. NSFV rekrutterer de fleste av sine deltakere via annonsering i dagspressen og via det vi har kalt for "kjentmannsrekruttering". Noe rekruttering foregår imidlertid også via senterets mange samarbeidspartnere: NAV, Introduksjonssentrene, kontakter i kommunene, Innvandrerådene, høyskoler og Karrieresenteret i Drammen.

### 4.1 Lavterskeltilbud

Begge sentrene har anvendt en åpen rekrutterings- og inkluderingsstrategi i sine kurs. Dette innebærer at prekvalifisering for deltakelse ikke har vært nødvendig. Alle som har ønsket å delta på disse kursene har fått anledning til det uavhengig av utdanningsbakgrunn, landbakgrunn, alder og motivasjon for å etablere egen virksomhet.

Kurs i regi av NIV har, til forskjell fra kurs i regi av NSFV, hatt spesiell fokus på å rekruttere deltakere via Introduksjonsprogrammet for flyktninger. Dette innebærer blant annet at deltakerne rekrutteres via lærere på norskskolene og voksenopplæringen i Larvik, Sandefjord, Tønsberg og Horten. Dette betyr i praksis at deltakerne på NIV-kursene har hatt kortere fartstid i Norge og et mindre utviklet språknivå enn det som var tilfellet for deltakerne i NSFV-regi. De fleste av våre informanter som var deltakere på Drammen-kursene hadde bodd i Norge i mer enn 5 år og hadde et relativt høyt språknivå.

### 4.2 Nettverksrekruttering og "kjentmanns-rekruttering"

Begge sentrene har et stort nettverk av institusjoner og aktører de forholder seg til når de rekrutterer deltakere. For eksempel ble mange av deltakerne i Vestfold rekruttert via Introduksjonsprogrammet, via NAV og via flytningekonsulenter i samarbeidskommunene. I tillegg har noen av deltakerne selv fortalt at de startet på etablererkurset fordi de ble anbefalt av venner og kjente til å delta.

I Drammen ble også et stort nettverk innen offentlig sektor brukt for å rekruttere deltakere. Drammen skiller seg kanskje mest fra Vestfold når det gjelder bruk av media i rekrutteringen av deltakere; det har vært rykket inn annonser både i lokale og regionale aviser og mange av kursdeltakerne har meldt seg på kurs etter å ha sett slike annonser. I tillegg kan man anta at medieoppslag gir NSFV "gratis" reklame for kursvirksomheten og bidrar til rekruttering av deltakere. Begge sentrene har også opplevd å få henvendelser fra potensielle kursdeltakere som har fått anbefalt kursene fra tidligere deltakere.

### 4.3 Konsekvenser av den åpne rekrutteringspolitikken

Den åpne, lavterskelbaserte rekrutteringspolitikken til de to sentrene hevdes å være lagt opp på en slik måte for å være relevant og attraktiv for personer som er motivert til å bli entreprenører, og for å unngå å diskriminere noen. Basert på våre analyser kan man hevde at dette har fått konsekvenser på ulike måter for deltakelsen i Drammen og i Vestfold. To av deltakerne i Vestfold sa det slik (på engelsk):

*My Norwegian is not that good, so I had difficulty in following the course. I will enrol in the course again because I need more knowledge to develop my business idea. The language has been a problem – so I will attend the course when my norwegian has improved. I understood about 50 percent of what the teachers were talking about*

*The course was good, I learned a lot. We got a good orientation on the different aspects of starting a business in Norway. But it was not easy to follow the course when your language is limited. (...) Yes, I did get counselling. But my Norwegian language was the problem. The teachers were helpful but many times I did not understand what they were saying. But I kept silent.*

Disse uttalelsene illustrerer hvordan situasjonen har vært for mange av dem vi har intervjuet fra Vestfold. NIVs tette kobling mot og rekruttering av deltakere gjennom Introduksjonsprogrammet og NAV har ført til at man sannsynligvis har fått en overvekt av deltakere med dårlige norskkunnskaper, begrenset kjennskap til det norske samfunn og med manglende eller svak tilknytning til arbeidsmarkedet. Dette trenger i seg selv ikke være problematisk. Som nevnt tidligere er NIVs målsettinger med etableringskursene sammensatte og har endret seg noe etter hvert som koblingen mot Introduksjonsprogrammet har blitt tettere. En av disse målsettingene har vært å gi innvandrere en oversikt over hvilke muligheter som finnes dersom man enten har problemer med å få innpass på arbeidsmarkedet eller av andre årsaker ønsker å starte for seg selv.

Til tross for ovennevnte er det et vesentlig mål for både NSFV og NIV å rekruttere personer til kursene som er hva man kunne kalle for ”reelle kandidater for etablering” – det er et uttalt mål at kursene skal bistå enkeltpersoner konkret med hjelp i den innledende etableringsfasen og begge sentre legger vekt på arbeidet med deltakernes forretningsplan. Forretningsplaner – og realitetsorientering av disse – er en vesentlig bestanddel i kursopplegg og i veilednings-/rådgivningstimene som deltakerne får tilbud om.

Det er tydelig for oss at begge kursholdere har implementert et kurskonsept av akademisk karakter med lærerkrefter fra academia eller institusjonelle aktører som har ekspertkunnskap på ulike områder av relevans for etableringsprosessen. Gjennom denne studien har vi også avdekket at en rekke av deltakerne hadde problemer med å få med seg kursinnholdet på grunn av deres begrensede språkferdigheter, men også med bakgrunn i deres utdannelsesnivå. De to sistnevnte forhold var spesielt tilfelle i forhold til deltakere fra NIV. Flere av personene AFI var i kontakt med (navn hentet fra registerlister levert av NIV og NSFV) oppgav at de ikke

kunne huske å ha deltatt på noe kurs i det hele tatt. Da vi forklarte hva kurset handlet om og hvor det var avholdt, kom noen av informantene på at de likevel hadde deltatt på kurset. De hadde imidlertid ingen innspill å gi idet de ikke kunne huske hva innholdet var. Dette er en indikasjon på enten mangelfull motivasjon eller mangelfull forståelse av hva deltakerne var en del av. Det kan også, i hvert fall til dels, være en motforestilling mot å ”plassere” deltakere på slike etableringskurs som en del av Introduksjonsprogrammet.

Flere av de deltakerne som både husket at de hadde deltatt på kursene og som hadde innspill å komme med i forhold til innholdet, etterlyste en større grad av differensiering av deltakerne med bakgrunn i flere forhold – for eksempel kan det være grunn til å ta høyde for å plassere deltakere ut fra en vurdering av den enkeltes språknivå, utdanningsbakgrunn og eventuelle tidligere etablerererfaring. Vårt datamateriale viser at behovet for å unngå å se på potensielle innvandreretablere som én, heterogen, gruppe er stort. Det er også grunn til å stille spørsmål ved om en kurs- og deltakerdifferensiering burde innebære at man vurderer å sette etniske nordmenn og innvandrere sammen i grupper basert på forkunnskaper, utdanningsnivå og muligens også i forhold til en sortering på forretningsidé?

### Egenskaper ved deltakerne

Med bakgrunn i at begge sentre har en svært åpen rekrutteringspolicy skulle man tro at deltakerprofilen ville være relativt lik ved de to sentrene. Generelt kan man si at deltakerne i etableringskursene både i Drammen og Vestfold besto av individer med ulike kjønnsbakgrunn, aldersbakgrunn, utdanningsbakgrunn, fartstid i Norge, språkferdigheter og kanskje enda viktigere: med ulike erfaringer fra det norske arbeidsmarkedet. Noen av deltakerne hadde tidligere etablerererfaring, mens andre var helt blanke på dette området. Blant våre informanter fant vi også stor variasjon i arbeidserfaring fra opprinnelseslandet. Enkelte hadde også erfaring fra arbeidsmarked eller etableringer i andre EU/EØSland, noe som ble trukket frem som et potensielt suksesskriterium av noen av informantene.

Flere innvandrerne fra land utenfor EU/EØS som var deltakere på de Drammensbaserte kursene, tilhører den gruppen innvandrere i Norge med svakest status på det norske arbeidsmarkedet. Denne gruppen består av innvandrere fra Afrika, Asia og Midt-Østen. Med andre ord er dette en gruppe med en relativt høy andel arbeidsledighet, lav inntekt og med små muligheter for å finne arbeid som er relevant i forhold til deres kompetanse, og som selv etter komplementær utdanning eller kursing vil ha vanskeligheter med å finne og kunne beholde arbeidet dersom arbeidsmarkedet strammer seg til.

Alle disse ulike variablene har preget deltakernes forventninger og motivasjon – og også enkeltes frustrasjoner i forhold til kurset og til resultatet av en eventuell etableringsprosess. For eksempel vil en deltaker som har levd i Norge mer enn 5 år, med utdanning utover videregående skole fra opprinnelseslandet og med svake bånd til arbeidsmarkedet ha liten eller ingen tillit til denne typen kursvirksomhet - og i tillegg være lite optimistisk i forhold til både sine muligheter for å etablere egen virksomhet og til sine fremtidsutsikter på arbeidsmarkedet. Sitatet under illustrerer denne situasjonen, og er hentet fra intervju med en mannlig informant med bortimot tjue års fartstid i Norge, høyere utdanning både fra

opprinnelseslandet og fra Norge og med variert arbeidserfaring (både irrelevant og relevant i forhold til utdannelsesnivå):

*Du kan få både fulltidsstilling og fast ansettelse, men i realiteten er det ikke en permanent stilling likevel for innvandrere. Du er alltid den siste personen som blir ansatt og den første som blir sparket*

I studien ser vi at denne gruppen kursdeltakere opplevde en relativt høy grad av maktesløshet og frustrasjon. Vi ser dette som et uttrykk for ”lært hjelpeløshet”. Innvandrere med kortere enn 5 års fartstid i Norge var langt mer optimistisk i forhold til hvilke muligheter de ville ha både på arbeidsmarkedet og i forhold til det å etablere egen virksomhet. Man kan hevde at disse erfaringene illustrerer noen av de utfordringene det norske samfunnet står overfor når det gjelder mangelfull eller sviktende integrering.

Internasjonale studier, for eksempel fra Sverige, har vist at *innvandrere etablere* til en viss grad er bedre utdannet enn majoritetsbefolkningen, og til og med bedre utdannet enn andre innvandrere, generelt sett (Bates 1997, SCB 1997). Blant våre informanter er dette mønsteret åpenbart, de fleste har en eller annen type utdanning utover grunnskole. Dette viser motsatsen til tanken eller oppfatningen av innvandrere som lavere utdannet. Et relevant spørsmål i denne sammenheng er hvorfor stadig flere utdannende innvandrere ønsker å starte for seg selv? Hovedandelen av dem som ønsker å starte opp de mindre attraktive virksomhetene (se tabell i vedlegg) har grunnutdanning eller videregående utdanning, mens de med utdanning utover videregående skole sikter seg inn mot et annet segment virksomheter. Vi skal komme tilbake til dette i avslutningskapittelet i denne rapporten.

#### 4.4 Oppsummering av kapittelet

I dette kapittelet har vi vist at begge sentrene anvender en åpen rekrutterings- og inkluderingsstrategi i sine kurstilbud. Prekvalifisering av kursdeltakere er ikke ansett for å være nødvendig. Sammensetningen av deltakere fra de to kursstedene varierer relativt mye og denne variasjonen bidrar også til å prege deltakernes forventninger til kurset. Kurs i regi av NIV har, til forskjell fra kurs i regi av NSFV, hatt spesiell fokus på å rekruttere deltakere via Introduksjonsprogrammet for flyktninger. Dette betyr i praksis at deltakerne på NIV-kursene har kortere fartstid i Norge og et mindre utviklet språknivå enn det som var tilfellet for deltakerne i NSFV-regi. NSFV skiller seg mest fra NIV når det gjelder bruk av media i rekrutteringen av deltakere.

Vårt datamateriale viser at behovet for å unngå å se potensielle innvandrere etablere som en heterogen gruppe er stort. Flere av deltakerne etterlyste også en større grad av differensiering av kurstilbudet i med bakgrunn i flere forhold som språknivå, utdanningsbakgrunn og eventuelt tidligere etablerer erfaring.

Forskning på hvilken motivasjon *norskfødte entreprenører* har for å starte egen virksomhet har vist at så mye som 90 prosent kan forklares med at den enkelte har ønsket om å realisere seg selv. I tillegg har faktorer som muligheten til å bestemme over sin egen arbeidssituasjon og økonomiske behov vært viktige motiver for norskfødte entreprenører, mens det å være misfornøyd med tidligere arbeid eller det å være arbeidsledig i langt mindre grad kan forklare motivasjon for etablering (Spilling, 1998) (Orderud, 2001).

### 5.1 Motivasjon for kursdeltakelse og motivasjon for selvsysselføring

Våre analyser har vist at det er et stort behov for å differensiere mellom den motivasjonen kursdeltakerne hadde for å *delta i kursene*, og den motivasjon de hadde for *selvsysselføring*. Disse forskjellene ble spesielt iøynefallende i sammenligningen av NIV og NSFV. Bortimot alle deltakerne i Vestfold var ”sluset inn” i kurset via ulike typer offentlige institusjoner-/ordninger (se mer utfyllende i punktet om *rekrutteringsprosessen*). Deltakere i de Drammensbaserte kursene hadde i langt større grad foretatt sine valg om deltakelse på individuelt grunnlag. Deltakerens generelle motivasjon må likevel ses i sammenheng med deres forventninger eller manglende forventninger til hva kurset kunne bidra med – som en av Vestfold-deltakerne sa det:

*Jeg hadde ingen forventninger til kurset. Jeg ble med for å lære om ulike aspekter ved det å starte business i Norge. På den måten var kurset nyttig for meg.*

Generelt kan man hevde at deltakerne på de Vestfoldbaserte kursene hadde lite konkrete forventninger til innholdet i kurset. Majoriteten av deltakere anså kurset og sin egen deltakelse som en del av sin egen orienterings- og integreringsprosess. Det handlet i stor grad om å få kjennskap til og kunnskaper om hva det innebærer å starte og drive sin egen virksomhet i Norge. Dette perspektivet fikk vi også en del eksempler på gjennom deltakere på Drammenskursene. En universitetsutdannet kvinne med doktorgrad fra et annet europeisk land og bortimot tjue års fartstid i Norge sa det slik:

*Jeg ville bli kjent med systemet. Kjenner flere som har etablert firma og tenkte at det kunne være en ide. Jeg er ikke fornøyd med jobben – føler at jeg blir diskriminert der.*

De fleste av våre informanter fra Vestfoldkursene understreket at deres førsteprioritet i denne fasen av livet var å forbedre sine norskferdigheter. Enkelte pekte også på at de hadde behov for å ta mer utdannelse og å få et yrke. Det var med andre ord lite som tydet på at det å starte egen virksomhet, eller det å bli selvsysselføring hadde umiddelbar høy prioritet. I tillegg til å lære mer norsk ble det å skaffe seg arbeid på normalarbeidsmarkedet viktig. Målet om å starte for seg selv var noe man kunne drømme om og håpe på på et senere stadium i livet. De fleste

mente også at dette ikke var realistisk å få til uten at man hadde en mer elevert språkforståelse enn den de selv mente å inneha. Oppsummert kan man derfor si at det, med unntak av noen få av våre informanter som var fast bestemt på å etablere sin egen virksomhet, var en majoritet blant kursdeltakerne i Vestfold lite konkrete/bestemte i sine bestrebelse for å etablere seg. I tillegg er det et vesentlig poeng at det selv blant dem som *ville* starte egen virksomhet var vanlig å legge vekt på at det å være arbeidstaker var en måte å akkumulere kapital på – en forutsetning for å kunne starte for seg selv i fremtiden.

## 5.2 Botid, arbeidsmarkedstilknytning og motivasjon

Majoriteten av deltakere på de Drammensbaserte kursene skilte seg fra deltakere på Vestfoldkursene på flere vesentlige variable: de fleste hadde bodd i Norge mer enn ti år og var norske statsborgere. De oppfattet selv sitt språknivå som perfekt eller som svært godt, de hadde stort sett høyere utdanning og yrkeserfaring fra Norge. Det interessante her er at disse informantene hadde et begrenset eller sporadisk forhold til det norske arbeidsmarkedet til tross for sin lange oppholdstid i Norge, sin høye utdanning og sitt høye språknivå. Mange av disse deltakerne var derfor svært motivert for å starte sin egen virksomhet. Norsk forskning som har sett på allerede etablerte innvandrerforetak bekrefter på sett og vis denne tendensen:

*Før de hadde etablert egen bedrift, har de som oftest jobbet i flere ufaglærte og usikre lavtlønnsyrker i det nederste segmentet av arbeidsmarkedet i Oslo – selv om de har høyere utdanning fra hjemlandet. Ofte brukes imidlertid flere år med hardt arbeid i lavtlønnsyrker, og ofte med flere jobber samtidig, før man har tilstrekkelig kapital, kompetanse og selvtillit til å starte for seg selv (Onsager, 2001 s. 6)*

Denne forskningen peker videre på flere andre faktorer eller begrunnelser blant innvandreretablerere for å starte egen virksomhet. Usikre eller ustabile ansettelsesforhold, mye arbeid til lite lønn, sterk underordning og frykten for å bli arbeidsledig trekkes frem som potensielle motiver for selvsysselsetting (ibid).

Det er interessant å merke seg at Vestfold-deltakerne var svært positivt innstilt til sine muligheter både på det åpne arbeidsmarkedet (der de skulle akkumulere kapital for å kunne skaffe til veie egenkapital for å starte for seg selv) og til det å ha muligheten til å delta på en slik type kurs som de fikk. Flere pekte på det unike i at dette var et gratis tilbud og uttrykte takknemlighet i den forbindelse. Disse deltakerne, med kort fartstid i Norge og gjerne lavere formell utdanning var altså mer positive til sitt handlingsrom i Norge enn deltakerne fra Drammen (med høyere utdanning og lengre botid). På bakgrunn av dette er det grunn til å stille spørsmål ved om dårlige erfaringer med det norske arbeidsmarkedet og det norske samfunnets manglende inkludering fremmer kynisme parallelt med at det fremmer etableringsviljen og en konkretisering av planer? På den annen side er det også mulig å tolke våre data dit hen at etableringsvirksomhet for en del innvandrere representerer en slags siste utvei. I forlengelsen av dette kan man da spørre hvor stort element av frivillighet som ligger innbakt i den enkeltes planer om og bestrebelse for å etablere seg.



Enkelte forskere peker imidlertid på at innvandrere etablering handler om noe annet enn fortvilelse og frustrasjon over manglende muligheter på arbeidsmarkedet – det handler i like stor grad om en slags ”entreprenørskapsånd” blant innvandrere som fokuserer på det mulighetsrommet selvsysseting gjennom etableringsvirksomhet gir. I studien *Entreprenørskap blant etniske minoriteter på Agder* er dette perspektivet fremtredende og det vises til at det blant deres 16 informanter var forhold som: å kunne skape noe, å være egen sjef samt faglig fordypning og utvikling som ble vektlagt som årsaker til å starte for seg selv (Hidle, 2007).

### 5.3 Viktigste årsaker til virksomhetsetablering; spørreundersøkelsen

I spørreundersøkelsen som ble sendt ut til tidligere deltakere hos NIV og NSFV fikk vi følgende svar på spørsmålet *Hva er/var de viktigste årsakene til å etablere egen virksomhet?* Informantene kunne sette flere kryss i de forhåndsdefinerte kategoriene. Svarfordelingen ble som følger i tabellen under.

Tabell 14 Viktigste årsaker til å etablere egen virksomhet

Svaralternativer	Frekvens
Jeg ønsket å forbedre min økonomi	20
Jeg var arbeidsledig	18
Jeg ønsket større selvstendighet i arbeidet enn det jeg hadde hos min arbeidsgiver	15
I min familie har vi tradisjon for å drive våre egne virksomheter	5
Jeg ønsket å bidra til å sysselsette andre i familien	5
Jeg ønsket å gjøre mine barn/min familie stolte	12
Jeg synes det er vanskelig å tilpasse seg det norske arbeidsmarkedet	6
Jeg fikk ikke godkjent utdannelsen fra mitt opprinnelsesland	8
Jeg fikk ikke arbeid som var relevant i forhold til den utdannelsen jeg har tatt i Norge	8
Jeg ønsker å bidra til det norske samfunnet	19
Annet	12
Totalt antall avkryssninger	128
Totalt antall respondenter	53

Svaralternativene på dette spørsmålet ble formulert etter at mange av intervjuene med nåværende kursdeltakere var gjennomført og reflekterer således et noe utvidet perspektiv på mulige årsaker til at enkeltpersoner ønsker å etablere egen virksomhet enn det vi har funnet referert i litteraturen for øvrig. Som vi ser av tabellen er ønsket om å forbedre sin egen økonomi, arbeidsledighet og ønsket om å bidra til det norske samfunnet de tre alternativene som får flest avkryssninger. Ser man disse tre i sammenheng med hverandre er en plausibel fortolkning av dette bildet i tråd med det vi ellers fant gjennom våre omfattende intervjuundersøkelser: *svak tilknytning til arbeidsmarkedet og dårlig økonomi er en fremtredende motivasjon for å ønske å starte egen virksomhet.* Det er også interessant at så mange gjennom etableringsvirksomhet ønsker å bidra til det norske samfunnet. Dette kan ses i sammenheng med etablerte norske normer og verdier som tilsier at samfunnsdeltakelse foregår ved deltakelse på arbeidsmarkedet. Fra intervjuundersøkelsen vet vi at svært mange av kursdeltakerne har svake bånd til arbeidsmarkedet og at en del forteller om dårlige erfaringer med lønnet arbeid. Mange opplevde også å bli desillusjonert med hensyn til egne muligheter

for å skaffe seg arbeid i tråd med kompetanse og erfaring. Disse faktorene kan også bidra til å forklare hvorfor ønsket om å kunne bidra til det norske samfunnet får en såpass høy skåre.

Tabellen viser også at kategorien *annet* får 12 avkryssninger. Det var her mulig for informantene å sette tekst inn i eget kommentarfelt. De tolv avkryssningene er listet opp under:

- Jeg har ingen erfaring, foretrekker å jobbe for meg selv
- Jeg synes jeg kan skape nye verdier kulturelt
- Jeg ønsker å skape noe eget, det gir meg stolthet
- Jeg vil leve som kunstner, lære andre
- Jeg er misfornøyd med NAV
- Jeg vil realisere en drøm
- Selvstendighet
- Sykdom stoppet arbeidsforhold
- Synes det er spennende å starte noe nytt på egenhånd
- Så behov blant mennesker med samme nasjonalitet
- Vil dra nytte av mitt potensiale
- Ville hjelpe mannen min, som er kunstner

Denne gjennomgangen viser tydelig at det manglet en dimensjon i de oppsatte svaralternativene, det man kanskje kunne kalle ”gründer-innstilling” – en sterk drivkraft knyttet til å skape noe eget og realisere sitt eget potensiale. Ser vi på antall avkryssninger på spørsmål i relasjon til hvor mange respondenter vi har, ser vi også at det er vanlig å ha en kombinasjon av flere drivkrefter. Dette poenget er godt illustrert av en av våre informanter fra kvinnekurset i regi av NSFV. Hun beskriver sin motivasjon for å etablere seg nærmere i samtalen med AFI.

Denne informanten er i begynnelsen av 30-årene, er født og oppvokst i Norge (flerkulturelle foreldre), har høyere utdanning både fra Norge og flere andre land i og utenfor Europa og har fast 100 prosent stilling innen offentlig sektor. Informanten forteller:

*Det er på mange måter skremmende å skulle etablere seg selv, men jeg føler meg levende når jeg tenker på å bygge opp noe selv. Jeg er veldig konkurranseorientert – har alltid vært det. Jeg ønsker også å skape arbeidsplasser for andre. Av og til tuller jeg med meg selv og sier at det må ligge i genene. Jeg har flere onkler i foreldrenes hjemland som driver butikker og min bror har også lyst. Dessuten så drømmer jeg om å tjene store penger, selv om det ikke er hovedmotivasjonen.*

#### 5.4 ”Velferdsfella” – en demotiverende faktor?

En faktor som trekkes frem som en utfordring for de mange potensielle og reelle innvandreretablere, for eksempel i Agder-studien, er det som kalles ”velferdsfella”. Her er poenget bortfall av støtte i de offentlige velferdsordningene i det øyeblikk man starter for seg selv (Hidle, 2007). Velferdsfella kan slik sett virke demotiverende for dem som har planer om å etablere seg.

Dette poenget blir også trukket frem når det gjelder motivasjon i forbindelse med etableringsvirksomhet i Norge generelt. Kolvereid m.fl. hevder at velferdssystemet i Norge kan ha en demotiverende effekt på potensielle etablerere:

*Norges befolkning har lavest motivasjon blant alle GEM-landene for å starte egen bedrift. Norge har utviklet gode velferdsordninger for arbeidstakere, mens vi finne ikke de samme velferdsordningene for selvstendig næringsdrivende. Et meget stramt arbeidsmarked med god lønnsvekst medfører at det for de fleste av oss er mer attraktivt å satse på en karriere som ansatt fremfor en karriere som selvstendig næringsdrivende (Kolvereid, 2007 s. 26)*

Tabell 15 Oversikt over mottatte offentlige ytelser

	Drammen		Vestfold	
	Antall	Prosent	Antall	Prosent
Sykepenger	1	2,2	-	
Alderstrygd, førtidspensjon (AFP) eller etterlattepensjon	-		-	
Rehabiliterings-/ attføringspenger	6	12,8		
Uførepensjon	2	4,3		
Dagpenger under arbeidsledighet	3	6,5		
Sosialhjelp/. stønad	4	8,7	1	14,3
Overgangsstønad for enslige forsørgere	-		-	
Lønn fra kommunen under introduksjonsprogrammet	-		5	71,4
Missing	32	66,6	1	14,3
Total	48	100	7	100

En tredjedel av kursdeltakere i Drammen og nesten alle i Vestfold har svart på spørsmålet om de mottar noen av følgende ytelser i perioden de deltar på etableringskurs. Den høye andelen som ikke har besvart dette spørsmålet antas å være lønnsinntakere. Resultatene viser at det er klar forskjell mellom kursdeltakere i disse to sentrene med hensyn til under hvilke ordninger de deltar. Mens kursdeltakere i Drammen hovedsakelig mottar ytelser fra NAV, mottar kursdeltakere i Vestfold lønn fra kommunen under introduksjonsprogrammet.

Basert på vår studie er det en del som tyder på at de betingelser som følger med ulike typer finansiering ikke tar tilstrekkelig høyde for at mange av innvandrere etablerer enten er arbeidsledige eller går på sosialhjelp, og slik sett er i en livssituasjon som forutsetter muligheter til å hente ut lønn relativt raskt. Dette varierer imidlertid mellom deltakere på NIV og NSFV. I høst er bortimot 70 prosent av deltakerne på NIV-kursene kommet inn via Introduksjonsprogrammet (Næringscenteret i Vestfold, 2008), og disse deltakerne er derved lønnet via sine bokommuner så lenge de deltar på denne ordningen. Blant våre informanter i denne gruppen er det mange som har lagt vekt på at de ikke kan etablere seg "her og nå" fordi de først trenger å legge seg opp penger. NIV opplyser i en mail 25.11.08 at:

*(...)graden av motivasjon og drivkraft er selvfølgelig svært individuell og mange gir også opp drømmen om å starte egen virksomhet fordi de for eksempel mangler finansiering,*

*har vansker med å få lån, ikke finner samarbeidspartnere, ikke kjenner/eller kommer inn på det norske markedet osv. Uten å ha drøftet det inngående tror jeg vel at faren er større for å gå i den såkalte "velferdsfella" etter en lang periode med prøving og feiling i forhold til ulike forretningsidéer ofte kombinert med betydelig innsats for å få relevant arbeid – enn i en tidlig fase med relativt kort botid i Norge.*

Når det gjelder NSFV-deltakere er situasjonen på mange måter mer krevende pga lengre botid og større grad av frustrasjon knyttet til eget mulighetsrom. NSFV opplyser i en mail 26.11.08 at de ser en rekke utfordringer i forbindelse med overgangen fra arbeidsledighet/stønad til etablering:

*Vi forstår det slik at våre brukere opplever systemet som byråkratisk og rigid. Senteret har eksempler på fortvilte høyt utdannede mennesker som blir sittende på svært forutsigbare og enkle kurs og møter krav om jobbsøking i en 6-måneders periode før det er aktuelt for NAV-systemet å vurdere muligheten for etableringsstøtte. Det er brukere som har gått ut av NAV-systemet og startet for egen maskin og egen regning, uten noen form for støtte til livsopphold på veien. En høy andel av senterets brukere er ressurssterke mennesker hvor denne løsningen (...) muligens virker mot sin hensikt – altså at det bremses ned og i noen tilfeller slukker motivasjonen og ønske om egen virksomhet fordi "kampen" mot byråkratiet blir for tøff.*

## 5.5 Oppsummering av kapittelet

Vi har i dette kapittelet vist at det er et stort behov for å differensiere mellom den motivasjon kursdeltakerne hadde for å delta i kursene og den motivasjon deltakerne hadde for selvsysselsetting. Deltakerens generelle motivasjon må ses i sammenheng med deres forventninger eller manglende forventninger til hva kurset kan bidra med.

De Vestfoldbaserte deltakerne hadde lite konkrete forventninger til innholdet i kurset og det er lite som tydet på at det å starte egen virksomhet, eller å bli selvsysselsatt hadde umiddelbart høy prioritet. Disse deltakerne, med kortere fartstid i Norge og gjerne lavere formell utdanning, var altså mer positive til sitt handlingsrom i Norge enn deltakerne fra Drammen. For mange av Drammensdeltakere representerte etableringsvirksomhet en slags siste utvei. Disse deltakerne var i større utstrekning målrettet med henblikk på hvilken nytte selve kurset skulle ha for dem. Denne gruppen var også, sammenlignet med deltakere fra Vestfold, langt mer desillusjonert med henblikk på egne utviklingsmuligheter på det norske arbeidsmarkedet.

I spørreundersøkelsen så vi at de oftest oppgitte årsaker til at enkeltpersoner ønsker å etablere egen virksomhet, er ønsket om å forbedre sin egen økonomi, unngå arbeidsledighet og å bidra til det norske samfunnet.

Betingelser som følger med ulike typer finansiering tar ikke tilstrekkelig høyde for at mange av de potensielle innvandrere etablerer enten er arbeidsledige eller mottar sosialhjelpstøtte. Velferdsfella kan slik sett virke demotiverende for dem som har planer om å etablere seg.

# 6

## ETableringsprosessen og forretningsprofilen

En kvalitativ studie av 25 allerede etablerte innvandrereforetak fra 2001 viser at det kan være vanskelig å etablere objektive suksesskriterier for etablering og drift av innvandrereforetak. I den Oslo-baserte studien (innen matnæringer), vises det likevel til enkelte betingelser ved slike foretak som kan være et konkurransefortrinn sammenlignet med andre, norskeide bedrifter innen samme bransjeområde:

- lavere inntjeningskrav, arbeids- og transaksjonskostnader, produktpriser
- nisjestrategi ("etniske varer"/"ferskvarer", kundenærhet geografisk/sosialt)
- økt etterspørsel etter "etniske" produkter, "ferske" produkter, nærhet (Onsager, 2001 s. 6)

I den foreliggende rapportens diskusjonskapittel problematiseres dette perspektivet basert på det vi viser i dette kapittelet. Hovedmålet for kursopplegget både i Drammen og i Vestfold har vært å fasilitere og oppmuntre til etableringsvirksomhet blant innvandrere, spesielt innvandrere utenfor EU/EØSland (se beskrivelse av sentrene). Gjennomgang og analyser av vårt datamateriale viser at nesten alle kursdeltakerne (begge steder) har som intensjon å starte virksomhet innenfor servicesektoren. Majoriteten av informantene fra Vestfold, men også en del av informantene fra Drammen, konsentrerte seg i sine forretningsplaner om å starte opp innen restaurantnæringen, flere innen "fast-food-segmentet" av denne bransjen. Den andre typen av hovedideer/-planer handlet om å starte opp butikker av ymse slag, eller for eksempel renholdsbedrifter. Dette er forretningsnisjer som i utgangspunktet er dominert av innvandrere. Vi finner det spesielt interessant at det i liten grad er relevante koblinger mellom forretningsidéen den enkelte har og deres utdannelsesbakgrunn og yrkeserfaring. Det er heller ikke slik at type forretningsidé endres vesentlig i forhold til hvor lenge den enkelte har vært i Norge. Disse funnene er illustrert i oversikten i tabellen under.

Tabell 16 Koblinger mellom utdannelsesnivå, arbeidserfaring i Norge og etableringside

Utdannelsesnivå	Antall	Arbeidserfaring i Norge	Etableringsidé
Grunnutdanning	12	6 ja 6 nei	service
Videregående utdanning	6	4 ja 2 nei	4 service 2 har ingen ide
Utdanning utover videregående	25	14 ja 11 nei	10 Service 6 har ingen ide 6 andre sektorer 3 ikke oppgitt
Vil ikke oppgi	2	2	
Total	45		

## 6.1 Casebeskrivelser

Ferdinand kom til Norge da han var i begynnelsen av 20-årene og hadde da ett par års erfaring fra moteindustrien i sitt opprinnelsesland. Han fullførte videregående skole i Norge og jobbet etter dette 18 år i ulike stillinger innen restaurantbransjen. Etter alle disse årene bestemte han seg for at han ønsket å realisere sin ambisjon om å starte opp sin egen virksomhet innen design av klær. Han startet opp ved hjelp av sparepenger og lån fra venner og kjente. Ifølge ham selv var om lag 20 prosent av produksjonen plassert i Norge, og 80 prosent i ett annet land i Europa.

*På grunn av kostnadene knyttet til produksjonen og få muligheter til å skaffe finansiering til ulike deler av produksjonen ble jeg nødt til å legge ned igjen. Å drifte en underfinansiert virksomhet er ikke lett, jeg og kjæresten min jobbet 14 timer hver dag. Det var en umulig situasjon. Da det gikk så langt at vi ikke lenger klarte å betale husleien hjemme bestemte vi oss for å gi opp, og jeg gikk tilbake til å jobbe innen restaurantbransjen. Men, nå er jeg arbeidsledig.*

Til tross for at Ferdinand har en slik type erfaring med seg har han ikke gitt opp å realisere drømmen sin. Han trodde i utgangspunktet at hans problemer med å skaffe seg finansiering handlet om at han hadde en for dårlig utviklet ide eller for mangelfullt utviklet forretningsplan. Han legger imidlertid selv vekt på at han i løpet av de siste årene har deltatt på 5 ulike kurs i sin hjemmeregion, det siste av disse var kurset han tok gjennom NSFV (Drammen), og at han nå har en godt fundert og definert forretningsplan. Ferdinand kom inn i dette siste kurset med helt klare forventninger til at det nå skulle være mulig å få hjelp til å ordne finansene. Han forventet at det ville være relativt lett å få lån fra en bank eller en finansieringsinstitusjon nå som hans forretningsplan var så godt utviklet. I realiteten ble dette ikke som ønsket. Ferdinand er desillusjonert og bitter og sier:

*Jeg gikk på disse kursene med et håp om at de ville føre til noe, men hver gang ble mine håp knust. Det er mye prat.. det er bra at man kan lære mye om etablering – men det passer ikke for en som meg. Det jeg trenger er investeringer – rene penger. Disse kursene kan ikke hjelpe på det området. Kursene er mest for dem som organiserer dem. Det er i deres interesse – det lager jobb for dem og de lurer andre. Dette er et rasistisk land, du blir hele tiden frarøvet dine håp. Jeg kommer til å flytte til England eller USA for å forfølge mine drømmer.*

Denne oppfatningen er sterkere blant informanter med mer enn ti års fartstid i Norge, og informanter med svak tilknytning til arbeidsmarkedet. Det fremkommer også tydelig i sitatene som er gjengitt over at man som innvandrere kan oppfatte etableringskurs som bortkastet tid, så lenge de ikke følges av garanti for finansiering av forretningsidéene. En plausibel tolkning av Ferdinands frustrerte utfall overfor kursholdere, finansieringsinstitusjoner og overfor samfunnet generelt er en stor skuffelse over det han opplever som et manglende handlingsrom – at man som potensiell innvandrere etablerer i realiteten har færre konkrete handlingsalternativer enn nordmenn flest.

I tillegg til dette vil vi påpeke at etableringsvirksomhet generelt sett er en svært krevende øvelse og at mange nordmenn, *uten* flerkulturell bakgrunn, som prøver seg på dette feltet mislykkes. I følge GEM-rapporten – en årlig gjennomgang av entreprenørskap i Norge - er entreprenørskapsaktiviteter avhengig av tre ulike forhold: for det første i hvor stor grad gode forretningsmuligheter foreligger, for det andre hvor motivert befolkningen er for å etablere seg og for det tredje i hvor stor grad befolkningen har kompetanse og evner som skal til for å utnytte forretningsmulighetene. Denne rapporten viser til at det i Norge i 2007 var en nedgang i alle disse tre forholdene (Kovereid, 2007).

Ferdinands utsagn illustrerer også noe som ligger implisitt i flere av kursdeltakernes beskrivelse av etableringskursene de har deltatt i: kursene er bortkastet tid idet de ikke nødvendigvis hjelper den enkelte til å etablere seg. Slike perspektiver kan forklares med bakgrunn i den enkeltes erfaringer fra arbeidsmarkedet: flere av disse informantene har via NAV gått på diverse arbeidsmarkeds kurs som ikke har gitt bedre muligheter på arbeidsmarkedet. Enkelte av informantene har også erfaring fra andre kurs skreddersydd for innvandrere etablere og sitter igjen med det samme utbyttet; *ingen konkret tilgang til økonomiske ressurser som kan gjøre det mulig for dem å realisere drømmen om å starte sin egen virksomhet.*

Oppfatninger av blokkert mobilitet, diskriminering og ekskludering av etniske minoriteter viser seg også i historien om Thomas, selv om han har sterke bånd til det norske arbeidsmarkedet.

Thomas er høyt utdannet og har bodd i Norge i bortimot tjue år. Han har en master i informatikk fra Norge og en master i forbrukselektronikk fra sitt opprinnelsesland. Thomas har et arbeid som er i tråd med hans kvalifikasjoner og har i tillegg etablert sitt eget firma som han drifter på fritiden. I følge ham selv kommer hans motivasjon for å være selvsyssest av at han har et sterkt ønske om å være sin egen sjef og å skape arbeidsplasser for andre etniske minoriteter.

*Jeg har jobbet i mange bedrifter i området og jeg er en oppfinner. Det er mye bedre å jobbe for seg selv enn å jobbe for en annen person. Hvis jeg lykkes har jeg også lyst til å lage jobber for andre innvandrere – kvalifiserte innvandrere som ikke klarer å få jobb i tråd med deres kompetanse. Du kan være ansatt i 50 år, men det er ikke permanent – det er bedre å være avhengig av seg selv.*

Thomas gjennomførte et av de Drammensbaserte kursene, men hadde i utgangspunktet ingen tro på at deltakelsen ville føre til at finansieringen derved skulle være på plass eller at investorene skulle komme løpende etter ham og hans ide etter kurset. I følge ham selv var han overhodet ikke interessert i verken å finne finansieringspartnere eller å få tilgang på finanser:

*Jeg har bodd i dette landet lenge og jeg har ikke noe ønske om å sende forretningsplanen min til noen for så å få et negativt svar. Jeg velger å gå min egen vei, arbeide, og så investere overskuddet i min egen virksomhet. Investorer – ja.. de investerer og så stjeler de ideene dine eller firmaet ditt på lang sikt. Jeg har ikke lyst til å ta den risikoen.*

Begge etablerersentrene har vektlagt betydningen av oppstartskapital, kunnskap knyttet til endringen i livsstil som følger med selvsysselsetting, forståelse av det markedet produktet ditt skal inngå i, markedsføring av dette og at dette for mange kan være en personlig belastning. Mangelen på økonomisk kapital, kunnskap og mangelen på anerkjennelse av deres ekspertise blant den etniske majoriteten har for mange av deltakerne vært opplevd som en stor hindring i etableringsprosessen. Noen har også gitt uttrykk for at det kan oppleves som et press å skulle orientere seg mot et nisjemarked – ”sine egne” – fremfor å fokusere på en bredere kundekrets. Thomas kommer inn på noe av dette når han sier at:

*Det er ikke enkelt å selge en ide. Det er ikke akkurat en dags arbeid. Det er en hodepine å skulle skaffe klienter, spesielt innenfor mitt område. Både innvandrere selv og nordmenn er mistenksomme overfor utlendingers kvalifikasjoner, ferdigheter og ekspertise.*

Med andre ord, Thomas legger vekt på at det kan være ekstra besværlig for innvandrere å utvikle forretningsplaner som er innrettet mot å konkurrere med og tiltrekke seg store norske kunder parallelt med kunder fra innvandrersegmentet. Dette er en innsikt som kan bidra til å forklare hvorfor innvandrere ofte velger å etablere seg innenfor segmenter som er etniskorienterte og allerede er dominert av innvandreretablerere. Dette vil antakelig gjøre det lettere både å selge inn ideen sin i utgangspunktet og virke mer ufarlig fordi det ikke representerer en konkurransesituasjon i forhold til etnisk norske etablerere. Eksempler på slike etableringer kan være bilvask, renhold, etniske restauranter og små matvarebutikker.

## 6.2 Oppsummering av kapittelet

Vi har i dette kapittelet vist at nesten alle kursdeltakerne (begge kurssteder) har som intensjon å starte virksomhet innenfor servicesektoren. Det finnes i liten grad relevante koblinger mellom forretningsidéen den enkelte har og den type utdanning og yrkeserfaring vedkommende har.

Flere av informantene har tidligere erfaring med etableringsvirksomhet, og noen av disse igjen har vært tvunget til å returnere til arbeidsmarkedet fordi de manglet nødvendige finansielle ressurser til å kunne håndtere daglige driftskostnader. Mangelen på økonomisk kapital, kunnskap og mangelen på anerkjennelse av deres ekspertise blant den etniske majoriteten, har for mange av deltakerne vært opplevd som en stor hindring i etableringsprosessen.



Det meste av forskningen og erfaring fra etableringsvirksomhet generelt sett viser at det ofte mest problematiske ved en etableringsprosess er å få på plass selve finansieringen. Vår studie kan bare bekrefte det bildet som for eksempel Kovereid beskriver gjennom sitatet under:

*Store grupper av gründere (61 prosent) henter ikke inn kapital ut over egenkapital eller kapital fra nærmeste familie. De største kildene til lånt kapital er likevel bank og familie. De store andelene av avslag på støtte fra det offentlige<sup>17</sup> er foruroligende. Det indikerer en at mange gründere har en urealistisk forventning med hensyn til offentlig støtte. Andelen gründere som har fått offentlig støtte av noe slag er kun 6,4 prosent. **Mangelen på kapital er fortsatt det viktigste hinderet for entreprenøriell aktivitet i Norge** [forf.utheving] (Kovereid, 2007 s. 27)*

I dette kapitlet skal vi se nærmere på det vi kunne velge å kalle for *brutte forventinger i grenseflaten mellom kursdeltakelse, etableringsprosess og finansiering*. Hovedandelen av dem vi intervjuet gav uttrykk for at de gjerne skulle fått mer hjelp til å skaffe seg finansiering av sine ideer. Flere gav også uttrykk for at de opplevde manglende finansieringsstøtte som et brudd på de forventninger de hadde til kursdeltakelse i utgangspunktet. Dette skyldes i stor utstrekning at det forelå forhåpninger om at kursholderne enten kunne skaffe dem innpass hos relevante finansieringsinstitusjoner eller at kursarrangørene selv var i besittelse av en pott med penger som skulle/kunne fordeles. Det var imidlertid også informanter som gav uttrykk for at kursdeltakelsen gav en nødvendig realitetsorientering i forhold til finansiering og til hvilken økonomisk situasjon de kunne regne med å komme i etter at de eventuelt hadde igangsatt selve etableringen.

I casebeskrivelsen under skal vi se at det å få en fullstendig oversikt over finansieringsbetingelser (inkludert vilkår for tilbakebetaling) kan være en utfordring for den som er i en etableringsprosess og at enkelte av disse betingelsene kan bidra til at etablerte virksomheter nedlegges etter kort tid i drift.

## 7.1 Casebeskrivelse

Kvinnen i denne beskrivelsen er 40 år og kommer opprinnelig fra et land i Øst-Europa. Hun har høyskoleutdanning innen turisme fra hjemlandet, og tolkeutdanning fra Norge og har prøvd å etablere seg 2 ganger i Norge.

*Jeg har meldt meg på kurs fordi jeg var helt desperat etter å gjøre NOE. Jeg hadde ingen ideer først. Var fasinert av flere andre på kurset, som hadde veldig modne og gjennomtenkte forretningsidéer.*

---

<sup>17</sup> Offentlige tilskuddsordninger, såkornfond og andre formaliserte kapitaltilbydere

Hun og 4 andre dannet en gruppe, bestemte seg for en forretningsidé og søkte i fellesskap om finansiering. Foretningssideen besto i å forbrenne hageavfall økologisk. Gruppen fikk støtte på 100 000 NOK via ordningen *Nettverkskreditt (gruppelån) – Innovasjon Norge*<sup>18</sup>. Som vist i oversikten over finansieringsvilkår kommer slike midler med helt bestemte kriterier for tilbakebetaling, for øvrig en informasjon disse kvinnene, ifølge vår informant, ikke hadde. Alle stilte i tillegg opp med egenandel. De fem gruppedeltakerne startet opp: samlet hageavfall, kjøpte mark, leide lokaler og holdt på i ett år. Alle var forberedt på at det i løpet av selve etableringsprosessen og driften første år ville være umulig å hente ut lønn. All aktivitet var rettet mot å stå på. I løpet av denne perioden ble de økonomiske midlene brukt, driften var i følge informanten stabilisert ”sånn noenlunde” og forventningene til endelig å kunne ta ut lønn var sterke. Skuffelsen var stor da de fikk beskjed fra kommunen om at de ikke ønsket å være oppdragsgiver i den videre driften:

*Det er feilinformasjon eller misforståelser mellom arbeidskontorene, kursholdere, næringsssentrene og finansieringsinstitusjonene. Det svikter et eller annet sted! Ingen av oss i gruppen var klar over slike regler! Det er jo selve poenget for å etablere virksomhet – å tjene penger!*

Etter at kvinnene fikk denne meldingen gav de opp tanken på å kunne fortsette. Alle hadde på dette tidspunktet vært økonomisk avhengig av andre i en for lang periode, og så ut fra egne vurderinger få eller ingen muligheter til å kunne fortsette.

Vår informant var imidlertid ikke ferdig med tanken på at det skulle være mulig å drive for seg selv. Hun fikk en ny etableringsidé. Denne gangen ville hun bruke sin utdanning og bakgrunn mer systematisk og mente at hun kunne være til hjelp for sine tidligere landsmenn som hadde et stort behov for hjelp og støtte både i skole og arbeidsliv. Vår informant brukte all sin kunnskap og erfaring fra første etableringsrunde og utarbeidet en forretningsplan for å kunne starte opp et bemanningsbyrå. Hun søkte bistand fra NIV og opplevde at søknaden ble vurdert som uaktuell med begrunnelsen at det allerede var for mange bemanningsbyråer.

*Arbeidskontoret maser. Vi går på kurs, får masse ”halleluja” følelser og tro på oss selv. Men etterpå skjer det ingenting! Det er så frustrerende. Informasjonen på kursene må være mye tydeligere på at det å få finansiell støtte til slike etableringer er nesten umulig*

Til tross for flere nederlag, vurderer hun kursvirksomhet som veldig viktig – ”det hjelper med å forebygge depresjon”. Hun anbefaler dette varmt for andre.

## 7.2 Nettverksgrupper

Tidligere forskning på innvandrere etableringer (se litteraturgjennomgang) og offentlige publikasjoner, som for eksempel *Handlingsplan for meir entreprenørskap blant kvinner* (Nærings- og handelsdepartementet, 2008) har lagt stor vekt på betydningen av nettverk dersom man skal bli i stand til å gjennomføre et etableringsløp og skaffe finansiering for etableringsideene. Både NIV og NSFV har bekreftet at innvandreres mangelfulle

---

<sup>18</sup> Se mer om dette under overskriften *Oversikt over finansieringsbetingelser og -institusjoner*

nettverkskontakter kan være et problem for deres kursdeltakere i utgangspunktet blant annet fordi man mangler finansielle støttespillere. Begge sentrene har med noe ulik innretning lagt opp en strategi for at kursdeltakerne skal kunne inngå i nettverk som en del av etableringsprosessen og som et bidrag til å skaffe finansiering.

Fra NSFV legges det vekt på at deltakernes tilknytning til senterets aktiviteter gjennom hele etableringsfasen og også til dels etter at man har startet opp en virksomhet, i seg selv bidrar til at det dannes uformelle nettverk, samt at de får en stor kontaktflate i forhold til alle de andre brukerne av senteret. Det har også vært gjort forsøk på å etablere en nettverksgruppe knyttet til helsefaglige interesser. Dette arbeidet startet høsten 2008, og man har foreløpig konkludert med at det ikke fungerer tilfredsstillende å basere dette nettverket på at deltakerne selv skal forme struktur og innhold, men at NSFV selv må gå inn og gjøre aktive grep. Arbeidet med dette nettverket videreføres i 2009 samtidig som de viktigste bidragene i forhold til nettverksaktiviteter dreier seg om at:

*Brukerne finner hverandre gjennom deltakelse på kurs, temakvelder og seminarer vi har hatt. Her formes det uformelle grupper. Vi får høre om slike uformelle nettverk mellom brukere, men vi er ikke med på organiseringen.*

*Vi introduserer enkelte brukere til andre brukere med samme eller supplerende interesser og bakgrunn. Dette skjer etter gjensidig samtykke. Brukere har uttrykt at dette har stor verdi for dem, der de kan lære fra hverandre, utvikle ideer sammen eller samarbeide.*

*Brukere blir introdusert til ulike aktører i vårt nettverk – for eksempel mulige leverandører, samarbeidspartnere, finansmiljøer osv (sitat Zahra Moini)*

I Vestfold er det per i dag to fungerende nettverksgrupper for ikke-europeiske etablerere. Nettverksgruppene har generelt sett to funksjoner, slik NIV ser dette: for det første skal de fungere som en arena for erfaringsutveksling, støtte og oppfølging fra andre nyetablerere og for det andre skal det gi muligheter for lån gjennom nettverkskredittordninger. I tillegg til de to gruppene, som beskrives i avsnittene under, blir deltakere som har vært i Norge en stund oppfordret til å bli med i Nettverksbanken Vestfold (se mer under overskriften *oversikt over finansieringsbetingelser og –institusjoner/Nettverksbanken Vestfold*).

”African Way” er en gruppe som består av allerede etablerte mannlige, afrikanske næringsdrivende i fylket. Dette nettverket er selvgående og mottar forslag til nye deltakere fra NIV. Terskelen for å bli deltaker i dette nettverket er imidlertid nokså høy og det er nettverket selv som tar stilling til om de ønsker spesifikke personer ”inn i varmen”.

Det andre nettverket, ”Vestfold”, er sammensatt av personer som har som ”*hovedmotiv (...) å få mulighet til lån til oppstart og videreutvikling av sin bedrift. Tilgang til kapital gjennom andre låneinstitusjoner har vist seg vanskelig hvis gründeren ikke har fast eiendom i Norge og/eller nær familie eller venner som kan og vil – og som banken godkjenner som kausjonist*” (sitat, Ellen Gran, epost 11.12.08). Det er NIV selv som styrer dette nettverket. I dette

nettverket har man hatt stor suksess med å skaffe finansiering til deltakerne<sup>19</sup>. Kun to personer har så langt fått avslag på søknader (i 2007) og begge disse valgte etter dette å gå ut av nettverket. Alle søknader er behandlet av Microinvest/Culturabank. Cultura garantifond erstatter fremover Microinvest sin virksomhet (Næringscenteret i Vestfold, 2008).

NIV er også i ferd med å etablere en ny nettverksgruppe for unge med minoritetsbakgrunn, kalt "Optimister". I denne gruppen har 6 personer meldt seg inn, av disse har 3 personer deltatt på kurs i år og 2 deltok på kurs i fjor.

Samlet sett ser vi at NIV og NSFV legger et noe ulikt innhold i sin respektive nettverksfokusering. Det kanskje noe overraskende her er at det gjennom våre intervjuer ikke fremkom noen innspill på nettverk eller nettverksdeltakelse. Ingen av våre informanter mente at de var en del av et nettverk, selv om flere sa at de kunne tenkt seg dette. Årsaken til dette kan enten være at de var for tidlig i etableringsprosessen til at dette var aktuelt for dem eller at de hadde en annen definisjon og forståelse av hva et nettverk er.

### 7.3 Oversikt over finansieringsbetingelser og -institusjoner

I denne delen av kapittelet skal vi presentere en oversikt over finansinstitusjoner som er relevante for potensielle entreprenører. Informasjonen er basert på intervjuer av institusjonenes representanter og institusjonenes hjemmesider. Vi legger spesiell vekt på institusjonenes finansieringsvilkår.

#### Cultura Garantifond

Banken legger vekt på og vurderer forretningsideer og virksomheter ut fra sosiale og miljømessige kriterier. "Cultura Bank er en internasjonal bankbevegelse som bygger på to hovedprinsipper: transparens – at innskytterne får vite hva pengene brukes til, og at utlånsformålene vurderes etter sosiale og miljømessige kriterier"<sup>20</sup>.

Banken er den eneste norske banken som arbeider etter disse prinsippene. Institusjonen låner ut penger til prosjekter som har en verdi for flere enn dem som låner. I dette perspektivet er banken en brobygger som støtter innovativ virksomhet. Viktige utlånsområder for banken er økologi og miljø, omsorg, skoler og barnehager, håndverk, kultur, kunst. Siden 2005 har de også gitt mikrokredittlån. Det er den eneste formen for lån der banken støtter enkeltindividet. Lånet kan være fra NOK 25 000 opp til NOK 200 000.

Kombinasjon av integrering i det norske samfunnet og etableringsmulighet i finansieringsprosjekter vektlegges i Cultura Garantifond. Det er viktig for banken at innvandrere klarer å etablere virksomheter som kan forsørge dem selv og familien. Integrering og uavhengighet av trygdeytelser er de kriterier man ser på ved innvilgelse av lån i denne sammenheng.

---

<sup>19</sup> 5 gruppemedlemmer fikk innvilget lån nr 2 i 2007 – dvs lån opp til NOK 100.000 med 30 prosent sikkerhet. 2 gruppemedlemmer har fått innvilget lån nr 2 i 2008

<sup>20</sup> [www.cultura.no/Default.aspx?tabid=555](http://www.cultura.no/Default.aspx?tabid=555)

## Innovasjon Norge

Den andre finansieringsaktøren er Innovasjon Norge. Innovasjon Norge gir langsiktig finansiering i form av lån, tilskudd og garantier til etablerere. I denne sammenheng er det viktig å poengtere at de tjenestene Innovasjon Norge tilbyr har klare rammer og restriksjoner. Politikerne legger blant annet føringer for hvilke bransjer som skal prioriteres. Etablererstipend er den eneste måten man støtter individuelle etablerere på, og dette gjøres etter følgende kriterier og prioriteringer:

- innovasjon
- vekstpotensiale (internasjonalt)
- lønnsomhet

Selskapet prioriterer virksomheter innenfor energi, maritime og marine næringer. Men bransjer som er utsatt for konkurranse, prioriteres ikke (for eksempel handel, import/franchise, personlig tjenesteyting, alternativ medisin, håndverkstjenester og tradisjonell forretningsmessig tjenesteyting). Det tilbys imidlertid stipend i utviklingsfasen. Dette kan brukes delvis til dekning av kostnader som påløper i denne fasen. Et eksempel kan være "egen lønn, konsulentbistand, konsept-/produktutvikling, markedsundersøkelse/-vurdering, fadderordninger, reiseutgifter og andre oppfølgingstiltak, mindre investeringer, kortere kurs og ekstraordinære kostnader knyttet til oppstartning av virksomheten"<sup>21</sup>. På deres internettsider opplyses det at denne ordning normalt ikke omfatter vanlige etablerere med mindre det gjelder prioriterte grupper som ungdom og kvinner, eller prioriterte distrikter. Etableringsstipend har ikke krav om tilbakebetaling.

## Nettverksbanken Vestfold (NBV)

Nettverksbanken Vestfold (NBV) er en medlemsorganisasjon for småetablerere og selvstendig næringsdrivende. Banken i Vestfold er registrert som en stiftelse. Stiftelsens mål er å støtte etablerere i Vestfold (både kvinner og menn) gjennom opprettelse og drift av nettverksgrupper. Medlemskapet er gratis og ideen er at medlemmer investerer tid og interesse i gruppemøter, og å være en resurs "for medlemmenes virksomheter for selv å få noe tilbake"<sup>22</sup>. På deres internettside kan man lese at slik tvunget samarbeidsform i en nettverksgruppe i NBV, reduserer usikkerheten og ensomheten man ofte har i en slik etableringsfase. Banken har tro på at virksomheten styrkes gjennom nettverksbygging. Gruppen er selv både långiver og innkrever i forhold til det enkelte gruppemedlem, og fordeler lånekapitalen seg i mellom som små mikrolån. Tilskuddsdelen går til felles kompetanseheving og oppfølging m.m.

Medlemskap i banken gir medlemmer mulighet for et lite lån på maksimalt NOK 50.000 pr. person. Hvem som skal få slike lån avgjøres gjennom konsensus blant nettverksgruppemedlemmene. Hver nettverksgruppe får en fondskapital på NOK 200.000 som kan disponeres til denne type lån. I tillegg gis det kompetansemidler til hver gruppe på totalt

---

<sup>21</sup> [www.innovasjon norge.no](http://www.innovasjon norge.no)

<sup>22</sup> [www.innovasjon norge.no](http://www.innovasjon norge.no)

NOK 50.000 som medlemmene kan fordele seg imellom etter spesielle retningslinjer. Kompetansemidlene har til hensikt å gi den enkelte etablerer mulighet til å gjennomføre kompetansehevende tiltak som kan styrke den enkeltes satsing.

Nettverksbanken Vestfold har et nært samarbeid med NIV og de kommer stadig i kontakt med kvinner og menn som er interessert i å være medlem i en nettverksgruppe. Alle disse forespørslene blir formidlet til prosjektleder ved NIV som deretter kontakter aktuelle lokale grupper, helst i vedkommendes nærmiljø. Er det mange på et sted som samtidig er interessert i medlemskap, vurderes etablering av nye grupper. På NBVs nettsider opplyses det om at det nå er til sammen 14 aktive grupper i Vestfold.

Medlemsvirksomhetene omfatter mange ulike bedrifter som: grafisk design, teknisk tegning, ulike rådgivningskonsepter, butikkdrift, netthandel, etterforskning, interiørdesign, IT, helse og terapi, journalistikk, keramikkproduksjon, seileopplæring, kulturaktiviteter, brukskunst m.m.

## 7.4 Diskusjon

Det er flere styrker og svakheter ved de forskjellige finansieringsformer med hensyn til etablerere med minoritetsbakgrunn (se kort oversikt i tabellen nedenfor).

Hovedprinsippene for å gi støtte er svært ulike i de finansinstitusjonene vi har beskrevet ovenfor. For Innovasjon Norge er *innovasjon og nyskaping* nøkkelord og de kriterier som avgjør finansiering. Det betyr at en genuin ide og konsept må til for å utløse støtte. Slike forretningssidéer er ikke i like stor grad konkurranseutsatt og har dermed større muligheter for å lykkes. I følge vår informant fra Innovasjon Norge, fikk kun én etablerer med innvandrerbakgrunn tildelt et slikt stipend i løpet av den siste 2-års-perioden.

For Cultura Bank er imidlertid *verdiskaping i form av nye arbeidsplasser* et avgjørende element. Blant satsingsområdene finner vi alle de bransjer hvor innvandrere oftest satser på å realisere drømmene sine. Det er sjelden at innvandrere satser på å etablere større virksomheter enn enkeltmannsforetak i bransjer som handel, håndverk, service etc. Hos Innovasjon Norge har vi vist at disse bransjene er på listen over ikke-prioriterte områder. Dette innebærer at både prinsippene og prioriteringsområdene er mer gunstige for etablerere med innvandrerbakgrunn i Cultura Garantifond.

Fylkeskommunene overfører årlig en betydelig sum til Innovasjon Norges regionale avdelinger. Buskerud og Telemarkskommunene overfører betydelig høyere summer enn Vestfoldskommunene fordi Vestfold ikke er en del av den statlige distriktpolitiske satsningen. Formålet er å finansiere partnerskapsavtaler, regional utvikling og bedriftstøtte. Våre intervjuer viser at ingen av disse midlene er spesielt øremerket for etableringsaktiviteter blant innvandrere. Vår informant i Innovasjon Norge argumenterer for at alle etablerere har like vilkår i slike prosesser. Dette indikerer at fylkeskommunale midler som formidles via Innovasjon Norge i liten utstrekning brukes i *ordinære (les ikke-innovative)* etableringsprosesser. Med andre ord vil dette i liten grad understøtte etableringer blant

innvandrere, som i stor grad er innrettet mot innvandrerdominerte nisjer innen handel og servicesektoren.

Med hensyn til *utlånsform*, er det kun Innovasjon Norge som tilbyr stipend (etablererstipend). Lånet fra Cultura Garantifond krever tilbakebetaling (her må det sies at utlånsbetingelser med kun 30 % garanti ses som svært gunstig sammenliknet med andre banker). Likevel, både informanter og lånesaksbehandlere forteller at å søke lån regnes som risikofyllt, og ikke minst komplisert for etablerere med innvandrerbakgrunn. Dette begrunnes med innvandreres manglende nettverk som kan stille som garantister. Vi har vist at en stor andel av våre informanter foreløpig ikke har rukket å tjene seg opp egne midler og at de heller ikke disponerer familiekapital. Stipend uten tilbakebetalingskrav er for mange en nødvendig forutsetning i oppstartsfasen av en etablering.

Litteraturen, kursarrangørene og ikke minst representanter fra de finansielle institusjonene trekker frem at det er selve *nettverket* av småetablerere som er viktig og nyttig. Tilhørighet i en nettverksgruppe oppleves som motiverende og inspirerende ved at man både får nyttige tips, drahjelp, støtte og ikke minst tilbakemelding på eget forretningskonsept. I tillegg får man press på seg til å jobbe målrettet, med riktig type aktiviteter. I følge representanter for Nettverksbanken Vestfold ville deres medlemmer neppe kommet så raskt i gang med etablering og drift hvis ikke det hadde vært for den praktiske støtte, veiledning og kompetanseoverføring som skjer i nettverkene.

Våre informanter har et todelt syn på denne problemstillingen. I intervjuene forteller de at *gruppens heterogenitet* kan ha negativ innflytelse, når slike gruppenettverk skal organiseres. Det er ikke sjelden at kursdeltakere i et klasserom er fra veldig forskjellige land med hensyn til kultur og tradisjoner. Noen ganger kommer deltakere til og med fra to krigførende land. Usikkerhet overfor hverandre og tradisjonelle kulturforskjeller med hensyn til låneopptak, pengebruk generelt, og sikkerhet for garantier kan bidra til at nettverksgruppene støter på uforholdsmessig store utfordringer i prosessen. Grupper som utelukkende består av etablerere med innvandrerbakgrunn stiller muligens svakere enn etnisk norske grupper. Slike grupper kan få en deltakersammensetning bestående av personer med et gjennomsnittlig lavt utdannelsesnivå, mindre arbeidsmarkedserfaring og færre økonomiske ressurser. Ved å inkludere etnisk norske etablere i slike grupper kan etablerere med innvandrerbakgrunn få utbytte i form av bedre kjennskap til det norske samfunnet (regler og lovverk), tradisjoner, utvidet og sterkere nettverk (nordmenn gir større nettverk) og ikke minst av bedre muligheter for å forbedre språkkunnskaper.

Å få finansiell støtte er generelt et stort problem for etablerere med innvandrerbakgrunn. Til og med blant bankens representanter sies det at "3F – regelen" virker best: Fools / Friends / Family." Dette innebærer at nære nettverk, slik som venner og familie, spiller en avgjørende rolle for muligheten til å skaffe seg finansiering i utgangspunktet. Mange innvandrere inngår i nettverk som består av individer i samme situasjon som dem selv – de mangler med andre ord finansiell og kulturell kapital. Vi diskuterer dette mer inngående i avslutningskapittelet i rapporten.

## 7.5 Oppsummeringstabell - finansinstitusjoner

Finans-institusjon	Bankkonseptet	Kriterier/ vilkår	Form	Krav om tilbakebetaling
Innovasjon Norge	Pådriver for realiseringen av gode prosjekter Finansierer ikke satsinger som er konkurranseutsatt. Kun innovative prosjekter (eks data / elektorbransjen)	3 hovedprinsipper: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Nyskapning</li> <li>• God lønnsomhet</li> <li>• På sikt; internasjonalt potensiale</li> </ul>	Etableringsstipend til enkeltpersoner som ønsker å starte ny virksomhet	NEI
Cultura Garantifond	Bygger på Grameen Bank's filosofi Alternativ låneordning: gir muligheter for låneopptak knyttet til næringsetablering basert på tillit og nettverksarbeid  <u>Målsetning:</u> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bidra til jobbskapning</li> <li>• Tilgang til små lån til etablering</li> <li>• Ha en spareordning</li> <li>• Gi opplæring</li> <li>• Bidra til bevisstgjøring, slik at etablerer kan styrke sin tro på egne ressurser og muligheter</li> </ul>	Lån over 25 000 krever 30 % garanti eller annen sikkerhet	Lån for enkeltpersoner og grupper  Nettverksgrupper på 4-7 medlemmer får innvilget lån fra 25 000 til 200 000 avhengig av behov og tilbakebetaling av tidligere lån Lånene kvalitetssikres av en lånekomité  Etter innvilgelse blir lånet utbetalt og innkrevd gjennom Cultura Bank (Cultura Garanti)	JA
Nettverksbanken Vestfold (NBV)	Medlemsorganisasjon for småetablerere og selvstendig næringsdrivende. En del av nettverkskredittordning en i Norge <u>Formål:</u> <ul style="list-style-type: none"> <li>• bistå småetablerere i Vestfold gjennom opprettelse og drift av nettverksgrupper</li> </ul> <u>Ide:</u>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gruppemedlemmene solidarisk ansvarlig overfor Innovasjon Norge mht tilbakebetaling av lånekapital</li> <li>• Gruppen er selv både långiver og innkrever i forhold til det enkelte gruppemedlem og fordeler lånekapitalen seg i mellom som små mikrolån</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Medlemskapet er gratis</li> <li>• Kombinerer lån og tilskudd</li> <li>• Lån opp til NOK 50.000 pr. person Gruppemedlemmene må i fellesskap bli enige om hvem som skal få slike lån</li> <li>• Hver nettverksgruppe får tildelt en fondskapital på NOK 200.000 som kan benyttes til denne type</li> </ul>	JA



	<ul style="list-style-type: none"> <li>• medlemmene utveksler erfaringer, tid og interesse gjennom deltakelse i gruppemøter og engasjement i hverandres virksomheter</li> </ul>		<p>lån.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bevilgning av kompetansemidler til hver gruppe på totalt NOK 50.000</li> <li>• Medlemmene fordeler disse midlene seg imellom etter spesielle retningslinjer</li> <li>• Hver nettverksgruppe består av 5-7 medlemmer.</li> <li>• En ekstern prosjektleder står for opprettelse av nye grupper og hjelper til med å få finansiering på plass</li> </ul>	
--	---	--	--	--

*Tabell 17 Oppsummeringstabell - finansinstitusjoner*

I denne delen av rapporten skal vi gjennomføre en diskusjon av fokuserte temaområder basert på vår analyse av evalueringen av NIV og NSFV. Denne diskusjonen er for det første basert på vår forståelse av oppdraget fra IMDI. I tillegg tar denne analysen også opp betingelser, tema, barrierer og utfordringer knyttet til entreprenørskap blant innvandrere i Norge. Vi vil også komme nærmere inn på forretningsplaner sett i relasjon til utdannelsesbakgrunn, botid i Norge, språkferdigheter og arbeidserfaring blant våre informanter, og se på hvordan disse faktorene påvirker etnisk entreprenørskap og denne satsningens potensiale som integrerende mekanisme. Sagt med andre ord: virker entreprenørskap blant innvandrere som en døråpner til integrasjon i det norske samfunnet?

## 8.1 Forretningssidé og utdannelseslengde

Kursdeltakerne ved de to sentrene utgjør en heterogen gruppe med henblikk på utdannelsesbakgrunn, norsk arbeidsmarkedserfaring, tidligere etablerer erfaring og språkferdigheter på norsk. Til tross for denne heterogeniteten blant kursdeltakerne er det likevel slik at majoriteten av dem ikke hadde tidligere erfaring med etableringsvirksomhet fra sine respektive opprinnelsesland. Noen få eksempler på at deltakere hadde tidligere etablerer erfaring fantes dog, men selv innen denne kategorien handlet dette om erfaring fra ikke kapitalintensive, ikke-kunnskapsbaserte bransjer. Dette betyr at disse personene hadde erfaring fra detaljhandelen; ulike typer små verksteder innen for eksempel bil- eller elektronikkbransjen. På den annen side hadde ikke en eneste av våre informanter med utdanning utover videregående skole erfaring med entreprenørskap fra sitt opprinnelsesland. De hadde i stedet ulike erfaringer fra arbeidsmarkedet.

Våre analyser av de potensielle entreprenørene i denne kategorien viste likevel at mange har ønsker og drømmer om å bli selvsysselsatt. Primærmotivasjonen ser ut til å være knyttet til deres manglende muligheter til å finne relevant arbeid i tråd med egen kompetanse. Denne undersøkelsen viser at selv de av våre informanter som har skaffet seg relevant arbeid, ser få eller ingen muligheter til å kunne avansere i sin nåværende stilling. Dette gjelder også dem som har midlertidige stillinger.

Forretningssidéene til innvandrere etablerere med akademisk bakgrunn eller generell høyere utdanning skiller seg fra innvandrere etablerere med lavere utdanning. Den største forskjellen handler om at de med høy utdanning *ønsker* å starte opp virksomhet som er i tråd med deres utdanning, kompetanse og generelle erfaring, mens de med lavere utdanning, som tidligere nevnt, er mer fokusert på typiske innvandrerdominerte entreprenørskapsnisjer. Det er likevel slik, som vist i kapittel 5, at også en stor andel av de med høyere utdanning ender opp med å formulere etableringsidéer som faller inn i kategorien service. De med høy utdanning ser også ut til å ha problemer med å realisere sine ambisjoner. Utfordringene denne gruppen

møter handler ikke bare om at det kan være vanskelig å skaffe seg finansiering – det er langt mer komplekse årsakssammenhenger. Dette punktet skal vi komme tilbake til under overskriften *Etnisk entreprenørskap: en vei til integrasjon og mobilitet?*

## 8.2 Språkmestring og entreprenørskap

Det kommunikative aspektet ved mestring av det norske språket er en faktor som ofte blir trukket frem av våre informanter i denne studien, spesielt av dem som deltar gjennom Introduksjonsprogrammet og som har mindre enn 5 års botid i Norge. Å kunne kommunisere med norske kunder/klienter og offentlige myndigheter (for eksempel ligningsmyndighetene) på en adekvat måte, fremheves som viktig for informantene uavhengig av landbakgrunn. En av våre informanter forteller for eksempel at hennes norske ektemann tar seg av både kundehåndtering og papirarbeid i hennes renholdsfirma fordi hun selv ikke er god nok i norsk. Dette eksempelet illustrerer flere forhold og kan også gi en indikasjon på at svak tilknytning til arbeidsmarkedet, kort botid i Norge, lavt språknivå og lav utdanning er faktorer som, både hver for seg og sammen, får en negativ effekt for mange, men at det samtidig er utfordringer som kan avhjelpes dersom vedkommende har et norsk nettverk. I tilfellet med denne informanten handlet det om å ha en norsk ektemann, men man kan også se for seg at andre majoritetsrepresentanter kan bistå i forhold til noen av disse utfordringene. Det kan diskuteres hvor realistisk det er å ha norske nettverk som kan bidra på en like aktiv måte som ektemannen til vår informant gjør i gjennomføring av det daglige arbeidet, men det er likevel mulig å se dette i sammenheng med en argumentasjon *mot* å avholde egne etablererkurs direkte rettet mot innvandrere – noe også flere av informantene har vært inne på selv. Flere uttrykker at de hadde håpet å få muligheten til å få kontakt med nordmenn gjennom kursdeltakelsen.

Det er likevel slik at de fleste av våre informanter, med botid i Norge under 5 år, gir uttrykk for at deres første prioritet i denne fasen er å forbedre sine norskkunnskaper og finne seg lønnsarbeid. Det å etablere seg handler i større grad om en fremtidsaktivitet. Det er også interessant å merke seg at gode språkferdigheter ikke ser ut til å påvirke de ulike gruppens forretningsplaner. Det kan likevel være grunn til å se nærmere på hvilket informasjonstilbud som er tilgjengelig for potensielle etniske entreprenører. Det er mye som tyder på at grupper med kort fartstid i Norge har behov for informasjonsmateriell om ulike støtteordninger og tilbud på sine respektive morsmål.

Vi finner det videre viktig å presisere at selv om språket fremstår som en viktig faktor (for eksempel med hensyn til forståelse av et komplisert lov- og regelverk) i forhold til etableringsvirksomhet blant innvandrere, innebærer ikke dette for oss at språk bør integreres som en egen modul i kursopplegget i fremtiden. Tvert i mot vil vi argumentere for at språket i seg selv burde problematiseres både i denne konteksten og i forhold til andre typer integreringstiltak rettet mot etniske minoriteter. I den offentlige integrasjons- og inklusjonsdebatten blir problemer ofte redusert til et språk- og kulturproblem. I tillegg til det kommunikative aspektet fungerer språket også som en identitetsmarkør – det bidrar til identifisering av hvem som er ”autentisk norsk” og hvem som ikke er det. På den måten

fungerer språket også som en ekskluderende mekanisme overfor enkelte grupper innvandrere. Eksklusjon eller inklusjon av etniske minoriteter kan imidlertid ikke reduseres utelukkende til et spørsmål om språkferdigheter og forbedres gjennom bedre språkopplæring. Å adressere denne problemstillingen på en slik måte ville være å gå glipp av et viktig språk aspekt i integrasjonsprosessen i et multikulturelt og multispråklig samfunn – språkets affektive og normative rolle, og de privilegier som språket tilfører den dominerende språkgruppen. Derfor vil også språkpolitikk og praksis – både formell og uformell – som verdsetter og vektlegger den dominerende språkgruppen, fremstå som en indikator for verdien av monokulturalisme<sup>23</sup>. Norge er ikke noe unntak i så måte.

### 8.3 Sammenhengen mellom bakgrunnsvariable, normalitet og etableringstiltak

En del av oppdraget fra IMDI i forbindelse med denne studien var å se nærmere på hvorvidt demografiske bakgrunnsvariable ved dem som prøver å etablere egen virksomhet kan forklare hvorfor noen lykkes og andre ikke. Denne problemstillingen har vist seg å være relativt vanskelig å svare presist på med bakgrunn i denne studien alene. Det ble i utgangspunktet tenkt fra AFIs side at spørreundersøkelsen (som ble sendt ut til tidligere kursdeltakere ved NIV og NSFV) skulle kunne gi noen flere muligheter til å bruke statistiske metoder for å se nærmere på dette. Lav svarprosent og trolig skjev fordeling har gitt begrensede muligheter til å besvare problemstillingen basert på vårt tallmateriale. Intervjumaterialet gir imidlertid noen indikasjoner på at enkelte demografiske trekk ved informantene gir en økt sannsynlighet for å kunne klare seg.

Begge kursarrangørene kan sies å ensrette sine tilbud til deltakerne tross deres ulike etnisitet, nasjonalitet, utdanningsbakgrunn, forretningsidéer, språknivå og generelt ulike kompetanseprofiler. Denne homogeniseringen er altså ikke basert på en vurdering av deltakernes egenskapsprofiler, men heller på forståelsen av at entreprenørskap representerer et alternativ til de vanskeligheter denne gruppen opplever i sin tilknytning til arbeidsmarkedet pga sin antatte kulturelle annerledeshet. Denne annerledesheten er konstruert som et normavvik, for å bruke Durkheims terminologi, som trenger korrigerende tiltak. Men, kanskje viktigere er det at dette normavviket er adoptert, bestemt og henger implisitt sammen med forståelsen av hva individene kan eller ikke kan gjøre og oppnå. Dette bidrar så i sin tur til å markere forskjellen mellom ”oss og dem” og mellom ulike grupper av innvandrere, og til å opprettholde disse gruppernes roller, uavhengig av sosial arena – i dette tilfellet entreprenørskap.

Vi ønsker å understreke at det ikke er uvanlig at institusjonelle aktører, i sitt arbeid med implementering av tiltak som antas å skulle virke integrerende, vektlegger betydningen av å bli oppfattet som så norske som mulig når denne gruppen skal øke sine muligheter for ansettelse eller lykkes med entreprenørskap. Med dette menes at kategorien ikke norskfødte innvandrere må bestå en serie formelle og uformelle tester som viser at de ikke er ”normale

---

<sup>23</sup> Monokulturalisme: det motsatte av multikulturell

innvandrere” dersom de skal behandles som seriøse entreprenører i sitt møte med finansielle institusjoner. Man kan altså hevde, enten det handler om denne sektoren eller andre sektorer, at både innvandrere med og innvandrere uten norsk statsborgerskap står overfor både formelle krav og uformelle tester som ”måler” eller vurderer den enkelte – en slags ”likhetsprosess” som er en forutsetning for å bli inkludert på ulike sosiale arenaer. Med andre ord vil innvandrere måtte kjempe mot fordommer, forhandle om troverdighet, egnethet og kompetanse osv innen ethvert sosialt felt de beveger seg i. Dette er en omfattende prosess, og inkludering på ett sosialt felt betyr ikke nødvendigvis inkludering på andre felter.

#### 8.4 Etablering eller aktivisering?

Det å delta i kursvirksomheten ved NIV og NSFV ser ut til å ha en sosial funksjon – det medfører utvikling av nye bekjenskaper og bidrar for enkelte til at de ”kommer seg ut av huset”. Enkelte er sågar opptatt av at kursene virker helsefremmende, eller bidrar til å hindre mentale helseproblemer; ”de forebygger depresjon” som en av informantene sier det. Det ble også gjennomgående fremhevet som vesentlig å kunne treffe andre i en etablerersituasjon idet det ga muligheter til å diskutere egne ideer.

Begge kursarrangører har lagt vekt på den individuelle mestringsdimensjonen ved sitt tilbud overfor de potensielle etablererne. Det å motta veiledning eller delta i kursvirksomheten handler med andre ord, for mange, om å bli myndiggjort, å få økt selvtillit og forståelse for at man har noe å bidra med i samfunnet. Vi har tidligere vært inne på at mange av informantene i denne studien var opptatt av at muligheten for å bidra i det norske samfunnet var en viktig motivasjon for å etablere seg. Vi har både direkte og indirekte fått svar og indikasjoner på at mange av informantene med lengst botid i Norge føler at deres kompetanse og arbeidskapasitet er underutnyttet på det norske arbeidsmarkedet - mange i denne kategorien har det vi har definert som en svak tilknytning til arbeidsmarkedet.

I en diskusjon om hvorvidt hovedmålet for de to sentrenes arbeid overfor disse gruppene etablerere bør være *kun* etablering, eller hvorvidt det å aktivisere og myndiggjøre den enkelte kan komme inn som et delmål, vil det være vår påstand at både etablering, aktivisering og utvikling av individuell og gruppemessig mestring og den kompetanseutvikling som ligger i forlengelsen av dette, kan eller bør likestilles. Dersom man fra myndighetens side ønsker å se etableringsvirksomhet som et av flere integreringstiltak vil disse ulike, men samtidig sammenfallende mål være betydningsfulle. Vi tar til orde for at deltakernes egne stemmer her tillegges stor vekt. Disse er nokså sammenfallende: kursene er positive tiltak som bidrar til økt mestring og en følelse av å bli prioritert og verdsatt.

Et annet element ved kontakten med sentrene, uavhengig av om man lykkes i etableringsbestrebelsene eller ei, er at den ser ut til å kunne bidra til at den enkelte får avklart og utviklet sin kompetanse – spesielt gjennom den konkrete veiledning som gis. Flere av dem som har vært i kontakt med sentrene har for eksempel kommet frem til at de trenger å ta videre utdanning eller skaffe seg en bestemt type arbeidserfaring før de eventuelt henter frem igjen sine planer om etablering.

## 8.5 Etnisk entreprenørskap: en vei til integrasjon og mobilitet?

I følge en nyere svensk doktoravhandling (Ljungar, 2007) stilles det spørsmål ved om etableringer blant innvandrere bidrar til etnisk segregering. Forfatteren påpeker at integreringspolitikken i Sverige er preget av stor tro på at alle skal kunne forsørge seg selv, men at det likevel er åpent hvorvidt økonomisk integrasjon har en integrerende effekt i stor-samfunnet.

Våre intervjuer viser at innvandrere med mer enn 10 års botid i Norge motiveres for etablering gjennom en følelse av å være sosialt ekskludert, gjerne på grunn av negative erfaringer fra det norske arbeidsmarkedet. Disse deltakerne har derfor som primær målsetting å bli såkalt selvsysselsatte. Likevel er det slik at mange av deltakerne på begge kursstedene anså selvsysselsetting som et alternativ i fremtiden, og ikke som en reell mulighet i den fasen av livet de befinner seg her og nå. NSFV vurderer det slik at kun en liten andel av kursdeltakerne er topp motiverte og klare for etablering mens de deltar på kursene. Mange av kursdeltakerne vi intervjuet hadde bestemt seg for å sette selve etableringen på vent til de hadde gjennomført selve kurset. Dette var spesielt fremtredende blant deltakerne i Vestfold, men også fra de Drammensbaserte kursene hadde flere den samme strategien.

### ”Integrerte entreprenører”

Det er et vesentlig poeng at svært mange av våre informanter i denne studien har svake bånd til det norske arbeidsmarkedet, selv om svakheten ved deres tilknytning til arbeidsmarkedet må differensieres. Generelt kan man hevde at NSFV-deltakernes svake bånd besto i at de, til tross for lang erfaring med arbeidsmarkedet, hadde mye av sin arbeidserfaring fra yrker med lave krav til formell kvalifisering og innen lavtlønnssegmentet.

Flere av informantene fortalte også om en tilværelse preget av midlertidig arbeid. NIV-deltakernes svake bånd besto i større grad av at de hadde mindre erfaring med arbeidsmarkedet generelt sett pga kortere fartstid i Norge. Begge gruppene hadde i liten grad nettverk med andre etablerere med tilgang til/eller kontakter overfor finansieringsinstitusjoner. Slik sett kan man hevde at tilgangen på ”integrerte entreprenører” var lav for begge deltakergruppene. ”Integrerte entreprenører” må i denne sammenheng forstås som individer med mye kulturell og finansiell kapital<sup>24</sup>. Våre informanter kan med andre ord sies å være individer med mindre sosial og kulturell kapital – de befinner seg lenger nede i den norske sosiale strukturen.

### Manglende originalitet i forretningsplanene?

Når man ser nærmere på forretningsidéene til våre informanter i denne studien (se tabell i vedlegg), viser det seg at det forekommer en slags todeling av disse avhengig av hvilken utdanningsbakgrunn den enkelte har. Vi har vært inne på at de med høyere utdanning ofte har en etableringsidé som er i tråd med deres kompetanseprofil og som retter seg mer mot

---

<sup>24</sup> Kunnskap og kompetanse som er verdsatt av markedet, både utdanning, ekspertise og med akkumulert kapital som gjør dem i stand til å for eksempel stille bankgaranti

majoritetssamfunnet enn det som er tilfellet for dem med mindre utdanning. Mange av informantene i gruppen med lavere utdanning har forretningsidéer som dreier rundt samme akse. Mange ønsker å etablere virksomhet som primært er innrettet mot andre innvandrere og innen forretningsområder som allerede er dominert av innvandrere. Disse nisjene er svært arbeidsintensive og bruken av ubetalte familiemedlemmer for å redusere kostnadsnivået er relativt høy, som vist i litteraturgjennomgangen. Våre informanter var også klar over dette dilemmaet.

Forretningsplanene reflekterer generelt områder eller sektorer som innvandrerne har erfaring med, for eksempel gjennom eget lønnsarbeid, eller at de befinner seg i sektorer som allerede er dominert av innvandrere. Dette er en bevisst strategi blant mange innvandrerentreprenører idet deres virksomhet har andre innvandrere som målgruppe. Alle våre informanter i gruppen med lavere utdanning planlegger med andre ord å etablere seg innen servicesektoren, en sektor preget av lave inntekter, lave personlige kostnader, lave kapitalinvesteringer, lave driftskostnader osv. Vi ser her *indikasjoner* på at det i norsk sammenheng generelt sett finnes flere former for entreprenørskap, og at hvilken gruppe man faller inn i vil avhenge av hvorvidt man er av norsk herkomst eller om man er innvandrer – sistnevnte med en videre inndeling av de med og de uten høyere utdanning. Med disse ulike typene entreprenørskap finner man også ulike strukturelle og arbeidsmessige betingelser. Denne tolkningen kan ses i sammenheng med og som en forlengelse av innvandreres situasjon på arbeidsmarkedet sammenlignet med nordmenns situasjon på arbeidsmarkedet. Tall fra NAV viser for eksempel at arbeidsledigheten blant innvandrere utenfor EU/EØS-området har økt med 24 prosent fra november i fjor til november i år, mens det for nordmenn dreier seg om en økning på 12 prosent (Aftenposten, 16.12.2008). Det ser altså ut til å være en sammenheng mellom innvandreres posisjon på arbeidsmarkedet og deres forretningsplaner.

Som en følge av dette vil vi hevde at både kursvirksomhet og andre typer integrasjonstiltak implisitt ignorerer samfunnets ulikhet og at de enkelte innvandreres mulighetsrom ikke er likt i utgangspunktet. Hvert enkelt individs handlinger er muliggjort og konstruert innen en historisk, sosiokulturell og økonomisk kontekst som på samme tid utvider og avgrenser individets mulighetshorison. En serie sosiale faktorer slik som økonomiske muligheter, sosiale forventninger, familiekultur og arbeidsmarkedets tilfeldigheter vil påvirke den enkeltes muligheter og variere ut fra kjønn, etniske grupper og alder. Når tiltak à la de vi har evaluert i denne studien blir isolert fra en sosial kontekst preget av sosial ulikhet, står de i fare for å bli enda en av de faktorer som bidrar til å forsterke ulikehet og eksklusjon. I et samfunn preget av ulikhet vil valg av ulike typer forretningsdrift kunne bidra til en aksept for nettopp denne ulikheten gjennom stigmatisering av grupper. Vi har vist at det er flere tegn på at innvandrere er den ”nye arbeiderklassen”, som lever med dårlige arbeidsbetingelser, lite fokus på sikkerhet og liten offentlig oppmerksomhet rettet mot seg på dette området. På bakgrunn av dette er det grunn til å stille spørsmål om etnisk entreprenørskap kan fungere som en motor som forsterker grupper eller enkeltpersoners sosiale mobilitet. Det er vår påstand at etablerere innen de innvandreredominerte bransjene genererer lite overskudd som kan hentes ut i lønn. Dette innebærer at selvsysselsetting ikke sikrer den enkelte sosioøkonomisk mobilitet eller gir dem muligheten til å komme over i kategorien ”integreert entreprenør”.

Dersom innvandrere skal kunne bryte ut av den nisjekategorien de i hovedsak er en del av (både på arbeidsmarkedet og som entreprenører i Norge), er det en forutsetning at de har mulighet til å utvide sin egen kundemasse/målgruppe. Dette er imidlertid en utfordrende øvelse. En av våre informanter hevdet for eksempel at problemet med å henvende seg både til nordmenn og innvandrere var at begge gruppene var like mistenksomme når det gjaldt hans kompetanse og ekspertise. Begge gruppene foretrakk etablerte merker/firma for å få kvalifisert service. Dette indikerer at innvandrere fra land utenfor EU/EØS-området og fra tidligere østblokkland, har et spesielt problem som handler om at deres kompetanse og kvalifikasjoner blir stilt spørsmål ved, både av majoritets- og minoritetssamfunnet.

Oppsummert kan man derfor hevde at potensielle innvandrere/entreprenørers utgangsposisjon i den norske sosiale strukturen både begrenser deres muligheter for etablering og informerer dem om deres mulighetsstrukturer. Dette reflekteres igjen i deres valg av forretningsidéer og –strategier – det er stort fokus på ikke-kapitalintensive aktiviteter. Innvandrere/etablereres muligheter er et resultat av deres sosiokulturelle og sosioøkonomiske status, en svært kompleks mulighetsstruktur. En hel serie med sosiale faktorer får innvirkning på individets mulighetshorisont. Økonomiske muligheter, sosiale forventninger og familiekultur medvirker til at mulighetsperspektivene varierer i samspill med sosial klasse, kjønn, etnisk tilhørighet og alder. Når entreprenørskap blir isolert fra ikke likeverdige sosiale strukturer, blir entreprenørskap i seg selv bare en av flere faktorer som bevisst eller ubevisst styrker ulikhet og eksklusjon.

Den internasjonale litteraturen på etnisk entreprenørskap vektlegger betydningen av etniske nettverk i etableringsprosessen. Dette aspektet blir fremhevet som spesielt viktig i forhold til finansiering. I våre data fra denne undersøkelsen finner vi ikke støtte for dette. Ingen av våre informanter gav uttrykk for at de planla å skaffe seg finansiering gjennom etniske nettverk de hadde tilknytning til. En mulig forklaring på dette kan være at etniske minoriteter stort sett har nettverk bestående av venner og familie. Slike nettverk har ofte begrenset økonomisk og kulturell kapital som en konsekvens av relativt svak tilknytning til arbeidsmarkedet og/eller begrenset botid i Norge. Dette begrenser mulighetene for etniske entreprenører i forhold til informasjonsinnhenting, fornyelse og tilgang på kapital dersom man ønsker å ekspandere virksomheten. Til tross for dette ser det ut til at både NIV og NSFV i sine respektive kursopplegg har lagt langt større vekt på gjennomgang av ”teknisk”-praktisk kunnskap om hvordan man driver en bedrift.

## 8.6 Anbefalinger for videre arbeid rettet mot innvandrere/etablerere

Basert på den gjennomgang, analyse og diskusjon vi nå har gjennomført vil vi komme med noen forslag til utbedringer og videre arbeid rettet mot de ulike målgruppene.

### 3 hovedutfordringer

Vår studie viser at våre informanter står overfor tre hovedutfordringer når de ønsker å etablere seg. For det første er det vanskelig å få tilgang på finansiering. For det andre er det



problematisk å få tilstrekkelig støtte i ulike faser av etableringsprosessen etter at virksomheten er etablert. For det tredje er det vanskelig å få tilgang til "mainstream business network" (integreerte entreprenørers nettverk). Disse utfordringene gjør det vanskelig for mange innvandrere/entreprenører å utvikle strategier og forretningssidéer som appellerer til et bredere publikum. Med andre ord medvirker disse utfordringene til at mange innvandrere ønsker å etablere seg enten med virksomhet rettet mot innvandrerbefolkningen eller med virksomheter som befinner seg i det vi har kalt for innvandrerorienterte nisjer. På bakgrunn av dette vil vi si at det er påkrevd å utvikle en entreprenørskapspolitikk som fokuserer på innvandrergrupper, og som tar hensyn til de barrierer som finnes for disse gruppene.

### Kunnskapssenter/forretningsforum

Det ser ut til å være behov for å etablere en organisasjon/institusjon/senter som har som sitt mandat å ivareta og undersøke ulike etablerergruppers behov og som kan bidra til å utvikle en egnet praksis overfor de ulike gruppene. Dette kan være et slags kunnskapssenter-/forretningsforum som både innvandrerne og nordmenn selv kan bruke for å innhente kvalifisert kunnskap og informasjon som er nødvendig i etableringsprosessen. NSFV har allerede startet arbeidet med en kartlegging knyttet til dette punktet.

### Mekanismer og kriterier for tildeling av etableringsstøtte

Offentlige myndigheter bør vurdere å utvikle mekanismer og kriterier for tildeling av etableringsstøtte, etableringslån eller offentlige garantier ved oppstart av virksomhet. Her er det muligens behov for et pilotprosjekt som kan finjustere kriterier eller betingelser for tildeling av slik støtte, lån eller garanti. Både NIV og NSFV vil ha mye å bidra med på dette området.

### Mentorprogram

Ett nettverks- eller mentorprogram som kan legge til rette for at etniske minoriteter får tilgang til de integreerte entreprenørnettverkene (som kan bestå av både innvandrere og nordmenn).

### Behovsanalyse av finansieringsbarrierer

Det sentrale punkt i etableringsprosessen er individets motivasjon og selve forretningssidéen. I tillegg er markedsutvikling og konkurransesituasjonen viktige aspekter ved virksomhetens vilkår. Denne studien viser at mange av dem som var seriøse og motiverte for å etablere seg, ble hindret i å gjøre dette på grunn av finansieringsproblemer. Som vi har vist finnes det noen muligheter for lån, men det ser ikke ut til at disse dekker det foreliggende behovet. Vi vil med bakgrunn i dette ta til orde for at det utarbeides en seriøs og dekkende analyse av hvordan finansieringsbarrierene kan overvinnes. Det ser foreløpig ut til at det er et stort behov for at offentlige myndigheter gjør et mer aktivt grep for å supplere private utlånsinstitusjoner. Vi stiller også spørsmål om de foreliggende finansieringsmodellene hindrer selvsyssetting blant innvandrere fordi kravene til forretningssidé er for rigide?

## Informasjon om mulige støtteordninger og bistand til etablering – samlet på ett sted og på ulike språk

Det ser i vår studie ikke ut til at deltakerne har tilstrekkelig kunnskap om samfunnets tilbud til innvandrere etablere – i hvert fall ikke det som går utover selve kurstilbudet. Det er derfor behov for at all tilgjengelig informasjon om mulige støtteordninger og eventuell bistand til etablering samles på ett sted og på ulike språk. Dette er spesielt vesentlig for innvandrere med et lite utviklet språknivå og de med lavere utdanning.

## Utvikle et mer differensiert kurstilbud

Denne studien viser at det kan være et behov for et mer differensiert kurstilbud som tar høyde for at innvandrere ikke er en ensartet gruppe hverken språkmessig, kulturelt, kompetanse- og erfaringsmessig. Det bør også ses på om det overfor enkelte av innvandregruppene vil være mer hensiktsmessig å gi et tilbud som involverer samhandling og samarbeid med potensielle etnisk norske etablerere.

## Positiv særbehandling

Dersom innvandrere etablerte foretak skal få bedre sine ekspansjonsmuligheter og så å si ”sprengt seg ut av” de rammer som ofte ligger innbakt i deres valg av virksomhet, kan det være en ide å se nærmere på offentlige myndigheters anbudspraksis for eksempel i forbindelse med kjøp av renholds- og kantinetjenester. Det er mulig at positiv særbehandling av innvandrere i anbudsprosesser er et nødvendig første steg dersom man ønsker å understøtte muligheten for ekspansjon, eller hindre at innvandrere foretak går konkurs pga manglende oppdrag.



## Litteraturliste

- Abbsian, S. (2003).** *Integration i arbetslivet genom egenföretagande - är det möjligt för invandrade kvinnor.* Norrköping : Integrationsverket, 2003.
- Bates, T. (1998).** *Race, Self employment and Upward mobility- An Illusive American Dream.* The Woodrow Wilson Centre Press.
- Bergman, E. (1987).** *Invandrare I Arbetslivet, inventering av kunskapsbehov,* Stockholm; Arbetsmiljöfonden.
- Cheng, L, P.Q. Yang. (1996).** *The Asians: The Model Minority deconstructed.* [bokforf.] R. Waldinger and M. Bozorgmehr (ed). *Ethnic Los Angeles.* New York : Russel Sage, 1996.
- Darin, K. (2006).** *Invandrarkvinnors företagande: En studie av mött mellan roller och struktur. Kors & Tvärs: Interseksjonalitet och makt i storstadens arbetsliv.* Stockholm : Normal, 2006.
- Daugstad G. (red.) (2007).** *Fakta om innvandrere og deres etterkommere 2007.* SSB 2008/56
- Daugstad, G, Sandnes T. (2008):** *Gender and Migration. Similarities and disparities among women and men in the immigrant population.* SSB, 2008/10.
- Daugstad, G. (2007).** *Fakta om innvandrere og deres etterkommere 2007.* SSB, 2007/56.
- Guzy, M. (2006).** *Nurturing Immigrant Entrepreneurship. A handbook for microcredit and business support.* s.l. : European Microfinance Network, 2006.
- Hakim, C. (1988).** *Self Employment in Britain: Recent trends and current issues. Work, employmet and society.* 2 1988, ss. 421-450.
- Henriksen, K. (2007):** *Fakta om 18 innvandregrupper i Norge.* SSB, 2007/29
- Hidle, K., W. Ellingsen, L.M. Nesje, A. Vangstad. (2007).** *Entreprenørskap blant etniske minoriteter på Agder.* s.l. : Agderforskning, 2007. FOU-rapport nr 1/2007. ISBN 978 82-7602-111-0.
- Hjerm, M.** *Immigrant entrepreneurship in the Swedish welfare state. The Journal of the British Sociological Association.* Vol. 38, 4, ss. 739-756.
- Kovereid, L., E. Bullvåg og B.W. Åmo. (2007).** *Entreprenørskap i Norge 2007.* Bodø : Handelshøyskolen i Bodø, 2007.
- Light, E. & E. Bonacich. (1988).** *Immigrant Entrepreneurs: Koreans in Los Angeles.* Los Angeles : Univercity of California Press, 1988.
- Ljungar, E. (2007).** *Levebröd eller entreprenörskap? Om utlandsfödda personers företagande i Sverige.* Doktoravhandling. Stockholm : Stocholm University: Stockholm Studies in Sociology New series 28, 2007.
- Lund, M. (2006).** *Gode grep i introduksjonsprogram for å gjøre overgangen til ordinært arbeid lettere. En gjennomgang av prosjekterfaringer 2003-2005.* Oslo : FAFO, 2006. Fafonotat 2006:2.
- Najib, Ali Ben Salah (1994).** *Immigrant small businesses in Uppsala: disadvantage in labour market and success in small business activities .* Uppsala: Univ.
- Nijkamp, Masurel &. (2004).** *Differences between first generation and second generation ethinc start-ups: implications for a new policy support. Evironment and planning C- government and Policy.* 2 2004, 5, ss. 721-737.

- NSFV. (2008).** *Underveisrapportering oktober 2008.* Drammen : Norsk Senter for Flerkulturell Verdiskapning, 2008.
- Nærings- og handelsdepartementet. (2008).** *Handlingsplan for meir entreprenørskap blant kvinner.* 2008. K-0701 N.
- Næringsssenteret i Vestfold. (2008).** *Underveisrapport II: Forsøk med etablerervirksomhet for innvandrere.* s.l. : Næringsssenteret i Vestfold, 2008.
- Olsen, B. (2007):** *Over 30 000 flere innvandrere I jobb.* Registerbasert sysselsettingsstatistikk for innvandrere, 4.kvartal 2007. SSB, 2007.
- Onsager, K. og B. Sæther. (2001).** *Etniske entreprenører og selvsysselsetting. En studie innenfor matnæringer i Oslo.* Oslo : NIBR, 2001. NIBR prosjektrapport 2001:6.
- Orderud, G.I. (2001).** *Innvandring og selvsysselsetting.* Oslo : NIBR, 2001. NIBR Prosjektrapport 2001:15.
- SCB/NUTEK. (1997).** *Nyaföretagandet I Sverige 1997.*
- Spilling, O. (1998).** *Entreprenørskap, etablerere og nye foretak.* [bokforf.] O (red) Spilling. [red.] Olav Spilling. *Entreprenørskap på norsk.* Bergen : Fagbokforlaget, 1998.
- Teixera, C et.al. (2007).** *Immigrant entrepreneurship; Institutional discrimination and implications for public policy: A case study in Toronto.* *Environment and planning C-government and Policy.* 25, 2007, Vol. 2, ss. 176-193.
- Tienda, c og Raijman, c. (2000).** *Immigrant' pathways to business ownership: a comparative ethnic perspective.* *International Migration Review.* 34, 3 2000, ss. 682-706.
- Torp, C. (2006):** *Mange innvandrere etablerer egne foretak. Eierskap og roller i næringslivet – søkelys på innvandrerbefolkning.* SSB, 2006.
- UDI.** *Minoritetsperspektiv i offentlige tjenester - tverrkulturell kompetanse.* Temahefte 19.
- Waldinger, R. et al. (1990).** *Ethnic Entrepreneurs: immigrant business in industrial societies.* London : Sage Publications, 1990.

**Andre kilder:**

Aftenposten: 16.12.2008

[www.cultura.no](http://www.cultura.no)

[www.innovasjon norge.no](http://www.innovasjon norge.no)

[www.stats.oecd.org](http://www.stats.oecd.org)

[www.ssb.no](http://www.ssb.no)

[www.nettverkskreditt.net](http://www.nettverkskreditt.net)

[www.niv.no](http://www.niv.no)

[www.flerkulturell.no](http://www.flerkulturell.no)

## Vedlegg

Informantnr	Kjønn	Land- bakgrunn	Utdannelse	Bortid i Norge	Alder	Arbeidserfaring	Etableringsidé	Etablert seg
						i Norge JA / Nei		JA / Nei /Delvis*
1	M	Kosovo	Grunnutdanning	17	39	Ja	Budbil	Ja
2	K	Iran	Over videregående nivå	19	58	Ja	Laboratorium Hageavfallsforbrenning, Bemanningsbyrå	Nei
3	K	Bulgaria	Over videregående nivå	18	40	JA		Nei
4	K	Ville ikke oppgi	Ville ikke oppgi	Ville ikke oppgi	40 – 50	Ville ikke oppgi	Ville ikke oppgi	Nei
5	K	Liberia	Over videregående nivå	2	40	Ja	Hårpleie	Ja
6	K	Vietnam	Over videregående nivå	10	26	Ja	Restaurant Innovativt	Ja
7	K	Israel	Over videregående nivå	5	45	Nei	miljøopplevessenter	Nei
8	K	Estland	Over videregående nivå	9	46	Ja	Språkskole	Nei
9	K	Russland	Over videregående nivå	5	67	Nei	Alternativ medisin	Nei
10	M	Kenya	Over videregående nivå	18	38	JA	Design	Ja
11	K	Uganda	Grunnutdanning	2	48	Ja	Rengjøring	Delvis
12	M	Sudan	Grunnutdanning	3	30	Ja	Rengjøring	Nei
13	M	Vietnam	Videregående	27	51	JA	Restaurant	Ja
14	M	Pakistan	Grunnutdanning	15	44	JA	Taxi	Ja
15	M	Iran	Grunnutdanning	9	26	Ja	Taxi	Ja
16	K	Botswana	Videregående	8	42	Ja	Butikken / kafé	Nei
17	K	Litauen	Over videregående nivå	5	40	Ja	Rengjøring /hjemmehjelp	Ja
18	K	Tyskland	Over videregående nivå	2	28	Nei	Hotel	Nei
19	M	Tyskland	Over videregående nivå	2	34	Nei	Hotel	Nei
20	K	Irak	Videregående	2	54	Ja	Kiosk	Nei
21	K	Litauen	Over videregående nivå	2	25	Ja	Klesbutikk	Nei
22	M	Somalia	Videregående	5	30	JA	Ingen	Nei
23	M	Pakistan	Over videregående nivå	11	39	Nei	Frisør	Nei
24	M	Sierra Leone	Over videregående nivå	20	40	Ja	Design	Delvis
25	K	Irak	Over videregående nivå	2	50	Nei	Ingen ide	Nei
26	K	Thailand	Over videregående nivå	22	55	Ja	Tolk	Delvis
27	K	Ville ikke oppgi Født i Norge.	Over videregående nivå	20	45	Ja	Ingen ide	Nei
28	K	Indiske foreldre	Videregående	32	32	Nei (uføretrygd fra ung alder)	Vet ikke enda	Nei

29	K	Pakistan	Videregående	2	32	Nei	Restaurant (sammen med sin mann)	Nei
30	M	Kongo	Over videregående nivå	2	36	Nei	Ingen ide	Nei
31	K	Filipine	Over videregående nivå	3	32	Nei	Ingen ide	Nei
32	K	Tanzania	Over videregående nivå	9	32	Ja	Kiosk	Nei
33	M	Irak	Videregående	2	25	Ja	Bilvask	Nei
34	M	Palestina	Grunnutdanning	5	36	Ja	Import / eksport/ franchise	Nei
35	M	Eritrea	Over videregående nivå	24	50	Ja	Ingen ide	Nei
36	K	Brasil	Grunnutdanning	9	32	Ja	Restaurant	Nei
37	K	Panama	Over videregående nivå	3	25	Nei	Ikke bestemt seg enda	Nei
38	K	Russland	Over videregående nivå	4	43	Nei	Kafé	Nei
39	K	Somalia	Grunnutdanning	11	40	Nei	Matbutikk	Nei
40	K	Nigeria	Grunnutdanning	6	32	Ja	Butikk	Nei
41	K	Pakistan	Grunnutdanning	4	25	Nei	Ingen ide	Nei
42	K	Russland	Over videregående nivå	4	39	Nei	Ville ikke oppgi	Nei
43	K	Vietnam	Grunnutdanning	12	32	Ja	Restaurant/matbutikk	Nei
44	K	Født i Norge, marokkanske foreldre	Over videregående nivå	32	32	Ja	Franchise / Hudpleie	Nei
45	K	Thailand	Grunnutdanning	6	35	Ja	Butikk	Nei
<b>Totalt</b>								
<b>45 personer</b>								

### Intervjuguide – Innvandrere etablerere

#### **Bakgrunnsdata**

- kjønn
- alder
- sivilstand (gift/ugift/samboer, antall barn, hvor gamle er barna, barnehageplass, annet barnepass)
- opprinnelsesland
- hvor lenge bodd i Norge
- alder da du kom til Norge
- utdannelsesnivå (høyskole/universitetsutd, videregående skole, grunnskole)
- arbeidsledig/yrkesaktiv nå? Tidligere erfaring i arbeidslivet (Bransje. Både i hjemland og i Norge)
- Sosialhjelpsytelser?
- tidligere erfaring med etablerervirksomhet – enten selv, eller andre familien
- hvordan vurderer du selv din språkforståelse?

#### **Motivasjon for kursdeltakelse**

- Hvordan fikk du høre om dette tilbudet?
- Hvorfor ønsket du å være med på dette kurset (selvvalgt, tvang pga dagpenger, vansker med å få innpass i arbeidslivet, har ikke fått arbeid hos andre som er i tråd med kompetanse og utdanning....)
- Kjenner til andre som har etablert seg?
- Blitt oppmuntret av andre som allerede har etablert seg?

#### **Etableringsprosessen**

- Hvilke forventninger har du til det kurset du deltar på?
- Har du noen konkrete planer om etablering – i tilfelle hva? Hvilken bransje? Hvorfor akkurat dette?
- Hvis du ikke har konkrete planer enda: regner du med at du får konkretisert planer i løpet av kurset?
- Hva trenger du hjelp til av kursarrangørene?
- Regner du med å få hjelp av slekt/venner eller de andre kursdeltakerne i etableringsprosessen? Hva skal denne hjelpen bestå av (penger, ideer, arbeidskraft, lokaler osv)?
- Hvilken hjelp tror du at trenger for å få etablert en virksomhet (individuell veiledning? Finansiering? Ideutvikling? Bistand til nettverksetablering? Videre kursing – i tilfelle i hva? (språkopplæring, kjennskap til lover og regler i arbeidslivet, bransjekunnskap, skatteregler

#### **Spørsmål til de som allerede har etablert seg/har gått på kurs tidligere:**

- Har du etablert egen virksomhet? Bransje, type. Hvordan klarer du deg? Hvor mange timer jobber du per dag? Hvem hjelper deg? Har du fremdeles kontakt med kursarrangørene/kunne du hatt behov for mer langsiktig veiledning?
- Har du registrert virksomheten eller er du i gang med å etablere virksomhet?
- Hvilken hjelp fikk du til å komme i gang? Kurs? Individuell veiledning? Nettverkskontakter? Hjelp fra slekt og venner?
- Når du tenker tilbake på den prosessen du har vært igjennom:

- Hva fungerte best/hva er du mest fornøyd med at du fikk til? Hvorfor det?
  - hva kunne vært gjort på en annen måte – hva kunne du tenkt deg å fått informasjon om på et tidligere tidspunkt?
  - Hva var det vanskeligste i etableringsprosessen slik du ser det? (penger/finansiering, regler for registreringsprosessen)
  - Kunne kurset vært organisert på en annen måte slik at du fikk bedre utbytte av det (lengde, frekvens, type kompetanse blant kursverte, )
  - Fikk du individuell veiledning? Hvordan foregikk denne? Var du fornøyd med tilbudet? Noen kommentarer til hva som kunne vært gjort på en annen måte?
- Hvor viktig var selve etableringskurset? Hvorfor det? Var det tilpasset dine behov? Større behov for individuell veiledning? Mer veiledning? Kurs – utvidet innen bestemte områder?

Dersom noen du kjenner skal gå i gang med en etableringsprosess:

- Hva bør de være spesielt oppmerksom på?
- Vil du anbefale samme type kurs/veiledning som du selv har fått?



## Vedlegg 3

### Intervjuguide – oppfølgingsintervjuer med innvandrere/etablerere

**Hvor mange års skolegang har du gjennomført? (i Norge, hjemlandet, andre land)**

**Hvor mange års arbeidserfaring har du? (i Norge, hjemlandet, andre land)**

**Hva gjør du nå?**

Kurs? Introduksjonsprogram?

Er i arbeid (heltid, deltid, engasjement, hvilken arbeidsgiver, offentlig/privat, bransje, startet egen virksomhet – hvilken bransje)

**Spørsmål om kurset du deltok på:**

Hvor gikk du på kurs?

Hvilket utbytte hadde du av kurset?

Hvordan fungerte de ulike kursmodulene? Var du med på alle kursmodulene? (det viktige her er å la deltakerne vurdere innholdet i de ulike kursmodulene)

**Drammen – kursmoduler:**

0. Innledende kursdager
1. Økonomi og regnskap bedriftside
2. Etikk og næringsliv samfunnet
3. Meg som grunder dine planer
4. Kurs i kulturforståelse
5. Kurs i nettverksbygging
6. Kurs i lovverk og jus

**Vestfold- kursmoduler:**

1. Introduksjon
2. Utvikling av
3. Bedriften og
4. Samtale med deg om
5. Markedsføring
6. Salg og kunder: planlegge reklame/salg
7. Økonomiplan: budsjett og kalkyle. Regnskap
8. Selskapsform. Myndigheter, registrere, skatt, mva
9. Nettverksgrupper. Finansiering.
10. Muligheter og risiko. Videre planer. Evaluere.

Hva kunne vært gjort annerledes?

Er det noe du savnet i forhold til innhold i kurset generelt eller de ulike kursmodulene?

Hvor lett/vanskelig var det å få med seg innholdet?

**Spørsmål om veiledning/rådgivning**

Hvor mange veiledningssamtaler har du hatt (ca)? Kunne du tenkt deg mer/mindre veiledning?

Hvordan vurderer du veiledningen du fikk gjennom etablerersenteret? (Bra/dårlig/passe – hvorfor det) Kan du beskrive en typisk veiledningsseanse? Har det vært noen utfordringer i forhold til språkforståelse?

**Spørsmål til de som har etablert egen virksomhet:**

(Erfaringer med selve etableringsprosessen. Konkrete fortellinger og beskrivelser)

Hvilken type virksomhet har du startet? (type, bransje, størrelse, beliggenhet osv)  
Hadde du en konkret forretningside før du begynte på kurset/fikk veiledning?

Hva var motivasjonen for å etablere seg (se på listen under og få informanten til å beskrive hvorfor/hvordan disse årsakene var viktige, eventuelt andre typer motivasjon):

**Hva er/var de viktigste årsakene til å etablere din egen virksomhet?**

Jeg ønsket å forbedre min økonomi

Jeg var arbeidsledig

Jeg ønsket større selvstendighet i arbeidet enn det jeg hadde hos min arbeidsgiver

I min familie har vi tradisjon for å drive våre egne virksomheter

Jeg ønsket å bidra til å sysselsette andre i familien

Jeg ønsket å gjøre mine barn/min familie stolte

Jeg synes det er vanskelig å tilpasse seg det norske arbeidsmarkedet

Jeg fikk ikke godkjent utdannelsen fra *mitt opprinnelsesland*

Jeg fikk ikke arbeid som var relevant i forhold til den utdannelsen jeg har tatt i Norge

Jeg ønsker å bidra til det norske samfunnet

Hvorfor lykkes du? (beskriv med egne ord..)

Hvordan fikk du finansiering? Beskriv finansieringsprosessen (hvem fikk du hjelp av, hvordan fikk du hjelp)

Hvem fikk du finansiering av? (Culturabank, Innovasjon Norge, Nettverkskreditt, Mikrokreditt, sparepenger, lån fra venner/familie, lån i vanlige banker)  
Egenkapital? (hvor kom den fra? Private lån?)

Hvor viktig var *kursdeltakelsen* for at du skulle få til å etablere egen virksomhet?  
Hvor viktig var *veiledningen* fra etablerersenteret?

Hvor viktig var *nettverkene* du har?

Hvilke nettverk er det snakk om?

Fikk du nye nettverk gjennom etablerersenteret/kursdeltakelse/veiledning?

Hvordan fikk du ellers nettverkene?

Hvilken *konkret nytte* har du hatt av nettverkene – og hvordan?

**Spørsmål til de som IKKE har etablert egen virksomhet:**

Hvorfor stoppet prosessen opp?

(hadde ingen etableringside, fikk annet fast arbeid, fremdeles en del av introduksjonsordningen, deltok på kurs fordi jeg måtte, klarte ikke å få markedsført produktet/virksomheten osv) *Beskriv.*

Still detaljerte spørsmål om hvorfor de eventuelt fikk problemer i forhold til finansieringen.

**Spørsmål om språk og språkforståelse**

Hvor god vil du si at dine språkkunnskaper er?

I skriftlig norsk?

Muntlig norsk?

Skriftlig engelsk?

Muntlig engelsk?

Hvilke andre språk kan du skriftlig og muntlig?

*Forskerens egen vurdering av informantenes språkforståelse. For eksempel slik:*

*Skala fra 1 til 5*

*1= dårlig/manglende språkforståelse både mht forståelse og uttale*

*2= Litt mangelfull språkforståelse*

*3= Middels*

*4= God språkforståelse, men litt mangelfullt ordforråd*

*5= Svært bra språkforståelse.*



**Hvilke andre språk kan du muntlig?**

Fyll inn navn på språk.....

**Om Arbeid**

**Hvilken tilknytning til arbeidsmarkedet har du i dag?**

- Arbeid fulltid
- Arbeid deltid
- Har flere deltidsjobber
- Arbeidsledig

**Jobber du i privat eller offentlig sektor?**

- Privat
- Offentlig

**Hvilket yrke/tittel har du på dette arbeidsstedet? (for eksempel sekretær, lærer, industriarbeider, hjelpepleier, snekker, selger, sjåfør eller lignende)**

Yrke: .....

**Arbeider du i ditt hovedyrke som selvstendig næringsdrivende, som ansatt (arbeidstaker) eller som familiemedlem uten fast avtalt lønn?**

- Selvstendig næringsdrivende
- Fast ansatt (stillingsprosent)
- Midlertidig ansatt ( stillingsprosent)
- Familiemedlem uten fast avtalt lønn

**Mottar du noen av følgende ytelser?**

- Sykepenger
- Alderstrygd, førtidspensjon (AFP) eller etterlattepensjon
- Rehabiliterings-/ attføringspenger
- Uførepensjon (hel eller delvis)
- Dagpenger under arbeidsledighet
- Sosialhjelp/-stønad
- Overgangstønad for enslige forsørgere
- Lønn fra kommunen under introduksjonsordningen

**Om Etableringsvirksomhet**

**Har du deltatt på etableringskurs (sett gjerne flere kryss):**

- I Vestfold
- I Drammen
- Rent kvinnekurs
- Blandet kurs
- Annet (Hva het kurset, hvem arrangerte det og når tok du kurset).....

**Hvordan fikk du vite om etableringskurset? Via:**

Introduksjonsprogrammet  
Annonse i dagspresse  
Tips fra bekjente /venner/familie  
NAV  
Annet

**Hvilken erfaring har du med etableringskurset i forhold til...? (sett ett kryss på hver linje)**

Veldig	Verken bra
Veldig	
<u>bra</u>	<u>Bra</u> <u>eller dårlig</u> <u>Dårlig</u> <u>dårlig</u>

- 1) Forståelse av ord og begrep som brukes i undervisningen
- 2) Faglig innhold
- 3) Tidspunkt for gjennomføring
- 4) Samarbeid med andre kursdeltakere
- 5) Hjelp til finansiering
- 6) Tilgjengelighet (sted)
- 7) Gjennomgang av lover og regler
- 8) Hvordan det norske samfunnet fungerer
- 9) Hvordan det norske arbeidslivet fungerer
- 10) Oppfølging etter at kurset var avsluttet
- 11) Annet

**Har du fått individuell veiledning?**

Ja  
Nei

**Hvilken erfaring har du med individuell veiledning i regi av etableringssentrene i forhold til ....? (sett ett kryss på hver linje)**

Veldig	Verken bra
Veldig	
<u>bra</u>	<u>Bra</u> <u>eller dårlig</u> <u>Dårlig</u> <u>dårlig</u>

- 1) Forståelse av ord og begrep som brukes i undervisningen
- 2) Faglig innhold
- 3) Tidspunkt for gjennomføring
- 4) Hjelp til finansiering
- 5) Tilgjengelighet (sted)
- 6) Gjennomgang av lover og regler
- 7) Hvordan det norske samfunnet fungerer
- 8) Hvordan det norske arbeidslivet fungerer
- 9) Annet

**Fikk du etablert din egen virksomhet etter deltakelse på etableringskurset?**

Ja  
Nei

**Hvis Ja, hvordan ble etableringen finansiert?**

Culturabank  
Innovasjon Norge  
Nettverkskreditt  
Microkreditt  
Sparepenger  
Lån fra venner/familie  
Lån i vanlige banker (DNB, NORDEA, SPAREBANKEN etc)

**Hvis Nei, tror du at du kommer til å etablere din egen virksomhet i løpet av det kommende året?**

Ja  
Nei, Hvorfor?.....  
Vet ikke, Hvorfor?.....

**Hvordan vurderer du ulike sider ved selve etableringsprosessen? (sett ett kryss på hver linje)**

Veldig			
Svært			
<u>vanskelig</u>	<u>Vanskelig</u>	<u>Lett</u>	
<u>lett</u>			

- 1) Å lage en forretningsidé var
- 2) Å følge med på selve kurset var
- 3) Å samarbeide med de andre på kurset var
- 4) Å få de rette forretningspartnerne var
- 5) Å få andre relevante kontaktnettverk var
- 6) Å lære om regelverket var
- 7) Å få finansiering var
- 8) Å få markedsført forretningsideen var
- 9) Å få tilstrekkelig kjennskap til det markedet jeg skal inn i var
- 10) Å få rådgivning/veiledning som er relevant var

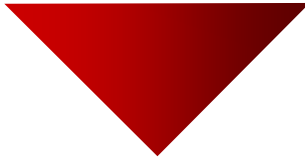
**Hva er/var de viktigste årsakene til å etablere din egen virksomhet? (sett gjerne flere kryss)**

Jeg ønsket å forbedre min økonomi  
Jeg var arbeidsledig  
Jeg ønsket større selvstendighet i arbeidet enn det jeg hadde hos min arbeidsgiver  
I min familie har vi tradisjon for å drive våre egne virksomheter  
Jeg ønsket å bidra til å sysselsette andre i familien  
Jeg ønsket å gjøre mine barn/min familie stolte  
Jeg synes det er vanskelig å tilpasse seg det norske arbeidsmarkedet  
Jeg fikk ikke godkjent utdannelsen fra *mitt opprinnelsesland*  
Jeg fikk ikke arbeid som var relevant i forhold til den utdannelsen jeg har tatt i Norge  
Jeg ønsker å bidra til det norske samfunnet  
Annet? Beskriv.....

**Dersom du etablerte din egen virksomhet, hvordan synes du at det går med din virksomhet i dag?**







# Arbeidsforskningsinstituttet

AFI er et tverrfaglig arbeidslivsforskningsinstitutt. Sentrale forskningstema er:

- Inkluderende arbeidsliv
- Utsatte grupper i arbeidslivet
- Konflikthåndtering og medvirkning
- Sykefravær og helse
- Innovasjon
- Organisasjonsutvikling
- Velferdsforskning
- Bedriftsutvikling
- Arbeidsmiljø

Se [www.afi.no](http://www.afi.no)

Publikasjoner kan lastes ned eller bestilles fra AFIs hjemmeside eller direkte fra instituttet.

Pt 6954 St. Olavs plass  
NO-0130 OSLO  
Besøksadresse:  
Stensberggt. 25

Telefon: 23 36 92 00  
Fax: 22 56 89 18  
E-post: [afi@afi-wri.no](mailto:afi@afi-wri.no)  
[www.afi.no](http://www.afi.no)

