

***Godt igang som nydansk iværksætter  
NYVIRK Iværksættercenter***

***Århusalen***

***28. August 2009***

***”Etnisk Entreprenuership—  
Succes eller fiasko”***

**Shahamak Rezaei, Ph.D., Lektor  
Institut for Samfund & Globalisering,**

**Roskilde Universitet**

**shre@ruc.dk**

Who is an entrepreneur? Hvem er en iværksætter?

Hvordan ser det typiske indvandrerjede virksomheds  
landskab ud i Danmark?

Hvordan opstår "Ethnic Business"?

Hvordan ser Indvandrerjede virksomheders markedsføring  
ud?

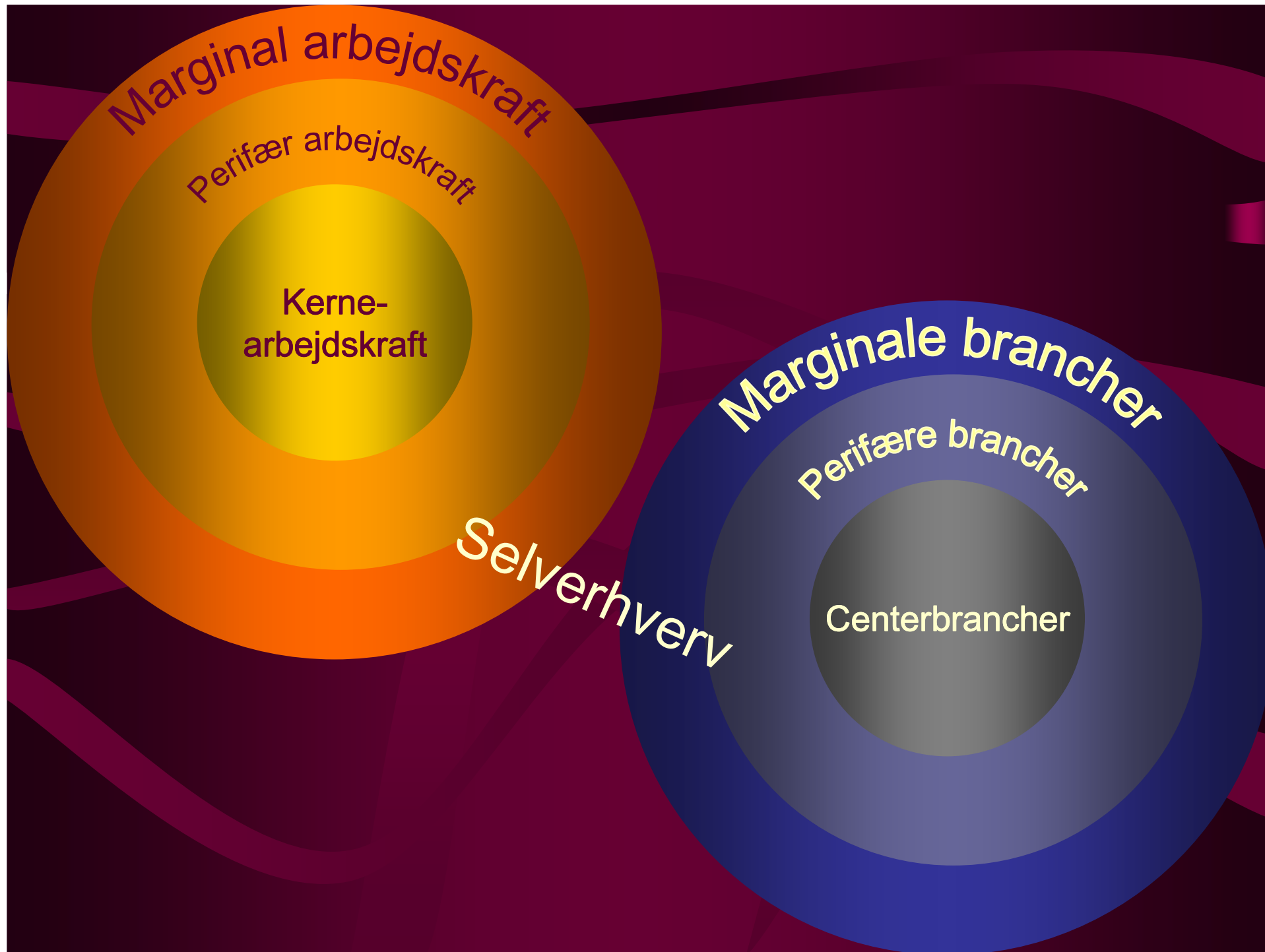
Hvorfor Etnisk Erhvervs Indkapsling og break-in? Hvorfor  
så få break-out?

Hvilke udfordringer står de etniske iværksættere og det  
omkringliggende samfund overfor?

Hvordan opnår vi Break-out & Vækst?  
- Nogle resultater ! og Policyanbefalinger

# Who is an entrepreneur? Hvem er en iværksætter?

- French: Entreprendre:
- "To do something" ... "a person who is active, who gets things done".



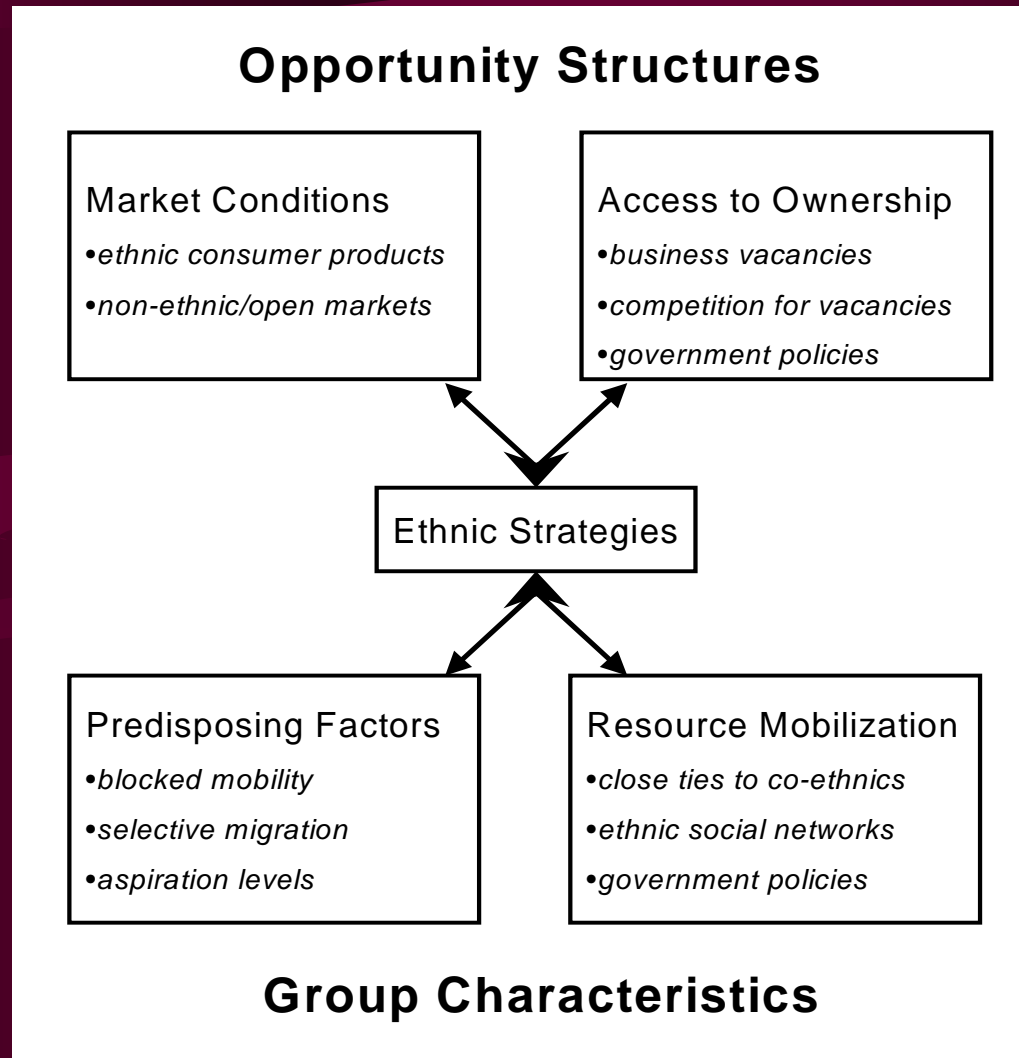
## Hvordan ser det typiske indvandrererejede virksomheds landskab ud i Danmark?

- Flere indvandrererejede virksomheder igennem de sidste 25 år
- Små virksomheder inden for detail-handel, restauration og cafeteria og andre service virksomheder
- Træk på familiens uudnyttede ressourcer (altså s.m.o. familiemedlemmer på overførselsindkomst giver ”en hånd” med)

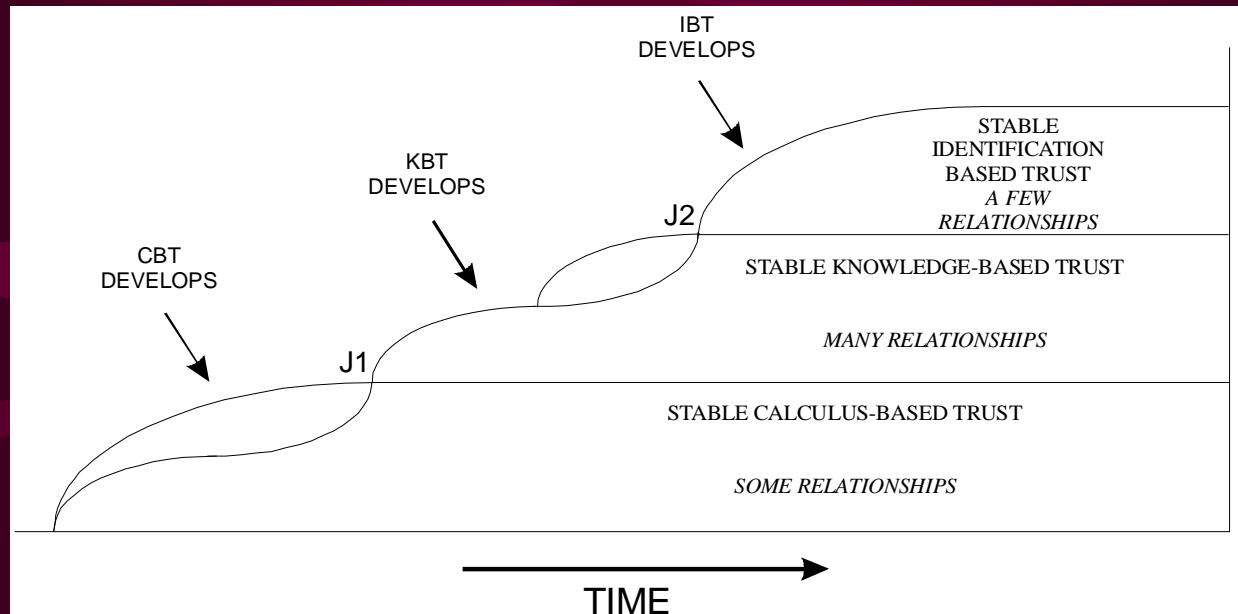
## Hvordan ser det typiske indvandrererejede virksomheds landskab ud i Danmark?

- Marginale brancher
- Næsten fri adgang til brancherne (næsten fuldkommen konkurrence)
- Lav startkapital
- Lav formelt uddannelsesbehov
- Høj etnisk kompetence
- Høj gruppedynamik

# Hvordan opstår "Ethnic Business"?



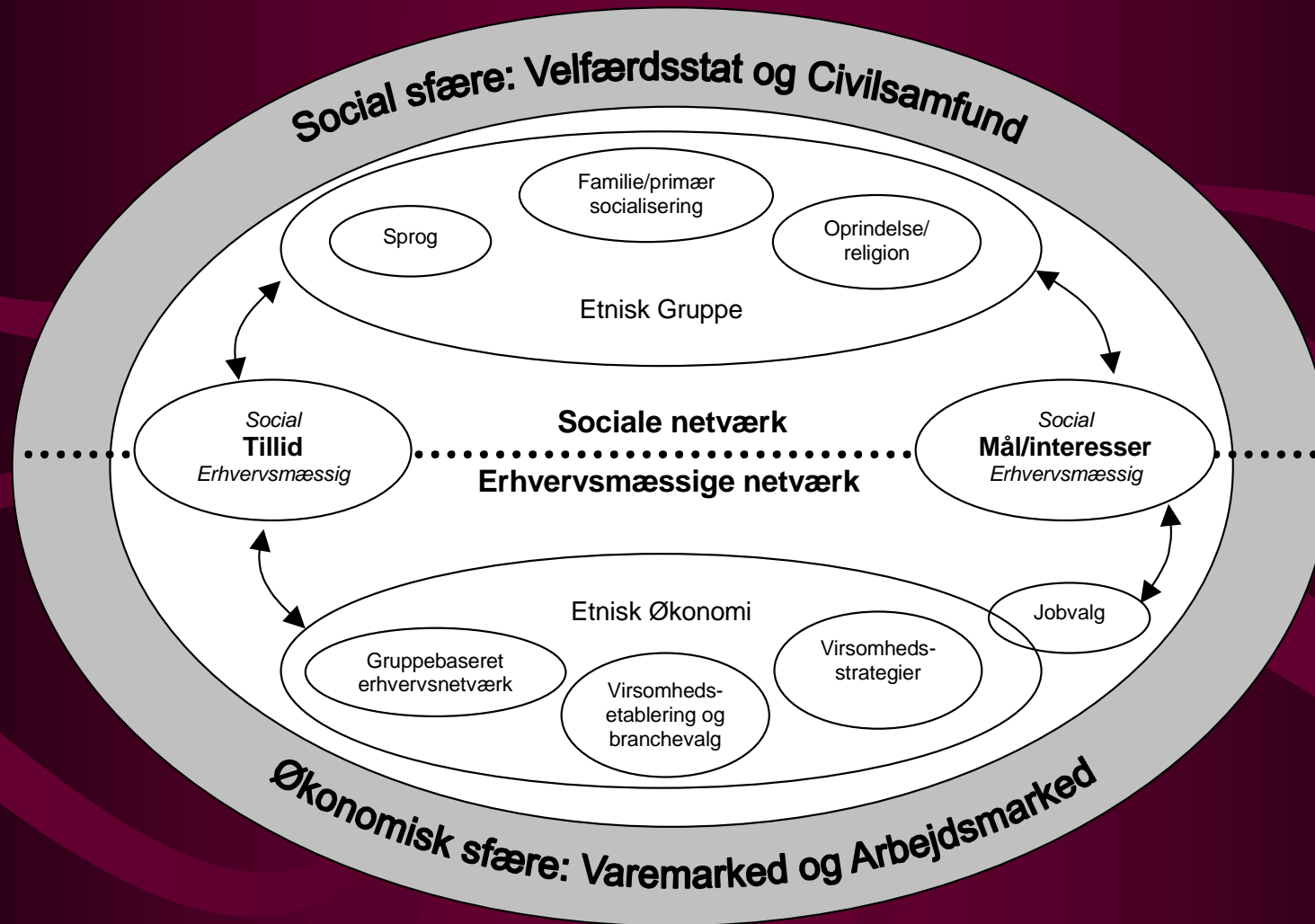
# Hvordan opstår "Ethnic Business"?

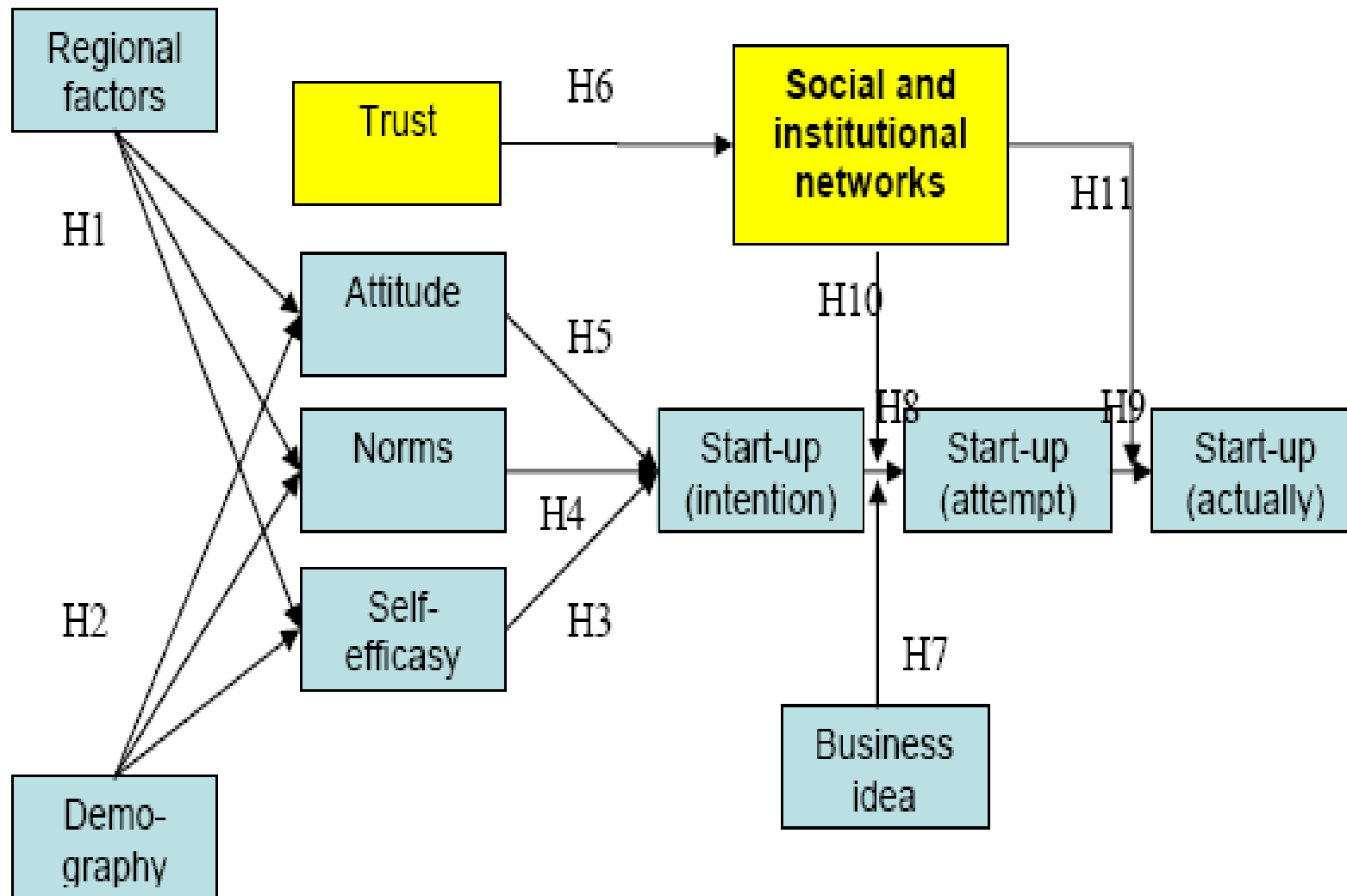


Faser i udviklingen af tillid - Kilde: Lewicki & Bunker (i Kramer & Tyler 1996:124)

# Hvordan opstår "Ethnic Business"?

## Kompositionen af selverhvervende indvandreres netværk

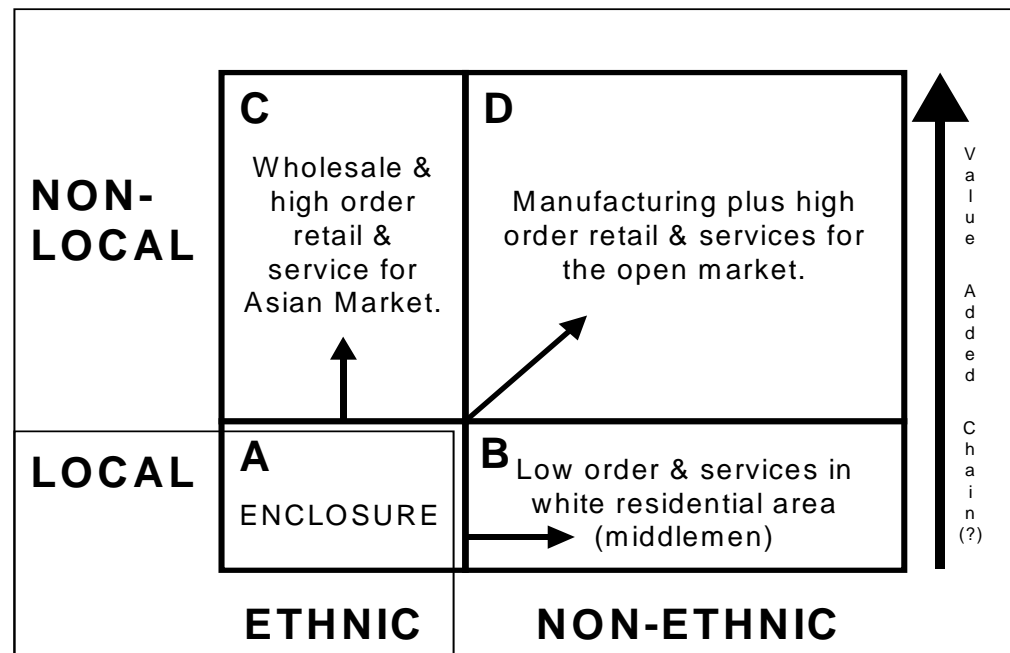




Kilde: Soltvedt & Farbu, 2009.

# Hvordan ser Indvandrererejede virksomheders markedsføring ud?

- Ram & Jones, Markedsaspekt (Typologi over indvandrererejede virksomheders markedsorientering)



# Hvorfor så få break-out?

- Fuldkommen konkurrence lignende situation i brancherne efterlader ikke større profitrate
  - Ringe markedsmæssig break-out mulighed
- Begrænset adgang til rådgivning & finansiering
  - Ringe vækstmæssig break-out mulighed

# Hvorfor så få break-out

- Ensidige etniske netværksrelationer formindsker incitamentet til at få ny inspiration og rådgivning
  - Ensidig kompetence udvikling forstærker intra-etniske relationer
  - og mindsker interetniske relationer

# Hvorfor så få break-out

- Netværkets tillidsskabende funktion har vist sig yderst effektivt til at mobilisere ressourcer (Kort Siget)
- Tætte etniske netværk er bærere af dysfunktionelle sider
- Bærere ensidige, redundante informationer, som kan bidrage til indkapsling

# Hvorfor så få break-out

- Omgivelsernes holdning til optagelse af etniske erhverv i det nationale erhvervssystem
  - Erhvervsmæssig legitimitet
  - Break-out kræver også ændringer i leverandørrelationer, finansieringsforhold, rådgivning m.m.

# Hvorfor så få break-out

- Break-out determinanter:
- Netværksdannelse – intraetniske eller interetniske
- Kompetence niveau og sammensætning
- Uafhængig/ekstern Finansiering & Rådgivning
- Transnationale erhvervsnetværk

Den forskningsmæssige og praktisk/politiske

# Udfordring

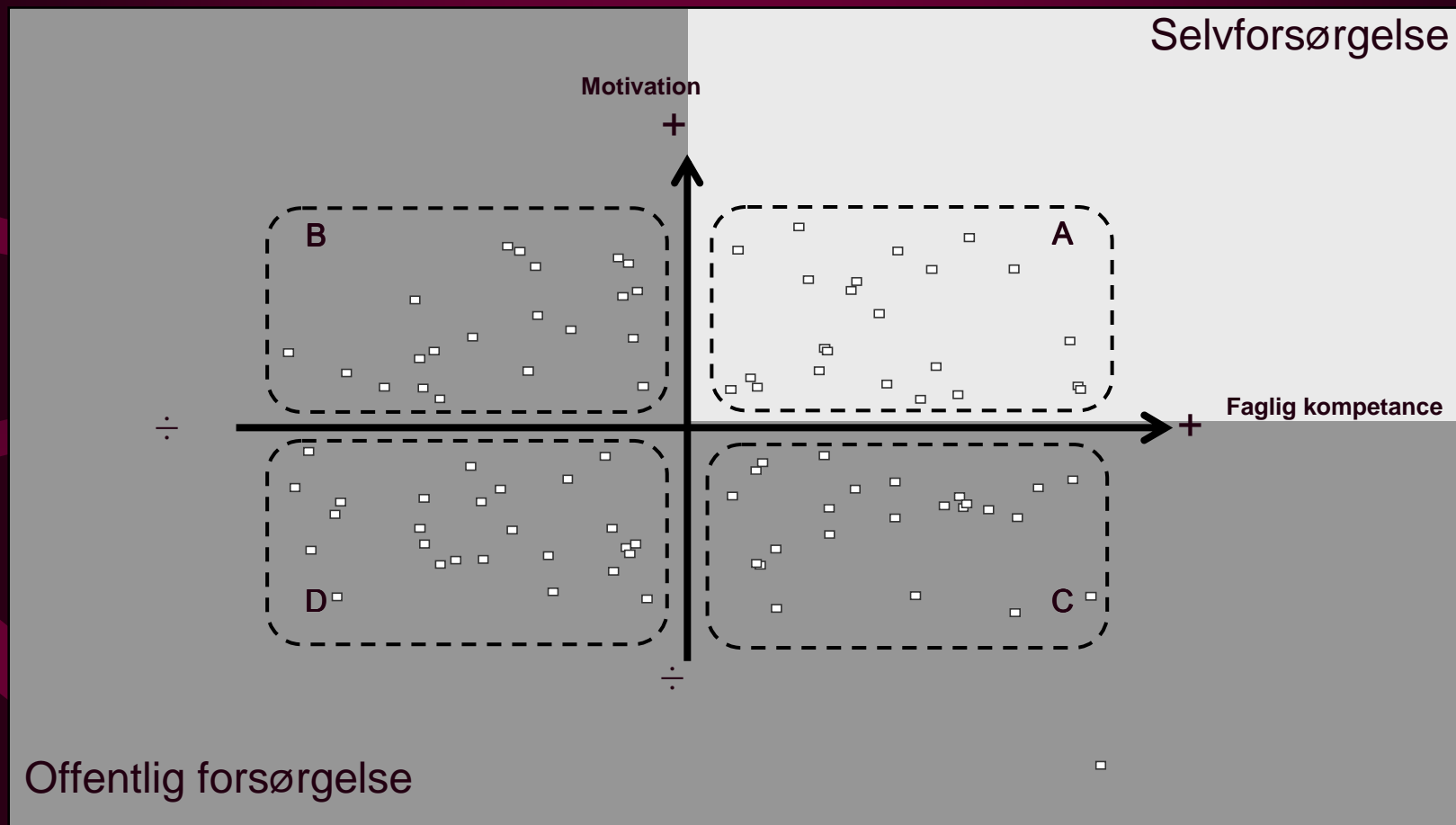


## En kort beskrivelse – Evaluering af NYVIRK



- Et overvejende flertal af de personer, der har etableret sig som selvstændige tidligere var kontanthjælpsmodtagere, lønmodtagere eller på dagpenge.
- Den største gruppe af virksomheder hører til indenfor detail-handel. De fleste er kiosker og købmænd, men også en del virksomheder findes indenfor salg af beklædning og gaveartikler.

## Model for kategorisering af individuelle mobilitetspotentialer



Hvordan opnår vi Break-out & Vækst?  
Nogle resultater! Og  
Policyanbefalinger

En lang række problemer i forhold til indvandrere og integration, herunder iværksætterier og brancheindkapsling, skal søges i begrebet "tilskuds-Danmark", hvor den dominerende logik fordrer, at de individuelle og kollektive aktører (især hvis vedkommende er placeret i de nederste rækker i det socioøkonomiske hierarki) typisk er bedre tjent med at spekulere i opnåelse af forskellige former for støtte og tilskud. Der er brug for et anderledes perspektiv. Denne logik foreslås derfor erstattet med en logik, der fordrer til initiativ via en skattemæssig påskønnelse af individuelle og kollektive aktørers egne initiativer for at ændre deres socioøkonomiske status. Kilde Rezaei & Goli, 2006.

# Hovedkonklusioner (1)

- Under givne mulighedsstrukturer finder et ressourcspild sted, ved at relativt mange højtuddannede indvandrere, hvad enten de har deres uddannelser fra Danmark eller hjem-/udlandet etablerer sig i de såkaldte traditionelle indvandrerbrancher, hvor hverken de selv eller deres virksomhed får udbytte af disse kvalifikationer og kompetencer.
- Efterkommere med danske uddannelser orienterer sig i større grad mod ikke-traditionelle indvandrerbrancher, men problemet er, at de ikke udgør nogen større gruppe blandt iværksættere.
- Yngre kvinder (med ingen eller kun et barn) skiller sig markant ud på mange måder i forhold til det mønster, der præger de mandlige ejere af virksomheder: Yngre indvandrer-kvinder scorer højt i forhold til næsten alle de parametre som undersøgelsen har gjort til genstand for empirisk granskning; det gælder i forhold til omsætning, overskud, egenkapital, værdien af aktiver og en mere multikulturel personalesammensætning. De søger også i væsentligt højere grad mod de ikke-traditionelle indvandrerbrancher, når de etablerer sig som selvstændige. Det interessante er, at selv når de etablerer sig indenfor de traditionelle indvandrerbrancher, producerer de større omsætning, overskud m.v.

# Hovedkonklusioner (2)

- Først og fremmest er der en dynamik i at indvandrerbefolkningen består af såkaldte first-comers og late-comers, som styres via den såkaldte hyrdeeffekt (hvor de først-ankomne, trækker samme type af personer som dem selv fra hjemlandet) såvel inden for den specifikke nationale oprindelse som på tværs af de forskellige nationale oprindelser. First-comers tager bestik af og udnytter late-comers med henblik på at fremme egen socioøkonomisk mobilitet, og late-comers sætter deres lid til, via engagement i first-comers' virksomheder som oftest under kummerlige arbejds- og ansættelsesforhold, at rykke opad i dette hierarkiske system. Fænomenet er identificeret såvel i europæisk (herunder tysk og engelsk) som i dansk sammenhæng.
- Anvendelse af to-kulturelle kompetencer har skabt bemærkelsesværdige branchespredning og breakout i visse lande, samtidig med at vise produkter som pr. definition er kategoriseret som etnisk og lokal (jvf. tidligere fremviste Break-out modellen) i stigende omfang blive mainstreamet på markedet, eksempelvis den elektriske samovar og øvrigt køkkenudstyr i Tyskland.
- Indvandrere afsøger i deres jagt på break-out mulighederne tværs af nationale grænser. De lande der tilvejebringer bedre mulighedsstruktur for mobilitet, mindre regulering, samt via selektiv indvandring skaber mere investeringsvenligt miljø for etablering som selverhvervende, tiltrækker i stigende grad entreprenante indvandrere.

# Hovedkonklusioner (3)

- De danske institutionelle aktørers viden om selverhvervende indvandreres problemer er yderst begrænset, og som følge af denne uvidenhed opstår der som oftest en kommunikationsbrist i forhold til de instanser der er sat i verden for at fremme iværksætterier blandt indvandrere. Det skaber en såkaldt de-kobling, hvilket medfører en etablering og udvikling af to forskellige opfattelser af problemstillinger og løsninger, der er effektive og gyldige indenfor hver sin sfære; henholdsvis Mainstream-samfundet og Det parallelle Samfund.
- Bestræbelser på at fremme udviklingen af flere og bedre indvandrerejede virksomheder kræver en helhedsorienteret, men samtidig målgruppecentered indsats der kan imødekomme break-outpotentialernes behov. Break-out-potentialerne er som denne rapport viser er først og fremmest yngre kvinder, indvandrere med højere uddannelser, samt efterkommerne.

# Policy-anbefalinger

- 1. Målgruppe-fokuserede strategier:** Iværksætterfremmende strategier og indsatser skal være målgruppe-fokuserede og effektivitets-orienterede, og dermed også kontinuerligt genstand for effektmålende evalueringer. Der skal gøre op med præmissen "One Box Fits All".
- 2. Den offentlige sektor:** Den offentlige sektors rolle som udbyder og indkøber af varer og tjenester, i forhold til vækst og branchespredning blandt indvandrerjede virksomheder, skal under lup på kontinuerlig basis.
- 3. Fra "tilskuds-Danmark" til "aktiv skattepolitik med socialt sigte" (altså fra en reaktiv til en proaktiv skattepolitik):** Iværksætteri og dertil knyttede temaer blandt indvandrere og efterkommere skal styres via skattepolitikken, og ikke via paroler og slogans om gensidig kulturel integration.
- 4. Selektiv indvandringspolitik:** Iværksætterpolitik, indvandringspolitik og skattepolitik skal derfor udgøre forskellige sider af samme sag, når det gælder om at fremme break-out og branchespredning samt mainstreaming af indvandrerjede virksomheder.

# Forslag til yderligere empiriske undersøgelser

- En undersøgelse af hvorvidt kom-i-gang-lån virker i forhold til de i før nævnte identificerede break-out-potentialer.
- En undersøgelse af hvorledes problemer i forbindelse med ekspedering af valuta via det uofficielle/uformelle vekslerersystem til udlandet kan modvirkes.
- En cost-benefit-undersøgelse, som sigter på konsekvensberegninger af den gældende Skatte- og erhvervspolitik i forhold til selverhvervende indvandreres præferencer og adfærd.
- En undersøgelse af de problemer som de identificerede break-out-potentialer (kvinder, højtuddannede og efterkommere) oplever i forhold til deres bestræbelser på branchespredning.

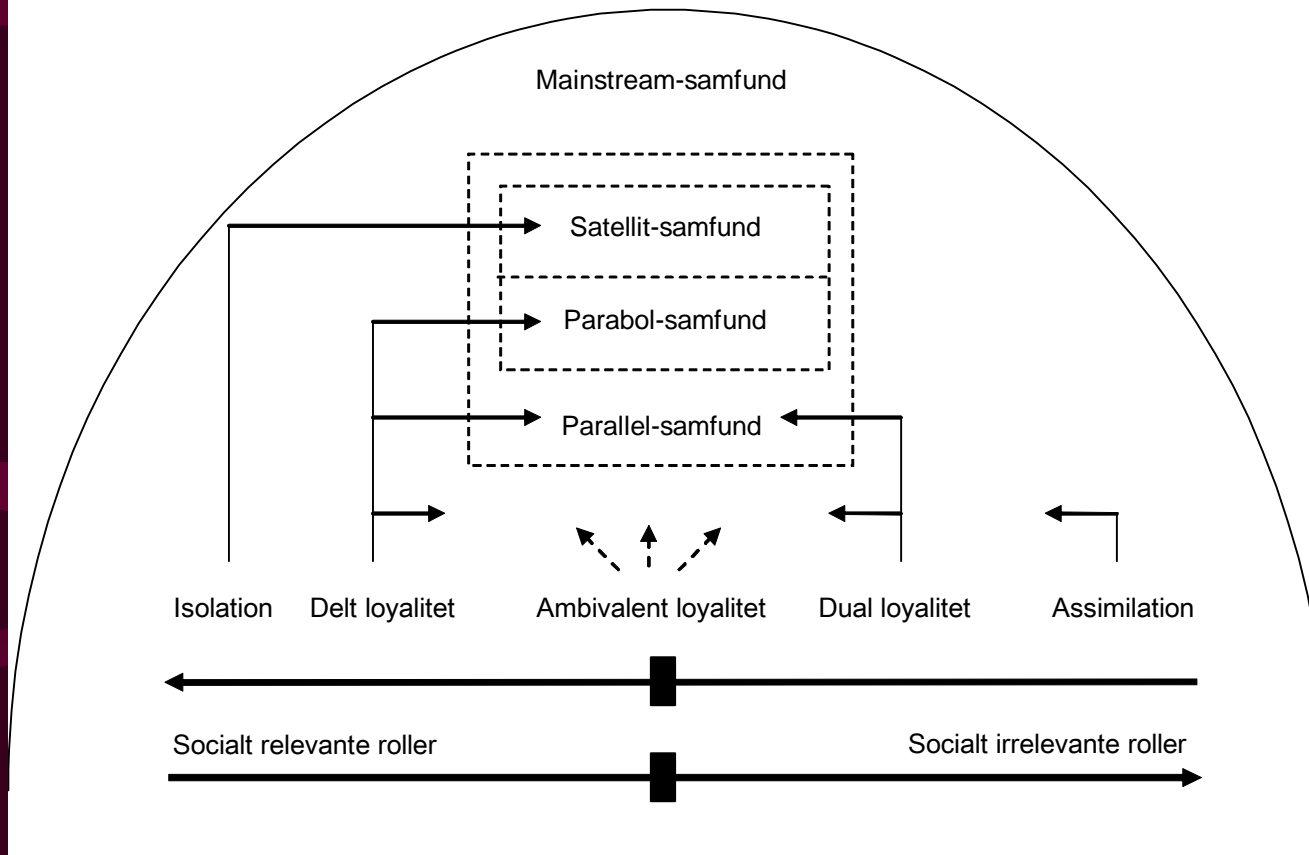
# Til slut, et kuriosum:

”To-kulturelle-Kompetencer” = Breakout ??



Kilde: <http://roozonline.com/01newsstory/>

## RG-SM-modellen



**RG-SM-modellen (Rational Governance of Socioeconomic Mobility of migrants)** – Rezaei & Goli 2005

RG-SM-Modellens centrale præmis er, at formelle aktører, i stedet for at kaste sig ud i kampen mod vejrmøllerne med sanktioner og kontrol og top-down monitorering og yderligere uddybning af kløften mellem "os" og "de andre", skal understøtte den socio-økonomiske kreativitet og dynamik, der præger indvandrernes socioøkonomiske aktiviteter, og forsøge at optimere det samfundsmæssige udbytte heraf.

- Ümit var blevet kaldt op til skattevæsenet.
- Vi har set på Deres fradragsberettigede udgifter og vi synes jo nok, at de er uforholdsvist store for en pizzabar.
- Hvad mener I med ”uforholdsvist store” siger Ümit dybt forundret .
- Se her: De har trukket 6 rejser til Ankara fra på selvangivelsen.
- Ümit siger: JA – og hva’ så...
- Vi bringer jo ud...