

Evaluering af Equalprojekt ”Integration og udvikling af indvandreraktiviteter i Odense, Århus og København”

**Ekstern evaluering
August 2007**



Indholdsfortegnelse

| | |
|--|-----------|
| Forord | 4 |
| 1.1 Om evalueringen og læsevejledning | 4 |
| 2. Resumé | 5 |
| 3. Baggrund og formål | 9 |
| 3.1 Baggrund | 9 |
| 3.2 Projekt mål | 11 |
| 4. Aktiviteter | 13 |
| 5. Effekt | 19 |
| 5.1 Delmål 1 – flere og mere levedygtige virksomheder? | 19 |
| 5.2 Delmål 2 – mere stabile beskæftigelsesforhold? | 24 |
| 5.3 Delmål 3: Relationen myndigheder og virksomheder..... | 26 |
| 5.4 Delmål 4 og 5: Metodeudvikling og erfaringsudvikling | 30 |
| 5.5 Empowerment | 34 |
| 5.6 Kønsligestilling | 35 |
| 6. Projektorganisering og ledelse | 37 |
| 6.1 Beskrivelse af organisering og ledelse af projektet..... | 37 |
| 6.2 Vurdering af projektorganisering og ledelse | 38 |
| 7. Mainstreaming | 40 |
| 8. Datagrundlag og metode | 44 |
| 8.1 Interview med virksomhedsejere og iværksættere | 44 |
| 8.2 Interview med rådgivere..... | 45 |
| 8.3 Interview med myndighedsrepræsentanter..... | 45 |
| 8.4 Interview med styregruppen | 46 |
| 8.5 Survey..... | 46 |
| 8.6 Projektpublikationer | 48 |
| 9. Bilag – figurer | 49 |
| 10. Bilag – Projekter under Socialfondens Integrationsindsats | 56 |

Forord

”Integration og udvikling af indvandervirksomheder i Odense, Århus og København” er et Equal-projekt. Projektet hører under tema 1A.

Projektet ledes af Erhvervscenter for Etablering, Vækst og Udvikling (EVU) og handler om erhvervsrådgivning af iværksættere og virksomheder ejet af etniske minoriteter i: Odense, Århus og København.

Det er et meget stort projekt. De i alt 11 rådgivere har som en del af projektet gennemført rådgivning 3.200 gange med over 1.100 forskellige iværksættere og virksomhedsejere med anden etnisk baggrund. Indsatsens størrelse og aktivitetsniveauet gør det til et af de største projekter med rådgivning rettet mod etniske erhvervsdrivende i Europa.

Projektet kommer samlet til at vare 3½ år. Det startede 1. september 2004 og var oprindeligt tænkt afsluttet 31. august 2007, men er nu forlænget til udgangen af 2007.

Da det er et Equal-projekt, har projektet også partnere i andre europæiske lande. Sammen med lignende projekter i England, Ungarn og Spanien er der dannet det transnationale partnerskab ”Building Entrepreneurship”, hvor målsætningen bl.a. er at erfaringsudveksle mellem landene og metodeudvikle. De udenlandske aktiviteter evalueres ikke i denne rapport. Der laves en særskilt evaluering heraf.

Denne rapport er den eksterne evaluering af projektets nationale aktiviteter. Evalueringen er gennemført af New Insight A/S, ved chefanalytiker Jacob Løbner Pedersen og researcher Maria Rye Dahl.

1.1 Om evalueringen og læsevejledning

New Insight A/S vandt i slutningen af 2006 projektets udbud om ekstern evaluering. Projektet har lagt vægt på, at evalueringen fokuserer på projektets effekter. Mange af de problemstillinger, som projektet søger at medvirke til at løse, er omfattende og det kan være vanskeligt at påvise ændringer og synliggøre, hvilken betydning projektaktiviteterne har haft herfor. Evaluator har bl.a. derfor lagt vægt på, at vurderingsgrundlaget er gennemskueligt og der er brugt metodetrianglering af observationer og data fra de tre centrale aktørgrupper i projektet: 1) målgruppen af etniske iværksættere og indvandervirksomheder der har modtaget rådgivning 2) rådgivere og projektledelse og 3) projektets omverden (fx myndigheder). Der er opstillet relevante indikatorer for alle centrale projektmål og der er brugt en vifte af datakilder, bl.a. interview og survey med målgruppen (se bilag, kapitel 8 for yderligere beskrivelse af datagrundlag og metode).

Det centrale kapitel i denne evalueringsrapport er kapitel 5, hvor projektets effekter vurderes. Her er en gennemgang af samtlige delmål i projektet og en vurdering af, i hvilket omfang de er realiseret. I hvert afsnit er der lavet oversigtstabeller med indikatorer og resultatopfyldelse for de enkelte mål. De giver et godt og hurtigt overblik over projektets effekter.

2. Resumé

Equal-projekt ”Integration og udvikling af indvandrer virksomheder i Odense, Århus og København” er et stort og ambitiøst projekt, der har haft som mål at medvirke til at skabe flere og bedre indvandrer virksomheder i de tre byer.

Flere og bedre indvandrer virksomheder

Evalueringen viser, at projektet i kraft af dets størrelse og aktiviteter har haft betydning og reelt forbedret mange indvandrer virksomheder og etniske iværksættere. Projektet har medvirket til at styrke deres evne til at drive virksomhed på lovlig og mere professionel vis. Den overordnede konklusion er, at projektet har bidraget til, at der er flere bedre indvandrer virksomheder i Odense, Århus og København.

Baggrund – flere virksomheder og problemer

Baggrunden for projektet har været en situation, hvor segmentet af indvandrer virksomheder igennem slutningen af 1990’erne har været i meget stor vækst og haft en stor beskæftigelsesmæssig betydning for indvandrerne. Samtidig har det været tydeligt, at mange iværksættere og virksomheder har haft brug for en ”hjælpende hånd”. Der har været omfattende problemer med at overholde danske love og regler, deres overlevelsesgrad har været lav og de ansatte har typisk kortvarige beskæftigelsesforhold. Den baggrund har i Odense, Århus og Københavns Kommune gjort, at man har set behovet for en særlig rådgivning, der både kan 1) være med til at støtte de muligheder, der er for job og selvbeskæftigelse i indvandrer virksomheder og 2) samtidig medvirke til at løse nogle af de problemer, de har med at overholde lovgivningen.

Virksomhederne er blevet bedre til at overholde regler

Projektet har haft størst effekt i relation til at styrke de etniske virksomheders evne til at overholde danske regler og love. Rådgivningen har i høj grad medvirket til at udvikle og professionalisere driften ift. overholdelse af gældende regler og love.

To ud af tre virksomheder oplever selv, at det er blevet nemmere at overholde lovgivningen, efter de har fået rådgivning og tre ud af fire har lavet konkrete forbedringer på baggrund af rådgivningen. Repræsentanter fra myndighederne oplever, at rådgiverne har stor betydning. Der er stadig nogen problemer i etniske virksomheder – men reglerne er også skærpet i løbet af projektets levetid på specielt fødevarerområdet. ”Brandslukning” i form af rådgivning ved meget konkrete problemer, såsom bøder og påbud, har været en indgang til arbejdet. I mange tilfælde har brandslukningen også været afsæt for læring og yderligere udvikling af virksomhederne.

Samtidig har projektet været med til at øge myndighedernes forståelse for de etniske erhvervsdrivende og hvordan de bedre kan håndtere kontakten med dem. Rådgiverne har været med til at gøre myndighedernes arbejde lettere og mere effektivt.

Øget vækst og udvikling af forretningsstrategi

En tredjedel af de virksomheder og iværksættere, der har modtaget rådgivning i København, har oplevet vækst i omsætningen.

Projektet har i nogen grad medvirket til at udvikle virksomhedernes forretningsstrategi. Næsten hver fjerde etniske erhvervsdrivende har ændret markedsføring eller satset på andre kundegrupper på baggrund af rådgivningen og hver femte er begyndt at sælge nye eller andre varer. Dertil kommer, at rådgivningen har haft stor betydning for udvikling af iværksætternes forretningsideer. Der har været meget fokus på at undgå start af urentable virksomheder.

Det er meget svært at facilitere brancheskift.

Projektets resultater viser, at det er utroligt svært at flytte eksisterende virksomheder til nye brancher eller segmenter. Surveyen viser, at 2 pct. af de virksomheder, der har fået rådgivning i København, har fået rådgivning om brancheskift. I København har rådgiverne drøftet brancheskift med ca. 60 virksomhedsejere og faciliteret seks skift. I Århus er det 2 pct. af de virksomheder og iværksættere, der har fået rådgivning der er indenfor utraditionelle brancheområder. Rådgiverne i København oplever, at der er en stigende interesse for brancheskift. Rådgivning om branchespredning er mest relevant for iværksættere. Vanskelighederne med at facilitere branchespredning skyldes både, at målgruppens uddannelsesniveau og potentiale for drift af virksomhed indenfor radikalt andre brancher er begrænsede, og at der ikke for alvor er redskaber, hverken finansierings- eller uddannelsesmæssigt, som kan bruges til at overkomme de strukturelle barrierer ved brancheskift.

Usikkert om projektet har skabt mere stabile og bedre beskæftigelsesforhold

Evalueringen kan ikke på det foreliggende datagrundlag vurdere, i hvilket omfang projektet har bidraget til at skabe bedre arbejdspladser og mere stabile beskæftigelsesforhold. Der har været opmærksomhed om at skabe mere stabile beskæftigelsesforhold i rådgivningen. Men det har især været ift. at sikre en stabil drift og overholdelse af love og regler (fx egenkontrol og arbejdspladsvurdering), hvilket jo også er en meget vigtig forudsætning. Der har blandt en lille gruppe virksomheder været vækst i antallet af hjælpere – dvs. deres brug af ulønnet arbejdskraft i de seneste to år. En vækst i brugen af hjælpere er problematisk, fordi det indikerer, at det ”grå/sorte” arbejdsmarked i disse virksomheder udvides.

Vigtigt fokus på etniske kvinder der er iværksættere eller virksomhedsejere

Projektet har haft et vigtigt fokus på de etniske kvinder, der er iværksættere eller virksomhedsejere. Specielt i Århus og København har der været særlige aktiviteter målrettet kvinderne. Meget tyder på, at der er en mulighed for, at de etniske kvinder i endnu højere grad kan mobiliseres og via iværksætteri skabe selvbeskæftigelse. Kvinderne starter virksomheder, der er mindre og i bestemte segmenter (fx frisør, butik mv.). De er mere modtagelige og opsøgende overfor rådgivning end mændene. Evalueringen viser, at en større andel af kvinderne oplever omsætningsvækst i deres virksomheder.

Målrettet og opsøgende rådgivning er en god metode

Projektet er interessant, fordi det både i omfang og tilgang til etniske iværksættere og indvandreraktiviteter er unikt i både dansk og europæisk kontekst. Den primære aktivitet har været målrettet rådgivning af etniske iværksættere og virk-

somhedsejere om drift og udvikling af virksomhederne. I alle tre byer har man bevidst organiseret rådgivningen ud fra et princip om **nærhed og tilgængelighed** mellem målgruppen af etniske iværksættere/virksomheder og rådgiverne. Rådgivernes faglighed og sprogkunderskaber har gjort kompetent og tillidsfuld rådgivning mulig, også på målgruppens modersmål. I både Odense, Århus og København har det været et bevidst metodisk valg at lokalisere rådgiverne i de områder, hvor der er en koncentration af etniske erhvervsdrivende for at øge kendskabet og lette tilgængeligheden. Strategien for rådgivningen har været langsigtede forbedringer, og ikke kun på økonomisk udvikling her og nu. Det har været centralt at medvirke til at virksomhederne bliver bedre til at overholde regler og man er villig til ofte at støtte den enkelte iværksætter og virksomhed. Perspektivet i rådgivningen har været, at virksomhedsejerne skal lære og blive i stand til at stå helt på egne ben. Men det har også været nødvendigt altid at have døren åben overfor målgruppen – ikke mindst for at skabe tillid til den enkelte og troværdighed hos målgruppen som helhed.

Det er givet, at disse bevidste, metodiske valg har været en vigtig årsag til, at projektet i meget stort omfang har 1) fået kontakt til en stor del af målgruppen og 2) fået lov til at hjælpe med råd om udvikling og drift af virksomhederne. Projektets resultater bekræfter, at metoden med målrettet og opsøgende rådgivning er velegnet og effektiv overfor målgruppen af iværksættere og virksomhedsejere med anden etnisk baggrund. Det opsøgende arbejde er specielt vigtigt for de virksomheder, som ikke ved at de har brug for ny viden til at få virksomheden til at blive mere lovlig og velfungerende, og heller ikke ved hvad rådgivning er.

Rådgiverne har været pionerer, og det er væsentligt, at projektet har dokumenteret de metoder, man bl.a. har udviklet og anvendt i det opsøgende arbejde.

Mainstreaming

Projektet har været meget dygtigt til at videreformidle informationer om aktiviteter og viden om resultater. Der har været meget presseomtale af projektet i både landsdækkende og lokale medier, hvilket har skabt opmærksomhed og været et godt udgangspunkt for både horisontal og vertikal mainstreaming. Mainstreaming til andre byer og relevante institutioner er nået et godt stykke vej. Der har været flere henvendelser fra både danske og udenlandske byer om projektets erfaringer og kendskabet blandt de relevante myndigheder i specielt København er ret højt. Projektet er nået langt i den vertikale mainstreaming. Projektet har været indkaldt til møde i Ministeriet for Familie og Forbrugeranliggender i forbindelse med ny fødevareregulering, hvor der påtænkes en særlig indsats overfor etniske erhvervsdrivende. Der har været kontakt med både Social- og Integrationsministeriet flere gange og projektet har overfor Beskæftigelsesministeriet italesat de centrale barrierer der er, for at kontanthjælpsmodtagere kan blive iværksættere. Endelig har EU-kommissionen, DG Employment, Social Affairs and Equal Opportunities, deltaget i en af projektets konferencer og gjort opmærksom på projektet.

3. Baggrund og formål

3.1 Baggrund

Equal-projektet ”Integration og udvikling af indvandrer virksomheder i Odense, Århus og København” følger i kølvandet på flere analyser¹ og mindre projekter, som blev gennemført fra 2001 og frem til projektets start i efteråret 2004.

Analyserne viste, at der har været en stor vækst i antallet af etniske erhvervsdrivende i slutningen af 1990’erne². I 2006 var der ca. 9.300 indvandrer virksomheder³ i Danmark, der beskæftigede over 14.000 personer. De etniske virksomheder har stor beskæftigelsesmæssig betydning for indvandrere. Tidligere undersøgelser viser, at i København var det næsten hver fjerde beskæftigede indvandrer, der var ansat i en etnisk virksomhed i 2001. Bybilledet i både København og andre større byer for alvor begynder at bære præg af de nye virksomheder. Årsagerne til den høje iværksættergrad blandt de etniske minoriteter er en kombination af en større iværksætter- og selvstændighedslyst end hos etniske danskere og at det er svært at få et job.

De etniske virksomheder er meget små⁴ og koncentreret indenfor de private serviceerhverv, typisk indenfor detailhandel (grønthandler, slagter, kiosk) og restaurations/fastfoodområdet (shawarma/pizza), hvor der er lave adgangsbarrierer, da krav til startkapital og formelle kompetencer er begrænset. Der er en meget hård konkurrence indenfor dette segment, som er medvirkende årsag til snyd med moms, skat og sort arbejde og en lav overlevelsesgrad. Den store udskiftning blandt ejerne er med til at skabe ustabile beskæftigelsesforhold.

Analyserne viste også, at der er behov for rådgivning eller i hvert fald en tættere kontakt til danske ressourcepersoner og myndigheder. Der er behov for mere og anden viden. Både den lave overlevelsesgrad og vanskeligheder med myndighederne (på grund af bl.a. sort økonomi og problemer med miljø og fødevarerhygiejne) vidner om både ejere og uformelle netværks begrænsninger. Udfordringen er

¹ Bl.a.: New Insight (2003). ”Indvandrer virksomheder og integration - særlig fokus på Frederiksberg Kommune og kommunerne på Hovedstadens Vestegn.”

New Insight (2003). ”Indvandrerejede virksomheder i Storkøbenhavn – barriere eller løftestang for integration?”

New Insight (2004). ”Evaluering af projekt Butikskonsulent på Ydre Nørrebro og Nord-Vest.”

New Insight (2004). ”Flere og bedre indvandrer virksomheder i Københavns Kommune”

Shahamak Rezaei ; M. Goli og S. Møballe 2006: ”Indvandreres tætte netværk: Katalysator eller hæmsko for innovation og vækst?”, Roskilde Universitetscenter.

Shahamak Rezaei (2003-4). ”Det duale arbejdsmarked i et velfærdsstatligt perspektiv,” Delrapport 1-3, Roskilde Universitetscenter.

Shahamak Rezaei (2001). ”Business dynamics amongst immigrants: self-employment and network relations - blockage or initiator of socio-economic mobility?,” PhD-afhandling.

² . Fra 1997 til 2001 var der i hele landet en vækst på 27 pct. i antallet af indvandrer virksomheder. Alene i København 460 flere indvandrerejede virksomheder, hvilket svarer til en vækst på 22 pct. Samtidig voksede antallet af beskæftigede med 23 pct. Særkørsel fra Danmarks Statistik, bearbejdet af New Insight A/S

³ Her defineret som selvstændige indvandrere og efterkommere fra ikke-vestlige lande. Statistikbanken, RAS 2006.

⁴ Kun 5 pct. har mere end 5 ansatte. 2001-tal. Særkørsel fra Danmarks Statistik, bearbejdet af New Insight A/S

tydeligvis at starte en proces, hvor eksisterende og kommende etniske virksomheder i højere grad forbindes til det øvrige erhvervsliv og arbejdsmarked.

Før projektet var virksomhedsejere og iværksættere med anden etnisk baggrund kun i meget begrænset kontakt med det etablerede erhvervsrådgivningssystem. Det var erfaringen i både Odense (ved Odense Erhvervsservice), Århus (ved Start og Vækst) og København (ved EVU) – og i øvrigt et kendetegn ved etniske minoriteters virksomheder i hele Europa. Erfaringen og undersøgelser viste, at iværksættere og virksomhedsejere med anden etnisk baggrund typisk ikke kendte til rådgivningsmulighederne. De brugte – og bruger stadig – i høj grad venner og familie og evt. revisor som input for rådgivning om start, drift og udvikling af deres virksomhed⁵. Det bekræfter surveyen gennemført som en del af evalueringen. Dog med den vigtige tilføjelse at rådgiverne også betragtes som en af de helt centrale kilder til viden.

Forhistorien i København

I København gennemføres ”projekt butikskonsulent” som en del af Kvarterløft⁶-projektet i Nørrebro Park Kvarter fra 2002 til 2004. Det er det første forsøg i Danmark med opsøgende rådgivning af ejere og iværksættere med anden etnisk baggrund. Evalueringen af projektet viste, at den opsøgende rådgivning er en god metode, men også at indholdet i rådgivningen burde fokuseres og at rådgiveren skulle gøres mindre afhængig af at finde supplerende finansiering. Butikskonsulenten skulle håndtere rådgivning om mange forskellige emner - lige fra generel rådgivning om virksomhedsdrift til, ejerskifte, facaderenovering, miljøambassadør, egenkontrol og forkursus til almen fødevarerhygiejne, og samtidig sikre finansiering via delprojekterne.

Da projektet er ved at slutte i sommeren 2004, er der er ret stor politisk opmærksomhed om de etniske minoriteters virksomheder og i København afsættes 8 mio. over tre år til at udvide, styrke og erhvervsrette den opsøgende rådgivning, som butikskonsulenten har foretaget. Der skabes et samarbejde mellem Familie- og arbejdsmarkedsforvaltningen og Økonomiforvaltningen i Københavns Kommune og Erhvervscenter i København EVU, hvor selve indsatsen, rådgiverne forankres.

Der er opbakning til at forsøge at lave et større, landsdækkende projekt og forvaltningerne tager kontakt til Århus og Odense med henblik på at lave et fælles Equal-projekt. Det er EVU, der tiltænkes rollen som projektleder.

Forhistorien i Århus

I Århus har man i 2002 startet et meget stort Urban-projekt i for bydelene Gellerup-Hasle og Herredsvang, hvor der er en stor koncentration af etniske minoriteter og en række indvandreraktiviteter særligt i Bazar Vest, der blev etableret i 1996. I Urban-projektet er en af målsætningerne ”en vækstorienteret erhvervsudvikling og et rummeligt arbejdsmarked” og iværksætteraktiviteter ses som et indsatsområde i den henseende. Derfor laves der i begyndelsen af 2003 en undersøgelse af, hvordan man kan fremme iværksætteriet blandt både danskere og indvandrere i området⁷. I forlængelse heraf besluttes det i byrådet, at der skal etable-

⁵ Torben Bager mfl. 2006: ”Iværksætterrådgivning i Danmark”, s.79 og s.162

⁶ Kvarterløft Nørrebro Park Kvarter

⁷Mastrup Development 2003: ” Fremme af iværksætterier i Urbanområdet”.

res en særlig rådgivningsservice for etniske iværksættere og virksomhedsejere. Erhvervsafdelingen i Århus Kommune udbyder den opgave. I sommeren 2004 afgøres det, at Nyvirk får opgaven. Nyvirk består dengang af den tidligere centerchef for Bazar Vest, revisor Shahid Mahmoud og konsulent Steffen Thomsen. I dag er der yderligere tre medarbejdere. Århus Kommunes Erhvervsafdeling tager imod Københavns Kommunes invitation til deltagelse i Equal-projektet. Tidligt kobles Nyvirk som det operationelle led på projektet. Deltagelsen i projektet betyder, at Nyvirk kan udvide målgruppen for deres rådgivning fra beboere i Urbanområdet til indvandrere i hele Århus.

Forhistorien i Odense

I Odense har Odense Erhvervsservice et ønske om at styrke rådgivningen af iværksættere og virksomheder ejet af etniske minoriteter. I Vollsmose, der er kvartløftsområde, er en af tankerne, at der skabes bedre mulighed for at drive erhverv i området. Desuden er der drøftelser med Olav de Linde om etablering af en Bazar Fyn i Odense (den åbnede i marts 2007). Ligesom i Århus og København er der også i 2004 så småt taget initiativ til at lave en egentlig erhvervsrådgivning for etniske iværksættere i Vollsmose. Baggrunden er bl.a. en rapport fra LG Insight lavet for Fyns Amt, der viste, at de etniske iværksættere på Fyn skabte flere job pr. virksomhed end den typiske danske iværksætter. Rapporten pegede også på et behov for målrettet rådgivning til etniske iværksættere.

Tilsammen er der således flere ideer og aktiviteter på vej, som er rettet mod etniske erhvervsdrivende og iværksættere i Odense. Henvendelsen fra København om deltagelse i et fælles projekt med netop det fokus falder derfor i god jord.

3.2 Projekt mål

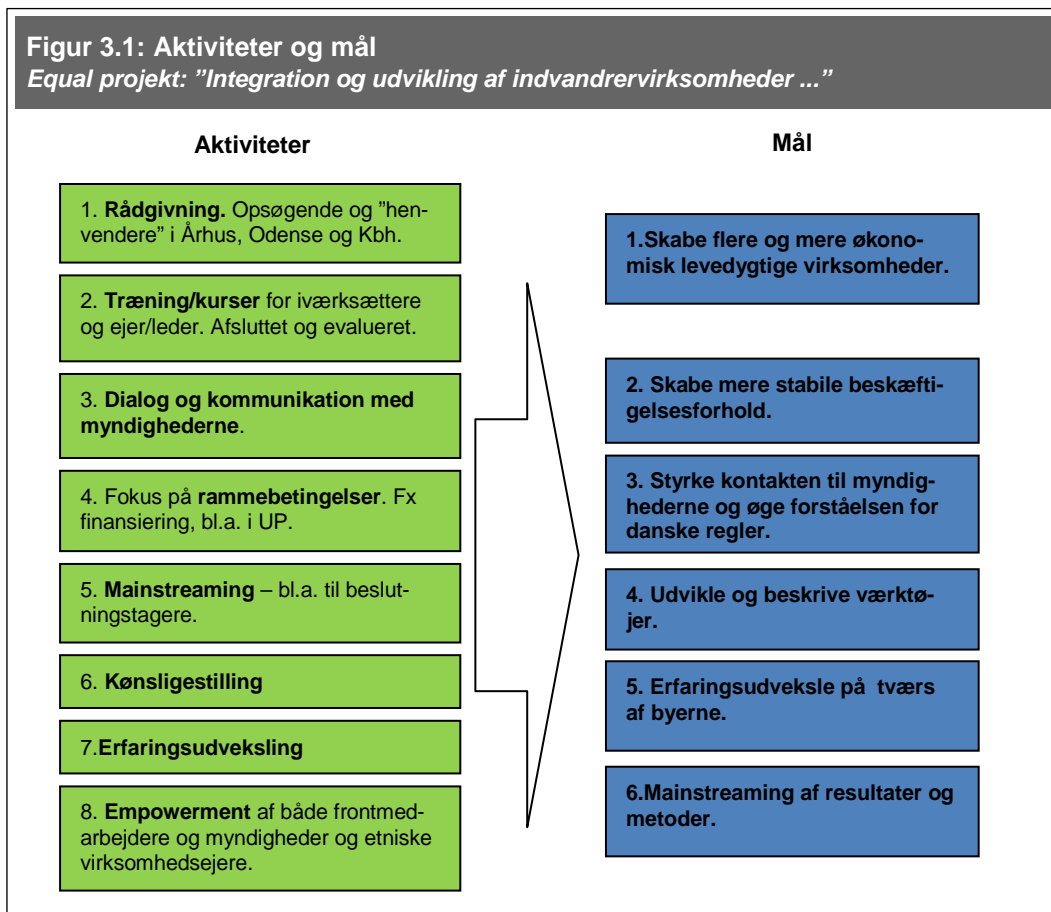
Projektets **overordnede mål** er at styrke og skabe nye aktiviteter, som er målrettet mod de etniske minoriteters virksomheder. Initiativerne skal medvirke til at udvikle og konsolidere eksisterende og kommende virksomheder i de tre byer, som deltager i projektet. Formålet er at skabe flere og bedre indvandrevirksomheder og arbejdspladser og derigennem øge indvandrernes erhvervsdeltagelse.

Projektets mål afspejler det udgangspunkt, der har været ved projektstart.

Der er fokus både på erhvervsøkonomisk udvikling af de etniske virksomheder, men også på at virksomhederne generelt bliver bedre til at overholde danske regler og love, samt at der skabes beskæftigelsesmuligheder for indvandrere.

Der har ved projektstart været stor opmærksomhed, også politisk, om de etniske virksomheder. Positiv opmærksomhed på baggrund af de jobmuligheder og selvbeskæftigelse, det skaber for indvandrere, som har svært ved at komme ind på arbejdsmarkedet. Ved projektets start var ledigheden næsten dobbelt så stor som nu. Negativ opmærksomhed på baggrund af de problemer de etniske virksomheder har med at overholde danske love og regler – fx momssvindler, socialt bedrageri/sort arbejde, afgifter, overtrædelse af regler ift. arbejdsmiljø og fødevarerhåndtering. Siden projektstart er der kommet flere og mere stramme regler, bl.a. på fødevarerområdet.

I projektansøgningen er det overordnede mål suppleret med fem uddybende mål. Dertil kommer de mål, der er for hhv. kønsligestilling og empowerment (se figuren).



De to primære målgrupper for projektet er 1) virksomheder ejet af etniske minoriteter og 2) iværksættere med anden etnisk baggrund end dansk. Sekundært er målgruppen for projektet medarbejdere i myndigheder og offentlige institutioner, som arbejder med etniske erhvervsdrivende. De primære målgrupper, iværksættere og virksomheder ejet af etniske minoriteter har forskellige behov for rådgivning og der har været forskelligt fokus på de to grupper i de tre byer. Det kommer blandt andet til udtryk ved, at der også er lidt forskel på de aktiviteter og metoder, der har været anvendt i hhv. Odense, Århus og København. I København har man i høj grad brugt opsøgende rådgivning til de eksisterende virksomheder. I Århus og specielt Odense har man i højere grad orienteret sig mod iværksættere og ikke i nær samme grad som i København været opsøgende overfor de eksisterende virksomheder.

4. Aktiviteter

Projektets mål søges realiseret med initiativer indenfor **otte aktivitetsområder**. (Se tabel 4.1 nedenfor).

| Tabel 4.1: Aktivitetsoversigt: Equal-projekt "Integration og udvikling af indvandervirksomheder i Odense, Århus og København" | |
|--|---|
| Aktivitetsområde | Gennemførte aktiviteter i projektet |
| Erhvervsrådgivning af iværksættere og virksomhedsejere | Rådgivning i Odense, Århus og København. Både opsøgende og rådgivning hvor der reageres på henvendelser. Der er i alt foretaget 3.198 rådgivningsmøder i projektperioden. Der har været kontakt til 703 unikke virksomheder og 407 iværksættere. Dermed har projektet nået langt over de opstillede mål for aktivitet for rådgivning. Der er gennemført rådgivning med næsten fem gange så mange iværksættere og virksomheder. Målet var 80 unikke kontakter årligt, dvs. 240 i hele projektperioden. |
| Iværksætterkursus | I København har EVU haft udviklet og forsøgt at starte et kursus for ledige indvandrere, som gerne vil starte egen virksomhed. |
| Dialog med myndighederne | Alle rådgivere i de tre byer har tæt kontakt til alle relevante myndigheder i deres arbejde med virksomhederne. I projektets sidste halvdel har man i København arrangeret to møder/seminarer med myndighederne. Der er oprettet en hotline til Skat. |
| Erfaringsudveksling og metodeudvikling | Der er lavet et hæfte om metoder i rådgivningsarbejdet Der har i projektets sidste halvdel været erfaringsudveksling mellem rådgiverne i Århus, Odense og København. Der har foreløbig været afholdt tre seminarer/arrangementer med alle rådgivere. Det er først i projektets anden halvdel, at rådgiverne inviteres med til de transnationale møder. |
| Empowerment | Rådgiverne har medvirket til at etablere en branchesammenslutning for etniske erhvervsdrivende i København Det har været et tema både blandt rådgiverne og i det transnationale arbejde, hvordan de kunne lære målgruppen at klare sig selv. |
| Fokus på rammebetingelser | Der har været særligt fokus på de finansielle rammebetingelser for iværksætter og virksomhedsejere, da det er centralt for udvikling af virksomhederne. Projektet/rådgiverne har i dets anden halvdel fungeret som formidler af kom-i-gang lån. Projektet har været meget opmærksomme på de udenlandske erfaringer med mikrofinansiering. Projektet har diskuteret rammebetingelserne for start af virksomhed fra ledighed og italesat det overfor relevante myndigheder. |
| Kønsligestilling | 14 pct. af dem der har fået rådgivning er kvinder. Andelen af kvinder blandt de etniske erhvervsdrivende er på 20 pct. Der har været fokus på kønsligestilling i sammensætningen af rådgiverne. Der har været to kvindelige rådgivere - begge i København. Den ene har haft som fokusområde at styrke og rådgive kvindelige iværksættere. Det har krævet en anden metode og tilgang. Dertil kommer, at flere projekter under Socialfondens Integrationsindsats er aktiviteter med fokus på indvandrerkvinder som erhvervsdrivende og at der i Århus har arbejdet en kvindelig rådgiver for kvinder med anden etnisk baggrund, der er iværksættere. |
| Mainstreaming | Man har sørget for stor presseomtale af projektet og dets resultater. Projektet arrangerer en konference om lånefinansiering 10/10 og konference om opsøgende rådgivning 7/11 2007 og har i 2005 og 2006 selv arrangeret to internationale konferencer samt deltaget aktivt i det internationale arbejde (TCA). Projektet har været i dialog med relevante ministerier mv. om forhold for etniske erhvervsdrivende: det gælder Beskæftigelsesministeriet ift. kontanthjælp for iværksættere og Ministeriet for Familie og Forbrugersager ift. fødevareregler og myndighedsindsats. Endelig har EU-kommissionen, DG Employment, Social Affairs and Equal Opportunities, deltaget i en af projektets konferencer og gjort opmærksom på projektet. |

Kilde: New Insight A/S

Evaluators vurderer, at de igangsatte aktiviteter er særdeles relevante for at realisere de mål, der er for projektet.

Projektets **grundtanke** er, at "viden virker" – at erhvervsrådgivning, der tager udgangspunkt i den enkelte ejer/iværksætter, er det, der kan styrke de etniske virksomheder og medvirke til at skabe flere og bedre indvandervirksomheder. Rådgivningen af både iværksættere og ejere/ledere med anden etnisk baggrund er projektets basis og "rygrad".

De centrale **metodiske kendetegn** ved rådgivningen er nærhed og tilgængelighed for målgruppen af etniske virksomheder og iværksættere. Rådgivningen er rent fysisk tæt på målgruppen – både ved lokalisering tæt på målgruppen og ved opsøgende rådgivning. For det andet så udføres den af rådgivere, der har anden etnisk baggrund end dansk⁸ og tilsammen mestrer mange forskellige sprog. Rådgiverne har alle en relevant videregående uddannelse og har selv erfaring med at drive virksomhed. Det sikrer relevant rådgivning og at kommunikationen kan foregå tillidsfuldt og uden evt. sproglige problemer.

4.1.1 Rådgivningen – omfang

Der er i alt gennemført 3.198 rådgivningsmøder i projektperioden fra 1/1-2005 til 31/7-2007. Der har været kontakt til 703 unikke virksomheder og 407 iværksættere. De tal vil stige i løbet af det sidste halve år af projektet. Dermed har projektet nået langt over de opstillede mål for aktivitet for rådgivning. Der er gennemført rådgivning med næsten fem gange så mange iværksættere og virksomheder end målet på 80 unikke kontakter årligt, dvs. 240 i hele projektperioden.

Gennemsnitligt har hver virksomhed/iværksætter modtaget rådgivning tre gange. Det dækker over store forskelle – en stor gruppe har blot modtaget rådgivning en enkelt gang og et par har fået rådgivning over 25 gange.

| | København | Århus | Odense |
|---|-----------|-------|--------|
| Antal rådgivningskontakter i alt | 2.110 | 827 | 261 |
| Antal unikke virksomheder der er rådgivet | 631 | 65 | 7 |
| Antal unikke iværksættere der er rådgivet | 212 | 121 | 74 |

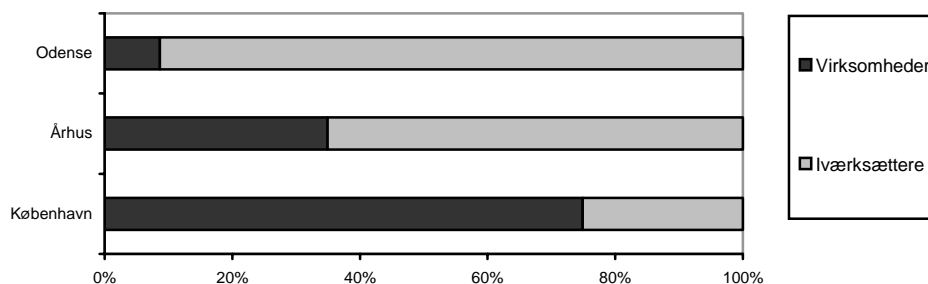
Kilde: CRM database.

Der er forskelle på **fokus i rådgivningen og metode** mellem de tre byer. I København har der især været fokus på de eksisterende virksomheder. Det er sket igennem den opsøgende rådgivning til virksomhederne. I Odense har man omvendt bevidst fokuseret på iværksætterne og i Århus har lidt over en tredjedel af rådgivningerne været med eksisterende virksomheder (se figur 4.2). I Århus har den primære metode været at håndtere personer, der henvender sig til rådgiverne. I Odense har den primære metode været at gøre kommende iværksættere opmærksomme på rådgivningen gennem informationsmøder mv. Meget af rådgiveren Ridha Shimis tid er derfor gået med informerende aktiviteter, fx oplæg i foreninger, på skoler mv. Desuden er rådgiveren i Odense først ansat fra januar 2006.

Alle steder har man arbejdet meget med at informere om mulighederne for at få rådgivning i det hele taget.

⁸ I Århus er to af rådgiverne, Steffen Thomsen og Jens Peter, etnisk danske.

Figur 4.1: Andel iværksættere ud af unikke kontakter
Fordelt på de tre byer



Kilde: CRM database. Bearbejdet af New Insight A/S

Der er forskel på **omfanget af rådgivninger** i de tre byer. Det skyldes både fokus og ressourcer. Der har været forskellige ressourcer i Odense, Århus og København til udførelse af rådgivning. I Københavns Kommune har Økonomiforvaltningens treårige bevilling på 8 mio. betydet, at der som minimum har været mulighed for 5 rådgivere. I Århus betyder deltagelsen i Equal-projektet, at den rådgivning, som Nyvirk foretager i Urban-området, kan udvides til hele byen og i Odense ansættes en enkelt rådgiver på fuld tid, som en del af projektet.

I alt er der 11 rådgivere, 1 i Odense, 4 i Århus og 6 i København. Det er ikke alle, der arbejder fuld tid med rådgivning på Equal-projektet. I alt har der været 7,1 årsværk af rådgivere på projektet fordelt på 1 i Odense, 1,6 i Århus og 4,5 i København.

Der er stor forskel på, hvor mange rådgivninger de enkelte rådgivere har udført. Det skyldes flere forhold. Dels deres ansættelsestidspunkt, hvorvidt de arbejder fuld tid eller ej og fokus for deres rådgivning. En enkelt rådgiver har haft mere end 550 rådgivningsmøder og været i kontakt med over 200 forskellige virksomheder og iværksættere.

4.1.2 Rådgivningens dækningsgrad

Der kan laves en beregning, der giver en indikation af, hvor meget rådgivningen er nået ud ift. den samlede målgruppe af indvandrere og efterkommere fra ikke-vestlige lande i de tre byer. Beregningen er lavet ved at se på antallet af unikke virksomhedskontakter som andel af selvstændige med anden etnisk baggrund fra ikke-vestlige lande i området. I beregningen dækningsgrad 2 inddrages rådgivninger med iværksættere. Da ikke alle iværksættere bliver selvstændige, må dækningsgrad 2 betragtes som en øvre grænse for rådgivningens dækning.

Som det fremgår af tabel 4.3, så har omkring hver tredje indvandrer virksomhed i København fået rådgivning i projektet. I Odense er det under hver femte virksomhed (mellem 2 pct. og 19 pct.) og i Århus er det under hver fjerde indvandrer virksomhed der har modtaget rådgivning (mellem 9 pct. og 26 pct.).

Det skal bemærkes, at da det er omkring 20-30 pct. af virksomhederne, der lukker i løbet af et år, og nye naturligvis kommer til, så vil denne løbende udskiftning af virksomheder betyde, at dækningsgraden reelt vil være lavere end beregnet her, hvor der er set på en treårsperiode.

| Tabel 4.3: Rådgivningens dækningsgrad – indikativ | | | | |
|--|-----------|---------|---------|---------|
| | København | Odense | Århus | I alt |
| Antal selvstændige indvandrere og efterkommere fra ikke-vestlige lande, år 2006 | 2.237 | 418 | 729 | 3384 |
| Dækningsgrad 1 (kun virksomheder) | 28 pct. | 2 pct. | 9 pct. | 21 pct. |
| Dækningsgrad 2 (både iværksættere og virksomheder) | 38 pct. | 19 pct. | 26 pct. | 33 pct. |
| Kilde: New Insight A/S Dækningsgrad 1 er beregnet som antallet af rådgivningskontakter for unikke virksomheder som andel af selvstændige indvandrere og efterkommere. I dækningsgrad 2 er inkluderet de unikke rådgivninger af iværksættere. Det kan diskuteres, om iværksætterne skal indgå i beregningen, når der divideres med antallet af selvstændige. Det kan være med til overvurdere rådgivningens udbredelse ift. målgruppen, hvis de ikke bliver selvstændige. | | | | |

4.1.3 Iværksætterkursus for ledige - en vigtig erfaring!

Rådgivningens centrale placering i projektet er blevet forstærket af, at man har måttet stoppe kurset i København for ledige indvandrere, der ønskede at blive iværksættere, da der ikke har været opbakning i målgruppen til at deltage på kurset. Iværksætterkurset var ikke en succes, men forløbet har bidraget med vigtige erfaringer. Der har 1) afklaret aktørerne i København om den fremtidige indsats på området og 2) vist, at opkvalificerende forløb for iværksættere med anden etnisk baggrund er meget vanskelige at få til at fungere på trods af, at der er rent objektivi set er et reelt behov for, at gruppen får et bedre vidensgrundlag, inden de starter virksomhed.

Opkvalificering af interesserede ledige med iværksætterambitioner er umiddelbart fornuftig, da erfaringerne viser, at mange etniske iværksættere – i lighed med mange danske iværksættere – mangler væsentlig viden for at kunne drive og udvikle deres virksomhed. Dertil kommer, at flere etniske iværksættere har begrænsede dansk kundskaber, som besværliggør brug af eksisterende rådgivningstilbud. Omvendt viser tidligere erfaringer også, at selvom der umiddelbart er et objektivi behov for denne type kurser, så har der tidligere været begrænset opbakning til længere kurser blandt målgruppen.

EVU udviklede et koncept for et kursus med indbygget danskundervisning i samarbejde med Dansk Pædagogisk Universitet og Undervisningscenter for Indvandrere. Det var hensigten, at kurset skulle være i 13 uger og at det for alvor skulle starte i oktober 2005.

På trods af massiv og professionel markedsføring lykkedes det ikke at få mere end fem interesserede deltagere til kurset, hvorfor det blev aflyst. Markedsføringen bestod både af foldere, radiospots, opsøgende rådgivning, annoncer i lokalaviser og kontakt til en meget bred skare af organisationer, foreninger og relevante myndigheder. Markedsføringen var på alle de store indvandrergrupperes sprog.

Det var hensigten, at AF og Københavns Kommunes lokal- og beskæftigelsescentre skulle visitere interesserede ledige indvandrere til kurset. EVU's evaluering viser, at det ikke lykkedes⁹.

Det viste sig trods en ihærdig indsats meget vanskeligt at finde deltagere til kurset. Det skyldes flere forhold.

⁹ Dorthe Marie Degn, februar 2006: "Evaluering af visitationsprocessen til iværksætterkurset", EVU.

Iværksætterier er et meget atypisk beskæftigelsesmål, som aktørerne i beskæftigelsesindsatsen traditionelt har meget svært ved at håndtere. Det skyldes både lovgivningsmæssige rammer og tradition/kultur for at fokusere på lønmodtagerbeskæftigelse. Rent praktisk kunne AF ikke identificere ledige med iværksætterønsker, fordi det ikke registreres ved tilmelding som ledig og i Københavns Kommunes beskæftigelsessystem druknede tilbuddet blandt mange andre og for sagsbehandlerne mere velkendte tilbud til de ledige. Dertil kom, at overgangen til et enstrengt beskæftigelsessystem betød, at der både i AF og Københavns Kommune var opmærksomhed om de meget store strukturelle forandringer, der var i gang.

Kursets indhold var mere sammensat efter bevillings- og lovgivningsmæssige krav end målgruppens motivation og ønsker. I evalueringen peger flere på, at det var for lang tids undervisning daglig og for langt et forløb. Der var for meget teori uden praksis og for meget danskundervisning.

Flere i projektet var fra begyndelsen i tvivl om bæredygtigheden af et egentligt iværksætterkursus for ledige indvandrere. Aktiviteten blev gennemført i projektet for reelt at afprøve perspektiverne i den type opkvalificerende kurser, der umiddelbart er et stort objektivt behov for. Samtidig var det intentionen, at kurset skulle generere medfinansiering, som kunne bruges til at igangsætte yderligere aktiviteter. Det kunne fx være forløbsanalyser af de deltagende iværksættere, med henblik på at opnå større viden på området.

Det er særdeles relevant at videreformidle erfaringer med iværksætterkurset for at andre lignende aktører også kan lære heraf og tilrettelægge aktiviteter i overensstemmelse hermed for at undgå en gentagelse af samme fejl.

4.1.4 Supplerende aktiviteter: Socialfondens Integrationsindsats

EVU får i november 2004 også til opgave at administrere Socialfondens Integrationsindsats. Det er en del af Socialfonden, en pulje på 55 mio. kr., hvor der ikke er krav om medfinansiering, som regeringen havde øremærket til en styrket integrationsindsats. Fokus har været på aktiviteter indenfor to hovedområder: etnisk iværksætteri og samspil med frivillige foreninger og organisationer. Pengene er via projektudvalg i tre regioner uddelt til en række projekter¹⁰. Der har i alt været 17 projekter om etniske iværksættere og virksomhedsejere. Det har skabt en række fordele og synergimuligheder for Equal-projektet.

Det betyder, at der i høj grad er igangsat aktiviteter, der supplerer det **fokus** og de **metoder**, der er i Equal-projektet.

Fokus i projekterne i Socialfondens Integrationsindsats har i højere grad været på mere ressourcetsvage grupper og på mobilisering ift. selvbeskæftigelse. Flere projekter har været målrettet kvinder,¹¹ hvilket supplerer indsatsen for kvindelige, etniske iværksættere i Equal-projektet.

Flere af projekterne anvender mentor-modeller, hvor indvandrere med iværksætterønsker knyttes til danske selvstændige¹². Det supplerer de rådgivningsmetoder, der bruges i Equal-projektet.

¹⁰ Der foretages en selvstændig evaluering af Socialfondens Integrationsindsats af konsulentfirmaet Discus.

¹¹ Etniske kogekoner – kooperativ for kvinder, Kvindelige etniske iværksættere og Mentorservice

¹² Det er projekterne: 1) Partnerskab med nydanskere og 2) Tandem-projektet.

Der har både på administrative og udførende niveauer været personmæssige overlap mellem de to projekter, som har skabt synergi og vidensopsamling.

Flere af rådgiverne i både København, Odense og Århus har været involveret enten som projektkonsulenter eller i opstart af projektaktiviteter under Socialfondens Integrationsindsats.

5. Effekt

I dette kapitel undersøges og vurderes effekten af projektet.

Projektets overordnede mål har været at skabe flere og mere levedygtige indvandreraktiviteter og det har været operationaliseret i fem delmål. I kapitlet gennemgås effekten af hhv. det overordnede mål og dernæst delmålene. Derudover ses der også på dimensioner som empowerment og kønsligestilling, som alle Equal-projekter skal forholde sig til. I kapitel 6 vurderes organisering og ledelse.

New Insight har for evalueringen opstillet en række indikatorer til at vurdere, i hvor høj grad projektets mål er realiseret og hvilken effekt projektet har haft.

Som en del af evalueringen er der bl.a. gennemført en survey¹³ for at vurdere den effekt, som målgruppen selv oplever ved rådgivningen. Surveyen er kun udført blandt virksomheder, der har modtaget rådgivning i København. Det er der to årsager til: I Odense er der endnu få virksomheder og iværksættere, som har modtaget rådgivning og fokus i rådgivningen er primært på iværksættere. I Århus er der blevet udarbejdet en uafhængig evaluering af Nyvirks aktiviteter¹⁴.

5.1 Delmål 1 – flere og mere levedygtige virksomheder?

Det er ikke i sig selv et mål i projektet, at der kommer flere virksomheder ejet af etniske minoriteter. Den kvalitative dimension, at der er tale om virksomheder, som er bedre erhvervsøkonomisk og beskæftigelsesmæssigt, er helt central.

New Insight har opstillet ti indikatorer til at vurdere, i hvilket omfang projektet har medvirket til at skabe flere og mere levedygtige virksomheder. Der er begrænsede data for seks af indikatorerne (se tabel 5.1 og tabel 5.2). Det skyldes både, at der ikke i projektet har været ressourcer til indkøb af kvantitative data til brug for evalueringen og at indikatoren for sort økonomi er vanskelig at belyse.

Evalueringen viser, at der er flere tegn på, at projektet har medvirket til at skabe flere og mere levedygtige virksomheder (se tabel 5.1 og tabel 5.2).

- Projektet har i høj grad haft betydning for, at virksomhederne overholder love og regler (se også nedenfor afsnit 5.5). Der er dog ikke tegn på reduktion af sort arbejde.
- Projektet har haft betydning for den økonomiske udvikling af virksomhederne. En tredjedel af de virksomheder og iværksættere, der har modtaget rådgivning i København, har oplevet vækst i omsætningen. Halvdelen vurderer, at omsætningen er den samme og resten (14 pct.), har oplevet faldende omsætning det seneste år. Hver fjerde etniske erhvervsdrivende har ændret markedsføring eller satset på andre kundegrupper på baggrund af rådgivning.

¹³ Survey blandt etniske iværksættere og virksomhedsejere der har fået rådgivning i København. Gennemført uge 12-14, 2007 af Catinet Research for New Insight A/S.

¹⁴ Evalueringen har været bestilt af Nyvirk og ikke Equal-projektet.

Shahamak Rezaei og Marco Goli 2007: "Evaluering af Nyvirk"

- Projektet har i begrænset omfang haft betydning for facilitering af branchespredninger, facilitering af alternative virksomhedslokaliseringer og lukning af urentable virksomheder.

| Tabel 5.1: Mål - Flere indvandervirksomheder. Resultater | | |
|---|----------------------------|--|
| | Indikator | Resultat |
| Flere | Overlevelsesgrad | New Insights tidligere analyser viser, at det er 20 pct. af de etniske danske virksomheder og 30 pct. af indvandervirksomhederne, der lukker i løbet af et år. Tendensen er tilsvarende i Hovedstadsområdet og i hele landet, og det gælder i et vist omfang for alle brancheområder. Nyere data indkøbt af projektet, der ikke er direkte sammenlignelige, viser, at 23 pct. af de etniske virksomheder på landsplan lukkede fra år 2002 til 2003. |
| | Vækst i omsætning | Surveyen viser, at 32 pct. af dem, der har fået rådgivningen, vurderer, at de har øget omsætning og at 54 pct. af ejerne vurderer, at den er uændret. Resten, 14 pct., har oplevet faldende omsætning det seneste år. Der er i surveyen også spurgt til omsætningens størrelse, men som forventet har kun få villet svare på det. I hvilket omfang udviklingen i omsætning skyldes rådgivningen, er svært at vurdere. |
| | Vækst i antal medarbejdere | Indikationer på svag tilbagegang i antallet af medarbejdere. Nyeste tal dog fra 2004 dvs. før projektstart. |
| | Vækst i antal virksomheder | Indikationer på stabilisering i antallet af virksomheder. I 2004 var der 3.560 selvstændige indvandrere og efterkommere fra ikke vestlige lande i Århus, Odense og København, i 2005 3.267 og i 2006 3.384 ¹⁵ . Det skal ses på baggrund af høj vækst i slutningen af 1990'erne. |
| *Note: Disse data er fra før projektstart i 2004. Kilde: New Insight A/S | | |

¹⁵ RAS, Statistikbanken

| Tabel 5.2: Bedre indvandervirksomheder | | |
|---|---|--|
| | Indikator | Resultat |
| Bedre | Ikke sort økonomi | Der er begrænset data om omfanget af sort økonomi og den betydning, rådgivningen har haft for sort økonomi. Det er et felt, der meget svært at belyse. Surveyen viser dog, at det er omkring en tredjedel af dem, der har modtaget rådgivning i København, der har "hjælpere", dvs. familie eller venner der hjælper til uden at få løn eller har formel ansættelseskontrakt. 9 pct. af virksomhederne har fået flere hjælpere indenfor de sidste to år. Det indikerer, at rådgiverne ikke i væsentlig grad har bremset brugen af "hjælpere". Rådgiverne er opmærksomme på problemstillingerne ift. sort økonomi og har flere eksempler på virksomheder, at de får gjort mere "hvide" og lovlige i deres drift. Skat bekræfter, at rådgiverne har betydning for at hjælpe de virksomheder, der ikke meget bevidst snyder. |
| | Færre fejl, færre bøder og færre konflikter med myndighederne | Næsten alle datakilder peger på, at rådgivningen i høj grad medvirker til, at de etniske virksomheder får professionaliseret driften ift. overholdelse gældende regler og love. Interview med etniske erhvervsdrivende, interview med rådgivere og interview med repræsentanter for myndigheder viser at rådgivningen er vigtig og meget brugbar for virksomhederne i relation til at blive bedt til at overholde regler og love i driften af virksomhederne. Surveyen viser, at rådgivning ift. regler mv. fylder meget og opleves brugbar og to tredjedele finder, at det er blevet nemmere at overholde love og regler efter rådgivningen. |
| | Fastholdelse af medarbejderne | Ingen data. Kræver særkørsel. |
| | Lokalisering (alternativ til de typiske lokale klynger) fx halal-slagter på Østerbro | Rådgiverne har kun i få tilfælde medvirket til at relokalisere eksisterende virksomheder. Det kræver, at der er en anledning til, at virksomheden skal flytte. Lokalisering er et af de temaer, som diskuteres i rådgivningen med kommende iværksættere. |
| | Branchespredning | Projektet bekræfter, at det er utroligt svært at flytte eksisterende virksomheder til nye brancher/segmenter. Rådgivning om branchespredning er af gode grunde mest relevant for iværksættere, der endnu ikke er startet. Få virksomheder har foretaget brancheskift 2 pct. af de virksomheder, der har fået rådgivning i Kbh., har fået rådgivning om brancheskift. I Århus har 2 pct. af dem, der har fået rådgivning, er indenfor utraditionelle brancher Der er flere eksempler på iværksættere, der har fået "rykket" ved deres forestilling om, hvilken type virksomhed de skulle starte. Rådgiverne vurderer, at der er stigende interesse for at skifte branche. Som en supplerende aktivitet kan nævnes et projekt i København under Socialfondens Integrationsindsats om Kinesiske restauratører på vej mod andre brancher. I projektet har en af rådgiverne fra København deltaget. |
| | Rådgiverteamet medvirker til at lukke urentable virksomheder, der ikke kan køre på lovlige vilkår | Rådgiverne har i flere tilfælde været med til at lukke urentable virksomheder. Det er sket i mindst ti tilfælde i København, et i Odense og flere i Århus. |
| *Note: Disse data er fra før projektstart i 2004. Kilde: New Insight A/S | | |

5.1.1 Rådgivning opleves som meget brugbar

Projektets hovedaktivitet, rådgivningen, opleves som meget brugbar af iværksættere og virksomhedsejere. Det viser surveyen gennemført i København. To ud af tre (65,9 pct.) af de adspurgte etniske erhvervsdrivende mener, at de i "meget høj grad" eller i "høj grad," har kunnet bruge de råd og ideer, som rådgiveren har givet dem. Det er kun få, der ikke mener, at de kan bruge rådgivningen (ca. 15 pct.).

Mange af de etniske erhvervsdrivende siger selv, at de i høj grad omsætter rådgivningen til forbedringer i virksomheden. Under en fjerdedel har kun i mindre grad lavet nogle forbedringer i deres virksomheder efter mødet med rådgiveren. Halv-

delen (50 pct.) af virksomhedsejerne siger, at de ”i meget høj grad” eller ”høj grad” har lavet nogle forbedringer.

Lige over halvdelen af virksomhedsejerne siger, at de har videregivet nogle af de råd, som de har fået rådgiverne fra EVU. Det er en meget klar indikator på både tilfredshed og oplevelse af, at rådgivningen er anvendelig, at halvdelen har videreformidlet nogle af de råd, de har fået.

5.1.2 Nogle ændrer forretningsstrategi på baggrund af rådgivningen

Hver fjerde etniske erhvervsdrivende har ændret markedsføring eller satset på andre kundegrupper på baggrund af rådgivning. Den næstmest udbredte ændring i forhold til forretningsstrategien er salget af nye eller andre varer. Denne ændring har 20,5 pct. af virksomhedsejerne lavet.

| Områder inden for forretningsstrategien | Antal som har foretaget ændringer | Andel som har foretaget ændringer (pct.) |
|---|-----------------------------------|--|
| Overvejer brancheskift | 2 | 2,3 |
| Ændret markedsføring / satser på andre kundegrupper | 21 | 23,9 |
| Sælger nye/andre produkter | 18 | 20,5 |
| Fået nye og/eller flere ansatte | 4 | 4,5 |
| Fået nye leverandører | 12 | 13,6 |
| Flyttet til nye/nyt lokale(r) | 5 | 5,7 |
| Ændret indretning/dekoration | 4 | 4,5 |

Kilde: New Insight

5.1.3 Forskelle i brug og modtagelighed overfor rådgivning

Nye virksomhedsejere får mere ud af rådgivningen

De virksomhedsejere, der har haft virksomheden i under to år synes, at rådgivningen er mere brugbar og flere laver forbedringer på baggrund af rådgivningen. De oplever også i højere grad, at rådgivningen gør det lettere at overholde love og regler end ejere, der har haft virksomheden i længere tid (se tabeller i bilag). Blandt de virksomhedsejere, der har haft virksomheden i under to år, påpeger mere end tre ud af fire, at de i ”meget høj grad” eller ”høj grad” har kunnet bruge rådgivningen. Yderligere er andelen af virksomhedsejere, som har påpeget, at de overhovedet ikke har kunnet anvende rådgivningen, også mindst i denne gruppe. Omvendt er den størst hos den gruppe af virksomhedsejere, som har ejet deres virksomhed i mere end fire år.

En lidt større andel af virksomhedsejere, som ikke tidligere har ejet andre virksomheder, oplever, at de i meget høj grad eller høj grad kan **anvende** rådgivningen sammenlignet med virksomhedsejere, som tidligere har ejet andre virksomheder.

Forklaringen på, at virksomhedsejere, der ikke har haft virksomhed og har haft virksomhed i under to år, får et større udbytte af rådgivningen, kan både være, at de har et større vidensbehov, men det kan også være, at de er mere åbne og modtagelige overfor rådgivning¹⁶.

¹⁶ Se også figurer i bilag.

Virksomhedstype

Når der ses på de forskellige virksomhedstyper, så er der en tendens til, at det er virksomheder indenfor restaurationsområdet og atypiske erhverv (fx netcafe, akupunktur, mekaniker – se bilag), der laver forbedringer på baggrund af rådgivning og som svarer, at det er blevet lettere at overholde love og regler. Frisørerne er den type virksomheder, som tilsyneladende får mindst ud af rådgivningen.

Der ses ikke den store forskel på virksomheder med og uden ansatte i forhold til, hvorvidt det er blevet lettere at følge og overholde regler og love efter mødet med rådgiveren.

5.1.4 Branchespredning og lokalisering

Branchespredning og lokalisering er væsentlig for, at de etniske erhvervsdrivende ikke kun havner i de ”klassiske” indvandrerbrancher indenfor detailhandel og fast-food/restaurationsområdet. Indenfor disse områder er der meget hård priskonkurrence, som er en medvirkende årsag til både økonomiske vanskeligheder, dårlige arbejdsforhold og problemer med danske regler. De etniske erhvervsdrivende håndterer i mange tilfælde presset på indtjening ved at øge åbnings- og arbejdstid, ansætte personale sort eller snyde med moms og skat¹⁷.

Rådgiverne har kun i få tilfælde medvirket til at relokalisere eksisterende virksomheder. Det kræver, at der er en anledning til, at virksomheden skal flytte, før emnet er relevant ift. en eksisterende virksomhed - fx meget høj husleje. Lokalisering er et af de temaer, som diskuteres i rådgivningen med kommende iværksættere.

I København har rådgiverne drøftet brancheskift med over 60 virksomhedsejere og faciliteret seks skift. Der er drøftet ny forretningsidé og ny branche med 15 iværksættere, hvoraf halvdelen har fulgt rådet¹⁸. Flere rådgivere oplever, at der er stigende interesse for brancheskift og et af projekterne under Socialfondens Integrationsindsats har været at facilitere brancheskift for kinesiske iværksættere og virksomhedsejere. Der er flere gode eksempler på specielt iværksættere, der har

Atypiske virksomheder

Kommunikation og layout

Netcafé

Akupunktur

Mekaniker

Revisionsfirma

Gulvafslibning

Multiservices

Maleri

Smykkedesigner

Renseri

ændret deres forretningsideer efter rådgivning og startet anderledes og mere perspektivrige virksomheder, end de oprindeligt havde tænkt på selv. Det gælder fx Josib i Århus, der endte med at anvende sine kompetencer som civilingeniør og tidligere virksomhed i hjemlandet og startede som rådgivende ingeniør. I Odense har en gruppe startet en privat børnehave.

Evalueringen af Nyvirk viser, at 2-3 pct. af de virksomheder og iværksættere, man har rådgivet, har valgt ultraditionelle brancheområder.

¹⁷ Rezaei og Goli.

¹⁸ Jakob Stoumann, EVU ”Dokumentationsrapport”, februar 2007.

I surveyen blandt de etniske erhvervsdrivende i København, der har modtaget rådgivning, er der flere atypiske virksomheder.

Surveyen viser, at 2 pct. af virksomhederne har fået rådgivning om brancheskift. EVU har været opmærksomme på og søgt at promovere franchising som en model for nogle iværksættere. Franchisingkoncepter betyder, at der er mere faste rammer at forholde sig til som iværksætter og typisk mindre krav til startkapital.

Samlet set viser projektet, at "break-out" er relevant og mest realistisk for gruppen af etniske iværksættere og svært for dem, der har etableret virksomhed.

Vanskelighederne med at facilitere branchespredning skyldes både målgruppens uddannelsesniveaue og potentiale for drift af virksomhed indenfor radikalt andre brancher er begrænsede. Det gælder særligt første generation af indvandrere. Samtidig er der ikke for alvor er redskaber hverken finansierings eller uddannelsesmæssigt som kan bruges til at overkomme de strukturelle barrierer ved brancheskift. Kom-i-gang lånene har haft meget begrænset betydning for det etniske iværksættere og kan slet ikke bruges af eksisterende virksomheder. Mikrofinansiering som er meget udbredt i andre europæiske lande er et særdeles interessant redskab i denne sammenhæng.

5.1.5 Lukning af urentable virksomheder

I alle byer har rådgiverne medvirket til at lukke urentable virksomheder. Det kan være den bedste løsning for nogle virksomhedsejere for at begrænse deres tab ved virksomheden. Samtidig kan det medvirke til at begrænse unfair konkurrence fra virksomheder, der alligevel er ved at lukke.

"Jeg fortalte, at det ikke var en god forretning"

Rådgiveren i Vollsmose har anbefalet flere iværksættere enten at tænke sig en ekstra gang om, inden de åbner forretning, og regne lidt mere på det, og har også i et enkelt tilfælde anbefalet en virksomhedsejer at lukke sin forretning. "Hun *ville* åbne en tattoo-forretning, men jeg fortalt at det var svært her i Vollsmose, der er ikke rigtig så mange kunder. Det endte også med, at hun kom efter et par måneder og ville lukke forretningen igen".

Kilde: Rådgiver i Odense

Eksempel: En virksomhedsejer henvendte sig til en af rådgiverne i København fordi han havde problemer med skattevæsnet. Rådgiveren sad med alle papirerne og foreslog til sidst at lukke forretningen, da den var meget urentabel. De blev hurtigt enige om, at det var en god ide. Rådgiverne er meget opmærksomme på iværksætternes forretningsideer. De forsøger at komme urentable virksomheder i forkøbet.

5.2 Delmål 2 – mere stabile beskæftigelsesforhold?

Tidligere analyser viser, at indvandreraktiviteterne er kendetegnet ved ustabile beskæftigelsesforhold. Der skyldes:

- Den lave overlevelsesgrad blandt virksomhederne – 30 pct. lukker hvert år¹⁹.
- Begrænset fastholdelse af de registrerede lønmodtager på virksomhederne.

¹⁹ Data fra 2001-2002.

Projektet har bl.a. på den baggrund haft det som mål at styrke beskæftigelsesforholdene. Ambitionen har været, at projektet skulle medvirke til at skabe flere og bedre arbejdspladser.

Der er ret begrænset viden til rådighed for evalueringen om, hvorvidt projektet har medvirket til at realisere det. New Insight har oprindeligt foreslået, at man bl.a. så på dette felt ved se på indikatorer som tilgangs- og afgangsmønstre på virksomhederne, overlevelsesgrad og selvforsørgelsesgrad. Der har ikke i projektet været ressourcer til køb af data, der kan understøtte en vurdering ud fra alle disse indikatorer (se tabel 5.4).

| Tabel 5.4: Delmål 2. Mere stabile beskæftigelsesforhold | |
|---|--|
| Indikator | Resultat |
| Overlevelsesgrad. Højere overlevelsesgrad vil resultere i færre ledige som følge af lukninger. | Kræver særkørsel fra Danmarks Statistik. Foreslået af evaluator men der har ikke været midler hertil i projektet |
| Tilgang og afgangsmønstre for beskæftigede på de etniske virksomheder. Hvor stor er jobomsætningen og fastholdelsen? | Kræver særkørsel fra Danmarks Statistik. Foreslået af evaluator men der har ikke været midler hertil i projektet |
| Vækst i antal medarbejdere. Flere jobmuligheder – typisk for indvandre-re. | Kræver særkørsel fra Danmarks Statistik. Foreslået af evaluator men der har ikke været midler hertil i projektet |
| Bedre job? – Skabes der jobs inden for brancher, der fordrer større kompetencekrav og har bedre jobudviklingsmuligheder? | Kræver særkørsel fra Danmarks Statistik. Foreslået af evaluator men der har ikke været midler hertil i projektet |
| Selvforsørgelsesgrad. I hvilket omfang øges selvforsørgelsen blandt de personer (iværksættere og virksomheds-ejere), der har fået rådgivning i projektet? | Kræver kørsel på DREAM registret. Der har ikke været midler hertil i projektet. |
| Antal virksomheder med hjælpere | Lidt over en tredjedel af de virksomheder, der har fået rådgivning i København har "hjælpere", dvs. venner eller familie der hjælper til uden løn og formel ansættelseskontrakt. 9 pct. af dem har fået flere hjælpere de seneste to år. Det indikerer, at der er en mindre gruppe af virksomheder, hvor rådgivningen ikke har medvirket til at reducere mulige problemstillinger ift. sort arbejde. Det skyldes formentlig, at rådgivningen i det konkrete tilfælde har haft fokus på andre området. |
| Rådgivningens fokus | Surveyen viser, at hver femte virksomhed, der har modtaget rådgivning, har fået rådgivning om ansatte og medarbejderforhold. 4 pct. peger på, at de som følge af rådgivningen har nye og/eller flere ansatte. |
| Kilde: New Insight A/S | |

På baggrund af de tilgængelige data kan evalueringen konkludere at: Der været opmærksomhed om at skabe mere stabile beskæftigelsesforhold. Men det har især været ift. at sikre en stabil drift og overholdelse af love og regler – hvilket jo også er en meget vigtig forudsætning for at kunne skabe mere stabile beskæftigelsesforhold. Temaer om medarbejderforhold og ansættelse af medarbejdere har fyldt mindre ifølge virksomhedsejernes oplevelse, viser surveyen. Evaluator vurderer ikke, at det skyldes manglende prioritering men at det i mindre grad opleves som væsentligt på virksomhederne. Fokus er i første række på at få driften til at fungere bedre.

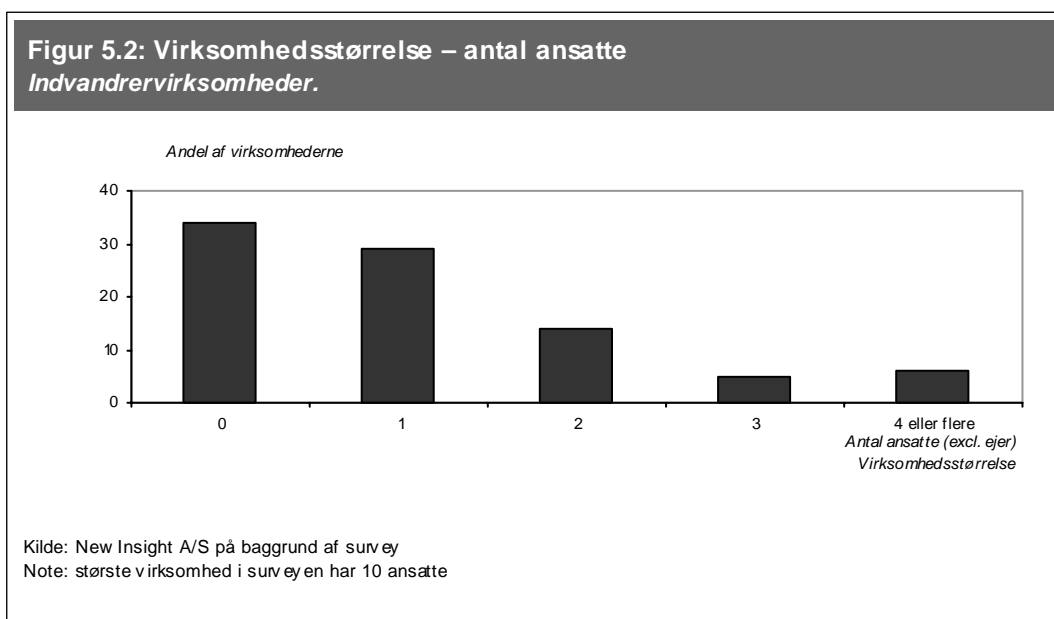
Surveyen blandt virksomheder, der har modtaget rådgivning, viser, at disse virksomheder, som forventet, har få beskæftigede. Tre ud af fem af virksomhederne har ansatte. Hovedparten har blot 1 eller 2 ansatte. Surveyen viser også, at der stadig er en del virksomheder (37,5 pct.), der har "hjælpere" – fx venner og familie der hjælper til uden at få løn for det. 70 pct. af dem, som har hjælpere, har kun

en enkelt. Resten har mellem 2 og 5 hjælpere. Brugen af hjælpere indikerer, at der formentlig er problemer med sort arbejde. Der er under 10 pct. af virksomhederne, der svarer, at der er kommet flere hjælpere i virksomheden i de sidste to år. En vækst i brugen af hjælpere er problematisk, fordi det ”grå/sorte” arbejdsmarked i disse virksomheder udvides.

Der er fra rådgiverne en oplevelse af, at der er flere virksomheder, som også er interesserede i at gå væk fra sort økonomi og sort arbejde.

En af rådgiverne bekræfter, at hans oplevelse stadig er, at virksomhedsejerne næsten udelukket ønsker arbejdskraft med samme etniske baggrund som sig selv, og gerne et familiemedlem, eller en ven eller vens ven.

Rådgiverne har ydet rådgivning til seks virksomheder omkring arbejdspladsvurdering og givet rådgivning til en virksomhed om efteruddannelse.



5.3 Delmål 3: Relationen myndigheder og virksomheder

”Når man ikke bare kan spørge familien eller vennerne”

En kvindelig iværksætter med russiske rødder forklarer, hvordan det kan være svært at finde ud af regler og muligheder, når man ikke har familie eller venner, som er opvokset i landet – også selv om man har boet her mange år. ”Danskere kender nogle, som de kan spørge til råd, hvis de skal lave en virksomhed, men det gør jeg ikke”.

Kilde: Kvindelig iværksætter som vil oprette et turistefirma

Delmålet at styrke relationen mellem myndigheder og indvandervirksomheder har to dimensioner. Først og fremmest at indvandervirksomheder professionaliseres ved, at de bliver bedre til at overholde love og regler – antallet af fejl, bøder og konflikter med myndigheder skal reduceres. På den anden side har målet også en dimension ift. myndighedernes forståelse og kontakt til virksomhederne.

Projektet har i høj grad realiseret dette mål. Næsten alle datakilder peger på, at rådgivningen har medvirket til at styrke mange indvandervirksomheders evne og

vilje til at overholde love og regler, og samtidig øget myndighedernes forståelse for de etniske erhvervsdrivende og hvordan kontakten med dem kan håndteres. Rådgiverne har været med til at gøre myndighedernes arbejde lettere og mere effektivt (se tabel 5.5).

Det fremgår af bl.a. surveyen, der viser, at næsten to ud af tre (64,8 pct.) virksomhedsejere synes, det er blevet meget eller lidt lettere at overholde/følge regler og love, efter at have talt med rådgiveren. Lige under hver tredje (29,5 pct.) mener, at det hverken er blevet lettere eller sværere.

Ift. arbejdet med bekæmpelse af sort økonomi viser surveyen, at rådgiverne ikke har begrænset brugen af ”hjælpere” som venner og familie i virksomheder, der hjælper til uden at få løn for det. Der er hjælpere i omkring en tredjedel af virksomhederne og i 9 pct. af virksomhederne er der i projektperioden kommet flere hjælpere. Det giver en indikation på, at der er problemstillinger med sort arbejde i nogle af de virksomheder, der har fået rådgivning og at det ikke er lykkedes at bremse eller begrænse det. Undersøgelser viser, at der er problemstillinger med sort økonomi i indvandreraktiviteter, bl.a. fordi de delbrancher, hvor indvandrere typisk starter virksomhed, er præget af problemer med sort økonomi – uanset ejerens etniske baggrund²⁰.

Det er svært for rådgiverne selv at sætte den sorte økonomi på dagsordenen i dialogen med iværksættere og virksomhedsejere. Rådgiverne både ser og hører om problemstillinger ift. sort økonomi, men det skal pointeres, at det ikke er alt, de får kendskab til og langt fra alle der snyder. Rådgivernes primære strategi er at synliggøre ulemperne ved sort økonomi og fordele ved at gøre tingene ”ordentligt” – at det kan være nemmere at sælge en virksomhed uden sort økonomi, at der kan være god økonomi i at blive god til at lave sin egenkontrol mv.

| Tabel 5.5: Delmål 3: Relationen til myndighederne – resultater | |
|--|--|
| Indikator | Resultat |
| Færre fejl, færre bøder og færre konflikter med myndighederne | Næsten alle datakilder peger på, at rådgivningen i høj grad medvirker til, at de etniske virksomheder får professionaliseret driften ift. overholdelse gældende regler og love. Interview med etniske erhvervsdrivende, interview med rådgivere og interview med repræsentanter for myndigheder viser, at rådgivningen er vigtig og meget brugbar for virksomhederne i relation til at blive bedt til at overholde regler og love i driften af virksomhederne. Surveyen viser, at rådgivning ift. regler mv. fylder meget og opleves brugbar og to tredjedele finder, at det er blevet nemmere at overholde love og regler efter rådgivningen. survey, rådgiverinterview og virksomhedsinterview. |
| De etniske virksomheders forståelse og åbenhed overfor myndighederne | Interview med rådgivere, myndigheder og virksomhedsejere viser, at rådgiverne medvirker til at skabe forståelse af både konkrete problemstillinger og forståelse af myndighedernes arbejde. |
| Myndighedernes forståelse af de etniske virksomheder | Interview med repræsentanter fra myndighederne, Arbejdstilsynet, Fødevareregion Øst, Skat og Miljøkontrollen viser, at projektet og rådgiverne betragtes som vigtigt. Særligt som brobygger der letter kommunikationen med de etniske erhvervsdrivende. Flere af myndighederne peger på, at de har fået større viden om etniske erhvervsdrivendes typiske problemstillinger og enten har eller overvejer at ændre dele af deres praksis ift. kontakt med de etniske virksomheder. |

²⁰ Shahamak Rezaei ; M. Goli og S. Møballe 2006: ”Indvandreres tætte netværk: Katalysator eller hæmsko for innovation og vækst?”, Roskilde Universitetscenter.

Shahamak Rezaei (2003-4). ”Det duale arbejdsmarked i et velfærdsstatsligt perspektiv,” Delrapport 1-3, Roskilde Universitetscenter.

| Tabel 5.5: Delmål 3: Relationen til myndighederne – resultater | |
|--|---|
| Indikator | Resultat |
| Ikke sort økonomi | Der er begrænset data om omfanget af sort økonomi og den betydning, rådgivningen har haft for sort økonomi. Det er et felt, der er meget svært at belyse. Surveyen viser dog, at det er omkring en tredjedel af dem, der har modtaget rådgivning i København, der har "hjælpere", dvs. familie eller venner der hjælper til uden at få løn eller har formel ansættelseskontrakt. 9 pct. af virksomhederne har fået flere hjælpere indenfor de sidste to år. Det peger på, at rådgiverne ikke i væsentlig grad har bremset brugen af "hjælpere". Rådgiverne er opmærksomme på problemstillingerne ift. sort økonomi og har flere eksempler på virksomheder, at de får gjort mere "hvide" og lovlige i deres drift. Skat bekræfter, at rådgiverne har betydning for at hjælpe de virksomheder, der ikke meget bevidst snyder. |
| Kilde: New Insight A/S | |

Samtidig viser tilbagemeldingerne fra de interviewede personer fra myndighederne, at rådgiverne har en vigtig rolle som brobygger og kommunikationskanal mellem myndighederne og virksomhederne. Rådgiverne hjælper virksomhederne med at forstå breve, henvendelser og evt. bøder fra myndighederne – og rådgive virksomhederne til at rette ulovlige forhold. Samtidig oplyser rådgiverne om nye regler og har holdt informationsmøder og kurser om fx Næringsbasen.

Læring og øget forståelse

"Virksomhedsejerne lærer noget, når vi forklarer dem, hvorfor de har fået en bøde".

Naveed, rådgiver i København

"De lærer at forstå, at myndighederne ikke bare er til at for at kræve penge af dem"

Ayad, rådgiver i København

"Rådgiverne er med til at nedbryde barrierer – fx nedbryde forestillingen om, at myndighedsrepræsentanter ikke er til at tale med. Dermed medvirker de til at skabe et andet billede af os – ikke blot som havende en kontrolfunktion, men også havende en vejledende og hjælpende funktion."

Skat i København

Hjælp til kommunikation

Omar, grønthandler i København, fortæller at han flere gange har fået hjælp af rådgiverne til at snakke med SKAT, fordi han selv har svært ved at forstå deres breve og forstå hvad de siger.

Virksomhedsinterview.

Hjælp til håndtering af myndighedernes krav og regler

En virksomhedsejer fortæller, hvordan han fik en bøde, men efterfølgende har fået styr på tingene: "Jeg fik en bøde af skattemanden efter et uanmeldt kontrolbesøg. Jeg havde nemlig ikke helt styr på fakturaer, kvitteringer, kasse-rapporterne".

Efter episoden med skattevæsnet har rådgivere løbende besøgt grønthandleren for at tjekke, om han holder styr på den daglige regnskabsførelse.

Ejer af en grønthandler/minimarked

Det er næsten to tredjedele af de virksomheder, der har modtaget rådgivning i København, som oplever, det er blevet nemmere at overholde regler mv. efter kontakt med rådgiverne og tre ud af fire har lavet forbedringer på baggrund af rådgivningen²¹.

Rådgiverne udfører både **brandslukning** og mere **forebyggende rådgivning**. Brandslukningen er, når der er akutte problemer – fx bøder eller på-

bud og de kan være en god anledning for rådgiverne til at komme i kontakt med virksomhederne. Samtidig kan situationer med bøder bruges til læring, hvis de vel

²¹ Dem der har svaret i nogen grad, høj grad og meget grad. Survey blandt etniske iværksættere og virksomhedsejere der har fået rådgivning i København. Gennemført uge 12-14, 2007 af Catinet Research for New Insight A/S

og mærke følger op på forklaring og efterfølgende instruktion – fx om hvordan man laver egenkontrol. ”Det havde jeg ikke kunnet finde ud af, hvis ikke rådgiverne havde hjulpet mig”²².

De etniske erhvervsdrivende oplever regler og lovgivning om drift af virksomhed som meget komplekse. Det kan være svært at få den nødvendige viden omkring regler og love, når man både kan have svært ved at læse dansk, og ikke lige ved hvem man kan spørge til råds.

Evalueringen viser, at rådgiverne både hjælper med at skabe **forståelse af konkrete problemstillinger** og situationer og **forståelse af myndighedernes arbejde**. Meget af rådgivningen handler ift. love og regler om at forklare og afhjælpe problemer omkring kommunikationen med myndighederne, der ofte skyldes sproglige forståelsesproblemer (både skriftlige og mundtlige). Her peger både

”Det kommer hele tiden nye regler, som er svære at finde rundt i”

En irakisk grønthandler fra Nørrebro siger: ”Selvom jeg har haft min butik i over fire år, kan det være svært med alle reglerne – der kommer hele tiden nye”. Derfor har grønthandleren anvendt rådgiverne fra EVU til at introducere, og rådgive omkring de nye eller skærpet regler inden for skatte- eller fødevarerområdet. Dette har medvirket til at imødekomme potentielle problemer.

Ejer af en grønthandler på Nørrebro

interview med de etniske erhvervsdrivende og myndighederne på, at rådgiverne kan have en meget vigtig rolle. Rehan Bakhsh fra Arbejdstilsynet formulerer præcist hvad det er for en rolle rådgiverne kan have: ”Rådgiverne kan fungere som mellem-mænd og formidler af regler til virksomhedsejerne. Samtidig kan de motivere virksomhedsejerne til at samarbejde og lytte til vores vejledning”.

Myndighederne må vejlede og ikke rådgive. De må fortælle om forskellige muligheder – og dem kan rådgiverne så hjælpe virksomhedsejerne med at vælge mellem.

Projektet har medvirket til, at myndighederne særligt i København er blevet mere opmærksomme på de etniske erhvervsdrivendes typiske problemer både ift. start og drift af virksomhed, men også om hvilke kommunikationsproblemer der kan

Rådgivning virker for dem der ikke kan eller ved bedre

”Rådgiverne er en stor hjælp for dem, som vil. Det vil sige for dem, som laver ”sort økonomi”, fejl og får bøder fordi de ikke ved bedre, kan rådgivningsindsatsen hjælpe. For dem der ikke kan finde ud af det, har rådgivningen en effekt.”

SKAT

ligge i kontakten mellem myndigheder og virksomhedsejere. Projektet har i nogen grad ført til ændringer i myndighedernes arbejde.

- Arbejdstilsynet påpeger, at der kommet fokus på, at det vigtige er dialog og læring og ikke kun kontrol-elementet.
- I Skat vil man prøve at være mere bevidste om hvilke mere der er

mest effektive i forhold til etniske erhvervsdrivende – fx at personlig kontakt kan være nemmere.

- I Miljøkontrollen har man fået en forståelse af, at der er behov for én indgang til virksomhederne, frem for at der er flere forskellige folk fra miljøafdelingen der har kontakt til den samme virksomhed.

²² Virksomhedsejer i København.

- En repræsentant fra Fødevareregion Øst påpeger, at der stadig er en oplevelse af, at mange indvandrejede virksomheder har svært ved at overholde eksisterende regler på fødevarerområdet. Men i Fødevareregionen har de også en forståelse for, at det kan være svært at overholde, bl.a. fordi der de seneste år er kommet en række flere områder med strengere kontrol og et stigende antal regler.

5.4 Delmål 4 og 5: Metodeudvikling og erfaringsudvikling

Projektmålene ift. metodeudvikling og erfaringsudveksling er forbundne. Erfaringsudveksling på to niveauer – 1) mellem praktikerne: rådgiverne i de tre byer og 2) mellem planlæggere og embedsmænd i byerne har været både et mål og en aktivitet i projektet. Formålet med erfaringsudvekslingen har både været at styrke vidensniveau og medvirke til metodeudvikling.

Metodeudvikling – beskrivelse af metoder og udvikling af nye værktøjer har fra start været et vigtigt element i projektet. Det er et vigtigt element i Equal-projekter, at de medvirker til udvikling og afprøvning af nye metoder.

Det er i høj grad lykkedes i projektet. Det skyldes primært, at der i projektet har tilknyttet to analysemedarbejdere, som har dokumenteret metoder og aktiviteter i rådgivernes arbejde i København. Både processen med at udarbejde dokumentation og selve rapporterne har givet anledning til refleksion over rådgivernes arbejde.

De opsøgende rådgivere har været pionerer. I København har de i nogen grad kunne anvende Shahriar Shams Ilis erfaringer som butikskonsulent, men fokus har været mere specialiseret og omfanget af den opsøgende rådgivning har været af en helt anden skala. Det betyder også, at der har skullet udvikles nye metoder. Her har projektet systematiseret og dokumenteret forskellige metoder i det opsøgende rådgivningsarbejde i metodehæftet²³ – opsøgende rådgivning af etniske iværksættere.

Projektets resultater understreger, at de benyttede metoder og strategien har medvirket til at skabe flere, mere levedygtige indvandrer virksomheder. Her ser evaluatoren et meget centralt område, hvor det kan dokumenteres, at projektet i tilgang og metode har medvirket hertil.

Det gælder meget bevidste valg i alle tre byer, der **sikrer nærhed og tilgængelighed** mellem målgruppen af etniske iværksættere og rådgiverne. Det er valg ift.:

1. Rådgivernes kompetencer: faglighed og sprogkunderskaber
2. Lokalisering af rådgiverne og opsøgende rådgivning: tæt på koncentrationer af etniske virksomheder. I både Odense, Århus og København har det været et bevidst metodisk valg at lokalisere rådgiverne i de områder, hvor der er en koncentration af etniske erhvervsdrivende for at øge kendskabet og lette tilgængeligheden. Det er rådgivernes opfattelse, at det har været en styrke specielt i projektets begyndelse, hvor rådgivningen var ny og ukendt.

²³ Dorthe Marie Degn, oktober 2006: "Metodehæfte: Opsøgende rådgivning af etniske iværksættere", EVU.

3. Strategi for rådgivningen – fokus er langsigtede forbedringer, og ikke kun på økonomisk udvikling men også på at virksomhederne bliver bedre til at overholde regler (se afsnit om empowerment).

| Tabel 5.6: Metodeudvikling og erfaringsudveksling | |
|---|---|
| Aktivitet | Resultat |
| Erfaringsudveksling og metodeudvikling | <p>I København har der været arbejdet systematisk med metode og erfaringsudveksling gennem møder hver 14. dag herunder metode-temamøder samt gennem coachingforløb.</p> <p>Der har i projektets sidste halvdel været en god erfaringsudveksling mellem rådgiverne i Århus, Odense og København. Der har foreløbig været afholdt tre seminarer/arrangementer med alle rådgivere.</p> <p>Odense og Århus har kun i meget begrænset omfang bakket op om de transnationale aktiviteter. Det er kun rådgiverne i København, der har deltaget i international udveksling med de transnationale partnere.</p> <p>Der har været nogle input fra de transnationale møder, som har kunnet bruges til metodeudvikling og styrkelse af vidensniveauet. Fx ift. kompetenceudvikling af rådgivere, mikrofinansiering og social entrepreneurship samt hvordan rådgivningsarbejdet var organiseret og forankret på græsrodsniveau i UK.</p> |
| Kilde: New Insight A/S | |

5.4.1 Rådgivernes kompetencer

Sprog er vigtigt!

En iværksætter siger: ”Det vigtigste er at rådgiveren kan arabisk, så er hans etnicitet egentlig ligegyldig...det er vigtigt, at der ikke er nogen sproglige misforståelser, når det kommer til forklaring af regler og love på området, eller forklaring af regnskabsførelse. Jeg ville have svært ved at forstå det, hvis vi udelukkende skulle snakke om det på dansk.”

”Det er klart en fordel at kunne tale samme sprog som kunden, da det skaber tillid og udtrykker at man kender til kundens mentalitet og kultur”.

Ayad – rådgiver

I alle tre byer har der været foretaget meget bevidste metodiske valg ved starten af projektet ift. rådgivernes etniske baggrund, sprogkunderskaber, faglige kompetencer og erfaring som selvstændige erhvervsdrivende. Alle, på nær to rådgivere i Århus, har anden etnisk baggrund end dansk.

Surveyen viser, at næsten to ud af tre virksomhedsejere mener, at det er vigtigt, at rådgiveren har anden etnisk baggrund end dansk og at han/hun kan tale et andet relevant sprog end dansk ift. målgruppen.

De personlige interview med rådgivere og virksomhedsejere viser, at sprogkunderskaberne – evnen til at kunne tale sammen på modersmålet er vigtig. Det kan lette kommunikationen og betyder, at der hurtigere skabes et tillidsforhold mellem virksomhedsejer/iværksætter og rådgiver.

Evalueringen af Nyvirks rådgivning peger på, at rådgivernes etniske baggrund har mindre betydning. Nærværende evaluering, der er baseret på et noget større datagrundlag peger på, at sprogkunderskaberne er vigtige.

5.4.2 Vigtigt at rådgivningen er opsøgende

”En ven fortalte mig, at EVU kan hjælpe”

Ejeren af en grønthandler, der har til huse på Amager, forklarer hvordan han allerede inden købet af forretningen kontaktede EVU, hvilket har gjort livet som forretningsdrivende meget lettere for ham. ”En af mine venner fortalte mig om EVU – og sagde, at de kunne hjælpe med alle de regler, som var på området – og det er rigtig rart, for de er så svære at finde ud af. Man skulle bare ringe til dem, så ville de gerne hjælpe – helt gratis”. Rådgiveren opfordrede ham til også at deltage på et næringsbrevkursus og det er virksomhedsejeren meget tilfreds med. ”Jeg havde aldrig lært alle reglerne, hvis jeg ikke havde deltaget på det der kursus”.

Erhvervsdrivende og ejer af en grønthandler/minimarked

Fleksibilitet og opsøgende rådgivning er vigtigt!

Fleksibiliteten og det opsøgende element i rådgivningen er vigtig: Specielt deres fleksibilitet er Hassan glad for – ofte kan Hassan bare ringe til rådgiveren Ayad, så kommer han forbi og hjælper Hassan med at læse et brev eller lignende. Til tider kommer rådgiveren også selv forbi, for at fortælle om nye regler og love som er relevante for Hassan. Det er vigtigt for Hassan, at rådgiveren fra EVU har mulighed for at komme og besøge ham, og at Hassan ikke selv skal tage hen på EVU's kontor. Specielt fordi Hassan ikke har nogen medarbejdere i sin butik, hvorfor han bliver nødsaget til at lukke butikken, hvis han skal nogle steder.

Kvalitativt interview med grønthandler på Nørrebro

Projektets resultater bekræfter, at den opsøgende rådgivning har været et godt og vigtigt metodisk valg i København.

Der er to grunde til, at det er vigtigt, at rådgiverne er opsøgende. For det første er de opsøgende besøg den vigtigste kilde til ejernes viden om rådgivning. Over halvdelen (55,7 pct.) af virksomhedsejerne lærte rådgivningstilbuddet at kende i kraft af, at rådgiverens kontaktede vedkommende. Resten har selv kontaktet rådgiveren. For det andet så er mange af de erhvervsdrivende alene i virksomheden, der jo typisk er butikker eller restauranter/fastfood og ikke i stand til at tage fri og selv tage hen til rådgiverne uden at lukke virksomheden. I virksomhedsinterviewene fremhæves også rådgiverens fleksibilitet – at de har mulighed for at komme forbi og hjælpe med et problem, læse et brev fra myndighederne, fortælle om nye regler og love.

Af dem, som selv kontaktede rådgiveren, påpeger de fleste – hver tredje – at de har hørt om EVU og rådgiverne fra venner. Derudover har flere hørt om rådgivningen fra foldere/pjecer og andre virksomhedsejere.

5.4.3 Metoder overfor iværksættere

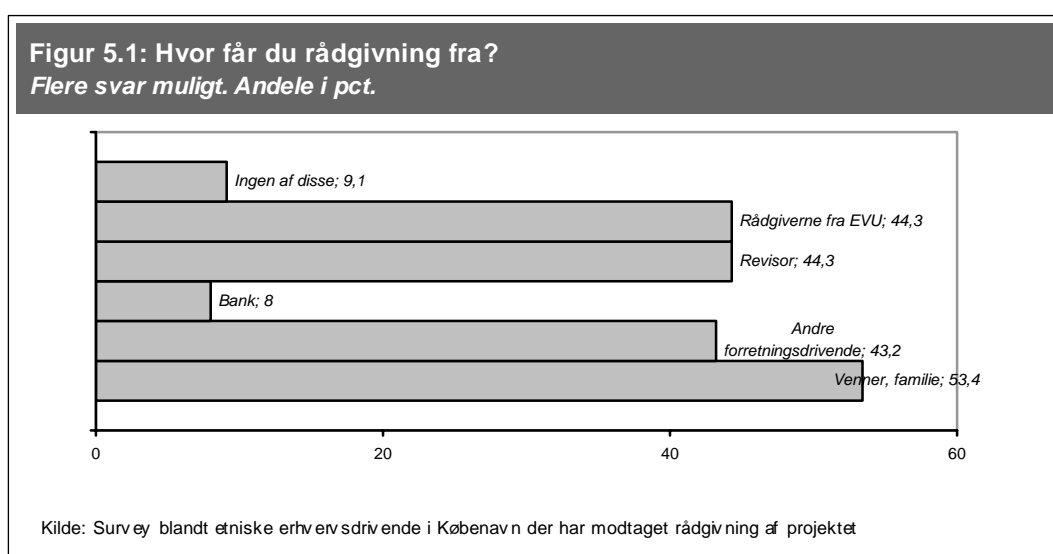
I relation til gruppen af iværksættere kræves andre strategier. Både i Odense og Århus har der som nævnt primært været fokus på iværksættere. I Odense har rådgiveren næsten udelukkende

lukkende fokuseret på iværksættere. I Århus har næsten tre fjerdedele af rådgivningen været ift. iværksættere. I Århus har specielt Shahid været et kendt ansigt blandt indvandrere og mange har vidst – også igennem snak i de uformelle netværk blandt indvandrere - at man kunne få erhvervsrådgivning hos Nyvirk. Både Ridha Shimi og rådgiveren Minata Traore, der fokuserer på kvindelige iværksættere med anden etnisk baggrund, har måttet være aktive og opsøgende ift. etniske foreninger, oplæg på skoler mv. for at gøre opmærksom på sig selv.

5.4.4 Rådgivningen er en vigtig kilde til viden

Familie og venner er den mest anvendte kilde til viden. Over halvdelen af virksomhedsejerne bekræfter, at de får hjælp fra venner og familie. De næststørste kilder til rådgivning for virksomhedsejerne, er rådgiverne fra EVU, revisor og andre forretningsdrivende. Knap halvdelen af de etniske erhvervsdrivende påpeger, at de får råd og ideer til driften af virksomheden fra disse to kilder. Tidligere undersøgelser pegede på, at under 20 pct.²⁴ fik rådgivning fra erhvervsserviceinstitutioner.

Der er mange emner i rådgivningen. Surveyen blandt de etniske erhvervsdrivende viser, at rådgivningen handler om mange emner: kontakt til myndighederne, love og regler, økonomisk og juridisk rådgivning, indretning og udstyr i virksomheden, opstart af virksomhed. I lidt mindre grad handler rådgivningen om forretningsstrategi og ansættelse af medarbejdere/medarbejderforhold.



5.4.5 Erfaringsudveksling på praktikerniveau

Det har først været i projektets sidste halvdel, at der for alvor er kommet gang i erfaringsvekslingen mellem rådgiverne på tværs af de tre byer. Der har været tilfredshed med de seneste to arrangementer, som har været over to dage, og hvor der har været tid til både faglig aktiviteter og socialt samvær. Foreløbig har der været afholdt et arrangement i hver af de tre byer.

Udover disse arrangementer og de transnationale aktiviteter i København har der kun været begrænset kontakt mellem rådgiverne. Der er bilaterale kontakter mellem projektleder og tidligere rådgivere Shahriar Shams Ili og rådgiverne i Århus og Odense, men der er ikke udviklet relationer mellem de øvrige rådgivere på tværs af byerne.

Der har været begrænset fælles diskussion mellem de tre byer af det metodehæfte, som er blevet lavet som en del af projektet.

²⁴ Shahamak Rezaei m.fl. 2006: "En verden til forskel" i Iværksætterrådgivning i Danmark, Børsens forlag

Den reelle effekt af erfaringsudvekslingen mellem byerne har været behersket ift. metodeudvikling. Erfaringsudvekslingen har været inspirerende og afklaret nogle ting for rådgiverne i hver af de tre byer, men metodeudviklingen er primært sket i hver af de tre byer.

Det kunne have været interessant, hvis projektet tidligere havde fået aktiviteterne mellem rådgiverne op på det niveau, de er kommet i projektets sidste halvdel. Det er først med skiftet af projektleder i august 2006, at der for alvor kommer gang i erfaringsudvekslingen på praktikerniveau.

5.5 Empowerment

Empowerment handler om, hvordan målgruppen af iværksættere og virksomhedsejere inddrages, og igennem projektet gøres i stand til selv at hjælpe sig selv. Her er der i projektet arbejdet med empowerment både i rådgivningerne og ved at støtte oprettelsen af en branchesammenslutning for etniske erhvervsdrivende.

5.5.1 Empowerment i rådgivningen

Den vanskelige udfordring ift. målgruppen er 1) at gøre opmærksom på, hvad rådgivning er og hvilke mulighederne der er for rådgivning 2) få lov til at rådgive virksomheder og iværksættere og 3) opbygge målgruppens kompetencer (empowerment), så de i langt højere grad selv kan hjælpe sig selv.

Det er tydeligt, at projektet er nået til både trin 2 og 3 med rigtig mange virksomheder og iværksættere. Man har fået rådgivet mange virksomheder og evalueringen viser, at mange er blevet både klogere og bedre, specielt til at overholde love og regler. Der er dog også indtryk fra både interview med rådgivere og virksomhederne, der viser, at det er svært at rykke videre og få virksomhederne til at give slip på rådgiverne. Rådgiverne i København har diskuteret meget, hvor grænsen for rådgivning går. Her er der truffet to vigtige valg: 1) det beror på en individuel vurdering af den enkelte iværksætter og virksomhedsejer og hans/hendes vidensniveau og motivation 2) der er en langsigtet horisont for rådgivningen, idet målgruppen typisk har behov for meget grundlæggende viden om drift af virksomhed. Tilgangen i rådgivningen er dermed markant anderledes end i den almindelige erhvervsrådgivning, hvor der er mindre "tålmodighed" og langt hårdere frasortering af virksomheder og iværksættere, der ikke umiddelbart har et potentiale for vækst og udvikling. Det skyldes også, at rådgivningen ikke alene har til formål at få virksomhederne til at udvikle sig økonomisk men i høj grad også at hjælpe med at lovliggøre driften. Derfor accepteres en mindre stejl læringskurve og flere kontakter end i den normale erhvervsrådgivning.

Det er både godt og skidt, at en virksomhed ofte henvender sig for at få hjælp. Det løser akutte problemer, men hvis det ikke kobles med en læring hos virksomheden, bliver rådgiveren uundværlig og kan komme til at overtage nogle af de funktioner og roller, som ejeren ikke kan håndtere selv. Et eksempel er en af interviewvirksomhederne, der er i kontakt med sin rådgiver flere gange om måneden. Nogle gange ringer han til ham hver uge, hvis der fx kommer nogle breve, han ikke kan forstå fra myndighederne eller banken. Der er tegn på, at nogle virksomhedsejere bruger rådgiverne meget som talerør til myndighederne.

Læringselementet er vigtigt i rådgivningen. Det er centralt, at perspektivet er, at virksomhederne og iværksætterne lærer at håndtere problemer og drift af virk-

somheden selv. Perspektivet kan selvfølgelig være kortere eller længere. Det må i høj grad bero på den enkeltes behov og evner.

Der er arbejdet med den problemstilling på flere niveauer:

Konkret siger rådgiverne af og til fra. Fx ved at sige: ”Du kan godt selv” eller ”hvorfør taler du ikke dansk med mig? Du kan godt!”.

5.5.2 Empowerment – brancheforening

Det har været en ambition at arbejde med at skabe repræsentation eller talerør for de etniske erhvervsdrivende. Det skyldes, at de etniske erhvervsdrivende meget sjældent er en del af etablerede erhvervsorganisationer som arbejdsgiverforeninger og handelsstandsforeninger. Kun 10 pct. er medlem af en arbejdsgiverforening²⁵. Dertil kommer det forhold, at der praktisk taget ikke er nogen etniske selvorganiseringer, som beskæftiger sig med erhvervs- eller arbejdsmarkedsforhold. De etno-nationale foreninger i Danmark findes inden for kultur- og fritidsområdet, og de har en anden betydning og mindre gennemslagskraft end de etniske foreninger i fx Sverige²⁶ og UK.

Rådgiverne har medvirket til at støtte opstarten af en branchesammenslutning for etniske erhvervsdrivende. Branchesammenslutningen fik i øvrigt en bevilling fra Socialfondens Integrationsindsats. EVU og Equal-projektet har ikke haft indflydelse på tildelingen af bevillingen.

| Indikator | Konklusion |
|---|---|
| Aktiviteter ift. inddragelse af etniske erhvervsdrivende i "egne" eller danske branche- og arbejdsgiverforeninger | Rådgiverne har medvirket til at etablere branchesammenslutning for etniske erhvervsdrivende i København |
| De etniske erhvervsdrivendes kompetencer til at drive virksomhed | Projektet har både fået lov til at rådgive virksomheder og iværksættere og medvirket til at opbygge målgruppens kompetencer (empowerment), så de i langt højere grad selv kan hjælpe sig selv. Det ses bl.a., at målgruppen er blevet bedre til at overholde regler mv. (se andetsteds i evalueringen). Det har været et tema blandt rådgiverne og i det transnationale arbejde, hvordan de kunne lære målgruppen at klare sig selv. Der accepteres en mindre stejl læringskurve og flere kontakter end i den normale erhvervsrådgivning, fordi målgruppen har mere fundamentale huller i deres viden om drift af virksomhed i Danmark og da målet for rådgivningen ikke alene er vækst og udvikling men også lovliggørelse. I gennemsnit har der været gennemført tre rådgivningsmøder med hver iværksætter eller virksomhedsejer. Enkelte har modtaget rådgivning mere end 25 gange. |

Kilde: New Insight A/S

5.6 Kønsligestilling

Det er omkring hver femte indvandrevirksomhed, der ejes af en kvinde. I projektet har der været særligt fokus på kvindelige iværksættere og virksomhedsejere. Det er relevant, fordi kvinderne typisk starter andre typer virksomheder og frem for alt starter virksomheder på en anden måde end mænd med anden etnisk bag-

²⁵ Shahamak Rezeai (2003). "Det duale arbejdsmarked i et velfærdsstatsligt perspektiv – et studie i dilemmaet mellem uformel økonomisk praksis og indvandrernes socio-økonomiske integration," Delrapport 2, Roskilde Universitetscenter, Roskilde.

²⁶ Flemming Mikkelsen (2003). "Indvandrerorganisationer i Norden." Nordisk Ministerråd, Akademiet for migrationsstudier i Danmark, København.

grund. Det fremgår bl.a. af den survey, der er gennemført som en del af evalueringen. Kvinderne opsøger i langt højere grad selv rådgivning. De starter mindre virksomheder og typiske virksomheder, som afspejler det kønsopdelte arbejdsmarked (se tabel 5.8). De starter virksomheder indenfor kvindefag som frisør, skrædder og butik/detailhandel.

| Tabel 5.8: Kønsligestilling - resultater | |
|---|--|
| Indikator | Resultater |
| Kønsfordeling blandt rådgiverne | Projektet har haft fokus på kønsligestilling blandt rådgiverne. To af rådgiverne i København er kvinder. Den ene af dem har haft som særligt indsatsområde at rådgive kvindelige iværksættere. |
| Tilfredshed blandt kvindelige erhvervsdrivende mindst ligeså stor som blandt mandlige | Surveyen viser tegn på, at de kvinder, der har modtaget rådgivning, klarer sig bedre end mændenes – i hvert fald oplever en større andel af kvinderne end mændene oplever vækst i omsætningen. Hvorvidt omsætningens niveau er større eller mindre, kan der desværre ikke siges noget om. Kvinderne er dog mere beherskede og ”midtersøgende” i deres vurdering af rådgivningen. |
| Fokus på kønsligestilling i rådgivningen | 14 pct. af dem, der har fået rådgivning, er kvinder. Andelen af kvinder blandt de etniske erhvervsdrivende er på 20 pct. Kvinderne opsøger i højere grad end mændene selv rådgivning. 75 pct. af kvinderne opsøger selv rådgivning, hvor det er ca. 50 pct. af mændene. Kvinderne starter mindre virksomheder – typisk er det blot dem selv der er beskæftiget. |
| Kilde: New Insight A/S | |

Kvinderne er mere beherskede i deres svar – men får mere ud af rådgivningen end mænd

Set ud fra vækst i omsætning klarer de kvinder, der har modtaget rådgivning, sig bedre end mændene. Det kan bekræfte den opfattelse, at kvinderne er mere beherskede i deres vurdering af rådgivningens betydning end mændene, selvom rådgivningen rent faktisk har haft større betydning. En større andel af kvinderne end mændene oplever vækst i omsætningen. Hvorvidt omsætningens niveau er større eller mindre kan der desværre ikke siges noget om.

Der er tale om små forskelle, men der er tendens til, at de etniske kvinder ikke får helt så meget ud af rådgivningen som mændene²⁷. Kvinder giver udtryk for 1) at de ikke i helt så høj grad finder rådgivningen brugbar, 2) de laver i lidt mindre grad forbedringer på baggrund af rådgivning og 3) finder i lidt mindre grad end mændene, at rådgivningen har gjort det lettere at overholde love og regler. Forskellene kan skyldes, at kvinderne er mere beherskede og ”midtersøgende” i deres svar. På alle tre områder er andelen blandt de to køn, der svarer negativt på spørgsmålene marginalt forskellige, mens forskellene ses i, hvor positivt der svarer.

²⁷ Se figur 3.21 og 3.26 i bilag

6. Projektorganisering og ledelse

I dette kapitel beskrives først projektets organisering og ledelse. Dernæst søges det vurderet hvilken betydning det har haft for realiseringen af projektets mål og resultater.

6.1 Beskrivelse af organisering og ledelse af projektet

Projektets organisering er kompleks, da der er tre niveauer i projektet:

1. Dels er der **aktiviteter lokalt** i hver af de tre byer, hvor omdrejningspunktet er rådgivningen af etniske iværksættere og virksomhedsejere. Det er projektets grundlag – dets rygrad.
2. Der er et **nationalt partnerskab** mellem Århus, Odense og København, hvor fokus er på aktiviteter, der bygger ovenpå den lokale rådgivning – fx erfaringsudveksling.
3. Endelig er der et internationalt samarbejde, fordi der er tale om et Equal-projekt, der forudsætter dannelsen af et partnerskab med lignende projekter i andre EU-lande (såkaldt **transnationalt partnerskab, TCA**). Samarbejdet er med England, Spanien og Ungarn²⁸.

Daglig projektledelse og analyseenhed i København

Projektet ledes af EVU. Da EVU i november 2004 også fik til opgave at administrere Socialfondens Integrationsindsats, oprettede EVU et Videnscenter for Etnisk Erhvervsfremme. Det skabte mulighed for synergi mellem Equal-projektet og Socialfondens Integrationsindsats ift. administrative funktioner. Der blev ansat en medarbejder til analyse på Equal-projektet (Jakob Stoumann) og en til intern evaluering (Dorthe Marie Degn) af både Equal-projektet og Socialfondens Integrationsindsats.

Equal-projektet fik ny projektleder i august 2006. Da den daværende projektleder valgte at stoppe, udnævnte EVU rådgiver Shahriar Shams Ili til ny projektleder.

Det nationale partnerskab

Rammerne for projektet er blevet udstukket af det, der også bliver styregruppedeltagerne fra Københavns Kommune. Den tidlige involvering skaber en stor projektforståelse og engagement specielt i København. Evaluator vurderer, at det er en klar styrke, at der er gengangere mellem dem, der tager initiativ og formulerer ansøgningen til dem, der også reelt deltager i projektets ledelse.

I Århus har den interne omorganisering i Erhvervsafdelingen betydet, at der har været tre forskellige personer involveret ved hhv. ansøgning, den første og den sidste fase af projektet. Disse skift og overleveringer har påvirket projektforståelse og engagement. Århus har ikke været så tæt på projektet som de to øvrige byer.

²⁸ www.buildingentrepreneurship.com

Styregruppen har mødtes hvert halve år og har kun i mindre grad fundet behov for at ændre projektets kurs.

6.2 Vurdering af projektorganisering og ledelse

Udfordringer i projektets omverden: reformer

Der har været fire store udfordringer for projektets ledelse og organisering, som man i forskellig grad har kunnet håndtere.

1. Da der er tale om et Equal-projekt, er der meget høje dokumentationskrav og komplekse administrative procedurer. Det er givet, at det kræver opmærksomhed og energi specielt i projektets startfase. Evaluatør vurderer på baggrund af projektets aktivitetsniveau og resultater, at man har kunnet håndtere de omfattende krav til dokumentation, uden at det har blokeret eller har bremset aktiviteter i væsentlig grad.
2. Der er ikke tradition for tætte projektsamarbejder mellem forvaltningerne i Århus og København. Det har været en medvirkende årsag til, at der har været begrænset dialog på forvaltningsniveau mellem Århus og København. Projektet har i forhold til nogle typer erfaringsudveksling savnet medvind. Evaluatør vurderer, at der fra alle parter, både projektledelse og styregruppe, burde have været større opmærksomhed på den begrænsede dialog på forvaltningsniveau mellem Århus og København og den lidt skeptiske holdning til projektet i Århus Kommunes Erhvervsafdeling. Evaluatør vurderer dog ikke, at den begrænsede dialog har haft nogen afgørende betydning for projektets gennemførelse.
3. I projektperioden har der været meget store omverdensforandringer. Der er gennemført en kommunalreform, reform af erhvervsservice og beskæftigelsesreform, som alle har ændret afgørende ved centrale aktører og vilkår for projektet. Ændringerne i beskæftigelsesystemet betød, at AF-Storkøbenhavn og RAR-Storkøbenhavn forsvandt som partner, hvilket også betød, at en vigtig medfinansieringskilde for aktiviteter i København forsvandt.
4. Etableringen af et nyt erhvervsservicesystem har ført til store ændringer på EVU, specielt i 2007, da centerets leder og dermed projektets øverste juridiske ansvarlige stoppede og den stationære erhvervsrådgivning blev overført til Væksthus Hovedstaden. Begge omverdensforandringer har rykket fundamentalt ved den oprindelige opbygning af projektet og været reelle trusler for en fornuftig videreførelse af projektet. Dertil kommer de nævnte interne omorganiseringer i Århus kommune.

Set i lyset af projektets fortsatte aktiviteter og resultater er det helt tydeligt, at det er lykkedes projektets ledelse at tilpasse og justere projektet de nye omverdensvilkår.

Den interne analyseenhed har været vigtig

Denne interne analyseenhed har udarbejdet vigtig dokumentation for de centrale aktiviteter i København – den opsøgende rådgivning og iværksætterkurset. Evaluatør vurderer, at der har været flere fordele ved det høje dokumentationsniveau:

1. Den systematiske indsamling af viden og dokumentation fra aktiviteterne i København har skabt et godt grundlag for diskussion og refleksion mellem rådgiverne.

2. Det har været et godt indspil til erfaringsudvekslingen mellem de praktiske – og udførende niveauer i Århus, Odense og København.
3. Det har været god og nyttig information for styregruppen.
4. Det har skabt flere anledninger til presseopmærksomhed – bl.a. rapporten om succesrige etniske iværksættere og virksomheder. Endvidere er metodearbejdet afsat for en mainstreamingkonference den 7. november.

Den interne analyseenhed har primært fokuseret på aktiviteterne i København. Det skyldes i nogen grad, at analyserne af metode og evaluering af iværksætterkurset var finansieret af det daværende Regionale Arbejdsmarkedsråd i Storkøbenhavn.

Det kunne have været interessant, hvis der også havde været mere analytisk fokus på aktiviteterne i Odense og Århus. Det kunne måske have skabt en endnu tættere kontakt – både mellem rådgiverne i de tre byer og mellem forvaltningerne i byerne.

Behersket erfaringsudveksling mellem byerne

Ændringerne i projektets omverden har påvirket de finansielle rammer for projektet, der har måttet nedjusteres. Det er formentlig en af årsagerne til, at erfaringsudveksling og metodeudviklingen mellem de tre byer har været behersket.

Tæt kontakt mellem forvaltninger og projektledelsen.

I København har der været tæt uformel kontakt mellem forvaltningerne og projektledelsen på EVU. Det har været en klar styrke for projektet. Involveringen af flere forskellige forvaltninger i Københavns Kommune kunne have været en bremsekloks for projektets gennemførelse, men det har ikke været tilfældet.

Supplerende finansiering og aktivitetsmuligheder

Det har været en stor styrke for projektet, at det igennem Socialfondens Integrationsindsats har været økonomisk og praktisk muligt at igangsætte supplerende aktiviteter. Det betyder, at der har været rum for, at ideer og aktiviteter i samme spor som Equal-projektet relativt nemt har kunnet igangsættes og afprøves. Alt andet lige vurderer evaluatoren, at det har skabt en god synergi og et godt supplement.

7. Mainstreaming

Mainstreaming er mere end informationsspredning og formidling - det er, at aktørerne rent faktisk adopterer den viden og de resultater, projektet har gjort sig i deres organisation og i deres praksis. Det er vanskeligt – men også en vigtig proces, da der jo er tale om et udviklingsprojekt.

| Tabel 7.1: Mainstreaming - resultater | |
|--|---|
| Indikator | Resultater |
| Artikler og omtale af projektet | Der har været stor omtale af projektet. Alene i København har der været 41 artikler i landsdækkende og lokalaviser, samt nyhedssider på nettet. Der har været eks tv-indslag og et radio-indslag. I Århus har særlig en aktivitet finansieret af Socialfondens Integrationsindsats, konference om kvindelige iværksættere skabt stor opmærksomhed. Kronprinsesse Mary og flere politikere besøgt projektet, bl.a. Helle Thorning Smith. Statsminister Anders Fogh Rasmussen har åbnet en konference om kvindelige iværksættere i Århus. |
| Kendskab til projektresultater hos rådgivere og andre frontmedarbejdere | Projektets rådgivere har en stor viden om projektet og dets resultater – også på tværs af byerne. I København, hvor indsatsen har været forankret i EVU, har de stationære erhvervsrådgivere, som primært yder rådgivning af etnisk danske iværksættere og virksomheder været bekendt med projektet og ydet støtte til de etniske rådgivere, men de har ikke fuldt ud anerkendt deres kompetencer og resultater. Projektet er nået ud til relevante myndigheder, særligt i København: Miljøkontrollen, Fødevareregion Øst, Skat og Arbejdstilsynet. Projektet har i mindre grad øget sagsbehandlere og jobkonsulenters kendskab til projektet. Det har for frontmedarbejderne primært været via kontakter fra rådgivere til enkelte sagsbehandlere og jobkonsulenter om konkrete situationer. På forvaltningsniveau er relevante ledere blevet orienteret om projektet. |
| Viden om resultater og rådgivningsmetoder i relevante forvaltninger i de tre byer og udenfor projektet | Der har i mindre omfang været udveksling af erfaringer mellem forvaltningerne i de tre byer. Bysamarbejdet mellem Århus, Odense og København har været sporadisk. Der kan stilles spørgsmål ved, om projektansøgningen har været ambitiøs på dette punkt og hvor mange samarbejdsflader, der reelt kan og bør være mellem byerne på forvaltningsniveau. Viden om resultater og metoder er i høj grad blevet kendt udenfor projektet. Projektlederen har fået henvendelser fra bl.a. Vejle, Nakskov og en kommune på Fyn, der har ønsket yderligere viden. Der har været mange udenlandske henvendelser om projektet, bl.a. fra Balitc Met-netværket. En lang række studerende har desuden kontaktet projektet. |
| Er der skabt opmærksomhed om finansieringsmuligheder og barrierer for etniske erhvervsdrivende? | Ja, og det gøres der også med to mainstreamingkonferencer om hhv. lånefinansiering 10. okt. 07 og ovennævnte konference om opbyggende metode 7. nov. 07 |

Kilde: New Insight A/S

Til vurderingen af projektets mainstreaming har New Insight opstillet fire indikatorer (se tabel 7.1), som følger den logik, at mainstreaming forudsætter, at projektet 1) har produceret relevant viden og resultater og 2) at det formidles til relevante aktører samt 3) at aktører får kendskab og viden om resultaterne.

Der er ikke opstillet indikatorer eller indsamlet viden om, i hvilket omfang den viden rent faktisk er blevet adopteret af organisationer og aktører. Det er en be-

grænsning ved evalueringen, som bl.a. skyldes den måde, New Insight har prioriteret de midler, der var til rådighed for evalueringen. New Insight har vurderet, at den mest fair og reelle vurdering af mainstreamingen bør foregå på et senere tidspunkt, når projektet er afsluttet og tiden vil vise, om de ”ringe i vandet”, som det har skabt, for alvor har haft betydning. Nærværende evaluering viser indikationer på, om der er skabt mainstreaming.

Evalueringen viser, at projektet i høj grad har produceret relevant viden, som også er blevet dokumenteret i projektets publikationer og denne evaluering. Det er særligt viden indenfor følgende områder:

- viden om **metoder** til rådgivning – der er relevant for andre, der ønsker at igangsætte lignende rådgivning og myndigheder, som Skat, Fødevarerkontrol mv., der både ønsker at kontrollere og rådgive etniske erhvervsdrivende.
- **organisering** af rådgivning for etniske erhvervsdrivende
- viden om **kendetegn og typiske problemstillinger** ved etniske minoritetsvirksomheder - der både er relevant for myndigheder, praktikere og planlæggere i beskæftigelses- og integrationsindsatsen og erhvervspolitikken.

7.1.1 Intern mainstreaming

I den interne mainstreaming - forankringen af projektresultater i projektets organisationer - bør der skelnes mellem praktikere, dvs. rådgiverne og planlæggere, fx ansvarlige og fuldmægtige i forvaltninger og projektorganisationer.

På praktiker-niveau er der et højt vidensniveau blandt rådgiverne om projektet. Det er særligt de seneste to seminarer mellem alle rådgiverne, i projektets anden halvdel, der har styrket erfaringsudvekslingen. Den reelle effekt af erfaringsudvekslingen mellem byerne har som nævnt været behersket ift. metodeudvikling. Metodeudviklingen er primært sket i hver af de tre byer.

I København har rådgiverne været tilknyttet den almindelige erhvervsservice. De ”almindelige” rådgivere har i flere tilfælde sparret og hjulpet de etniske rådgivere. Der har dog været begrænset accept af de etniske rådgiveres resultater og kompetencer. I Odense har rådgiveren ligeledes været tilknyttet den almindelige erhvervsservice og modtaget sparring. Alle ”almindelige” stationære rådgivere i EVU har fået metodehæftet og reklame for øvrige publikationer, men det er usikkert, om de har læst og anvendt det. Derfor er det svært at vurdere, i hvilket omfang projektresultaterne er mainstreamet til hele organisationen. I Århus har der ikke været mainstreamet projektresultater til de andre udførende erhvervsrådgivere, dvs. i Start og Vækst. Det skyldes bl.a., at Start og Vækst kan betragtes som en konkurrent til Nyvirk.

På planlægger/strategisk niveau har projektet haft forskellig betydning i de tre byer. I København oplever styregruppemedlemmerne fra både Beskæftigelses- og Integrationsforvaltning og Økonomiforvaltningen, at projektet har afklaret indsatsmuligheder og synliggjort behovet for en fortsættelse af den opsøgende råd-

givning. Erfaringerne med iværksætterkurset har skabt en afklaring af, at det spor bør man ikke anvende igen.

I Århus er erhvervsafdelingen mindre sikker på projektets betydning. Der har været tilfredshed med Nyvirks indsats, men opmærksomheden er generelt ikke rettet mod de etniske erhvervsdrivende i samme grad som i København. Århus ser primært læringspunkter omkring fordeling og organisering et projekt ved et evt. fremtidigt samarbejde. Evaluator ser det som en overraskende skeptisk vurdering af projektets resultater, der må bero på begrænset interesse og opmærksomhed i forvaltningen og lokalpolitisk om projektets fokus.

7.1.2 Ekstern mainstreaming

I den eksterne mainstreaming er det værd at pointere, at projektet i høj grad, specielt i Århus og København, har været meget dygtigt til at viderefremme informationer om aktiviteter og viden om resultater. Der har været meget presseomtale af projektet i både landsdækkende og lokale medier. Det er godt udgangspunkt for både horisontal og vertikal mainstreaming.

Der er tegn på, at den **horisontale mainstreaming** – dvs. mainstreaming til andre byer og relevante institutioner er nået et godt stykke vej. Der har været flere uopfordrede henvendelser fra andre byer om projektets erfaringer og kendskabet blandt de relevante myndigheder i specielt København er ret højt (se også afsnit om dialogen mellem virksomheder og myndigheder). Evaluator har svært ved at vurdere, om projektet har ført til en egentlig adoptering af viden og praksis fra projektet.

Her er der to tegn på horisontal mainstreaming. På Nordfyn og i Vejle etableres der opsøgende erhvervsrådgivning af etniske iværksættere og virksomheder. Begge steder har man været i kontakt med nærværende projekt. For det andet er det særdeles interessant – og kan måske tilskrives projektet – at metoden med opsøgende rådgivning overfor indvandrere og andre særlige målgrupper er begyndt at brede sig til andre indsatsområder. Der er således i flere byer, bl.a. København lavet teams fra social- og beskæftigelsesforvaltningen, der opsøger borgerne, specielt i ghettoområder. Metoden bruges også indenfor miljøområdet og sundhedsplejen.

Der har i projektansøgningen været store ambitioner til den **vertikale mainstreaming** – dvs. mainstreamingen til ministerier og myndigheder både på nationalt og EU-niveau. Her er projektet nået meget langt. Projektet har været indkaldt til møde i Ministeriet for Familie og Forbrugeranliggender i forbindelser med ny fødevareregulering, hvor der påtænkes en særlig indsats overfor etniske erhvervsdrivende.

Der har været opmærksomhed fra Social- og Integrationsministeriet, der har deltaget i flere af projektets seminarer. Integrationsministeriet er i stigende grad blevet opmærksomme på start af egen virksomhed, som en måde indvandrerkvinder kan komme i selvbeskæftigelse på. Nu er der flere initiativer og puljer, som foku-

serer på etnisk iværksætteri og specifikt har indvandrerkvinder som målgruppe. Det er ikke alene projektets fortjeneste, men det har formentlig bidraget hertil.

Nyvirk har henvendt sig til Beskæftigelsesministeriet om muligheden for, at iværksættere på kontanthjælp kan starte egen virksomhed uden at miste deres kontanthjælp. Projektet har således været med til at imødekomme en væsentlig barriere for etniske iværksætteres start af virksomhed fra ledighed. Der er ikke taget skridt til at ændre praksis i beskæftigelsesindsatsen ved at lave en ny vejledning til Jobcentrene eller ændre lovgivningen²⁹.

Projektet har endvidere deltaget på en EU-konference om Social Entrepreneurship i Haag.

Danmark er et af de eneste lande i Europa, hvor der ikke er mikrofinansieringsinitiativer. Projektet har været meget opmærksom på betydningen af mikrofinansiering i de andre europæiske lande. Der er planlagt en konference om finansiering i oktober 2007 for skabe ny debat og opmærksomhed om emnet herhjemme. Projektets erfaringer med kom-i-gang-lån er, at de ikke er et reelt supplement til de eksisterende tilbud fra banker og pengeinstitutter.

Der er desuden planlagt en konference om metoder i rådgivning af etniske minoritetsvirksomheder.

²⁹ Ifølge ministerens svar bortfalder kontanthjælpen ikke, hvis kontanthjælpsmodtageren bliver momsregistreret eller får et SE-nummer. Det afgørende er, at den pågældende stadig står til rådighed for arbejdsmarkedet. Det er således muligt for en kontanthjælpsmodtager at starte og drive selvstændig virksomhed som bibeskæftigelse. Retten til kontanthjælp afhænger således af, om der er tale om egentlig bibeskæftigelse eller starten på et hovederhverv.

8. Datagrundlag og metode

Evalueringen er baseret på både kvalitative og kvantitative metoder, og er gennemført ud fra følgende en række forskellige typer af data.

- 6 interviews med rådgivere både fra København, Århus og Odense
- 1 fokusgruppe med rådgivere fra København, Århus og Odense, samt projektledelse
- 2 interview med projektledelsen: centerchef Dina Kesic og projektleder Shahriar Shams Ili
- 3 interviews med styregruppen
- 4 interviews med repræsentanter fra følgegruppen/myndighedsgruppen
- 7 interviews med selvstændige erhvervsdrivende og iværksættere
- Survey blandt etniske virksomheder i København der har modtaget rådgivning.
- CRM-database med oplysninger om rådgivernes besøg og kontakter til iværksættere og virksomhedsejere i København, Odense og Århus.
- Analyser og dokumentation udarbejdet af projektet.
- Foreliggende dokumentationsmateriale, som primært er indsamlet af projektledelsen, i form af mødereferater, artikeludklip, projektbeskrivelser mv.

8.1 Interview med virksomhedsejere og iværksættere

| Status | Køn | Virksomhedsform | Område |
|---------------------------|--------|------------------------|-----------|
| Iværksætter | Kvinde | Turistfirma | København |
| Iværksætter | Kvinde | Kageudstyr | København |
| Tidligere virksomhedsejer | Mand | Minimarked | København |
| Virksomhedsejer | Mand | Grønhandler | København |
| Virksomhedsejer | Mand | Sharwama-butik | København |
| Virksomhedsejer | Mand | Grønhandler/minimarked | København |
| Virksomhedsejer | Mand | Rådgivende ingeniør | Århus |

Kilde: New Insight

Alle de interviewede havde anden etnisk baggrund end dansk og har modtaget rådgivning af en eller flere af rådgiverne.

Tre af interviewpersonerne er udvalgt af en af rådgiverne fra EVU, mens de resterende er udvalgt enten på baggrund af CRM-databasen (jf. nedenfor) eller via andre rådgivere. De virksomheder, som er udvalgt fra CRM-databasen, er valgt ud fra den relevans og type rådgivning, de har fået i forbindelse med projektet. Selvom virksomhederne ikke er blevet orienteret om evalueringen af butikskonsulenterne

ten, er der ingen af respondenterne, der ikke har villet deltage i interview. Alle interviewene er foretaget på dansk.

Det er bevidst søgt, at interviewpersonerne både repræsenterer kvinder og mænd, samt erhvervsdrivende, iværksættere og tidligere virksomhedsejere.

8.2 Interview med rådgivere

| Interview og fokusgruppeinterview med rådgivere | | |
|---|------------------------|-----------|
| Rådgiver | Organisation | Område |
| Steffen Thomsen | Nyvirk | Århus |
| Ridha Shimi | Erhvervsservice Odense | Odense |
| Naveed Awan | EVU | København |
| Ayad Kadhim Abbas | EVU | København |
| Heidi Wang | EVU | København |
| Minata Traore Elmquist | EVU | København |
| Amin Al-Baljani* | EVU | København |
| Mandeep Kuma* | EVU | København |

Kilde: New Insight
Note* Deltog alene i fokusgruppeinterview. Alle øvrige har deltaget både i fokusgruppeinterview og personligt interview.

Der er foretaget kvalitative, personlige interviews både med rådgivere fra København, Århus og Odense.

8.3 Interview med myndighedsrepræsentanter

| Interview med følgegruppen/myndighedsgruppen | |
|--|------------------------|
| Navn | Organisation |
| Lasse Kenborg | Miljøkontrol København |
| Susanne Laursen | SKAT |
| Rehan Bakhsh | Arbejdstilsynet |
| Susanne Olesen | Fødevareregion Øst |

Kilde: New Insight

Der foretog interview med en del af deltagerne i myndighedsfølgegruppen, som blandt andet udgøres af repræsentanter fra Arbejdstilsynet, SKAT, Fødevareregion Øst, Miljøkontrol København og Erhvervs- og selskabsstyrelsen.

Valget af de aktører blandt følgegruppens deltagere er sket ud fra en vurdering af deltagerens betydning for projektets praktiske forløb, deres kendskab til projektet samt deres kontakt til rådgiverne.

8.4 Interview med styregruppen

| Interview med styregruppen | |
|---|--|
| Navn | Organisation |
| Jesper Henrik Christiansen | Århus Kommune, Erhvervsafdelingen |
| Johan Kehler | Københavns Kommune, Beskæftigelses- og Integrationsforvaltningen |
| Jette V. Kristensen | Københavns Kommune, Økonomiforvaltningen |
| Det har pga. sygdom desværre ikke været muligt at lave interview med Torben Rasmussen, Odense | |
| Kilde: New Insight A/S | |

8.5 Survey

Der er i alt gennemført 88 telefoniske interviews med iværksættere eller virksomhedsejere, som har modtaget rådgivning fra Rådgiverteamet i København.

Surveyen er gennemført i uge 12-14, 2007 af Catinet Research for New Insight A/S. Interviewkorpset har været flersproget og har om nødvendigt kunne gennemføre interview på ejere og iværksætteres modersmål.

Selvom der omkring survey-tidspunktet havde været ca. 500 unikke kontakter i København, var det kun muligt at udtrække 351 unikke telefonnumre, fra EVU's CRM-database. En del af numrene var ikke længere de korrekte, nogle ønskede ikke at deltage i undersøgelsen, nogle svarede ikke mv. (se tabel 8.1), og det endte derfor med, at der blev gennemført 88 interviews. Indenfor en konfidensgrad på 95 pct. er den statistiske usikkerhed på surveyens resultater $\pm 9,5$ pct..

| Tabel 8.1: Survey-kontakter | |
|---|-------|
| | Antal |
| Bruttosample – unikke numre/personer | 351 |
| Forkert nummer (fx fax, ingen abonnent) | 38 |
| Virksomhed ophørt/lukket | 10 |
| Udenfor målgruppen (arbejder på EVU, har trukket sig tilbage, virksomheden eksisterer ikke længere, død) | 45 |
| Screenet fra efter 12 opkald | 58 |
| Respondenten er ikke at træffe indenfor undersøgelsesperioden på grund af rejse eller sygdom | 8 |
| Nægtede (ønsker ikke at deltage) | 28 |
| Ring igen/ikke noget svar | 17 |
| Ikke sikre aftaler - intet svar | 17 |
| Interview kan ikke gennemføres på grund af andre sprog end det som interviewkorpset kan (kinesisk, albansk, russisk. etc.) | 14 |
| Screenet fra – bl.a. dem på genkaldsliste hvor rådgiveren ikke længere er på EVU eller nogle på genkaldslisten, de ikke har kunnet få fat i | 28 |
| Gennemførte interviews | 88 |
| Kilde: Catinet Research for New Insight A/S | |

8.5.1 Branchekategorisering af virksomhederne i surveyen

Virksomhederne i surveyen er kategoriseret i seks kategorier. Se tabel 8.2.

| Tabel 8.2: Kategorisering af virksomheder i survey | | | |
|--|--|-------------------------------|-------|
| Virksomhedskategori | Virksomhed | Andel af virksomhederne, pct. | Antal |
| Restauration og fødevarer | Falafel/shawarma/burger/pizza Restaurant Café/bar Slagter Bageri | 30,7 | 27 |
| Detail – kiosk og grønt | Grønthandler Kiosk/minimarked/supermarked (også slikbutik) Kolonialbutik | 31,8 | 28 |
| Detail – andet | Butik (fx tøj/sko, tæpper, isenkram) Valutaveksling Mobiltelefon Kasino/spilleautomater Gaveartikelforretning Spilleforretning Blomsterbutik | 9,1 | 8 |
| Transport og rengøring | Vognmand/taxa Transportfirma Catering, levering Distributør Avistransport Rengøring | 8 | 7 |
| Frisør | Frisør | 8 | 7 |
| Atypiske erhverv | Kommunikation og layouts Netcafé Akupunktur Mekaniker Revisionsfirma Gulvafslibning Multiservices Maleri Smykkedesigner Renseri | 11,4 | 10 |

Kilde: New Insight A/S

8.6 Projektpublikationer

Dorthe Marie Degn, februar 2006: "Evaluering af visitationsprocessen til iværksætterkurset", EVU.

Dorthe Marie Degn, maj 2006: "Selvevaluering – Midtvejs", EVU.

Dorthe Marie Degn, oktober 2006: "Metodehæfte: Opsøgende rådgivning af etniske iværksættere", EVU.

Jakob Stoumann, 2006: "Forholdet mellem økonomisk vækst og gode arbejdspladser. En analyse af succesrige etniske iværksættere og virksomheder", EVU.

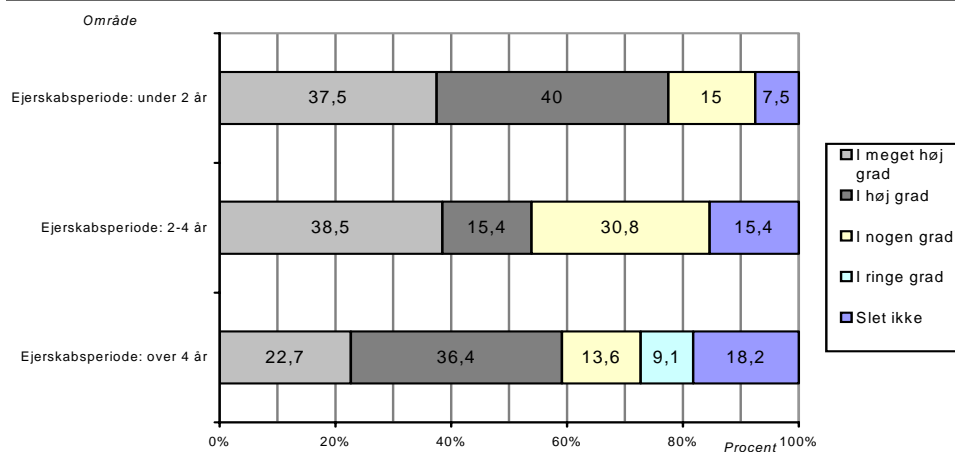
Jakob Stoumann, februar 2007: "Dokumentation og analyse af effekterne af den opsøgende rådgivning til etniske virksomheder og iværksættere i Københavns Kommune", EVU.

Jakob Stoumann, marts 2007: "Moving out of the shadow economy – tools and methods for an Inclusive Entrepreneurship Approach"

Publikationerne kan ligesom denne evaluering downloades på www.evu.dk og www.buildingentrepreneurship.com.

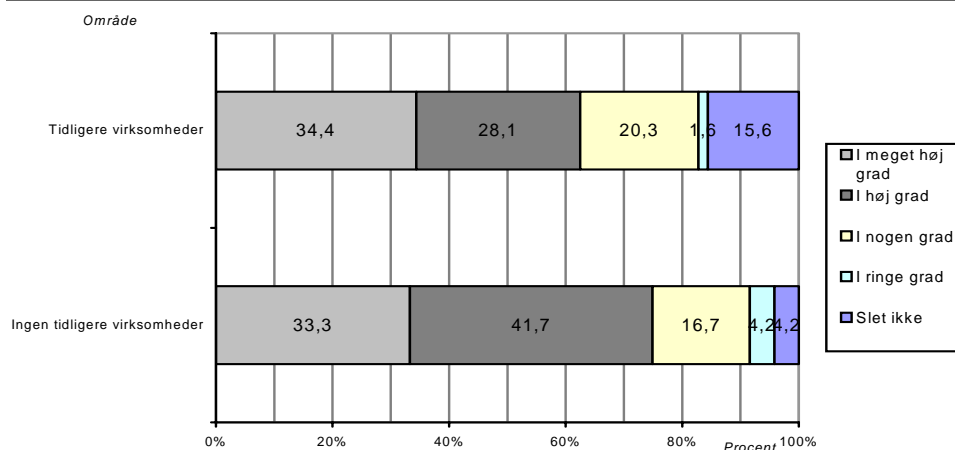
9. Bilag – figurer

Figur 3.14: Virksomhedsejernes oplevelse af, om de har kunnet bruge rådgivningen i forhold til ejerskabsperioden
Indvandrede virksomheder



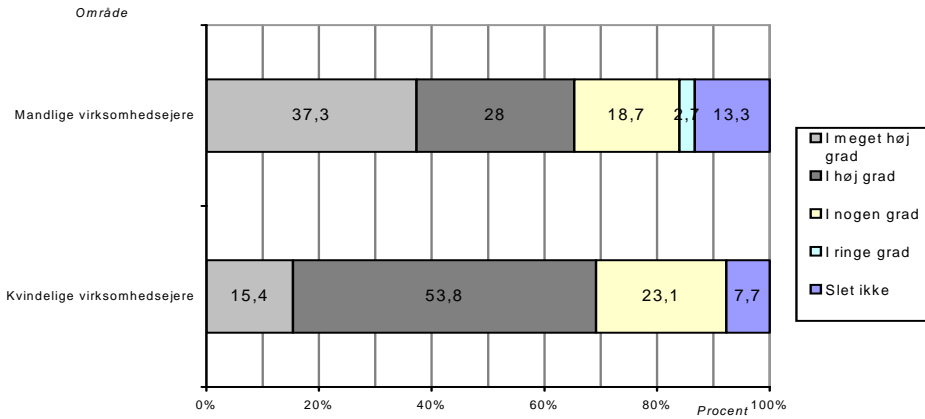
Kilde: New Insight

Figur 3.15: Virksomhedsejernes oplevelse af, om de har kunnet bruge rådgivningen i forhold til tidligere virksomhedsejerskab
Indvandrede virksomheder



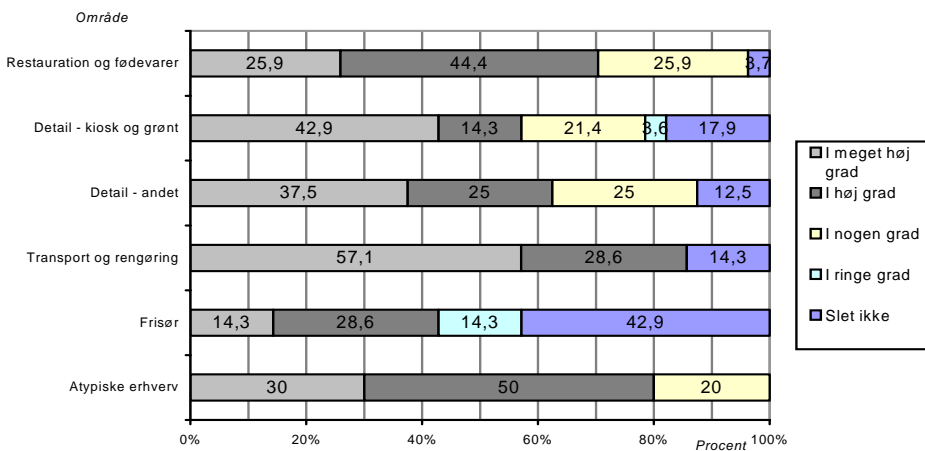
Kilde: New Insight

Figur 3.16: Virksomhedsejernes oplevelse af, om de har kunnet bruge rådgivningen i forhold til køn
Indvandrede virksomheder



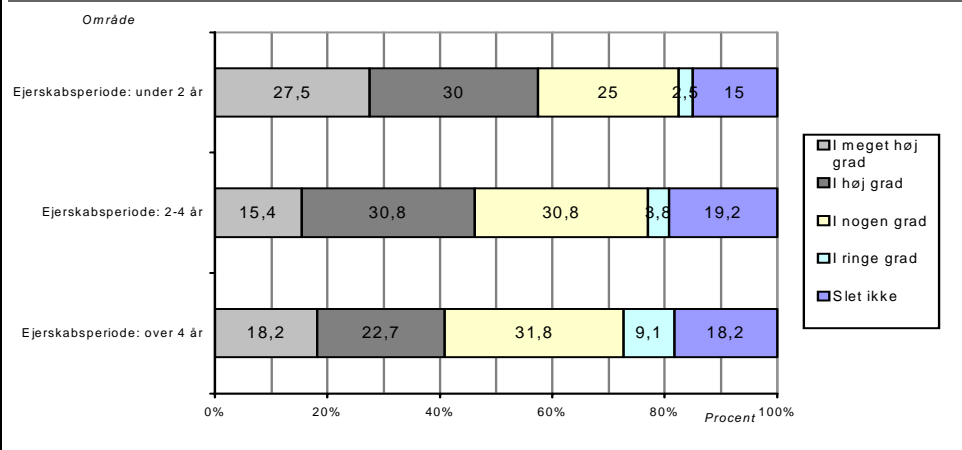
Kilde: New Insight

Figur 3.17: Virksomhedsejernes oplevelse af, om de har kunnet bruge rådgivningen i forhold til virksomhedstype
Indvandrede virksomheder



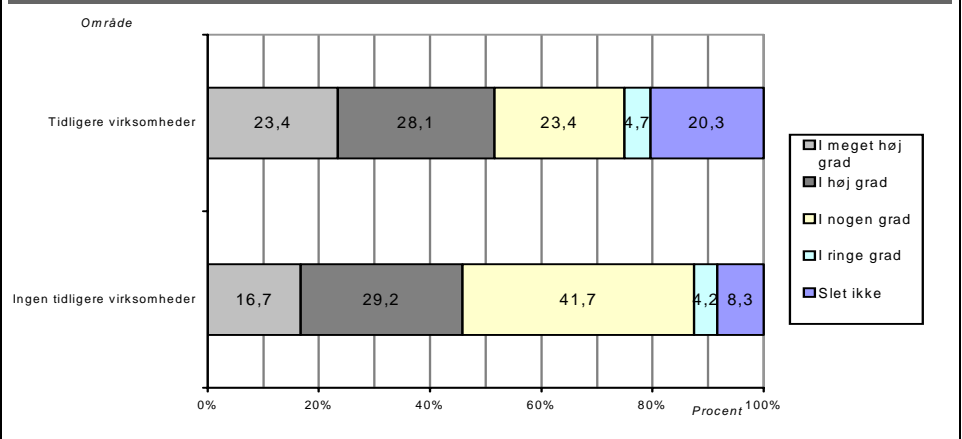
Kilde: New Insight

Figur 3.19: I hvor høj grad der er lavet forbedringer i virksomhederne efter rådgivning i forhold til ejerskabsperiode
Indvandrede virksomheder



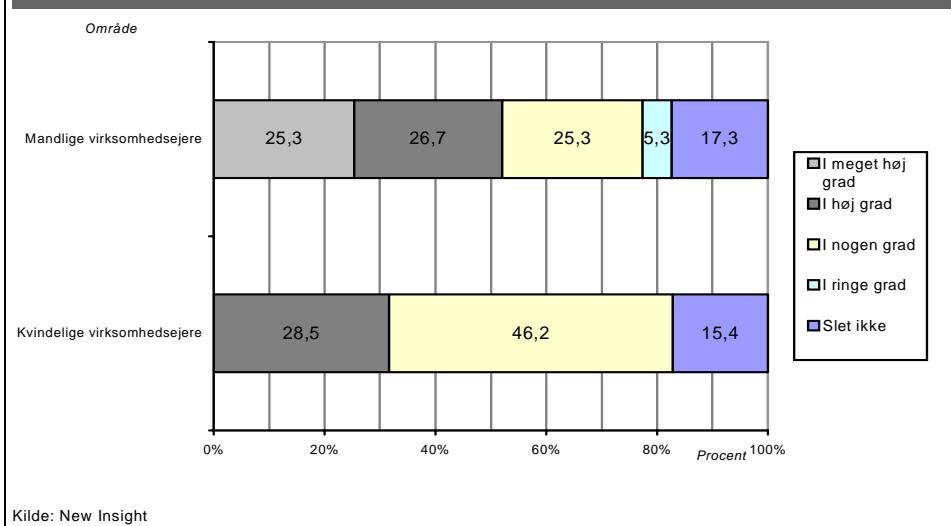
Kilde: New Insight

Figur 3.20: I hvor høj grad der er lavet forbedringer i virksomhederne efter rådgivning i forhold til tidligere virksomhedsejerskab
Indvandrede virksomheder

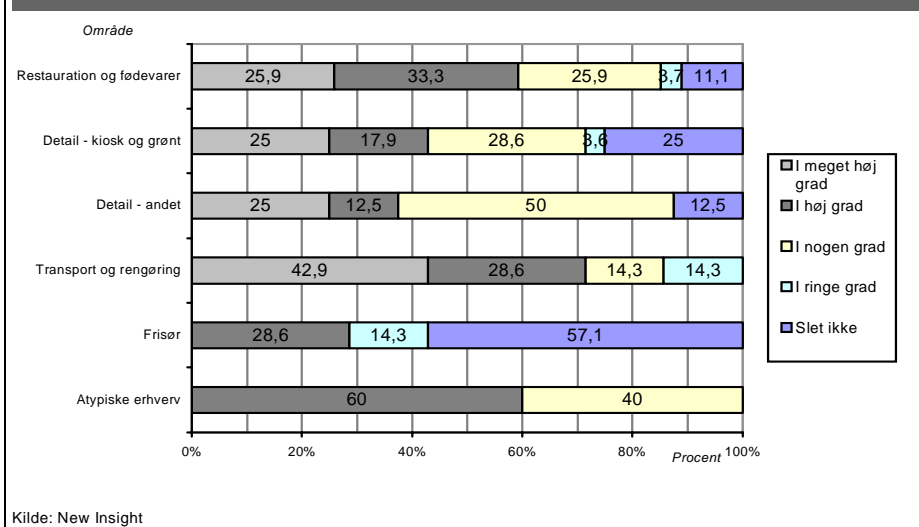


Kilde: New Insight

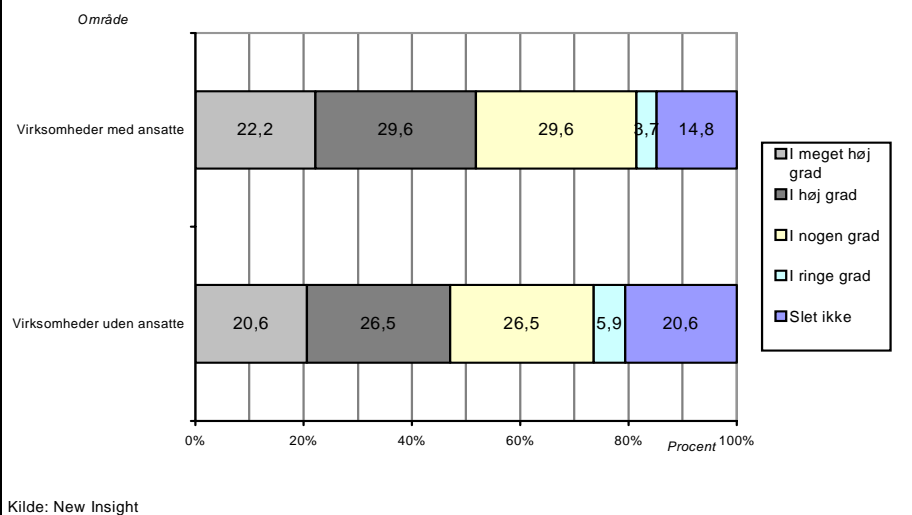
Figur 3.21: I hvor høj grad der er lavet forbedringer i virksomhederne efter rådgivning i forhold til køn
Indvandrede virksomheder



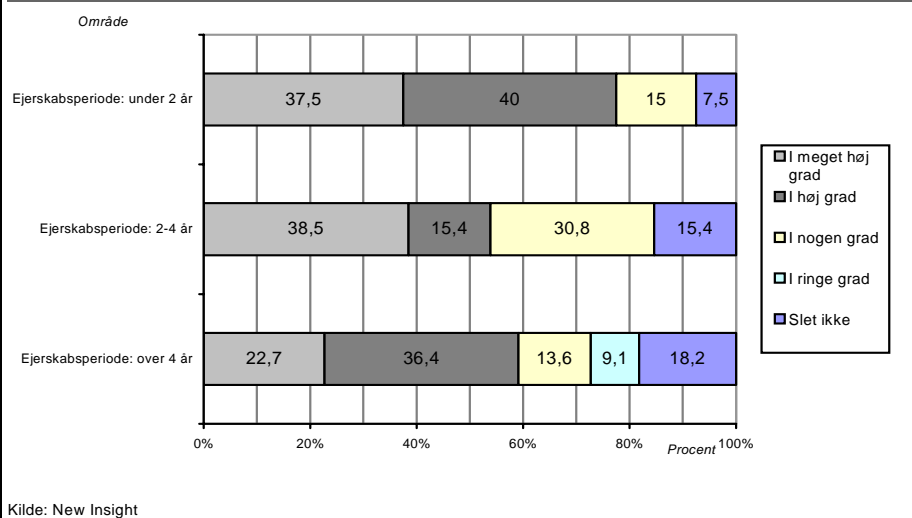
Figur 3.22: I hvor høj grad der er lavet forbedringer i virksomhederne efter rådgivning i forhold til virksomhedstype
Indvandrede virksomheder



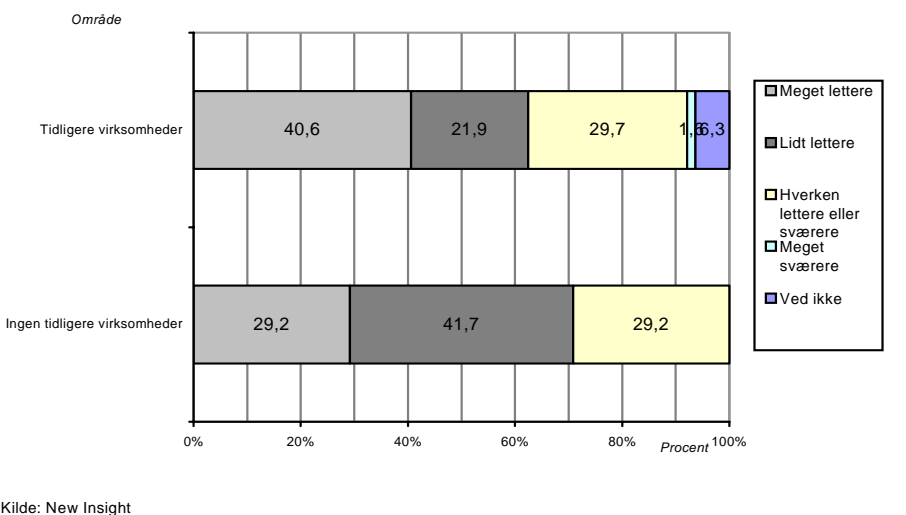
**Figur 3.23: I hvor høj grad der er lavet forbedringer i virksomhederne efter rådgivning i forhold til virksomhedens status vedr. ansatte
Indvandrerejede virksomheder**



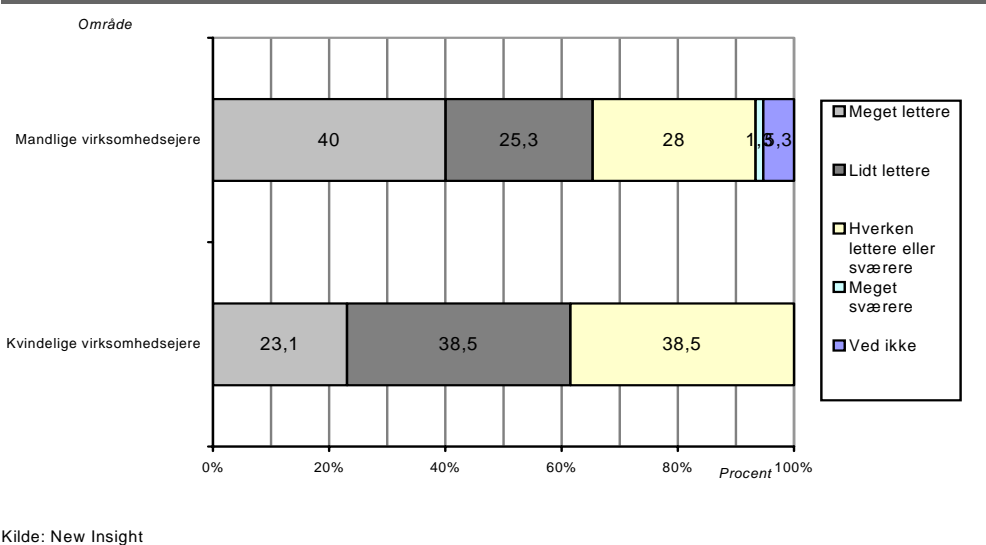
**Figur 3.24: Oplevelse af, om det er blevet lettere at følge regler og love efter rådgivning i forhold til ejerskabsperioden
Indvandrerejede virksomheder**



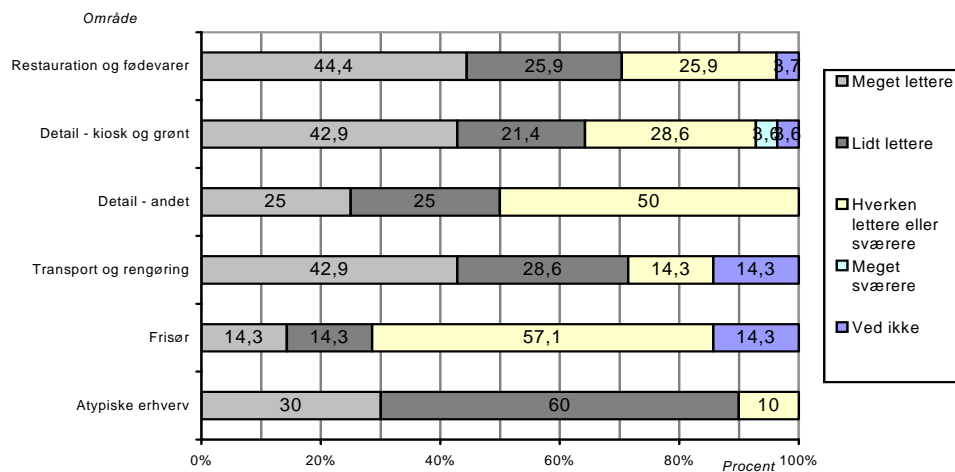
**Figur 3.25: Oplevelse af, om det er blevet lettere at følge regler og love efter rådgivning i forhold til virksomhedsejerens status vedr. tidligere ejerskab
Indvandrejede virksomheder**



**Figur 3.26: Oplevelse af, om det er blevet lettere at følge regler og love efter rådgivning i forhold til ejerens køn
Indvandrejede virksomheder**

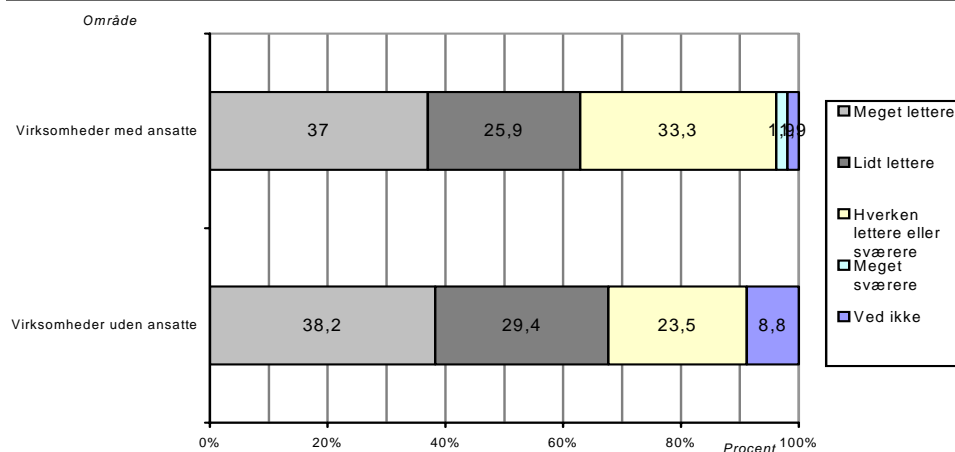


Figur 3.27: Oplevelse af, om det er blevet lettere at følge regler og love efter rådgivning i forhold til virksomhedstype
Indvandrejede virksomheder



Kilde: New Insight

Figur 3.28: Oplevelse af, om det er blevet lettere at følge regler og love efter rådgivning i forhold til virksomhedens status vedr. ansatte
Indvandrejede virksomheder



Kilde: New Insight

10. Bilag – Projekter under Socialfondens Integrationsindsats

Projekter med fokus på etniske erhvervsdrivende. Socialfondens Integrationsindsats ophørte august 2007. Flere af projekterne er fortsat i andet regi.

Arbejdsmarkedsguiden til ledige indvandrere (43.02.05)

Det nye radioprojekt fra Indvanderradioen i Århus, »Arbejdsmarkedsguiden til ledige indvandrere«, vil bidrage til at gøre indvandrere løbende opmærksomme på de fleste job-, uddannelses- og kursusannoncer fra pressen og Internettet, som har specifik relevans for ledige med anden etnisk baggrund end dansk.

Arbejdsmarkedsguiden til ledige indvandrere vil samtidig informere om arbejdsmoral og jobansøgningstaktik, dvs. hvilke forhold man skal være særlig opmærksom på som ansøger.

Værksted, iværksætter og markedsføring for kreative indvandrere i Vollsmose, Odense. (16.01.05)

Projektets formål er at finde de kreative potentialer blandt beboerne i Vollsmose og hjælpe med at udvikle dem, herunder at afprøve deres mulighed for at danne basis for selvstændig virksomhed.

Det drejer sig om mange former for kreativ virksomhed, bl.a. traditionelt kunsthåndværk, kunstnerisk virksomhed, udsmykning, design mv.

Det eksperimenterende er en del af formålet med det værksted for kreativt arbejde, der etableres. Det er tanken at de forskellige kreative inputs fra mange nationaliteter og arbejdsområder, skal forstærke hinanden.

Det er samtidigt en vigtig del af formålet, at de medvirkendes arbejde bliver udstillet og offentliggjort og kan medvirke til at få mere etnisk design i hverdagen i Danmark. Der er således et dobbelt integrationsaspekt, idet både den kulturelle og erhvervs-mæssige integration indgår.

Kompetenceløft for etniske iværksættere. (16.02.05)

Projektet har til formål via afholdelse af kurser, netværksmøder og korte på-vej-hjem-møder at medvirke til en kompetenceforhøjelse hos erhvervsdrivende med anden etnisk baggrund end dansk og dermed professionalisering af deres virksomheder.

Partnerskab med nydanskere – udviklingsfasen (33.02.05)

Formålet med projektet i Esbjerg er at fremme etablering af egen virksomhed blandt borgere med anden etnisk baggrund end dansk gennem samarbejde - partnerskab - med eksisterende, lokale, små og mellemstore, danskejede virksomheder.

Sammensmeltning af dansk og somalisk iværksætterkultur (09.02.05)

Der søges støtte til iværksætteraktiviteter på indre Nørrebro med udgangspunkt og base i Griffenfeldsgade (somaligade!) og i boligområderne i Mjølnerparken og Akacieparken i København, hvor der opholder sig en del somaliere. Det overordnede formål er at inddrage og ansvarliggøre somaliere i processen for integration i det danske samfund. Til dette formål udvikles og gennemføres en række iværksætter aktiviteter til støtte for den somaliske flygtningegruppe med konkrete tiltag baseret på flygtningegruppens egne ressourcer.

Tandem-projektet. Nydanske iværksættere i lære hos danske selvstændige (22.02.05)

At udvikle og professionalisere etniske iværksættere ved at tilføre dem viden om dansk forretningsførelse og virksomhedsdrift. Dette gøres ved at udvikle og gennemføre forsøg med TANDEM-modellen. TANDEM-modellen indebærer, at etniske iværksættere er "i lære" hos danske selvstændige erhvervsdrivende i små og mellemstore virksomheder en gang om måneden igennem et halvt år.

Informationsformidling, netværksdannelse og udvikling af etniske iværksættere og selvstændige i Region Midtjylland. (56.03.05) Lukket

Projektets hovedmål er at inspirere flere indvandrere til at etablere egen virksomhed og samtidig kvalificere iværksættere forinden start eller fraråde dem overhovedet at starte virksomhed på for tyndt et grundlag. Desuden er formålet at fremme netværksdannelse mellem og videreudvikle eksisterende etniske virksomheder.

Integration gennem iværksætteri (69.03.05)

Projektets formål er at bidrage til en forbedret integration, idet et antal somaliske flygtninge i Kolding kommune bliver opkvalificeret til at starte egen virksomhed.

Formålet er endvidere at Kolding bliver rollemodel mhp. iværksætteri blandt somaliere. At der starter flere levedygtige iværksættere med færre konkurser og bredere branchevalg.

Iværksikkerhed for flygtninge/indvandrere (70.03.05)

Skabe et koncept og udvikle en metode, der generelt kan anvendes i forbindelse med anden iværksætterrådgivning/undervisning for F/I.

Igangsætte, inspirere og guide flygtninge/indvandrere m/k, som er ledige eller pt uden mulighed for at anvende kompetencer (uddannelse el. erfaring) med planer/ide om at starte egen import/eksport virksomhed.

Medvirke til, at forkerte valg af forretningsområde undgås.

Kvindelige etniske iværksættere (48.03.05)

Motivere og mobilisere områdets etniske kvinder til at se mulighederne i at starte som selvstændig, afklare hvilke forretningsområder kvinderne drømmer om, afklare om de er realistiske samt iværksætte en plan for den enkelte kvinde, gennemføre scenarier hvor kvinderne systematisk arbejder med ideudvikling og konsekvenser af forskellige forretningsideer/-typer, identificere og hjælpe mulige iværksætterkandidater med at udarbejde forretningsplan.-at afklare iværksætterkandidater, gennemføre 3 seminarer for kvinder vedr. iværksætteri.- have en kvindelig rådgiver som giver tryghed, få kvinderne til at erkende at også etniske kvinder kan starte virksomhed, vise kvinderne at rådgivning er nødvendig og at rådgivere ikke er familienetværket, der oftest ikke har kendskab til lovgivning, arbejdsmarked, økonomi osv., at identificere "nye" typer forretninger eller nye måder at organisere etniske forretninger - f.eks. med udgangspunkt i en kollektiv tankegang.

Etniske kogekoner – kooperativ for kvinder(21.04.06)

Afprøve om kooperativet som organisationsform er en mulig vej for ledige etniske kvinder til at iværksætte nye initiativer på arbejdsmarkedet.

Bygge på etniske kvinders kompetencer indenfor etnisk madlavning, service og samarbejde og synliggøre deres ressourcer i lokalsamfundet Nordvest.

Kinesiske restauratører på vej mod andre brancher / Nye redskaber til kinesiske restauratører. Et integrationsprojekt med udgangspunkt i deltagernes egen erhvervsmæssige og kulturelle baggrund. (31.04.06)

Projektets formål er at opgradere etnisk kinesiske restauratører til at udvikle enten deres nuværende forretningsområde eller forberede dem på et skift til andre brancher eventuelt iværksætteri.

Innovationsnetværk for nydanske og danske iværksættere (46.04.06) Lukket

At øge overlevelsesgraden for etablerede etniske iværksættere ved at give iværksætteren praktisk og relevant økonomisk og administrativ viden, inspiration til innovative tiltag samt nødvendige mestringsværktøjer.

At skabe flere succesfulde etniske iværksættere inden for et bredt felt af brancher og inden for andre brancher end de traditionelle etniske iværksætterbrancher (grønthandlere, kiosker, fast-food, autoværksteder m.m.)

At skabe netværk og erfaringsudveksling blandt etniske og danske iværksættere via mentorordninger, seminarer og erfaringsudveksling.

At afdække etablerede iværksætters behov for opkvalificering

Prospekt (63.04.05)

At motivere og inspirere beboere i det almene boligområde Løget By i Vejle Kommune til at starte deres egen virksomhed med udgangspunkt i oprindelig uddannelse eller oplæring indenfor håndværk/håndelag som fx guldsmed, skomager etc. Der skal som motivation udarbejdes en strategiplan for den enkelte projektdeltager. Projektet har sit primære fokus på etniske minoriteter, og det er således i væsentlighed disse, der skal inspireres til at omsætte deres mere uformelle og kreative kompetencer i en dansk kontekst.

TURQUAZ (86.04.06)

Projektet har til formål at skabe de optimale arbejds- og forretningsmæssige rammer for det producerende netværk TURQUAZ og samtidig bibringe de nødvendige kompetencer til at drive en bæredygtig virksomhed indenfor design, produktion og salg af smykker, tilbehør/smykker og tøj. Netværket skal agere som en samlet virksomhed, hvor styrken ligger i fællesskabets samlede og forskellige kompetencer på det kreativt faglige og på det forretningsmæssige område, hvor man enkeltvis ville stå langt svagere. Udover styrken fra et fællesskabs tryk frem for at være alene vil medlemmernes forskellige kompetencer ophæve svagheder og fremme styrkesiderne hos den enkelte. Derudover vil fælles markedsføring, salg, events, faglig sparring, m.m. være et stort aktiv.

Indvandrerkvinders Mentorkorps (48.01.05)

Projektets formål var at få oprettet og uddannet et korps af kvindelige mentorer med forskellige etniske baggrunde, og afprøve metoden som mentorer for danske ansatte, fx sagsbehandlere, der servicerer borgere med anden etnisk baggrund. Projektet blev afsluttet i 2006 og fortsat i projektet mentorservice.

Mentorservice (08.04.05)

Hovedformålet er at støtte et unikt og mangfoldigt mentorkorps bestående af etniske minoritetskvinder til at blive iværksættere. 'Mentorservice' er således en videreudvikling af det omvendte mentorprojekt 'Tværkulturelt Q-mentorkorps', som inddrager etniske minoriteters egne ressourcer, i integrationsarbejdet.

