

Evaluering af Nyvirk



Hvad er NYVIRK?

NYVIRK er et privat iværksættercenter for dig, der:

- ◆ drømmer om at blive selvstændig og starte egen virksomhed.
- ◆ har en god idé – eller er i gang med en forretningsplan.
- ◆ allerede har en færdig forretningsplan, men mangler sparring.
- ◆ allerede har startet virksomhed – og har mellem én og fem medarbejdere.

NYVIRK for kvinder et nyt projekt, finansieret af Socialfondens Integrationsindsats, EVU. Hvis du er kvinde med anden etnisk baggrund, hjælper vi dig i gang med en selvstændig forretning eller virksomhed.

Al den rådgivning og hjælp, som du får hos NYVIRK, er gratis. Du finder os på Edwin Rahrs Vej 32 i Brabrand – til venstre for hovedindgangen til Bazar Vest.

NYVIRK
IVÆRSÆTTERCENTER

Edwin Rahrs Vej 32 · 8220 Brabrand
Tel. 87 400 400 · Fax 87 400 400 · info@nyvirk.dk · www.nyvirk.dk





www.rational-advice.dk

Goli & Rezaei, København, Februar, 2007

Indholdsfortegnelse

FORORD	6
RESUMÉ	8
INDLEDNING.....	13
KAPITEL 1	16
Baggrunden for etableringen af et rådgivningscenter for iværksættere i Urbanområdet.	16
Målgruppebeskrivelse	19
Organisering og finansiering	20
Nyvirks rådgivning	21
Evalueringen af Nyvirk.....	24
KAPITEL 2.....	26
Den eksisterende forskningsbaserede empiriske og teoretiske viden om indvandrerejede virksomheder	26
Status.....	27
Det parallelle samfund	29
Velfærdsstaten, loyalitet og virksomhedsejere med indvandrerbaggrund	30
Monoetniske netværks rolle.....	30
Den eksisterende teoretiske indsigt.....	31
Indvandrerens socioøkonomiske status, herunder iværksætteri på lands- og kommuneplan.....	33
KAPITEL 3	51

Hvilke iværksættere er startet gennem Nyvirk?	51
Hvad var de selvstændiges forsørgelsesgrundlag før de etablerede virksomhed?	54
Virksomhedstyper	56
Branche	57
Udbryderne	58
Forskelle mellem nationaliteter?	59
Hvordan klarer kvinderne sig?	61
Forsørgelsesgrundlag efter etablering	61
Hvilke brancher vælger kvinderne?	62
CVR data	62
Opsamling	63
Profil af en iværksætter hos Nyvirk	63
KAPITEL 4	67
Iværksætteri i Urban-området	67
Baggrunden, mål og visioner	68
Iværksætterfremmende indsatser i Urbanområdet	69
KAPITEL 5	75
Interview med brugere og aktører	75
(Kvalitative data)	75
Rådgivningens karakter.	76
Kontinuerligt engagement	78
Det opsøgende arbejde	79
Rådgivning vedr. branchevalg.	79
Multikulturel rådgivning og dens betydning	80
Nyvirk og indvandrer-netværk	82
Forbedring af Nyvirks rådgivning	83

Nyvirks fremtid.....	84
Kom-i-gang-lån ordningen.....	84
Nyvirks samarbejde med Nordea.....	86
Nyvirks samarbejde med Århus Kommune.....	87
Problemer i samarbejdet	89
Nyvirks fremtid.....	92
KAPITEL 6.....	98
Tematisk evaluering, konklusioner og anbefalinger.....	98
Sammenfatning og anbefalinger	100
Nyvirk og mainstream iværksætterservice.....	103
Anbefalinger	105
Skal Nyvirk nedlægges?	106
Skal Nyvirk smeltes ind i mainstream- indsatsen?.....	107
BILAG 1: SKEMA OVER DE KVALITATIVE INTERVIEWS.	110

Forord

Denne evaluering af Nyvirk omfatter en beskrivelse af Nyvirk, af de iværksættere, der har været i kontakt med Nyvirk, en gennemgang af den eksisterende viden, der findes om etniske iværksættere, en redegørelse for iværksætteri specifikt i Urbanområdet, interviews med brugere og aktører, samt evaluering, konklusion og anbefalinger.

Empiriindsamlingen samt analyser i forbindelse med nærværende rapport er udført af følgende projektteam:

- Shahamak Rezaei, cand. oecon., Ph. D.
- Marco Goli, cand. scient. pol., Ph.D.
- Svend Møballe, BA, stud. scient. soc.
- Stine Mari Gammelgaard Jakobsen, BA, stud. scient.
- Steffen Klemmensen, BA, stud. scient. pol.

Stine Mari Gammelgaard Jakobsen har ydet en ihærdig og prisværdig indsats i projektarbejdet, og har engageret sig aktivt med interviews og kvalitative analyser.

Steffen Klemmensen har bidraget især til de statistiske analyser. En særlig tak til ham for hans store engagement i projektet.

Svend Møballe har deltaget i desk studies, korrekturlæsning og sparring på de kvantitative analyser.

Evalueringen er dog ikke alene vores værk. Nævnes skal især vores interviewere og de mange respondenter, der stillede op til interview.

Og endelig; en stor tak til alle de organisationer/virksomheder og enkeltpersoner, der har afset tid til at indgå i undersøgelsen.

Rational Advice, februar, 2007
Shahamak Rezaei og Marco Goli

Resumé

- **198** virksomheder har modtaget rådgivning.
- **179** assisterede virksomheder.
- **137** virksomheder er nyetablerede.
- I alt har **488** personer benyttet sig af Nyvirk.
- **290** er enten afklaret til ikke at starte eller er af andre grunde ikke blevet selvstændige.

Der er konstateret en udbredt tilfredshed med Nyvirks rådgivning blandt alle de iværksættere, der har haft gavn af Nyvirks service. Flere iværksættere har fået rådgivning i alle faser af processen og oplever, at rådgiverne altid står til rådighed: Det er ikke mindst som følge af ”et-stop” rådgivning, hvor alt er samlet under et tag samt at man ikke behøver tidsbestilling, hvilket er noget som iværksætterne sætter stor pris på.

Mange af de lokale iværksættere nyder godt af Nyvirks service, som de betragter som uundværlig, og de mener ikke at have kunnet trække på såkaldt mainstream iværksætter-service. Det hænger sammen med, at Nyvirk på mange punkter skiller sig ud i forhold til mainstream iværksætter-fremme:

De positive træk ved Nyvirk:

- Individuel og personlig rådgivning samt personligt engagement. (Som står i skærende kontrast til det teoretiske arvegods om upersonlige bureaukratier.)

- Kontinuitet, opfølgning og fastholdelse af kontakt gennem alle faser.
- Opsøgende arbejde, networking og udbredt brug af mund til mund metoden, samt initiativer på andre sprog end dansk samt netbaserede services.
- Netværksudvikling og integrering i Urbans infrastruktur samt i empowerment-tankegangen.
- Rådgivning i forhold til valg af alternative/mainstream brancher med henblik på afhjælpning af brancheindkapsling.
- Multikulturelt personale med forskellige erfaringsgrundlag og forskellige nationale oprindelser, og personlige og kulturelle kompetencer.
- Tillidsbaseret relation mellem rådgiver og iværksætter, samt en identifikationsbaseret tillid.
- Fokus på indvandrerkvinders iværksætter-potentialer.
- Stærk forankring i den formelle infrastruktur; Nordea/finansielle sektor og kommunen og dermed formidling af viden og erfaring fra arbejde med indvandrer-iværksættere til de formelle aktører og institutioner: Herunder samarbejde med kommunale enheder, da sagsbehandlerne henviser potentielle iværksættere til Nyvirk og derudover får rådgivning af Nyvirk omkring iværksætteri. Nyvirk har en ekspertise, som det kommunale system mangler og har et kendskab til målgruppen og taler med dem på en måde, som de ikke gør i kommunen. ”Altså en ”peer” (ligemand) tankegang – bottom up og ikke top

down, som betyder en del i ”anerkendelses tankegangen”

- Helhedsorienteret fokus og indsats: Nyvirk har haft stor succes med at skabe netværk og at tage ansvar for at være en del af det samlede områdes udvikling.
- Der er ingen tiltag for at fremme iværksætteri i kommunalt regi, men dem, der ønsker at blive iværksættere bliver primært henvist til Nyvirk.
- Nyvirk har i forhold til mange aspekter reelt erstattet den ukvalificerede hjælp, som iværksættere kan få fra deres monoetniske netværk såsom familie og venner i forhold til overvejelse, etablering og konsolidering (og i visse tilfælde også finansiering). Altså netværk, der reproducerer brancheindkapsling og muligvis også uformelle økonomiske aktiviteter.

Men der er, jf. målgruppens og i særdeleshed samarbejdspartnernes oplevelse også en række problemstillinger knyttet til Nyvirks aktiviteter, metoder og fokus og ikke mindst placering:

- Kun en yderst beskedent andel af de virksomheder, der har fået rådgivning af Nyvirk, bryder med de traditionelle ”indvandrer”-brancher.
- Netværksudbygningen savner de danske mainstream-erhvervs engagement, herunder de kvindeligt ejede danske virksomheder.
- Ikke tilstrækkelig information om finansieringsmulighederne ved Kom-i-

gang-lån (Jf. nogle iværksættere). Ifølge Nordea har nogle iværksættere misforstået betingelserne for at få kom-i-gang-lån og derfor understreger man herfra, at Nyvirk skal forbedre sin informationsindsats omkring dette.

- Nyvirk synes, i henhold til de kommunale aktører og Nordea, ikke at være tilstrækkelig kritisk overfor sin målgruppe. Nyvirk opfordres til at blive bedre til at fraråde valg af traditionelle brancher, - de skal i stedet motivere deres brugere til at være mere innovative. (Nyvirk har jf. definitionen af sine opgaver og sit fokus en anden oplevelse af disse).
- En række aktører påpeger, at der er en modsætning mellem Urban/Nyvirk og systemet/kommunen: Mellem empowerment og iværksætteri vs. ”den hurtigste vej til selvforsørgelse”, aktivering og ordinær beskæftigelse.
- Nyvirks nuværende placering ved Bazar Vest opfattes i stigende grad som en problemstilling, under henvisning til at den specifikke beliggenhed måske i højere grad, og utilsigtet, tilgodeser mandlige ejere af traditionelle indvandrers-virksomheder.

På baggrund af kvantitative og kvalitative data, herunder interviews med en lang række aktører og institutioner er det denne evalueringens overordnede anbefaling, at Nyvirk skal fortsætte, men ændre fokus, sandsynligvis også beliggenhed:

Det foreslås, at Nyvirk fremover kommer til at følge to mål:

1. Rådgivning af den type virksomheder, der har karakteriseret Nyvirks aktiviteter, dvs. servicering af indvandrejede virksomheder, ikke blot dem, der er beliggende i Urbanområdet men i hele byen, med henblik på at højne kvaliteten af disse virksomheder indenfor lovens rammer. Ideen her er at indvandrejede virksomheder kommer til fortsat at foretage deres dispositioner i henhold til love og regler med fokus på kvalitet og kundepleje som konkurrenceparametre. Denne del skal dog tildrage sig en væsentlig mindre del af Nyvirks ressourcer, organisationelle, såvel som finansielle og øvrige. Man kunne i højere grad alliere sig med frivillige aktører fra området for at løse denne opgave.
2. Opsøgende arbejde i forhold til break-out-potentialer, opdyrkelse af netværk tværs over nationale oprindelser, opdyrkelse af innovative måske transnationale forretnings-idéer og lignende. Det er i særdeleshed denne aktivitet, som skal udgøre hovedaktiviteten i Nyvirk fremover. Fokuset skal rettes mod indvandrere, der har uddannelser i bagagen, og mod efterkommere, kvinder og 2. generations-indvandrere. Det er disse grupper, der i henhold til den eksisterende forskning retter blikket mod anderledes brancher, og det er blandt disse, hvor innovation og break-out er hyppigst forekomne.

Indledning

Nærværende rapport har til formål at evaluere Nyvirk Iværksættercenter for borgere beboende i Gellerup, Hasle og Herredsvang – også kaldet Urban-området.

Nyvirk har fungeret som et 3-årigt forsøgsprojekt med finansiering af Ministeriet for Integration, Flygtninge og Indvandrere, EU's Urbanprogram og Århus Kommune. Nyvirk Iværksættercenter åbnede i august 2004 på baggrund af Mastrup-undersøgelsen der indikerede behovet for en sådan indsats (omtalt yderligere i denne evaluering) samt Århus kommunes efterfølgende udbudsmateriale, der yderligere præciserede en række forhold omkring formålet med indsatsen samt metoder, instrumenter mv. Nyvirk har nu eksisteret i 2 og et halvt år. Denne rapport vil evaluere effekten af Nyvirks rådgivningsindsats i lyset af Mastrupsundersøgelsen samt udbudsmaterialet og vil undersøge hvilke forhold, der har virket fremmende eller hæmmende for en succesfuld rådgivning, samt på denne baggrund præsentere nogle praksisorienterede perspektiver i forhold til at fremme selvforsørgelse via iværksætteri blandt indvandrere og efterkommere. Dette betyder at evalueringens centrale fokus og omdrejningsakse er det fremadrettede perspektiv.

Data

Evalueringen bygger på følgende data og dokumenter:

1. Desk-studies af Nyvirks egne dokumenter, baggrundsmaterialer m.v.
2. Desk-studies af den eksisterende empiriske og teoretiske indsigt, der omhandler indvandrerejede virksomheder.

3. Studie af den kontekst som Nyvirk qua sin placering, metoder, samarbejdsformer m.v. skriver sig ind i, dvs. Urban-programmet.
4. Kvantitative data over samtlige henvendelser til Nyvirk igennem perioden (ca. 488), med særligt fokus på de virksomheder, der er blevet etableret i samarbejde med Nyvirk (137).
5. Kvalitative interview-data med 28 relevante aktører, fordelt på 11 virksomhedsejere, 10 kommunale ledere og sagsbehandlere, samt 7 øvrige aktører omfattende Nyvirks egne medarbejdere og andre aktører, der arbejder med fremme af iværksætteri i Århus området, og hvor indsatsen ikke er karakteriseret ved et særligt indvandrer-fokus.

Evalueringens struktur:

- Resumé og anbefalinger: Først præsenteres et resumé, der gør status over evalueringens vigtigste konklusioner og anbefalinger.
- Kapitel 1 gør rede for baggrunden for etableringen af Nyvirk.
- Kapitel 2 giver et overblik over den eksisterende forskningsbaserede empiriske og teoretiske viden om indvandrerjede virksomheder på lands- og kommuneplan.
- Kapitel 3 beskriver henvendelserne til Nyvirk, samt de virksomheder, der er startet gennem Nyvirk.
- Kapitel 4 beskriver den for Nyvirk relevante lokale organisatoriske og institutionelle infrastruktur (Urban-programmet).
- Kapitel 5 beskriver Nyvirks resultater samt den rolle Nyvirk spiller og kan spille via repræsentative

interviews med brugere, aktører og interessenter (kvalitative data).

- Det afsluttende kapitel 6 præsenterer en tematisk evaluering af Nyvirks resultater, efterfulgt af konklusioner og anbefalinger.

Kapitel 1

**Baggrunden for etableringen af et
rådgivningscenter for iværksættere i
Urbanområdet.**

Etableringen af et rådgivningscenter for iværksættere i Urban-området indgår som en del af Urbanprogrammet. Urbanprogrammet er et EU-støttet program, der har til formål at *”fremme økonomisk og social byfornyelse af kriseramte byer og bydele for at sikre en bæredygtig byudvikling”*.

Hensigten med Urban-programmet er, at bydelens borgere vil blive støttet økonomisk og socialt i at få deres drømme og forhåbninger realiseret. EU har udnævnt området Gellerup-Hasle-Herredsvang til at være Urbanområde i perioden 2002-2007.

En del af Urban-programmet er foranstaltning 1.1: *En vækstorienteret erhvervsudvikling og et rummeligt arbejdsmarked*. Målsætningen med denne foranstaltning er at øge indbyggernes permanente tilknytning til arbejdsmarkedet, da det vurderes, at skabelsen af jobs enten i eller uden for området er afgørende i forhold til at løse de problemer, der er fremherskende i området.

En af aktiviteterne, der kan støttes gennem foranstaltningen, er iværksætteraktiviteter, hvor der i Urbanprogrammet opfordres til, at der gennemføres specielt tilrettelagte iværksætterkurser for målgruppen i Urbanområdet og at der udføres planlægnings- og igangsætningsaktiviteter m.h.p. etablering af investeringsselskaber, lokaler og iværksættercentre (Urban-program, 04:50-51).

Ifølge beskrivelsen af målsætningen for foranstaltningen medfører Urbanområdets befolkningssammensætning, hvor en stor del er indvandrere og efterkommere, at der gennem foranstaltningen skal *”sigtes på en tilpasning og fleksibilitet i forhold til de kulturelle forudsætninger”* (Urban-program 04:50).

I den forbindelse bad Århus Kommunes Erhvervsafdeling konsulentfirmaet Mastrup Development om at udvikle en konkret handlingsplan for, hvordan man kan fremme iværksætteri og hjælpe iværksættere i Urbanområdet (Mastrup, 03:7). I januar 2003 udgav konsulentfirmaet Mastrup en rapport med en række anbefalinger til etableringen af et rådgivningscenter for iværksættere. I forlængelse heraf blev det besluttet af Århus Byråd den 10. september 2003 at etablere et rådgivningscenter for iværksættere i Urbanområdet, der kunne støtte borgernes økonomiske og sociale velstand og fremgang.

Borgmesteren fremhævede, at det positive ved rådgivningscenteret er, at rådgivningen af iværksætterne er multikulturel, idet man tager hensyn til de forskellige kulturer, som findes i Urbanområdet, og at der bliver lagt vægt på, at kvindelige iværksættere med anden national oprindelse kan have nogle særlige problemer.

Byrådet anmodede en allerede nedsat arbejdsgruppe om at udarbejde en handlingsplan på baggrund af Mastrup rapporten, der skulle danne grundlag for et udbud på et rådgivningscenter, der skulle fungere som et 3-årigt forsøgsprojekt.

Nyvirks tilbud blev efterfølgende valgt, da de kunne tilbyde etablering og drift af et rådgivningscenter for iværksættere i Urbanområdet, der lever op til de visioner og kriterier, der fremgår af Århus Kommunes udbudsmateriale om bl.a. at tilbyde individuel rådgivning og at målrette rådgivningen til indvandrers-iværksættere. Nyvirks rådgivning startede i august 2004 i lokaler ved siden af Bazar Vest.

Målgruppebeskrivelse

Målgruppen for Nyvirks rådgivning er potentielle iværksættere og ejere af mindre virksomheder, som bor eller har virksomhed i Urban-området.

I Urbanområdet er 50,2% af beboerne af anden national oprindelse end dansk, hvor der i hele Århus kommune er 10,2%. Dertil kommer, at væksten i beboere med anden national oprindelse end dansk i Urbanområdet har udgjort 30,8% af kommunens samlede tilvækst af borgere med anden national oprindelse end dansk fra 1994 til 2000. Ifølge Urbanprogrammet er der derfor tale om en koncentration af befolkningsgrupper eller en ghettoisering i Urbanområdet (Urban-program 04:12).

Urbanområdet er desuden karakteriseret ved, at dets indbyggere er mindre tilknyttet til arbejdsmarkedet end andre borgere i Århus Kommune. Dette kommer til udtryk ved, at der er en markant højere ledighed og en lavere beskæftigelsesfrekvens end i resten af kommunen (Urban-program 04:50). Områdets andel af den samlede befolkning i kommunen udgør 7%, men udgør kun 4,2% af de beskæftigede i kommunen og 34% af kontanthjælpsmodtagere i Århus kommune bor i Urbanområdet (Urbanprogram 04:13-14). Borgere med anden national oprindelse end dansk befinder sig i en specielt udsat position, da ikke-beskæftigelsesprocenten i 1999 i Urbanområdet for herkomstgruppen 3.lande er på 73, 1% (Urban-program 04:15).

Beboerne i Urbanområdet er ligeledes dårligere uddannet end i resten af Århus Kommune. Det er det samme antal borgere i Urbanområdet såvel som i resten af Århus Kommune som har grundskole, almen gymnasial og erhvervs-gymnasiale uddannelser, men beboerne i Urbanområdet har ikke i samme

grad erhvervsfaglige eller videregående uddannelser (Urbanprogram, 04:18).

Branchemæssigt er der i Urbanområdet en overrepræsentation specielt inden for hotel og restaurant, men også inden for nærings- og nydelsesmiddelindustrien, øvrige fremstillingserhverv, handel, reparation og forsyning. Derimod er der en lille underrepræsentation inden for de primære erhverv, bygge- og anlægsvirksomhed, øvrig privat service og offentlig administration og service (Urbanprogram, 04:13).

Det er derfor en udfordring for Nyvirk, at få de nye iværksættere til at vælge andre brancher end dem, der er overrepræsentation af, hvilket også er de brancher, der er de traditionelle valg for borgere med en anden national oprindelse end dansk.

Organisering og finansiering af Nyvirk

Nyvirk er etableret i forbindelse med Århus Kommunes ønske om at oprette et rådgivningscenter for iværksættere i Urbanområdet. Nyvirk er oprettet på basis af et partnerskab mellem Shahid Mahmoud, ejer af Multicon Revision og Steffen Thomsen, ejer af Métier ApS.

Nyvirk er finansieret af Århus Kommune, EU's Urban II-program samt Ministeriet for Flygtninge, Indvandrere og Integration. Tilskuddet er samlet på 6 mio. kr. over en 3-årig forsøgsperiode. Nyvirk har fået den første del af tilskuddet ved opstart i august 2004 og får det sidste tilskud i maj 2007. Tilskuddene er blevet udbetalt med et halvt års mellemrum forudsat at Nyvirk lever op til fastsatte mål. Der er blevet

etableret en følgegruppe, der består af repræsentanter fra Erhvervsafdelingen, Arbejdsmarkedsafdelingen i Århus Kommune, Integrationsministeriet og fra Urbanprogrammets sekretariat. Følgegruppen mødes en gang hvert kvartal i hele kontraktperioden og skal vurdere om kravene i kontrakten, udbudsmaterialet og tilbuddet opfyldes og dermed om Nyvirk fortsat opfylder betingelserne for udbetaling af tilskud. Udfra disse vurderinger bestemmes det, om Nyvirk fortsat skal have tildelt tilskud. Efter det sidste tilskud er udbetalt i maj 2007, forventes det, at Nyvirk selv finansierer aktiviteterne i rådgivningscenteret.

Nyvirks rådgivning

Den daglige rådgivning i Nyvirk foretages af direktørerne for Nyvirk Steffen Thomsen og Shahid Mahmoud, Hamsa Said er konsulent og Abir Abou Kasem varetager det daglige sekretærearbejde. Derudover er fødevarekonsulent, Jens Peter Nielsen, tilknyttet som rådgiver i levnedsmiddel- og hygiejneforhold.

I Nyvirk er der desuden tilknyttet et særligt projekt for kvindelige etniske iværksættere ledet af Tina Baghdadi. Projektet er et socialfondsprojekt under EVU, hvis formål er at mobilisere kvinderne til at blive selvstændige på længere sigt. Hver mandag er der en workshop kun for kvinder, hvor de kan gennemgå en udviklingsproces. Målgruppen er kvinder, der ingen uddannelse har eller har en kort uddannelse. De er oftest på kontanthjælp, dagpenge eller revalidering. Der er på nuværende tidspunkt 36 kvinder tilmeldt projektet.

Konsulentfirmaet Mastrup har på baggrund af indsamlede erfaringer om iværksætteri fra USA, England og Sverige

udarbejdet en rapport med en række anbefalinger til, hvordan et rådgivningscenter for iværksættere i en dansk kontekst bør foregå – nærmere betegnet under de forhold som karakteriserer Urbanområdet.

Succeskriterier og målopfyldelse - En oversigt

- I Mastrup-rapporten er det blevet anbefalet, at rådgivningen er multikulturel, hvor man i ansættelsen af personale og i valget af metoder tager hensyn til den befolkningssammensætning, der er i Urbanområdet. Det beskrives, at for at opnå en optimal rådgivning, er det nødvendigt at have et indgående kendskab til de kulturelle og religiøse forhold, der kan have betydning i processen med at etablere en virksomhed.

- I Nyvirk er der rådgivere med både dansk baggrund og anden national oprindelse og de har tidligere erfaring med at rådgive iværksættere med anden national oprindelse end dansk.

- Det anbefales desuden, at der afholdes individuelle afklaringsamtaler, samt rådgivning og hjælp med at opbygge netværk. I Mastruprapporten beskrives det, at den personlige kontakt og opbygningen af tillid til potentielle iværksættere med anden national oprindelse end dansk er altafgørende for en succesfuld rådgivning. Konsulenterne skal desuden være opsøgende overfor potentielle iværksættere med anden national oprindelse end dansk og ikke vente på, at de bliver kontaktet.

- I Nyvirk består rådgivningen hovedsageligt af individuelle samtaler og rådgiverne er opsøgende og benytter deres netværk for at komme i kontakt med potentielle iværksættere.

- Mastruprapporten fremhæver desuden, at der i rådgivningen skal tages højde for de specielle problemstillinger, som kvindelige iværksættere med anden national oprindelse end dansk står over for.

- Derfor er der i Nyvirk blevet oprettet det ovennævnte, særlige tilbud for kvindelige etniske iværksættere.

- For at en iværksætter kan etablere en virksomhed, er det nødvendigt at finde et egnet og billigt lokale. Derfor anbefales det i Mastrup rapporten, at der i rådgivningscenteret arbejdes for at sikre udbud af små, fleksible lejemål gennem samarbejde med lokale udbydere i området.

- Nyvirk har i den forbindelse hjulpet iværksættere med at finde billige lokaler blandt andet i Bazar Vest, hvor en del iværksættere ønsker at starte en forretning.

- Ifølge Mastrup rapporten kan det ofte være vanskeligt for iværksættere at opnå banklån, hvis man mangler en historik i banken og ikke kan stille kaution.

- For at imødekomme disse problemer blev der i forbindelse med etableringen af Nyvirk indledt et samarbejde mellem Nordea og Urbanprogrammet. Nordea indvilligede i at administrere de såkaldte kom-i-gang-lån på højst 500.000 kr., hvor staten stiller en delvis kaution for iværksætteren. En del af tankegangen bag kom-i-gang-lån er, at man som supplement til lånet skal have rådgivning i start og drift af egen virksomhed. Der blev derfor også indledt et

samarbejdsaftale mellem Nordea og Nyvirk, der faldt på plads i slutningen af 2004.

- Derudover bliver der gjort opmærksom på, at iværksættere med anden national oprindelse end dansk ofte opstarter virksomhed i traditionelle brancher, der bevirker en indkapsling i etniske enklaver, hvilket vanskeliggør virksomhedens vækst. Derfor anbefales det, at Nyvirk bidrager til at iværksætterne vælger at opstarte virksomheder inden for andre brancher end de traditionelle, så de etniske enklaver undgås.

- Nyvirk har via sin rådgivning og dermed sine vurderinger af de individuelle iværksætteres kompetence- og kvalifikationsprofiler søgt at præsentere alternative forretningsidéer for de enkelte iværksættere.

Evalueringen af Nyvirk

Formålet med nærværende rapport er som nævnt at evaluere Nyvirks rådgivningsindsats.

- Første del af evalueringen vil bestå af en kvantitativ opgørelse over effekten af rådgivningsindsatsen og dermed en måling af om Nyvirk har levet op til de fastsatte kriterier.
- Herefter følger en kvalitativ undersøgelse omfattende:
 - En beskrivelse af hvordan iværksætterne har oplevet Nyvirks rådgivning
 - En beskrivelse af hvordan Nyvirks samarbejde med kommunen, Nordea og øvrige aktører har forløbet.

Det følgende kapitel gør rede for den forskningsbaserede viden der p.t. findes om indvandreri-iværksættere, og de

forhold, der karakteriserer disses strategier mod socioøkonomisk mobilitet via iværksætterier.

Kapitel 2

**Den eksisterende forskningsbaserede
empiriske og teoretiske viden om
indvandrerejede virksomheder**

Indledningsvis skal der tages højde for, at den danske forskning om indvandrernes iværksætterier er både sparsom i betydningen relativt mindre opdyrket, samt mangler akademisk fokus. Med dette in mente indikerer den nedenfor beskrevne empiriske viden imidlertid en central pointe, der tør siges at være blevet en etableret referenceramme i forhold til den fremtidige forskning såvel som i forhold til design af politik og strategier, generelt såvel som lokalt. Denne viden indikerer, at selverhvervende og entreprenante indvandreres præferencer og strategiske valg i forhold til etablering som selvstændig er præget af følgende konkrete grundvilkår og omstændigheder:

Status

- **Langt hovedparten af indvandrerejede virksomheder i Danmark er placeret i fire til seks såkaldt typiske indvandrer-brancher.**
- **Den gennemsnitlige egenkapital for indvandrerejede virksomheder i Danmark er omkring 167.000 kr.**
- **Indvandrerejede virksomheder har en årlig gennemsnitsforrentning (forrentning af virksomhedens købspris, ekskl. inventar og varelager) på 12.5 %. (2003)**
- **Der er en svag sammenhæng mellem uddannelsesniveau på den ene side og den årlige gennemsnitlige vækst i inventarets værdi på den anden.**
- **Indvandrerejede virksomheders salgsværdi har i de senere år, i takt med at etablering som selvstændig i stigende grad er blevet erkendt som en attraktiv vej ud af marginalisering, opnået eksplosive vækstrater.**

- Der findes relativt mange med videregående og faglige uddannelser blandt de selverhervende indvandrere. Der er ingen sammenhæng mellem virksomhedsejernes højeste gennemførte uddannelse (anno 2003), og deres branchepacering. Ej heller er der sammenhæng mellem højst gennemførte uddannelse på den ene side og indtjening på den anden.
- Groft sagt, kan selverhervende indvandrere opdeles i to grupper: Dem der valgte at etablere sig som selvstændig, fordi de havde et stærkt ønske derom, og de som gjorde det, fordi der ikke var andre muligheder.
- Relativt mange indvandrere og efterkommer med mellemlange og lange uddannelser (det være sig hjemmebragte eller taget i Danmark) har etableret sig som selverhervende. Der er, qua den specifikke karakter af indvandrerens branchepacering (Rezaei, 2004), samt de kvalifikationer denne påkræver for succes, så godt som ingen sammenhæng mellem branche og uddannelse for så vidt det angår indvandrerne. Ydermere bliver disse uddannelser ikke brugt til at skabe branchespredning, endsige større omsætning, overskud m.v.
- Der er ingen sammenhæng mellem uddannelsesniveau på den ene side, indvandrerens tilbøjelighed til at benytte sig af de formelle finansieringskanaler på den anden side, og de formelle finansieringskanalers tilbøjelighed til at give lån på den tredje side.

Det parallelle samfund

- **Ca. 70% af samtlige virksomhedsejere, samt knap 60% af ansatte i disse virksomheder, erkender eksistensen af sort arbejde. Disse oplyser skønmæssigt at ca. 20% af lønsummen udgøres af sort arbejde. 75% erkender, at skattelovgivningen ikke bliver overholdt til punkt og prikke, (et fænomen der tilsyneladende er mest udbredt i restaurationsbranchen.) Men sort arbejde og sorte lønudbetalinger forekommer i alle brancher: Den sorte gennemsnitsløn for personer med indvandrerbaggrund er på 42,56 kr. men indenfor branchen ”Fremstilling, service, underholdning m. v.” og ”Restauranter, grillbarer m. v.” er det ikke ualmindeligt at tilbyde en times arbejde for under 30 kr., det vil sige cirka en tredjedel af den overenskomstmæssige mindsteløn før skat. Den sorte løn, for så vidt indvandrerne angår, er typisk et supplement til dagpenge eller kontanthjælp, hvorimod de for indfødte danskere typisk er ekstra indtjening udover den almindelige indtjening ved lønarbejde eller privat erhverv.**
- **Meget få selverhvervende indvandrere er medlemmer af en arbejdsgiverforening, og endnu færre er medlem af en fagforening eller ønsker at være det. Dette står i skærende kontrast til, at mange af dem er medlemmer af en arbejdsløshedskasse. Det hænger naturligvis sammen med, at der er konkrete fordele ved at være medlem af en arbejdsløshedskasse.**
- **Flertallet af indvandrejede virksomheder medgiver at have eller kende til ansatte, der modtager dagpenge eller kontanthjælp.**

- Indvandrerejede virksomheder oplever, at de oftere er udsat for myndighedernes kontrolbesøg, men de fleste tillægger dette ingen eller ringe betydning.

Velfærdsstaten, loyalitet og virksomhedsejere med indvandrerbaggrund

- Et flertal (63%) blandt selvstændige indvandrere støtter ideen om, at dagpengesystemet bør opretholdes. Hvad spørgsmålet om ”Ældreforsorgen” angår, så er knap halvdelen af virksomhedsejerne (45%) overvejende negativt stemte. I forhold til ”Børnepasningsordningerne” er et overvejende flertal på 72,2% positivt indstillede, og kun en forsvindende lille andel på ca. 5,6% tilkendegiver en negativ holdning.
- Går man videre til andre bærende principper for velfærdsstaten skilles vandene yderligere. Indenfor alle oprindelseslandekategorierne er der et flertal på omkring 75%, der forholder sig overvejende negativt til principperne om indkomstudligning. Dette tør siges at være bemærkelsesværdigt, når man sammenholder denne negative holdning med den kendsgerning, at netop personer med indvandrerbaggrund er overrepræsenterede i forhold til modtagelsen af mange af de sociale overførselsindkomster.

Monoetniske netværks rolle

- Der er en stor grad af monoetnisk orientering blandt selverhvervende indvandrere.

- Denne monoetniske orientering tjener dog praktiske formål, idet brugen af de i høj grad monoetniske netværk tydeligvis er både kontekstafhængig og instrumentel: Grænserne for en etnisk solidaritet udvides (i bedste fald) kun til den nære familie. Herudover er langt hovedparten af virksomhedsoverdragelserne ikke af monoetnisk karakter. De involverer danskere og personer med anden national oprindelse end sælgerens. Spillereglerne og adfærdsnormerne er stort set ens, hvad enten disse handler involverer etniske fæller eller personer af anden etnisk/national oprindelse.

Den eksisterende teoretiske indsigt

- Indvandrevirksomheders koncentration i nogle få (typiske indvandrer-) indkapslede brancher, som er karakteriseret ved at være placeret på den sekundære og perifere del af erhvervslandskabet, hvor regulering er en svær kunst, og hvor adfærd i uoverensstemmelse med gældende arbejdsmarkeds- og anden relevant lovgivning forekommer.
- At branchespredning kun yderst sjældent forekommer, og at hvis og når denne forekommer, kræver særlige alliancer, især med de indfødte enkeltindivider og med de formelle institutioners samvirke.
- At indvandrerjede virksomheders og de entreprenante indvandreres bestræbelser er indlejret i et parallelt rådgivnings- og finansieringssystem, som reproduceres i det parallelle samfund.

- Den mulighedsstruktur, der møder iværksætter-indvandrerne og som er repræsenteret af det danske samfunds institutioner og strukturer.
- At selverhvervende og entreprenante indvandrere traditionelt set kun i meget ringe grad trækker på det etablerede rådgivningssystem, det være sig nationalt eller lokalt. Ligeledes indgår de i yderst sjældne tilfælde et samarbejde med de formelle arbejdsmarkedsinstitutioner, med mindre der er konkrete og håndfaste fordele ved et sådant samarbejde.
- At selverhvervende og entreprenante indvandreres præferencer og strategier dannes, udvikles og artikuleres i relativt lukkede monoetniske netværk.
- At disse netværk imidlertid er kontekst-afhængige, og at deres udbredelse, leve- og bæredygtighed er stærkt afhængig af deres evne til at opfylde praktiske behov, det være sig for finansiering, rådgivning, mobilitet mv.
- At det parallelle system får næring af og reproducerer afgrænset solidaritet og loyalitet, og påvirker derigennem positivt som negativt den mulighedsstruktur, der møder den enkelte entreprenante eller selverhvervende indvandrer. Heri ligger den største udfordring for såvel nationale og lokale erhvervsfremmende indsatser, der gerne vil spille sammen med det parallelle system.

De teoretiske perspektiver trækker herudover på empiriske indsigter tilvejebragt af omfattende studier i England, Indonesien, Malaysia, Spanien (Banton, 1994),

økonomisk empirisk og teoretisk indsigt, (Hector, 1994), studier af loyalitetsrelaterede præferencer og adfærd hos diaspora-folk i USA (Scheffer, 2001) og studier af centrifugale og centripetale processer i den hollandske kontekst (Reineche, 2001). Fælles for disse værker er en opprioritering af de dynamiske processer og teoretisk artikulation på baggrund af adfærdsbaseret empirisk forskning.

Med udgangspunkt i ovenfor-beskrevne indsigter beskriver det følgende kapitel en oversigt over indvandrernes socioøkonomiske status samt den plads deres iværksætteri udgør på landsplan og på kommunalt plan, som vil føre til evalueringens videre fase, iværksætteri på lokalt/område-plan, hvor data knyttet til Nyvirk vil blive præsenteret.

*Indvandrernes socioøkonomiske status, herunder
iværksætteri på lands- og kommuneplan*

Tabel 1: Oprindelsesland fordelt på sociogruppe blandt personer i den erhvervsaktive alder

	Selvstændige	Medarbejdende ægtefælle	Direktører	Lønmodtagere /funktionærer	Underuddannede	Pensionister mv.	Udenfor erhverv	Andre personer	Andre lønmodtagere	Uoplyst	Total
Danmark	175.260 5,4%	10.550 0,3%	58.170 1,8%	1.766.480 54,1%	151.350 4,6%	338.410 10,4%	85.180 2,6%	208.330 6,4%	472.900 14,5%	50 0,0%	3.266.680 100,0%
Tyrkiet	2.316 7,1%	48 0,1%	30 0,1%	7.394 22,8%	1.505 4,6%	2.777 8,5%	2.327 7,2%	9.370 28,8%	6.721 20,7%	12 0,0%	32.500 100,0%
Kina/HK/TW/Vietnam	769 6,5%	87 0,7%	19 0,2%	3.073 25,9%	1.259 10,6%	587 5,0%	525 4,4%	3.531 29,8%	1.980 16,7%	18 0,2%	11.848 100,0%
Pakistan	1.012 8,2%	33 0,3%	12 0,1%	2.432 19,7%	959 7,8%	1.000 8,1%	664 5,4%	4.164 33,7%	2.063 16,7%	5 0,0%	12.344 100,0%
Iran	767 7,6%	20 0,2%	19 0,2%	2.865 28,4%	808 8,0%	874 8,7%	597 5,9%	3.368 33,4%	752 7,5%	12 0,1%	10.082 100,0%
Det tidl. Jugoslavien	354 3,0%	6 0,1%	19 0,2%	3.424 28,9%	410 3,5%	1.416 11,9%	637 5,4%	3.094 26,1%	2.504 21,1%	4 0,0%	11.868 100,0%
Bosnien-Herzegovina	111 0,8%	4 0,0%	9 0,1%	4.056 29,6%	1.033 7,5%	1.550 11,3%	874 6,4%	4.098 29,9%	1.979 14,4%	9 0,1%	13.723 100,0%
Lande fra det tidl. Jugo. ex. Bosn.-Herz.	66 2,0%	1 0,0%	5 0,2%	736 22,2%	103 3,1%	125 3,8%	134 4,0%	1.444 43,5%	706 21,3%	2 0,1%	3.322 100,0%
Sri Lanka	152 2,5%	8 0,1%	2 0,0%	2.086 34,7%	437 7,3%	329 5,5%	430 7,2%	1.556 25,9%	1.004 16,7%	2 0,0%	6.006 100,0%
Irak	587 4,3%	8 0,1%	9 0,1%	1.369 10,0%	613 4,5%	705 5,2%	472 3,4%	9.208 67,3%	693 5,1%	18 0,1%	13.682 100,0%
Palæstina/Libanon/ Statsløse	463 4,4%	11 0,1%	7 0,1%	1.356 12,8%	585 5,5%	989 9,3%	706 6,7%	5.773 54,5%	707 6,7%	5 0,0%	10.602 100,0%
Somalia	27 0,3%	0 0,0%	0 0,0%	756 8,8%	416 4,8%	171 2,0%	381 4,4%	6.346 73,9%	472 5,5%	20 0,2%	8.589 100,0%

Afghanistan	102 2,2%	4 0,1%	1 0,0%	421 9,2%	283 6,2%	89 1,9%	88 1,9%	3.330 72,5%	264 5,8%	8 0,2%	4.590 100,0%
EU15 inkl. Norge og Island ex. Danmark	4.491 6,0%	484 0,6%	968 1,3%	29.194 39,2%	4.023 5,4%	6.561 8,8%	2.225 3,0%	15.343 20,6%	11.173 15,0%	77 0,1%	74.539 100,0%
USA/Aust./NZ/Canada	393 5,2%	26 0,3%	74 1,0%	2.556 34,1%	277 3,7%	246 3,3%	188 2,5%	2.698 36,0%	1.032 13,8%	10 0,1%	7.500 100,0%
Polen	411 4,2%	40 0,4%	30 0,3%	3.643 37,3%	642 6,6%	818 8,4%	463 4,7%	2.167 22,2%	1.539 15,8%	3 0,0%	9.756 100,0%
Nordafrika	369 4,4%	10 0,1%	21 0,3%	1.945 23,4%	323 3,9%	699 8,4%	503 6,0%	2.944 35,4%	1.505 18,1%	3 0,0%	8.322 100,0%
Thailand	185 3,6%	39 0,8%	7 0,1%	960 18,7%	143 2,8%	77 1,5%	162 3,1%	1.828 35,5%	1.742 33,9%	1 0,0%	5.144 100,0%
Nye EU-lande	132 2,9%	20 0,4%	18 0,4%	957 21,1%	358 7,9%	181 4,0%	79 1,7%	1.838 40,6%	922 20,4%	22 0,5%	4.527 100,0%
Indien	176 6,9%	9 0,4%	15 0,6%	761 29,9%	142 5,6%	209 8,2%	106 4,2%	626 24,6%	502 19,7%	1 0,0%	2.547 100,0%
Øvrige	1.288 3,4%	102 0,3%	126 0,3%	9.973 26,6%	2.364 6,3%	1.875 5,0%	1.520 4,0%	13.252 35,3%	7.006 18,7%	41 0,1%	37.547 100,0%
Total	189.431 5,3%	11.510 0,3%	59.561 1,7%	1.846.437 51,9%	168.033 4,7%	359.688 10,1%	98.261 2,8%	304.308 8,6%	518.166 14,6%	323 0,0%	3.555.718 100,0%

Kilde: Rezaei & Goli 2005

Den største relative andel af selvstændige indvandrere målt i forhold til den enkelte kategoris andel af personer i *den erhvervsaktive alder* (ikke at forveksle med de erhvervsaktive) skal jf. tabellen ovenfor findes blandt personer med oprindelse i Pakistan (8,2%), Iran (7,6%) og Tyrkiet (7,1%). De grupper med den laveste andel selvstændige målt i forhold til alle personer i den erhvervsaktive alder, skal findes blandt dem med nationale oprindelser i Somalia (0,3%), Bosnien-Herzegovina (0,8%), Afghanistan (2,2%) og Sri Lanka (2,5%).

Den lave andel selvstændige personer med oprindelse i Somalia, viser sig altså også at være iøjnefaldende, når man udelukkende tager udgangspunkt i gruppen i den erhvervsaktive alder. Dermed kan det eksempelvis afvises, at alderssammensætningen i denne gruppe er en udslagsgivende faktor.

Blandt personer med national oprindelse i arabiske lande udgør andelen af selvstændige halvdelen af nationale oprindelser som Tyrkiet, Iran og Pakistan. Det betyder – alt andet lige – at områder, hvor disse nationale oprindelser (pakistanere, tyrkere & iranere) udgør større andele af populationen, også skal kunne præstere en større andel selverhvervende indvandrere og efterkommere og vice versa. Det kunne eksempelvis være Tåstrupgård i Høje Tåstrup, hvor personer med national oprindelse i Tyrkiet udgør en betragtelig del af populationen. Denne sammenholdt med en anden væsentlig faktor i forhold til tilbøjeligheden til at starte eget erhverv, nemlig opholdslængde (Rezaei & Goli, 2005) ville betyde, at områder, hvor indvandregrupper tilhørende de oprindelige arbejdsimmigranter udgør større andele af populationen, vil – alt andet lige – kunne præstere en større andel selverhvervende indvandrere og efterkommere. Omvendt ville øvrige udsatte områder såsom Mjølnerparken og Vollsmose, hvor personer med oprindelse i arabiske lande eller Somalia udgør betragtelige andele af populationen, præsentere lavere andele af selverhvervende.

Ser man samlet på de nationale oprindelseslandegrupper som har en lav andel af selvstændige, er der meget, der taler for en mere fokuseret kortlægning af årsagerne herfor, via specifikke og dybdegående studier, der involverer en analytisk vurdering af en lang række faktorer.

I sammenligning med danskerne er det en relativt beskedne andel af indvandrere i *den erhvervsaktive alder*, der ernærer sig som lønmodtagere/funktionærer. Disse stillinger besiddes oftest blandt personer med oprindelse i Polen (37,3%), Sri Lanka (34,7%), Indien (29,9%), samt Iran, Bosnien-Herzegovina, og Det tidligere Jugoslavien (alle mellem 28,4% og 29,6%). Det vil altså sige, at lønmodtager-livsformen er mere udbredt blandt disse nationale oprindelser.

Ser man på andelen af uddannelsessøgende, adskiller grupperne med national oprindelse i Kina, Iran, Pakistan og Bosnien-Herzegovina, Polen og Afghanistan sig på en positiv måde, med andele af uddannelsessøgende, der ligger mellem 1,6% og 6% højere end for danskere, mens kun få grupper adskiller sig markant fra danskerne i negativ retning i denne sammenhæng. Det gælder for personer med national oprindelse i Thailand, hvoraf kun 2,8% er uddannelsessøgende, samt personer med oprindelse i lande fra Det tidligere Jugoslavien og Det tidligere Jugoslavien med henholdsvis 3,1% og 3,5% uddannelsessøgende.

I 2002 udgjorde den samlede andel af selvstændige i *den erhvervsaktive alder* (18-65 år) 5,3% af befolkningen på landsplan. For danskere lå denne andel på 5,4%, mod et gennemsnit på 5,1% for resten af befolkningen. Bag dette tal gemmer der sig store forskelle mellem de respektive oprindelseslande (se evt. Rezaei & Goli 2006).

Som det allerede er fremgået har nogle nationale oprindelseslandegrupper markant lavere andel selverhvervende end gennemsnittet for både danskere og andre nationale

oprindelseslandegrupper. Dette afspejler sig blandt andet i gruppernes forskellige egenskaber. En større afvigelse fra dette mønster kunne, alt andet lige, tilskrives områdets særlige karakteristik, herunder samspillet mellem indvandernetværk, motivations- og incitamentsstrukturen samt de lokale formelle og semiformelle institutioners praksis og deres anvendte metoder. Et sådan forhold vil, med den rette data-korrektion, styrke sådanne sammenhænge, eksempelvis i forhold til det følgende forhold:

De indvandrergrupper, der har den længste tilknytning til Danmark, er typisk også dem, der har den største iværksættergrad. Således kan man se den sammenhæng, at grupperne med oprindelse i Somalia og Bosnien-Herzegovina, der har opholdt sig relativt kort tid i Danmark, ikke i lige så høj grad er repræsenterede blandt de selvstændige, mens indvandrere med oprindelse i eksempelvis Tyrkiet, Pakistan og Iran, der har været i Danmark gennem længere tid, også er bedre etablerede på virksomhedsområdet. Der er dog langt fra en entydig positiv sammenhæng mellem opholdslængde på den ene side og iværksætterti på den anden.

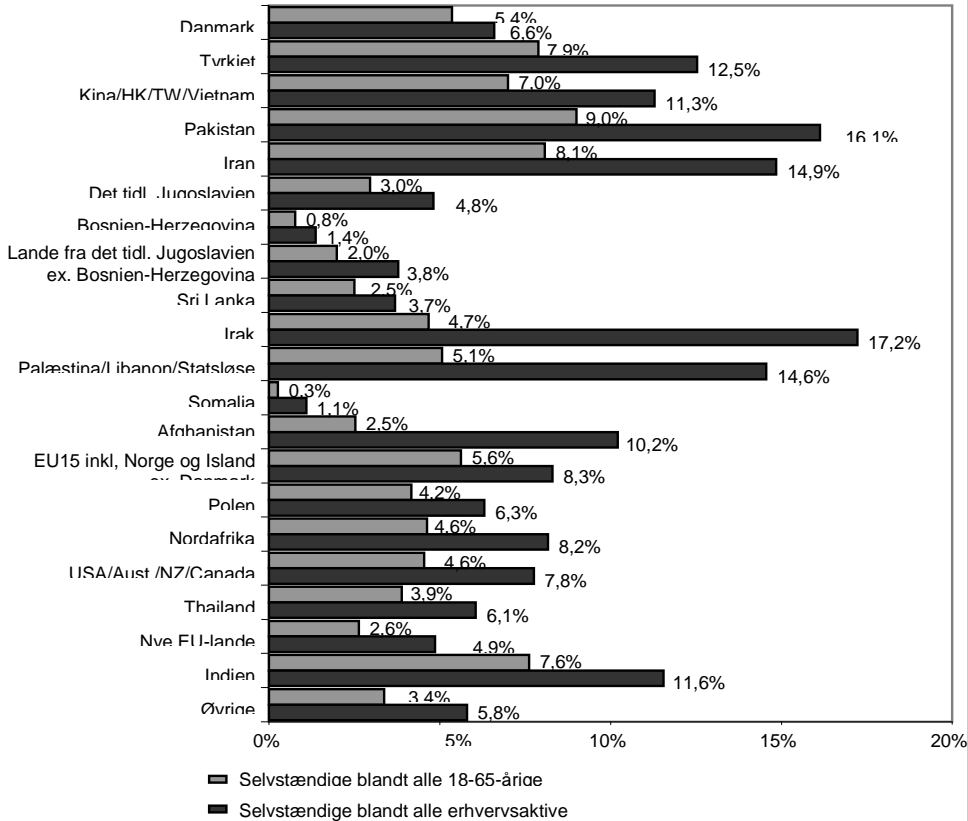
Det kan i den forbindelse konstateres at visse grupper, navnlig irakere, afghanere og personer med oprindelse i Palæstina/Libanon, der ikke kan datere deres ankomst til Danmark lige så langt tilbage, som personer med national oprindelse i Tyrkiet og Pakistan, er kendetegnet ved en meget høj andel af selvstændigt erhvervsdrivende blandt de *erhvervsaktive*.

Tidligere forskning (Rezaei, 2004, 2005) har sandsynliggjort, at et hierarki blandt indvandrere bestående af ”gamle” indvandrere og nyankomne indvandrere kan forklare en del af dette fænomen. En rigid mulighedsstruktur (se Goli & Rezaei 2006), samt det faktum at mange indvandrere ikke besidder de fornødne formelle kvalifikationer og kompetencer for at entre det formelle arbejdsmarked, efterlader ofte tilværelsen som selvstændig i den mindst attraktive del af virksomhedsmarkedet, som en af de få muligheder for økonomisk

engagement, der er til rådighed for mange nyankomne indvandrere. I forbindelse med mulighedsstrukturens betydning, herunder anerkendelse af indvandreres uddannelse, er det endvidere blevet klargjort, at også mange indvandrere med videregående uddannelser havner i disse brancher.

Sammenligner man andelen af selvstændige blandt aktive på arbejdsmarkedet – hvilket består af summen af antallet af selvstændige samt antallet af tilrådgivningsstående på arbejdsmarkedet - ser man en markant forskel på forholdet mellem antallet af selvstændige blandt alle i den erhvervsaktive alder (hvoraf ikke alle er i erhverv) og blandt de erhvervsaktive.

Figur 1: Andel af selvstændige blandt alle 18-65-årige, samt for alle erhvervsaktive, 2002



Kilde (Rezaei & Goli, 2006)

Et mere interessant aspekt, der fremgår af ovenstående tabel, er at nationale oprindelseslandegrupper, der ellers ikke deler særlig mange fællestræk med hinanden (mht. uddannelsesbaggrund, social baggrund, opholdslængde m.m.) repræsenterer en næsten identisk andel af selvstændige blandt deres respektive populationer på landsplan: Blandt disse kan nævnes nationale oprindelseslandegrupper som Palæstina/Libanon/Statsløse, Irak, Iran, Pakistan og Tyrkiet.

Herudover fremgår et andet forundrende aspekt ved tabellen: Specifikke nationale oprindelseslandegrupper, som heller ikke deler fællestræk med hinanden, men alligevel har en fordeling af selvstændige i forhold til hele populationen i den erhvervsaktive alder, der er meget lig hinandens. Her er der eksempelvis tale om Det tidligere Jugoslavien, Sri Lanka og ikke mindst Somalia med kun 1,1 pct. af alle erhvervsaktive. Det kunne tyde på at andre faktorer, herunder lokale formelle og semiformelle institutioners aktiviteter og praksis kan have en betydning.

En afklaring af betydningen af områdebaserede aktiviteter og praksis forudsætter i sagens natur de relevante kvantitative og kvalitative data. Der arbejdes i øjeblikket på at fremskaffe disse data.

Det tætteste vi er kommet i den henseende er registerbaserede iværksætter-data fra fire kommuner (København, Odense, Århus og Høje Tåstrup). Disse data er præsenteret i det følgende. En egentlig analyse af tabellerne forudsætter overblik over en lang række andre forhold, der søges klarlagt i samarbejde med caseområderne. For at en sådan kortlægning og analyse kan give mening, er det nødvendigt at besidde disse konkrete data. Eksempelvis kan det vise sig, at iværksætter-andelen kan være meget forskellig i såvel omfang som i karakter og tendenser indenfor forskellige lokaliteter i den enkelte kommune.

Tabellerne nedenfor viser antallet af iværksættere (alle samt personer med indvandrerbaggrund) i årene 1998 og 2002. Der er endvidere taget stilling til, hvor (hvilken socioøkonomisk stilling) disse iværksættere kommer fra.

Ser man videre på de selvstændige i disse kommuner fordelt efter national baggrund, ser det ud til at selvstændige af dansk national baggrund udgør den relativt større andel i Odense og i Århus, og den mindste i København (tabellen nedenfor).

Tabel 2: Selvstændige bosat i København, Høje Tåstrup, Odense og Århus kommuner 1998, fordelt efter national oprindelse (n=28.578)

	København	Høje Tåstrup	Odense	Århus	Total
Danmark	11.000 78,0%	1.010 81,4%	4.730 89,8%	7.040 88,2%	23.780 83,2%
Tyrkiet	387 2,7%	100 8,1%	122 2,3%	81 1,0%	690 2,4%
Kina, Vietnam, Hongkong, Taiwan	168 1,2%	20 1,6%	65 1,2%	83 1,0%	336 1,2%
Pakistan	504 3,6%	24 1,9%	26 0,5%	8 0,1%	562 2,0%
Iran	178 1,3%	12 1,0%	90 1,7%	147 1,8%	427 1,5%
Det tidligere Jugoslavien	124 0,9%	1 0,1%	5 0,1%	5 0,1%	135 0,5%
Bosnien-Herzegovina	7 0,0%	0 0,0%	2 0,0%	0 0,0%	9 0,0%
Lande fra det tidl. Jug. ekskl. Bosn.-Herz.	10 0,1%	0 0,0%	0 0,0%	0 0,0%	10 0,0%
Sri Lanka	4 0,0%	2 0,2%	1 0,0%	5 0,1%	12 0,0%
Irak	145 1,0%	13 1,0%	15 0,3%	34 0,4%	207 0,7%

Palæstina/Libanon/Statslø s	108 0,8%	6 0,5%	42 0,8%	119 1,5%	275 1,0%
Somalia	5 0,0%	0 0,0%	1 0,0%	10 0,1%	16 0,1%
Afghanistan	17 0,1%	0 0,0%	0 0,0%	10 0,1%	27 0,1%
Øvrige lande	1.437 10,2%	53 4,3%	166 3,2%	436 5,5%	2.092 7,3%
Total	14.094 100,0%	1.241 100,0%	5.265 100,0%	7.978 100,0%	28.578 100,0%

Kilde (Rezaei & Goli, 2006)
Egne data baseret på Danmarks Statistik

Ser man på personer af tyrkisk national oprindelse i forhold til disse kommuner, ser der ud til, at de er højst repræsenterede blandt selvstændige i Høje Tåstrup, hvor de udgør 8,1% af de samlede selvstændige. Om dette er udtryk for den tyrkiske gruppes særlige dynamik eller andre forhold vil afhænge af denne befolkningsgruppes andel i forhold til kommunen. Herudover vil det i forhold til den områdebaserede iværksætterpolitikkes effekter være interessant at se på andelen af dem i området, samt hvorvidt denne andel varierer i forhold til en lang række øvrige faktorer, herunder uddannelse, opholdslængde m.v.

I Københavns Kommune skiller pakistanerne sig ud med en relativt større andel af selverhvervende. Dette hænger højst sandsynligt sammen med, at den pakistanske befolkningsgruppe hovedsagligt er koncentreret i København. Et andet interessant fænomen kan konstateres i forhold til personer med oprindelse i Bosnien-Herzegovina, Somalia og Afghanistan, som slet ikke eller næsten ikke er repræsenterede blandt selvstændige i disse kommuner.

Tabellen nedenfor viser den tilsvarende fordeling efter national oprindelse for 2002:

Tabel 3: Selvstændige bosat i København, Høje Tåstrup, Odense og Århus kommuner 2002, fordelt efter national oprindelse (n=27.936)

	København	Høje Tåstrup	Odense	Århus	Total
Danmark	10.620 76,5%	960 79,5%	4.150 88,6%	7.230 88,7%	22.960 82,2%
Tyrkiet	439 3,2%	110 9,1%	147 3,1%	107 1,3%	803 2,9%
Kina, Vietnam, Hongkong, Taiwan	156 1,1%	13 1,1%	75 1,6%	79 1,0%	323 1,2%
Pakistan	525 3,8%	36 3,0%	35 0,7%	8 0,1%	604 2,2%
Iran	165 1,2%	9 0,7%	50 1,1%	142 1,7%	366 1,3%
Det tidligere Jugoslavien	122 0,9%	2 0,2%	2 0,0%	6 0,1%	132 0,5%
Bosnien-Herzegovina	18 0,1%	1 0,1%	8 0,2%	0 0,0%	27 0,1%
Lande fra det tidl. Jug. ekskl. Bosn.-Herz.	35 0,3%	0 0,0%	1 0,0%	0 0,0%	36 0,1%
Sri Lanka	7	1	3	13	24

	0,1%	0,1%	0,1%	0,2%	0,1%
Irak	233 1,7%	16 1,3%	22 0,5%	59 0,7%	330 1,2%
Palæstina/Libanon/Statslø s	109 0,8%	9 0,7%	38 0,8%	103 1,3%	259 0,9%
Somalia	3 0,0%	0 0,0%	2 0,0%	2 0,0%	7 0,0%
Afghanistan	31 0,2%	0 0,0%	0 0,0%	17 0,2%	48 0,2%
Øvrige lande	1.426 10,3%	51 4,2%	153 3,3%	387 4,7%	2.017 7,2%
Total	13.889 100,0%	1.208 100,0%	4.686 100,0%	8.153 100,0%	27.936 100,0%

Kilde (Rezaei & Goli, 2006)
 Egne data baseret på Danmarks Statistik

Andelen af selvstændige af tyrkisk national oprindelse i Høje Tåstrup viser en moderat vækst, det gælder også selvstændige af pakistansk baggrund i København. Der er ligeledes tale om en yderst moderat vækst blandt de nationale oprindelser, der ikke var repræsenterede blandt selvstændige i disse kommuner.

Nogle af disse variationer kan forklares med henvisning til uddannelse. Tabellen nedenfor viser fordelingen af selvstændige (uanset national baggrund) i forhold til højeste gennemførte uddannelser.

Tabel 4: Selvstændige bosat i København, Høje Tåstrup, Odense og Århus kommuner 2002, fordelt efter socioøkonomisk status året før (n=27.936)

	København	Høje Tåstrup	Odense	Århus	Total
Opholdt sig uden for Danmark	355 2,6%	30 2,5%	94 2,0%	407 5,0%	886 3,2%
Lønmodtager	2.232 16,1%	175 14,5%	570 12,2%	1.204 14,8%	4.181 15,0%
Selvstændig	10.760 77,5%	968 80,1%	3.808 81,3%	6.251 76,7%	21.787 78,0%
Andre (privat/offentligt forsørget)	542 3,9%	35 2,9%	214 4,6%	291 3,6%	1.082 3,9%
Total	13.889 100,0%	1.208 100,0%	4.686 100,0%	8.153 100,0%	27.936 100,0%

Kilde (Rezaei & Goli, 2006)

Egne data baseret på Danmarks Statistik

Det ser ud til, at tendensen mod at udskifte tilværelsen som lønmodtagere med en tilværelse som selvstændig er slået tydeligst igennem i Århus kommune. Derimod er tendensen mod at blive selvstændig fra en forsørget tilværelse, relativt set, størst i Odense kommune.

Et af formålene med denne evaluering er at undersøge, om etniske iværksætterses rådgivningsbehov er anderledes end danske iværksætterses rådgivningsbehov og om Nyvirks rådgivning møntet på iværksættere med anden national oprindelse end dansk har nogle særegne karakteristika, der adskiller sig væsentligt fra mainstreamtilbud for iværksættere.

Kapitel 3

Hvilke iværksættere er startet gennem Nyvirk?

På baggrund af en statusopgørelse fra Nyvirks egen database foretaget d. 31. december 2006 kan der tegnes følgende billede af iværksættercentrets resultater.

- **198** virksomheder har modtaget rådgivning.
- **179** assisterede virksomheder.
- **137** virksomheder er nyetablerede.
- I alt har **488** personer benyttet sig af Nyvirk.
- **290** er enten afklaret til ikke at starte eller er af andre grunde ikke blevet selvstændige.

Dette er det overordnede billede. Nedenfor følger en mere detaljeret beskrivelse af de personer og virksomheder Nyvirk har rådgivet.

198 virksomheder har modtaget rådgivning. Af dem er 137 nyetablerede (61 eksisterede altså allerede – de betegnes således som 'kun assisterede'). Af de 198 er i alt 179 assisterede (19 har kun fået rådgivning under etablering – de betegnes som 'ikke assisterede'). I alt er 2 virksomheder lukket og 6 er blevet solgt.

Tabel 5: Virksomheder der har modtaget rådgivning fordelt på rådgivningstyper.

	<i>Assisterede</i>	<i>Ikke-assisterede</i>	<i>Total</i>
Nyetablerede	118	19	137
Eksisterende	61	0	61
Total	179	19	198

Tabel 6: Virksomhedsejere og virksomheder i Urbanområdet.

	<i>A: Ejer bor i Urban</i>	<i>B: Virksomhed ligger i Urban</i>	A og/eller B
Nyetablerede	74	45	88
Eksisterende	35	30	38
Total	109	75	126

Tallene i tabel 6 er ikke fuldstændig nøjagtige, da enkelte virksomhedsadresser mangler i databasen. Tallene er lavet på baggrund af procentfordelingerne.

En tredjedel af de nyetablerede virksomheder ligger i Urbanområdet (Urbanområdet er her defineret som postnumrene 8220 og 8210). Af de virksomheder, som kun er assisterede og startet uden rådgivning fra Nyvirk ligger halvdelen (30) i Urban.

74 af de 137 (54 %) nye virksomheder ejes af personer, som bor i Urban. 57 % af de 'kun assisterede' ejes af urbanborgere.

Der er således en svag tendens til at de nyetablerede virksomheder i højere grad end de allerede eksisterende ligger udenfor eller ejes af personer udenfor Urbanområdet.

I det følgende vil fokus være rettet mod de 198 virksomheder, som har benyttet sig af Nyvirks tilbud, hvad enten det har været for at starte ny virksomhed eller for at få rådgivning i forbindelse med en allerede eksisterende virksomhed (assisterede virksomheder). Langt de fleste nyetablerede virksomheder har også modtaget rådgivning efter opstart. Disse virksomheder er således både nyetablerede og assisterede.

Hvad karakteriserer de personer, som har fået rådgivning hos Nyvirk?

- **Køn:** 23% af virksomhederne ejes af kvinder.
- **Alder:** Gennemsnitsalderen for virksomhedsejerne er 34 år. Den yngste er 18 og den ældste 64 år.

Desværre ved vi ikke noget om iværksætternes uddannelse og erhvervs erfaring.

Tabel 7: Etniske oprindelse

	Selvstændige	Alle kunder
Danmark	14 %	20,0 %
Palæstina (statsløs)	20 %	15,8 %
Tyrkiet	20 %	11,9 %
Irak	11 %	9,8 %
Libanon	4 %	3,2 %
Øvrige Europa	7 %	6,3 %
Iran	5 %	7,7 %
Afghanistan	3 %	2,8 %
Pakistan	2 %	1,4 %
Somalia	4 %	4,2 %
Andre/ ikke oplyst	10 %	16,8 %
Total	100 % (198)	100 % (488)

De tre største etniske grupper er for både selvstændige og alle kunder danskere, palæstinensere og tyrkere, som udgør mellem 50 og 60 %. Men samler man landene i Mellemøstregionen udgør de også en væsentlig andel.

I det følgende beskrives det forsørgelsesgrundlag som de selvstændige havde inden de etablerede virksomhed.

Hvad var de selvstændiges forsørgelsesgrundlag før de etablerede virksomhed?

Tabel 8: Fordeling over forsørgelsesgrundlag for nyetablerede virksomheder hos Nyvirk.

Kontanthjælp	27 %
Dagpenge	15 %
Revalidering	3 %
Lønmodtager	26 %
Selvforsørgende¹	7 %
Andet	10 %
Ikke oplyst	12 %
Total	100 % (137)

Tabellen viser kort fortalt, at et overvejende flertal af de personer, der har etableret sig som selvstændige tidligere var kontanthjælpsmodtagere, lønmodtagere eller på dagpenge.

Når virksomheden er etableret, giver den forhåbentlig et væsentligt bidrag til personens forsørgelse, men der er forskellige muligheder for at få suppleret disse indtægter fra enten dagpenge- eller kontanthjælpssystemet.

I A-kasse regi kan der gives dagpenge til en selvstændig erhvervsdrivende efter bi-erhvervsreglerne.

- Denne mulighed benytter kun 4 af de 137 iværksættere sig af (ifølge databasens oplysninger).

¹ "Selvforsørgende" er personer uden forsørgelse. F.eks. personer, der har giftet sig med en person, hvor personen skal stå for forsørgelsen for at få opholdstilladelse. Altså ingen penge fra det offentlige.

I kommunalt regi kan der gives kontanthjælp til en familie, som opfylder kravene herfor, selvom den ene af ægtefællerne er selvstændig.

- 11% af iværksætterne modtager således kontanthjælp efter en særlig ordning, hvor kommunen jævnligt kontrollerer virksomhedens omsætning og den selvstændiges bidrag til familiens forsørgelse.

Andre iværksættere har et job ved siden af virksomheden (7%) eller får på anden måde en del af deres indtægt fra andre kilder.

- I alt er der 69% af de iværksættere, der har etableret en virksomhed, der alene lever af at drive denne.

Efter denne karakteristik af hvem der står bag de nye og assisterede virksomheder, vender vi blikket mod selve virksomhederne. Hvad kendetegner dem?

Virksomhedstyper

91% af de etablerede virksomheder er enkeltmandsfirmaer. Ganske få er interessentskaber eller anpartsselskaber.

Branche

Tabel 9: Branchefordeling for virksomheder startet op med hjælp fra Nyvirk

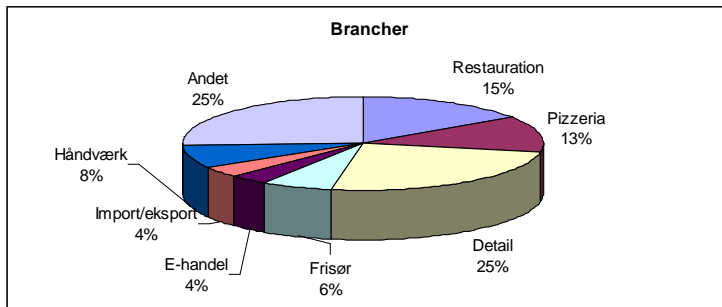
	Nyetablerede	Kun assisterede
Handel	34 %	23 %
Restauration	30 %	30 %
Service	21 %	21 %
Håndværk	7 %	5 %
Andet / ikke oplyst	8 %	21 %
Total	100 % (137)	100 % (61)

Ved en mere detaljeret gennemgang ses det, at den største gruppe af virksomheder hører til indenfor detail-handel. De fleste er kiosker og købmænd, men også en del virksomheder findes indenfor salg af beklædning og gaveartikler.

Under kategorien ”restauration” er der en del, som ikke er nærmere specificerede. Der er dog minimum 17 pizzeriaer.

Indenfor serviceerhvervene finder vi frisører (9), konsulenter (2), transport (5), IT (3), rengøring (2) og en fotograf.

Figur 2: Her ses en fordeling over de største enkelte erhvervsområder for de nyetablerede virksomheder.



Udbryderne

Der findes nogle interessante virksomheder, som kan siges at udgøre brud med det som anses for traditionelle ”indvanderer-brancher”. Altså virksomheder der søges placeret udenfor de brancher som den langt overvejende andel af selvstændige indvandrere og efterkommere har deres virksomheder i.

Der er fire virksomheder, som er baseret på internethandel. De tre handler med fødevarer og den sidste med beklædning, hvilket ikke er særlig nyskabende, men ved at vælge Internettet som afsætningsvej, når de sandsynligvis andre kunder end ellers. Det kræver desuden et kendskab til IT at drive en e-handel.

Tre virksomheder beskæftiger sig med IT ved at tilbyde service og reparation af computerudstyr.

Fire virksomheder beskæftiger sig med import og eksport af forskellige varer, hvilket kræver kendskab til love og regler på dette område. Desuden er dette interessant, da det giver indvandreriværksættere mulighed for at gøre brug af netværk i hjemlandet. Et forretningsområde som kunne dyrkes i langt højere grad.

Direkte videnbaserede virksomheder og innovative virksomheder er der ikke mange af blandt Nyvirks iværksættere. Der er en rådgivende ingeniør fra Østeuropa.

Der er nogle iværksættere, der etablerer en virksomhed, som kræver en bestemt uddannelse. Det gælder særligt håndværksfagene bager (3), slagter (1), murer (1), maler (1) og mekaniker (2).

Blandt kvinderne er der fire, som har åbnet en virksomhed indenfor wellness-området med alternativ behandling/terapi, skønhedspleje og massage.

Der synes således at være perspektiver i forhold til at arbejde videre med break-out potentialer. Denne type virksomheder, som bryder med de traditionelle brancher, udgør p.t. højst 2-3 % af virksomhederne. At opdage og opdyrke break-out potentialer synes grundet det hidtidige fokus ikke at være Nyvirks stærkeste side, hvorimod Nyvirk synes at have bidraget til at få indvandrere ud af offentlig forsørgelse. Det skal dog fremhæves at basarvirksomhederne benytte Nyvirk til at rådføre sig om mulighederne for etablering andre steder.

Forskelle mellem nationaliteter?

Der ses tydelige forskelle mellem nationaliteterne, når det gælder forsørgelsesgrundlaget før virksomhedsetablering. Af de, der er på offentlig forsørgelse kan der skelnes mellem forsikrede (dagpenge) og ikke forsikrede (kontanthjælp). Iværksættere fra Danmark og fra det øvrige Europa er i højere grad forsikrede end de øvrige grupper. Faktisk er andelen af dagpengemodtagere fra disse lande dobbelt så stor som fra de andre lande tilsammen. Omvendt forholder det sig med kontanthjælpsmodtagere fra Mellemøsten (Palæstina, Irak, Iran og Libanon). Fra disse lande er der dobbelt så mange kontanthjælpsmodtagere som fra de andre lande tilsammen. Tyrkiske

iværksættere skiller sig ud ved at have den største andel af lønmodtagere (38%).

De øvrige nationaliteter er for små til, at det giver mening at analysere dem selvstændigt.

Vi antager, at databasens opgørelse over iværksætternes forsørgelsesgrundlag efter opstart kan bruges til at afgøre, om iværksætterne er blevet i stand til at forsørge sig selv. Det viser sig da, at iværksættere fra Europa (inkl. Danmark) er bedst til at blive 100% selvforsørgende ("Øvrige Europa" 85%, Danmark 75%). Derefter kommer iværksættere fra Mellemøsten (71%) og tyrkere (61%).

Hvad angår alder, køn og virksomhedstype skiller iværksættere med dansk oprindelse sig ud. De er lidt ældre end gennemsnittet (37 år), der er flere kvinder (35%), og der er langt flere, der vælger en anden virksomhedstype end enkeltmandsfirma (30%).

Der er en svag overrepræsentation af iværksættere fra Mellemøsten indenfor handel og restaurationsbranchen, mens iværksættere med dansk oprindelse er overrepræsenterede indenfor service og tyrkerne indenfor håndværk. Det skal understreges, at der er tale om meget små grupper, når 198 personer opdeles i både nationalitet og branche, så graden af tilfældighed er stor.

I det følgende rettes fokuset mod de kvindelige iværksættere.

Hvordan klarer kvinderne sig?

Indledningsvis kan vi sige, at en større andel af de kvindelige selvstændige er af dansk oprindelse. Der er ligesom for mændene en stor andel med tyrkisk oprindelse, mens kvinder fra Mellemøsten især Irak og Palæstina er underrepræsenterede.

Tabel 10: Forsørgelsesgrundlag før etablering for nye virksomheder opdelt på køn.

Forsørgelsesgrundlag	Mænd	Kvinder
Kontanthjælp	27 %	29 %
Dagpenge	14 %	18 %
Revalidering	2 %	6 %
Lønmodtager	26 %	21 %
Selvforsørgende	9 %	3 %
Andet/ikke oplyst	22 %	23 %

Forsørgelsesgrundlag efter etablering

Igen forudsat at betegnelsen ”selvstændig” efter virksomhedsetablering kan tages som udtryk for, at iværksætteren lever 100% af indtægter fra virksomheden, kan det ses, at kvinderne er lidt bedre end mændene til at leve af deres virksomhed. 77% af kvinderne betegnes som selvstændige efter etablering mod 67% af mændene.

Hvilke brancher vælger kvinderne?

Tabel 11: Kvindernes branchevalg

	Kvinder	Mænd	Alle
Handel	41 %	33 %	34 %
Restauration	6 %	37 %	30 %
Service	44 %	13 %	21 %
Håndværk	6 %	7 %	7 %
Andet	3 %	10 %	8 %

Tabellen viser, at kvinderne er overrepræsenterede i brancherne Handel og Service, hvor et overvejende flertal (85 %) af de kvindelige iværksættere har deres virksomhed. Kvinderne er herimod stærkt underrepræsenterede i branchen Restauration (hvor kun 6 % af kvinderne har deres virksomhed).

Afslutningsvis vil der blive præsenteret nogle få tal, som ikke stammer fra Nyvirks database. De er hentet fra CVR-registret og dækker hele Urbanområdet uanset, om personerne har modtaget rådgivning hos Nyvirk eller ej.

CVR data

Ved hjælp af CVRs register over virksomheder er det muligt at danne sig et indtryk af erhvervsstrukturen i Urbanområdet.

Der er 3090 personer i Urbanområdet, som forsørges af det offentlige (måske er det endda kontanthjælpsmodtagere). Af denne gruppe er 68 personer (2,2%) blevet selvstændige i løbet af tredje kvartal 2006.

Af disse 68 virksomheder ligger 37% i Urbanområdet (heraf 8,4% i Bazar Vest) og 18% i Århus C. Der er altså en ret stor andel, som vælger at placere deres virksomhed udenfor området. Det kan skyldes, at nogen også flytter privatadresse, hvilket formentlig er tilfældet for de ca. 10%,

som starter virksomhed udenfor Århus Kommune (fx Randers, Ålborg og København).

Tabel 12: De væsentligste brancher i URBAN-området

Cafeterier/pølsevogne	27,9%
Restauranter	7,4%
Frisørsaloner	5,9%
Frugt- og grøntforretninger	4,4%
Autoreparationsværksted	4,4%
Døgnskiosker	2,9%
Tolkning og oversættelse	2,9%
Andet/uoplyst	44,2% (68)

Det er på dette grundlag ikke muligt at sige noget præcist om virksomhedsejernes nationale oprindelse, men ved at se på deres navne er der ingen tvivl om, at der er tale om en meget stor andel af indvandrere. Kun fire af de 68 har dansk-klingende navne.

Opsamling

Profil af en iværksætter hos Nyvirk

En typisk nystartet virksomhed, som har modtaget rådgivning hos Nyvirk, startes af en mand midt i 30'erne. Han er flygtet til Danmark fra Mellemøsten eller indvandret fra Tyrkiet. Både ham og hans kone modtager kontanthjælp og har lånt penge til den lille virksomhed af familien. Virksomheden er et enkeltmandsforetagende – oftest en lille kiosk eller pizzeria. Familien bor i Urbanområdet og virksomheden ligger derfor også der (måske i Bazaren).

En gennemsnitlig assisteret virksomhed ligner meget den nystartede. Palæstinensere, tyrkere eller danskere på ca. 34 år starter enkeltmandsfirma indenfor restauration eller handel. Der er typisk tale om en mand, der tidligere var på kontanthjælp. Virksomheden ligger med stor sandsynlighed i Bazaren og ejeren bor selv i Urbanområdet.

Det er vanskeligt at beskrive en typisk kunde hos Nyvirk, som ikke er blevet selvstændig. Det eksisterende datagrundlag er yderst sparsomt og desuden er denne kundegruppe meget heterogen. Der er kunder, som kommer til Nyvirk med en virksomhedsidé eller bare et ønske om at blive selvstændig, får rådgivning en enkelt gang eller to, men uden at det bliver til mere. Dette skyldes formentlig i mange tilfælde kundens eget engagement.

Der er også en anden type kunder, som rådgives til ikke at starte virksomhed. Endelig er der den hovedgruppe af kunder, som stadig arbejder med forretningsplaner og modtager rådgivning, men som ikke er blevet selvstændige endnu.

Det er desværre ikke muligt at sige noget om, hvor mange af de 290 kunder, som ikke er startet, der tilhører hvilke grupper. Det eneste, vi ved, er, at med hensyn til alder, køn og oprindelse så er denne gruppes sammensætning ikke væsentlig forskellig fra de øvrige kunder.

Ser vi på den typiske indvandreraktivitet i Danmark som helhed, bliver det klart, at Nyvirks kunder ikke skiller sig væsentligt ud. Der er tale om stort set det samme billede på landsplan.

Et lille regnestykke:

Enlig kontanthjælpsmodtager fyldt 25 år uden børn:

- Ydelse: kr. 8.749
- Skat: $((8.749 - 3.208) \cdot 21,6 \%)$ kr. 1.197
- Udgift for kommunen kr. 7.552

Minimum 37 af de nye virksomheder, som har modtaget rådgivning fra Nyvirk under etablering modtog kontanthjælp. Det giver en årlig besparelse for kommunen på:

Besparelse: 7.552 kr. · 37 pers. · 12 mdr. kr. 3.353.088

En stor del af de 37 personer, der er tale om, er ikke enlige og har børn. Det er ikke muligt at foretage en nøjagtig beregning over den faktiske besparelse, da der ikke foreligger en opgørelse over enlige, samlevende/gifte og forsørgere, samt reduktion af kommunale udgifter i forbindelse med forsørgelse af ægtefællen, når det går godt med virksomheden. Det skønnes dog, at den årlige besparelse nærmere ligger på omkring 4 mio. kr.

Dog er der ingen sikkerhed for, at alle virksomheder klarer sig på længere sigt, hvilket kan betyde, at nogle vil vende tilbage til kontanthjælp. Det er i sådanne tilfælde et åbent spørgsmål, hvorvidt de pågældende personer er blevet mere eller mindre arbejdsmarkedsparate. Der skal gøres opmærksom på, at der er mange aspekter, som ikke indfanges af sådanne cost-benefit-prægede modeller. Man kunne pege på betydningen af forældrenes arbejdsidentitet, glæden ved at tjene sine egne penge og forsørge sig selv og sin familie, den afsmittende effekt i forhold til børnene, det at have en meningsfuld tilværelse, at indgå i sociale interaktioner m.v. Hertil kommer at de job som den enkelte iværksætter skaber, også åbner op for nye muligheder i iværksætterens nærmeste relationer.

Ovenstående skal imidlertid *ikke* opfattes som en cost-benefit analyse, men blot et lille regnestykke. En cost-benefit analyse ville i sagens natur inkludere en lang række omkostninger (herunder hvad det koster at have en virksomhed som Nyvirk) og fortjenester (herunder over længere tidshorisonter) samt fordele og ulemper ved alternative projekter.

Kapitel 4

Iværksætter i Urban-området

Baggrunden, mål og visioner

Indvandrere med små virksomheder/forretninger har været kendt i Urban-området siden 1996, hvor Bazar Vest på baggrund af et privat initiativ åbnede. I dag huser Bazar vest 70 forretninger, beskæftiger 200 personer og der foreligger planer for udvidelsen af Basaren.

Baggrunden for indsatser, der har til formål at opkvalificere og fremme iværksætterier blandt indvandrere og efterkommere skal ses i lyset af Urban-programmets målsætninger og strategier, der er blevet til i et samarbejde mellem tre typer af aktører: Dels Århus kommune, dels EU's urban-program, og dels det civile samfund i området.

Bindeledet mellem disse aktører er visionen om at udvikle et bæredygtigt område, og et erhvervslandskab der via borgerinddragelse og empowerment afspejler lokale prioriteringer i overensstemmelse med borgernes egne ønsker og kompetencer.

Urban-programmets helhedsorientering har gjort at selverhverv er blevet anerkendt som en af vejene til at undslippe sig offentlig forsørgelse, der ikke tilbagelægger megen plads til socioøkonomisk mobilitet.

Urban-programmet knytter en vækstorienteret erhvervsudvikling sammen med princippet om et rummeligt arbejdsmarked og definerer målsætningen som at øge indbyggernes tilknytning til arbejdsmarkedet, der gælder både de mere ressourcestærke og de med nedsat arbejdsevne.

Ser man tilbage til primo 2000 var der allerede en opmærksomhed om de måder, hvorpå fremme af iværksætterier kunne både bidrage til beskæftigelse og til et generelt løft og imagepleje af området.

I 2002 besluttede man således, som nævnt før, at iværksætte en undersøgelse med henblik på at ”At analysere iværksætterpotentialt samt udvikle en handlingsplan for etablering af investeringssekretariat og øvrige iværksætter-aktiviteter i Urbanområdet.” (Mastrup Development). Her tiltrak især iværksætterpotentialer af anden etnisk baggrund end dansk særlig opmærksomhed, hvor uddannelse af rådgivere, gennemførelse af iværksætterkurser, udbredelse af iværksætterkulturer og etablering af et egentlig iværksættersekretariat var på tale.

Sideløbende med disse overvejelser vedtog Århus byråd i 2003 seks konkrete mål for erhvervs- og beskæftigelsesudviklingen i Århus, som skulle gøre byen til et markant internationalt vækstcenter med et stærkt, innovativt og konkurrencedygtigt erhvervsliv samt med en udviklingsorienteret og effektiv offentlig sektor. Uddannelsen skulle i højere grad i centrum og der skulle etableres et samarbejde mellem erhvervslivet og institutioner indenfor forskning og uddannelse. Byen skulle være på forkant i forhold til kultur, privatserviceerhverv og detailhandlen.

Iværksætterfremmende indsatser i Urbanområdet

Nyvirk indgår ligeledes i samarbejdsprojektet 'Equal', der forløber under EVU i København, og eksisterer som et partnerskab mellem København, Århus og Odense. Projektet, som er støttet af midler fra den europæiske socialfond, har som udgangspunkt at rette en øget indsats for indvandreriværksættere, og dermed skabe nye metoder. Projektet har ligeledes til hensigt at skabe flere virksomheder og dermed arbejdspladser, der i sidste instans skal føre til en integration på arbejdsmarkedet og i det resterende erhvervsliv i de tre byer.

Nyvirk arbejder specielt med at etablere et tættere samarbejde med forskellige offentlige instanser. Lignende fremgangsmåde præger også et andet erhvervsrettet projekt ”Erhvervsambassaden”, også finansieret af Århus Kommune og Urban-programmet, der baserer sig som et lokalt erhvervs- og byudviklingstiltag på et bredt forankret samarbejde med bydelens øvrige interessenter og Brabrand Erhvervsforening. I dette projekt spiller aspektet borgerinddragelse en central rolle. I denne og øvrige sammenhænge er transformeringen af området tænkt at finde sted inden for en proces af helhedsorienteret og bæredygtig byudvikling, i hvilken også ”utraditionelle” erhvervsaktører såsom lokale foreninger og kommunale forvaltningerne er tænkt at spille en aktiv rolle. ”Erhvervsambassaden”, der tilknyttes Brabrand Erhvervsforening skal via opsøgende og koordinerende arbejde skabe, udvikle og forankre et innovativt netværk mellem foreninger, myndigheder, beboere, institutioner og erhvervsliv i området. Inden for rammerne af netværket etableres 2-3 udviklings- og inspirationsgrupper, der skal gennemføre en række udviklingsscenarier inden for nogle temaområder med relevans for erhvervs- og byudviklingen.

Blandt de særlig positive forhold ved projektet fremhæves det, at de ansatte har forskellige kompetencer indenfor iværksætteri og komplementerer derfor hinanden godt. Derudover har de ansatte store, men også forskellige netværker i området, som gør det muligt at nå ud til mange mennesker med iværksætterdrømme og at finde nye samarbejdspartnere.

I Urban-området synes det således, i overensstemmelse med programmets sigte, at aspektet iværksætteri er sat i højsæde. Epinion-evalueringen (2005) anbefaler eksempelvis på baggrund af en lang række konstateringer af the state of the art, en nedjustering af nogle af de specifikke (relativt uopnåelige) beskæftigelsesrettede

mål, samtidig med en styrkelse af andre initiativer, der kan medføre en forbedring af beskæftigelsessituationen i Urbanområdet på længere sigt:

”En dialogisk styrkelse, der kan tilkobles den statslige og kommunale indsats, samt en modarbejdelse af evt. konkurrence om de arbejdsmarkedsparate borgere, hvor Urban-programmet i højere grad fokuserer på og tilpasser sine målsætninger en udvidelse af arbejdsstyrken, der tager udgangspunkt i effektiv anvendelse af den eksisterende mangfoldighed, nytænkning og kreativitet på længere sigt. Sådanne initiativer kunne være en større fokusering på vejlednings- og rådgivningsstrukturer, arbejdsmarkedsvejledning, iværksætterkulturer, uddannelsesvejledning, barriereafdækninger og ...”
(Epinion, 2005).

Et innovativt projekt under Urban-programmet er Jobkomité, der har til formål at skabe en organisation, der kan fungere som samtalepartner for myndigheder på arbejdsmarkedsområdet via en synliggørelse af de ressourcer, jobønsker og ideer til at blive selvforsørgende, herunder som selvstændig, som de ledige i Vestbyen har. Ledige borgere i Urbanområdet indgår som partnere i projektet. I overensstemmelse med Urban-programmets grundlæggende principper om nærhed og lokal forankring er Jobkomité således placeret i Bazar Vest, hvor visionerne om selverhverv såvel på kollektivt som på det individuelle plan tager form. Men flagskibet i forhold til Urbans iværksætter-indsats er som nævnt før Nyvirk.

Den centrale karakteristik for iværksætterfremmende indsatser i Urban-området er således lokal tilknytning og nærhed, forankring i formelle, semiformelle og uformelle institutioner og netværk, samt

de forskellige aktørers opmærksomhed om iværksætteres betydning for områdets løft.

Disse forhold udgør blot nogle, dog de væsentligste, af de grundvilkår der influerer på såvel målgruppens som Nyvirks præferencer og praksis. Det er desuden en stor udfordring for Nyvirk, at få de nye iværksættere til at vælge andre brancher end dem, der er overrepræsenteret af, hvilket også er de brancher, der er de traditionelle valg for borgere med en anden national oprindelse end dansk.

Rådgivning, Lån og finansiering.

For at opnå lån til etablering og drift af virksomhed kræves en gennemarbejdet forretningsplan inkl. budgetter. Vi har en rådgiver, der er specialist i finansiering.

Der er kommet en ny låneordning på. Den hedder "kom i gang lån", hvor staten kautionerer. Herved gives der mulighed for at låne penge ud til virksomheder, som ellers ikke ville kunne låne penge i banken.

Der kan lånes op til 500.000 kr. Der skal betales almindelige bankrenter af lånet.

For at få et kom-i-gang-lån må man ikke være registreret i RKI. Man skal have permanent opholdstilladelse i Danmark og der skal foreligge en gennemarbejdet forretningsplan inkl. budgetter - det hjælper vi dig med. Visse brancher, bl.a. transport og landbrug kan ikke opnå kom-i-gang-lån. Hvis du allerede er startet, er der også nogle begrænsninger.

Opnår du et kom-i-gang-lån, kan der trækkes på Nyvirks rådgivning i op til 18 måneder efter start.

Det er Nordea, der udlåner pengene og det er Nordeas rådgivere, der bestemmer hvem, der kan opnå lån.

Kilde: www.nyvirk.dk

Det følgende kapitel er en beskrivelse af målgruppens såvel som de institutionelle og organisationelle aktørers oplevelse af Nyvirks praksis, samt deres erfaringsbaserede præferencer i forbindelse med Nyvirks evt. fremtidige indsats

Kapitel 5

Interview med brugere og aktører

(Kvalitative data)

Følgende er en beskrivelse af Nyvirks resultater set fra tre forskellige positioner:

- Dels målgruppen for Nyvirks aktiviteter, dvs. iværksættere.
- Dels de kommunale aktører som Nyvirk samarbejder med.
- Og endelig Nyvirk selv og de øvrige aktører, der er involveret i fremme af iværksætteri, eksempelvis i forhold til rådgivning eller afhjælpning af de finansielle barrierer, som iværksætterne møder.

I såvel opstillingen af informant-kategorier som i valget af konkrete personer indenfor de respektive kategorier har det været meningen at opfylde et krav om at få dækket de relevante aspekter omkring evalueringen af Nyvirk. (*Bilag 1 viser de personer, nationale oprindelser, branche, stilling og det organisationelle ståsteder, der indgår i denne kvalitative undersøgelse.*)

Beskrivelsen såvel som analysen af de kvalitative interviews er organiseret i forhold til de centrale temaer, der har været omdrejningsakserne for disse semistrukturerede interviews.

Rådgivningens karakter.

Nyvirks rådgivning af iværksætterne har primært taget form af individuel rådgivning i alt fra branchevalg, formidling af kontakt til kommunen og banken og til praktiske ting som at finde lokaler og rådgivning i at føre regnskab, markedsføring, levnedsmiddelkontrol og arbejdstilsyn – kort sagt: i alle faser af starten og driften af egen virksomhed.

* Der er en ubred tilfredshed med Nyvirks rådgivning blandt alle iværksættere. Specielt opleves praksissens individ-fokus som en kvalitet, idet rådgiverne i henhold til en bred oplevelse, bruger meget tid på hver enkelt iværksætter og giver individuel og personlig rådgivning. Flere

iværksættere har fået rådgivning i alle faser af processen og oplever, at rådgiverne altid står til rådighed:

"Jeg fortalte Shahid, at jeg gerne ville være selvstændig, og han sagde, at det var en god idé. Han hjalp i hele processen og han fandt et lokale i basaren. Det var nemt. I hvert trin har jeg vendt tilbage til Shahid og så har han hjulpet mig. (Mahmoud Kais, Malerfirma)."

"Hjælpen har været meget god. Jeg havde ikke regnet med, at de ville støtte mig så meget. Steffen hjalp mig uden for arbejdstid, han hjalp mig meget med kontrakten."(Wassim Mohammed, Autoværksted)

"...hvis jeg har brug for noget, så kan de hjælpe, de er meget flinke. Man skal heller ikke sidde og vente på at få hjælp. De er altid klar til at hjælpe." (Mani, Kebabforretning).

Noget godt Nyvirk har gjort er, at de har Jens Peter fra levnedsmiddelstyrelsen, som gik alle forretninger igennem i basaren og lærte dem om hygiejne. Mange havde fået advarsler fra Miljøstyrelsen, men efter Jens Peter er kommet, går det meget bedre.(Iværksætter, IT-butik)

Kontinuerligt engagement

Ifølge respondenternes udsagn har Nyvirk dermed indfriet udbudsmaterialet krav om, at Nyvirks rådgivning skal være målrettet og der skal være en konstant opfølgning over for den enkelte bruger.

Det opleves desuden som afgørende for at give sig i kast med at blive iværksætter, at de ved, at de konstant bliver støttet, så følelsen af usikkerhed forsvinder:

Jeg havde tænkt over at blive selvstændig tidligere, men ikke så meget. Jeg var bange for, at jeg ikke kunne klare mig, men når der pludselig står en ved siden af mig, så står man stærkt. Det er mere sikkert, når man bliver støttet (Mahmoud Kais, Malerfirma).”

Hvis man vil have hjælp og kommer her, så mister man ingenting, så er der hjælp. Så får man jo også lyst til at gå i gang, med det man vil, når man har nogen til at hjælpe en. Så man ikke står alene, men får hjælp til alt.(Iværksætter, Beauty Salon).

Der har været lidt usikkerhed omkring det. Jeg manglede nogen til at skubbe mig videre og sige: Der er mange, der er gået ned af den her sti før dig - tag det første skridt. Og det synes jeg, at Nyvirk har gjort. Det var det, jeg manglede for at komme videre (Fatma Øtken, Konsulentfirma).

Flere har også fået rådgivning af Start og Vækst inden de fik rådgivning af Nyvirk, men dette opleves som for upersonligt og at informationen er for overordnet og generel. Derfor har rådgivningen hos Start og Vækst ikke været tilstrækkelig for at komme i gang med at starte egen virksomhed.

Det opsøgende arbejde

Ifølge Mastrup rapporten er det nødvendigt, at rådgiverne er opsøgende overfor målgruppen og at kendskabet til rådgivningstilbuddet skal udbredes gennem netværk fra mund til mund frem for gennem skriftligt materiale. De fleste af respondenterne har ligeledes hørt om Nyvirk gennem venner og bekendte eller har kendt Nyvirks rådgivere personligt inden de fik rådgivning. De assisterede virksomheder er placeret i Bazar Vest og har derigennem haft kendskab til Nyvirk. To af de interviewede iværksættere er blevet henvist til Nyvirk af deres sagsbehandlere, der støttede idéen om at blive selvstændig.

Rådgivning vedr. branchevalg.

En af Mastrup rapportens anbefalinger er, at Nyvirk skal være opmærksom på, at indvandreriværksættere starter virksomhed i indkapslede traditionelle forretningsområder, hvilket kan have en hæmmende effekt på virksomhedens vækst. Derfor anbefales det, at Nyvirk rådgiver iværksætterne til at vælge andre brancher end de traditionelle.

Den kvantitative undersøgelse over iværksætternes branchevalg viser dog, at det højst er 2-3% af virksomhederne, der har fået rådgivning af Nyvirk, som bryder med de traditionelle brancher. Det har således ikke været Nyvirks primære rolle at ændre iværksætternes handlemønstre for valg af branche.

Nogle af de iværksættere, vi har talt med, har valgt en ”utraditionel” branche, hvilket i nogle tilfælde skyldes Nyvirks rådgivning. Nyvirk har rådgivet iværksætterne i deres branchevalg og har i den proces også frarådet dem at fortsætte med deres oprindelige idé, hvis de har vurderet, at den ikke er holdbar. En iværksætter udtrykker, at hun har været glad for, at Nyvirk har været kritisk og bremset flere af hendes idéer:

De to rådgivere herinde har været rigtig gode til at pille mine drømme i stykker for mig og det har været rigtig godt. De sagde: Du kan godt starte en tøjbutik op, men den dag du starter, står du over for en risiko på 80 % for at lukke igen.(...) Det er helt klart Nyvirk, der har været mig behjælpelig med at sortere i mine tanker og holdninger og det har været der, hvor jeg synes, at jeg fik rigtig meget ud af det (Fatma Øtken, konsulentfirma).

Andre fortæller ligeledes, at Nyvirk har foreslået dem en anden type af virksomhed end den de oprindeligt ville opstarte, hvilket de har været glade for.

De var meget kritiske i starten. De sagde ikke flot, flot, bare start. Der var nogen ting, som jeg tænkte, jeg ville lave i starten, som de sagde, jeg ikke skulle starte med. Steffen sagde på et tidspunkt: Det er en god ide, du har, men der er ikke penge i den. Så vidste jeg, det var en dårlig ide. Til sidst så fandt vi frem til noget, som jeg vidste, jeg kunne lave...(Iværksætter, Byggeingeniør)

Min første idé var noget andet, end det jeg laver nu, det var at lave en webbaseret hjemmeside, hvor jeg kunne lægge alle forretninger, firmaer og restauranter ud, så det var nemt for beboerne i Århus at finde steder. Nyvirk gav mig idéen til at sælge basarvarer på nettet (Iværksætter, internet-handel).

Multikulturel rådgivning og dens betydning.

Ifølge Mastrup rapportens anbefalinger har det stor betydning for kvaliteten af rådgivningen, at personalet har indgående indsigt i kulturelle og religiøse forhold og at de anvendte metoder tager hensyn til befolkningssammensætningen i Urbanområdet.

I Nyvirk er der personale med forskellige nationale oprindelser. Dog udtrykker ingen af respondenterne, at rådgiverens nationale oprindelse har betydning. Tværtimod understreger så godt som alle de adspurgte, at rådgivernes nationale oprindelse ingen rolle spiller.

De fleste oplever heller ikke, at rådgiverne har taget specielle hensyn i forhold til deres kulturelle baggrund.

Derimod fremhæves det, at det væsentligste ved Nyvirks rådgivning er, at de får en detaljeret og dybdegående forklaring af alle skridt i processen til at starte egen virksomhed.

Derudover fremhæves det personlige kendskab til rådgiverne som afgørende for en succesfuld rådgivning. Hos Nyvirk opleves en større tillid, der betyder, at ”*der er ingen spørgsmål, der er dumme*”, som en iværksætter formulerer det. Dette kommer ligeledes til udtryk i følgende udsagn:

Først vidste jeg ikke det hed Nyvirk. Jeg tænkte: Over til Shahid (...). I Nyvirk kender alle hinanden og jeg får mere personlig rådgivning. Når jeg kommer til Nyvirk, kommer jeg med alle mine problemer og så får jeg dem løst. (Nazlihan Arikan, Bager).

”... det hele har været godt, fordi vi snakker som gode venner og drikker kaffe – det er ikke som at tale med sin chef eller sådan noget.” (Hamid Sabri Karim, Pizzeria/kiosk).

”... hos Nyvirk var det jo oplagt, der var nogen, jeg kendte i forvejen, så kunne jeg sagtens sige: synes I, at jeg skal starte en tøjbutik. Så er isen jo brudt, når man kender hinanden. Så kan de også meget roligt sige: Prøv og hør, det synes vi faktisk er en dårlig idé” (Fatma Øtken, Konsulentfirma)

Det personlige kendskab til rådgiverne har således stor betydning, da det skaber en uundværlig tillid parterne imellem.

Nyvirk og indvandrers-netværk

Nyvirk opleves desuden som uundværlig, fordi iværksætterne ikke kan opnå samme hjælp af deres eget netværk. De fleste føler ikke, at de kan få tilstrækkelig rådgivning af familie og venner, selvom de også er selvstændige, og er derfor afhængige af at få hjælp fra Nyvirk.

Desuden har Nyvirks brede netværk haft en stor betydning for flere iværksættere, da det betyder, at den enkelte iværksætter kan få gavn af dette og selv udbygge sit eget netværk:

Også Steffen, han var en stor hjælp. Det er måske heldigt, men så fik jeg adgang til et kæmpestort netværk i hele Danmark. Og jeg har fået nogle opgaver via ham. Og han startede faktisk med at sige, at jeg bare skulle henvise fra ham. Når jeg ringer og siger, at jeg skal hilse fra ham, så lytter de til mig. Så har jeg opbygget mit netværk ved hjælp af ham (Iværksætter, Byggeingeniør).

Hvis det er noget inden for branchen, kan jeg spørge om Nyvirk ved noget – om de kender nogen, for jeg ved, at de kender mange virksomheder. Der er Nyvirk nogle af de første jeg spørger, for jeg ved, at de har et meget bredt netværk. De er gode til at videreformidle (Fatma Øtken, Konsulentfirma).

Forbedring af Nyvirks rådgivning

Som nævnt er det indtrykket, at respondenternes generelle oplevelse af Nyvirks rådgivning er særdeles positiv. Hovedparten kommer ikke med forslag til forbedringer, men håber blot, at det eksisterende niveau som minimum fastholdes.

De meget få forslag til forbedringer omfatter følgende:

En enkelt har været skuffet over, at Nyvirk ikke hjalp ham mere i konsolideringsfasen med markedsføring af hans virksomhed. Nyvirk havde indvilliget i dette, men gjorde ikke så meget for det, som iværksætteren havde forventet. Han synes desuden, at det var svært at få en aftale med Nyvirk pga. af travlhed, efter han havde opstartet virksomheden:

Jeg har savnet, at Nyvirk giver rådgivning til at fastholde forretningen og at få rådgivning på længere sigt. Da jeg var i gang med at lave forretningsplaner, var det meningen, at de også skulle hjælpe mere med markedsføring. Men det har de ikke gjort så meget. Jeg ved ikke, om det er fordi, de ikke har så meget tid til mig, fordi de er få mennesker, og de har haft travlt. Det er dét, jeg har savnet. Jeg var alene om firmaet, så jeg har ikke haft råd til ansatte. Inden for deres arbejdsrammer har det været fint, ikke i top, men fint.(...) Jeg har forventet mere af Nyvirk (Iværksætter, internethandel)

Han var dog meget tilfreds med rådgivningen i de tre første måneder.

En anden udtrykker, at der mangler mere opfølgning på, hvordan det går med virksomhederne på længere sigt.

Desuden opfordrer en iværksætter Nyvirk til at skabe et netværk af danske iværksætterkvinder for kvinderne men anden national oprindelse end dansk.

Nyvirks fremtid

Flere iværksættere udtrykker, at de ikke havde startet egen virksomhed, hvis Nyvirk ikke havde eksisteret og andre vurderer, at det ville have været meget svært uden Nyvirks hjælp. Derfor er det et fremherskende ønske blandt iværksætterne, at Nyvirk skal fortsætte.

Nyvirk skal ikke lukkes. Hvis man gerne vil have, at udlændinge skal integreres, skal man ikke lukke Nyvirk. Man bliver integreret, når man har sin egen virksomhed, man møder mange slags kunder og man lærer meget sprog, når man snakker med kunderne. Mange her får problemer med myndighederne, hvis Nyvirk lukker. Det er bedre, at de tjener deres egne penge i stedet for at være på kontanthjælp, så lad Nyvirk hjælpe dem. Hvis de bliver hjemme på bistandshjælp, så laver de ikke noget og de lærer ikke sproget. 80% af udlændingene i området, de skal hjemmefra og ud og lave noget. De skal bare have muligheden for det (Mani, Kebabforretning).

Når man starter noget nyt, skal man jo have hjælp. Man vil altid have brug for Nyvirk. Altid. (Iværksætter, Bager)

Kom-i-gang-lån ordningen

Initiativet til at etablere kom-i-gang-låns ordningen blev oprindeligt taget af regeringen som et incitament til at hjælpe 2.generationsindvandrere ud af offentlig forsørgelse. Efter en politisk forhandling om forslaget blev det dog besluttet, at ordningen skulle gælde for alle.

Mastrurapporten har fremhævet, at flere iværksættere oplever, at en væsentlig barriere for at etablere egen virksomhed er finansieringen.

Derfor anmodede Urbanprogrammet Nordea i 2004 om at indgå et samarbejde om at administrere kom-i-gang-lån. Den tilknyttede rådgivningsdel skulle foretages af Nyvirk, da de var blevet valgt til at drive rådgivningscenteret for iværksættere i Urbanområdet.

Nordea oplyser, at det dog ikke er alle, der skal have rådgivning i forbindelse med bevillingen af et lån. Kun hvis det går dårligt for virksomheden, er det et krav, at der skal modtages rådgivning af Nyvirk. Det er endvidere heller ikke en betingelse, at den potentielle iværksætter skal henvises af Nyvirk, man kan også henvende sig direkte til Nordea. Nordea oplyser dog, at de fleste iværksættere med anden national oprindelse end dansk er blevet henvist af Nyvirk.

Det var forventet, at ordningen hovedsageligt ville blive brugt af iværksættere med anden national oprindelse end dansk, men det har vist sig, at det kun er en tredjedel af låntagerne, der har anden national oprindelse end dansk.

I alt har Nordea bevilget 42 lån, hvoraf 5 virksomheder siden er ophørt. På nuværende tidspunkt er Nordea ved at behandle endnu 5 forespørgsler om lån.

Ifølge Nyvirks registrering har 18 iværksættere modtaget kom-i-gang-lån, hvoraf 10 har en anden national oprindelse end dansk. Ud af de 18 er 5 bosiddende i Urbanområdet. 6 iværksættere har ifølge Nyvirks registrering fået afslag på at få kom-i-gang-lån, hvoraf 3 har anden national oprindelse end nordisk.

På trods af at Nyvirks opgave er, at oplyse om kom-i-gang-lån, er det kun få af de interviewede iværksættere, der har hørt om kom-i-gang-lån. De fleste har finansieret deres virksomhed gennem egenkapital eller lån af familie og venner. Én af de interviewede (en IT-virksomhed) har fået kom-i-gang-lån. Han udtrykker fuld tilfredshed med Nyvirks rådgivning i den forbindelse og oplevede også mødet med Nordea som behageligt og problemfrit.

En iværksætter, der ikke er blevet informeret om kom-i-gang-lån af Nyvirk, fremhæver, at Nyvirk burde oplyse om de finansielle muligheder:

Jeg har fået støtte i det hele, så jeg er tilfreds. Men de skal fortælle folk, at de kan få lån, - økonomi er vigtigt, ellers kan man ikke komme i gang (Mahmoud Kais, Malerfirma).

Nyvirk oplyser, at denne iværksætter, som var Nyvirks første kunde, startede virksomhed lang tid før man kunne få kom-i-gang-lån.

Nyvirks samarbejde med Nordea.

Per Frandsen fra Nordea udtrykker, at han har været meget tilfreds med samarbejdet med Nyvirk:

Det har været helt kanon at arbejde sammen med Nyvirk. Vi har begået fejl på begge sider, men det var nødvendigt at gøre noget og få erfaringer. Men samarbejdet har været informativt, åbenhjert og udviklende. De har taget fat i iværksætterne på en akkurat måde og bidraget med gode løsninger, når der har været vanskeligheder. Fx med at finde alternative ideer og koncepter. De har gjort en forskel for iværksætteren. Vi har ydet lån til nogen, som vi ikke skulle, men det skyldes begge parter. Vi har ikke gået med livrem og seler – det gælder også Nyvirk (PerFrandsen, Nordea).

Desuden fortæller han, at samarbejdet med Nyvirk har medført, at de i Nordea har lært at forstå iværksættere med indvandrerbaggrund bedre og at de har fået udvidet deres horisont.

Der er dog også nogle aspekter ved samarbejdet, der kan forbedres. Per Frandsen har ofte oplevet, at iværksættere har misforstået betingelserne

for at få kom-i-gang-lån og derfor understreger han, at Nyvirk skal forbedre sin informationsindsats omkring dette. Desuden opfordrer han Nyvirk til at blive bedre til at fraråde valg af traditionelle brancher, - de skal i stedet motivere deres brugere til at være mere innovative. Nyvirk mener herimod, at man rådgiver de personer der kommer til Nyvirk, og at denne rådgivning tager udgangspunkt i de kompetencer og uddannelser, personerne har. Nyvirk går ikke ud og rekrutterer iværksættere ud fra specifikke vinklinger eller præferencer.

Nyvirks samarbejde med Århus Kommune

Ifølge udbudsmaterialet er det væsentligt, at rådgivningscenterets opgaveløsning tilrettelægges via partnerskaber med relevante aktører i området såsom Jobvest og Arbejdsmarkedsafdelingerne Vest og Centrum. Nyvirk har etableret et samarbejde med disse kommunale enheder, da sagsbehandlerne henviser potentielle iværksættere til Nyvirk og derudover får rådgivning af Nyvirk omkring iværksætteri.

Bjarne Andersen, Beskæftigelsesforvaltningen, fortæller, at Nyvirk blev valgt, fordi de kunne individorientere rådgivningen og *"lege med dem, de andre ikke ville lege med"*.

Bjarne Andersen udtrykker, at der er en indbygget interessekonflikt mellem Urban/Nyvirk og systemet/kommunen: Mellem empowerment og iværksætteri vs. "den hurtigste vej til selvforsørgelse", aktivering og ordinær beskæftigelse. Nyvirk ønsker større fleksibilitet fra kommunens side overfor iværksætterne og ønskede i starten at kontanthjælpssystemet skulle gå videre. Ifølge Bjarne er det positivt, at Nyvirk supplerer en traditionel indsats og udfordrer systemet og får kommunen til at *"bløde lidt op"*. Bjarne finder det relevant at drøfte, om kontanthjælpssystemet lovgivningsmæssigt og om der evt. kunne være grundlag for smidigere regler vedr. hjælp til selvstændig etablering. Der er blevet lavet en instruktion på området i 2004 af Charles Hansen til sagsbehandlerne.

Bjarne oplever ikke, at Nyvirk modarbejder kommunen. Nyvirk har en ekspertise, som det kommunale system mangler og har et godt kendskab til målgruppen. Bjarne Andersen er positivt indstillet overfor Nyvirk og mener ikke, at Nyvirks indsats umiddelbart kan erstattes af andre eksisterende rådgivningscentre. Han mener derfor, at der skal eksistere en ordning à la Nyvirk i fremtiden.

Blandt de kommunale afdelingsledere og sagsbehandler er der ligeledes generel tilfredshed med samarbejdet med Nyvirk. Nyvirk opleves som et godt og vigtigt initiativ for at hjælpe potentielle iværksættere med anden national oprindelse end dansk. Det fremhæves, at Nyvirk er god til at skabe netværk og at tage ansvar for at være en del af det samlede områdes udvikling. Derfor adskiller Nyvirk sig fra andre tilbud. Nyvirk bliver brugt meget af sagsbehandlerne, da de har stor viden om regnskab, selvangivelse, moms, skat og andre regler, som sagsbehandlerne mangler. Det vurderes, at det er vigtigt med viden udefra, da Nyvirk bedre kan bedømme, om iværksætternes idéer er holdbare.

Jeg synes, det har været vigtigt med Nyvirk, og jeg er glad for, at man har samarbejdet fra starten, så man ikke går skævt af hinanden. Så man fra starten ved, hvad mulighederne er indenfor de forskellige systemer. De kan se nogle behov og sammen kan man prøve at tænke det lidt ind i virkeligheden (Marianne Eriksen, Beskæftigelsescenter Vest)

Jeg har aldrig hørt nogen sige, at Nyvirk ikke kunne hjælpe. De kender dem ofte i forvejen. Folk kommer tilbage efter at have været hos Nyvirk og har fået løst deres problem (Janne Løndal Udesen, Job Vest).

I de kommunale forvaltninger kommer ordinært job i første række, da princippet ”den hurtigste vej til selvforsørgelse” er fremherskende. Man

bliver stoppet, hvis man kommer med idé om at lave et pizzeria, da man i kommunen vurderer, at det generelt ikke er en holdbar idé. Der er ingen tiltag for at fremme iværksætteri i kommunalt regi, men dem, der ønsker at blive iværksættere bliver primært henvist til Nyvirk.

Problemer i samarbejdet

De forhold, som nogle afdelingsledere og sagsbehandlere oplever, har været genstand for uenighed eller har forårsaget mindre problemer, har primært været relaterede til fortolkningen af kontanthjælpsreglerne. Nogle afdelingsledere fortæller, at der har været uenighed om, der skal gives kontanthjælp til iværksætteren og ikke kun til ægtefællen. Desuden beskrives det, at der i starten var forhandling omkring at beregne supplement til folk, men nu er der en fælles forståelse af, hvordan der skal beregnes efter lovgivningen.

Nogle sagsbehandlere oplever, at Nyvirk og klienterne har svært ved at acceptere lovgivningen og vil forsøge at ændre dem, selvom de godt kender reglerne:

Nogle gange føler sagsbehandlerne sig pressede af Nyvirk, fordi Nyvirk selvom de kender reglerne, lægger op til, at vi skal gøre noget for at hjælpe en person med at komme i gang med en virksomhed – det synes jeg ikke er i orden, det er uetisk. Vi skal jo holde os til loven og forvalte den bedst muligt (Lene Brink, Beskæftigelsescenter Centrum).

Vi har visiteret til Nyvirk, men det er ikke helt uden problemer. Vi oplever somme tider, at klienterne og måske også Nyvirk har svært ved at acceptere den lovgivning, vi er underlagt. Så kan vi komme til at virke som skurken, men det er pga. lovgivningen. Vi har holdt møder med dem, og der har været en opfordring

til at man tænker ind, at forudsætningen er at lovgivningen giver muligheder for, at vi kan deltage i den slags projekter her (Christian Krogh, Beskæftigelsescenter Centrum).

Et andet aspekt, der kritiseres af en sagsbehandler, er, at Nyvirk ikke er kritiske nok i forhold til at vurdere om den pågældende potentielle iværksætter er i stand til at gennemføre sin idé eller om den pågældende vil få succes med sin virksomhed.

For mange er det for omkostningsfuldt at starte virksomhed. Det kan føre til mange timers arbejde og spekulationer og ende med en stor gæld. Det mener jeg ikke altid, Nyvirk er opmærksom på (Lene Brink, Beskæftigelsescenter Centrum).

Det opleves som ubehageligt, at sagsbehandleren må bremse en idé, som Nyvirk har ”godkendt”:

Men jeg kan forstå, at Nyvirk gerne vil hjælpe til at prøve en virksomhedsidé af. Det er bare vigtigt, at tage det sure med det søde, og udfordre personen der sidder overfor, for at finde ud af om de nødvendige kompetencer er tilstede. Jeg ville ønske, at vi i nogle tilfælde slet ikke var blevet inddraget i sager om iværksættere, fordi de var blevet afklaret hos Nyvirk.(...) Det er en træls situation, at det ofte bliver os, der er bremseklods og siger nej til en iværksætter (Lene Brink, Beskæftigelsescenter Centrum).

Der skal gøres opmærksom på, at Nyvirk kan ikke ”godkende” iværksætterideer, men hjælpe den enkelte med at afklare mulighederne, så vedkommende selv kan drage en konklusion, der i højere grad er baseret på en realistisk opfattelse af barrierer og muligheder. Det er altså

ikke Nyvirk, men de enkelte sagsbehandlere, der træffer beslutningen. Denne sagsbehandler henviser derfor også iværksættere til Dynamoen, da de menes at være mere kritiske over iværksætternes idéer end Nyvirk og også inddrager iværksætterens ægtefælle. Nyvirks oplevelse af forholdene er imidlertid en anden, hvor man oplever vanskeligheder ved at etablere kontakt og aftale samarbejde.

En anden sagsbehandler udtrykker derimod, at Nyvirk er gode til at fraråde risikable branchevalg:

Jeg tror faktisk, de har en meget stor andel i det [iværksætternes branchevalg]. Jeg tror også, de er gode til at råde folk fra dårlige projekter. Vi har også nogle gange oplevet indvandrere, der har brændt fingrene ved at indgå i virksomheder, der var ved at gå ned. Der har de virkelig gjort et stort arbejde (Christian Krogh, Beskæftigelsescenter Centrum).

Desuden fortæller samme sagsbehandler, at Nyvirk har været med til at påvirke iværksætterne til at vælge andre brancher end de traditionelle:

Specielt Nyvirk har været med til at udvikle nye muligheder, som man kan benytte sig af, hvis man påtænker at starte virksomhed. I starten var det meget kiosker, men jeg synes, det har bredt sig til mange grader af erhvervslivet (Christian Krogh, Beskæftigelsescenter Centrum).

Nyvirks fremtid.

Der er et udbredt ønske om, at Nyvirk skal fortsætte med at eksistere, da kommunen ellers vil mangle deres ekspertise. Nyvirk kan give bedre vejledning, end hvis de havde en revisor ansat.

Det ville ikke være godt for os [hvis Nyvirk stopper]. Vi kan ikke give den vejledning, som de giver (Helle Keblovski, Job Vest).

Det foreslås af en sagsbehandler, at der kommer mere samarbejde og mere undervisning af sagsbehandlerne, da Nyvirk besidder en stor viden om både sociallovgivningen og iværksætterier, som sagsbehandlerne kunne lære meget af.

Har Nyvirk bidraget med en rådgivning, der ikke kan opnås andre steder og som er nødvendig i fremtiden?

Udfra iværksætternes holdninger til Nyvirk har de brug for et sted, hvor de kan få grundig og individuel rådgivning, hvilket de ikke oplever, at de kan finde andre steder som f.eks. hos Start og Vækst. Den dybdegående og personlige rådgivning har været hovedårsagen til iværksætternes tilfredshed, men også personligt kendskab til rådgiverne og Nyvirks placering har haft betydning for flere. Der kommer derfor til udtryk, at indvandrere befinder sig i en anden position end iværksættere med dansk oprindelse og derfor har særlige behov:

[Indvandrere har andre behov], for den overordnede betragtning, den fælles forståelse for at starte en virksomhed, den er jo større blandt etnisk danske end for indvandrere. Det kan være pga. sproget eller pga. kulturel forståelse. Og så hvor meget man kan læse og forstå reglerne og love på området. Så kom Nyvirk, som gerne skulle gå mere ind i sagerne og give mere individuel rådgivning. (Kambiz Hormoozi, Integrationskonsulent)

De fleste, der kommer til Nyvirk vil gerne lave en lille forretning og de vil helst ikke have for store lån. Udlændinge vil ikke investere så mange penge i en forretning, hvor man er bange for, at det ikke vil lykkes. Det er en barriere, om folk tror på den nye forretning. Der er flere danskere, der tør tage skridtet, fordi de ved, at de kan få mere succes. Jeg tror, at jeg ville have haft mere succes, hvis jeg havde haft dansk baggrund. Det har været svært for mig at få kontrakter om fast levering. Jeg tror, at hvis man har dansk baggrund, vil man have et større netværk (Iværksætter, internethandel).

Respondenterne har ikke fået deres behov dækket hos Start og Vækst, da de oplever, at vejledningen forudsætter en forhåndsviden om forretningsførelse og at vejledningen er for upersonlig:

Jeg tog til Nyvirk, for jeg fik ikke så meget ud af det i Start og Vækst. Det var for dyrt og for det andet synes jeg ikke, jeg fik en god forklaring, - det var konkrete ting, som alle lærte, det var ikke en personlig behandling (Nazlihan Arikan, Bager).

Deres problem er, at de tror, at alle kan dansk og at alle ved, hvad der skal stå i en forretningsplan. Selvom jeg har taget en dansk uddannelse, så er der mange ting, jeg ikke ved, som hvad banken har brug for at vide og hvad der skal stå i forretningsplanen. Man har brug for vejledning i alle de ting. Især for os udlændinge, vi tænker bare: Vi skal bare have fat i et lokale og male det og så kan vi gå i gang (Iværksætter, Internethandel).

På det tidspunkt, da jeg var i Start og Vækst, da var det forventet, at man skulle kunne læse og vide lidt på

forhånd. Man kunne ikke starte helt fra bunden (Kambiz Hormoozi, Integrationskonsulent).

Disse betragtninger stemmer meget godt overens med Start og Væksts egen opfattelse af, hvordan Nyvirks og deres egen vejledning differentierer sig fra hinanden:

Nyvirk kan følge en virksomhed over en længere periode. Det kan vi ikke gøre. Vi har ikke den personlige coaching, som de har i Nyvirk. De kan tillade sig at følge deres brugere noget mere.(...) Nyvirk har fleksibilitet, det kan de ikke få hos os, vi skal lave en aftale. På den måde passer vi ikke ind i kulturen. Vi laver kurser, der er på dansk, så på den måde har vi ikke differentieret. Alle er lige, de får de samme tilbud. De får det samme, vi har ikke ansat en flygtning, vi har ikke imødekommet de specifikke kulturelle krav som en flygtning har (Mogens Thomsen, Start og Vækst).

Nyvirk har en målgruppe, der ikke er afklaret, som kommer meget tidligere i processen. Nyvirk er mere et beskæftigelsesprojekt end et iværksætterprojekt (Flemming Larsen, Start og Vækst).

Vi giver dem gennemsnitligt fire timers vejledning. Det er iværksætteren selv, der siger stop. Fire timer er som oftest nok, det er jo kun vejledning, vi siger ikke stop, men vi henviser dem til andre, der kan rådgive. Så er det, de skal videre og til f.eks. en revisor. Vi skal henvise til det professionelle marked. Vi skal sende folk videre. I forhold til Nyvirk, der gør de det hele. Det kan vi ikke i vores system. Dem, der har brug for det, det er

oftest dem, der har lav uddannelse (Flemming Larsen, Start og Vækst).

Start og Vækst oplever, at deres brugere er mere uddannede og mere integrerede i det danske samfund:

Jo bedre uddannelse, jo mere har de lyst til at komme til os. Nyvirk har meget fokus på forretninger og den administrative del af det. De uddannede går meget op i administration, de går ikke op i markedsføring osv. (Mogens Thomsen, Start og Vækst).

Start og Vækst har ikke til hensigt at ændre fokus eller metoder for at indfange flere uddannede iværksættere med anden national oprindelse end dansk, da de ikke vil lave beskæftigelsesfremmende tiltag for folk med få ressourcer:

Vi skelner mellem erhvervsfremme og arbejdsmarkedspolitik. Vi vil fokusere på dem, der har ressourcer, vi vil ikke lave beskæftigelsesfremmende ting med mange kurser osv. Hvis man laver kurser for nogle, der ikke har lyst, men bare er ledige, så er der ikke meget virksomhedspolitik i det. Vi vil ikke lave kurser for folk, der skal motiveres for at synes, det er en god ide at starte virksomhed. Vi vil fortsætte i de baner (Mogens Thomsen, Start og Vækst).

Det har således vist sig, at mange etniske iværksættere har særlige behov, som ikke kan indfanges af et mainstream iværksættercenter.

Hvordan skal et tilbud som Nyvirk organiseres i fremtiden - autonomt eller del af den generelle erhvervsservice?

Det er blevet diskuteret om placeringen af Nyvirk er hensigtsmæssig. Fordelen ved at Nyvirk ligger ved siden af Bazar Vest er, at basaren er et

naturligt samlingspunkt for mange beboere i Urbanområdet og dermed vil flere blive opmærksomme på Nyvirks rådgivning.

De er jo placeret der, fordi det er flygtninge og indvandrere de skal rådgive, så det er glimrende, at de ligger ved basaren.

Er der en risiko for at dem, der bliver sendt til Nyvirk, starter basarvirksomheder?

Nej, det tror jeg ikke, så er det fordi, Nyvirk ikke gør deres arbejde godt nok. Det er jo her de fleste ledige og de fleste iværksættere er. Det er ikke et problem, at de er ved basaren (Helle Keblovski, Job Vest)

På den anden side kan man afskære sig fra at indfange de personer, der ikke færdes i dette område. Ligeledes kan Nyvirk få det ry, at de kun rådgiver basarvirksomheder, hvilket kan afskære en målgruppe, der ikke identificerer sig med denne type af virksomheder. Og at de iværksættere, der får rådgivning af Nyvirk primært etablerer basarvirksomheder:

Nyvirk er lokaliseret til at være for grønthandlere, for det ligger lige ved siden af basaren. Vi ville ikke ligge ved siden af basaren, der er for mange grupperinger, der ikke kan lide basaren, kvinderne for eksempel og dem med uddannelse, synes ikke de hører til i det område, de hører mere til i et iværksættermiljø. Vi ville lægge det i cityvest. Det er det samme område, men bare lidt længere væk fra basaren (Mogens Thomsen, Start og Vækst).

Dette kan ses i sammenhæng med at Start og Vækst kritiserer Nyvirk for at være for lidt ambitiøse på vegne af deres brugere og for at Nyvirks placering kan bidrage til branchemæssig enklavisering.

En anden ulempe er, at mange kvinder ikke bryder sig om at komme i basaren pga. af de mange mænd, der færdes i basaren og derfor heller ikke vil komme i Nyvirks lokaler:

Ulempen ved Nyvirk er, at det ligger lige ved siden af basaren. Det er især en ulempe for kvinder, fordi der er så mange mænd i basaren (Nazlihan Arikian, Bager).

Nyvirk er opmærksom på de fordele og ulemper, der kan være forbundet med beliggenheden ved basaren og oplever det som naturligt, nu da der er mindre arbejde i området og mere i resten af Århus, at man kunne overveje muligheden for at flytte.

Flemming Larsen, der er direktør i Start og Vækst, så helst, at tilbuddet til iværksættere med anden national oprindelse end dansk var en del af den samlede erhvervsservice i stedet for et særskilt tilbud. Han synes ikke, at rådgivningen skal opdeles efter etnicitet men efter branche.

Per Frandsen fra Nordea synes ligeledes, at der skal være et samlet tilbud til alle iværksættere uanset national oprindelse. Både for at Nordea kun skal henvende sig ét sted, men også for integrationens skyld. Han udtrykker desuden, at Nyvirk ubevidst kan fastholde deres brugere i de samme brancher.

Bjarne Andersen fra Beskæftigelsesforvaltningen mener derimod ikke, at Start og Vækst umiddelbart kan erstatte Nyvirk, men håber at der i fremtiden bliver et erhvervsrettet tilbud, som Nyvirk har givet. Den generelle holdning blandt kommunale ledere og sagsbehandlere er ligeledes, at Nyvirk bidrager med en ekspertise, som kommunen ikke kan undvære og at Nyvirk derfor skal fortsætte.

Kapitel 6

Tematisk evaluering, konklusioner og anbefalinger

I Urban-området synes der både på centralt hold (kommune) og ikke mindst på områdeniveau dvs. fra Urban-programmets og de øvrige aktørers side at være en særdeles stor opmærksomhed omkring iværksætteri, overvejelser der har fundet indpas i forvaltningen. Den områdebaserede indsats synes at være godt institutionaliseret i den generelle indsats (eksempelvis at den lokale indsats Nyvirk er direkte involveret i vurderingen af projekter i forhold til at opnå Kom-i-gang-lån). Der er individuel og konkret rådgivning og en stor viden og erfaring hos de personer, der har ansvaret for indsatsen.

En gennemgang af karakteren og beskaffenheden af interaktionen mellem forvaltningen og indvandrere og efterkommere, der overvejer iværksætteri som en alternativ måde at løsrive sig fra offentlig forsørgelse, synes at være rodfæstet. Grundet den store grad af forankring såvel i de formelle institutioner (kommunen og den øvrige erhvervsfremme), den semiformelle indsats (Urban) og de uformelle miljøer synes der at være stor deltagelse såvel i direkte som indirekte iværksætterrelaterede aktiviteter. Hertil kommer opsøgende arbejde, og beliggenheden i forhold til Bazar Vest, hvor visionen om selverhverv udfolder sig i realiteten.

Resultaterne synes at være særdeles gode. Det ses eksempelvis ved at mange anvender den service, som Nyvirk udbyder såvel i forhold til etablering, som i forhold til konsolideringsfasen og evt. overvejelser vedr. brancheskift. Nyvirk synes at nyde godt af og komplementerer den infrastruktur, som Urban-programmet kva sin helhedsorienterede indsats har etableret og udviklet. Der er tale om en infrastruktur, som i høj grad bygger på skabelse og udnyttelse af uformelle netværk via empowerment-metoder. Dette udmærker sig bl.a. ved aktiv udnyttelse af indvandrernes sociale netværk og øvrige egne ressourcer i forhold til såvel initiering som til udviklingen af forretningsidéer.

Der er for nylig kommet fokus på kvindelige iværksættere. Dette fokus har blandt andet ført til overvejelser vedr. Nyvirks beliggenhedsmæssige hensigtsmæssighed.

Der er et udbredt samarbejde mellem Nyvirk og de kommunale sagsbehandlere, et samarbejde der dog kunne forbedres væsentligt.

Sammenfatning og anbefalinger

Nyvirks rådgivning af iværksætterne har primært taget form af individuel og kontinuerlig rådgivning i alt fra branchevalg, formidling af kontakter til virksomheder og Kom-i-gang-lån og til praktiske ting som at finde lokaler og rådgivning i forhold til regnskaber, formidling af viden om de forskellige love, markedsføring, levnedsmiddelkontrol og arbejdstilsyn – kort sagt: i alle faser af starten og driften af egen virksomhed.

Der er konstateret en udbredt tilfredshed med Nyvirks rådgivning blandt alle de iværksættere, der har haft gavn af Nyvirks service. Flere iværksættere har fået rådgivning i alle faser af processen og oplever, at rådgiverne altid står til rådighed: Det er ikke mindst som følge af ”et-stop” rådgivning, hvor alt er samlet under et tag samt at man ikke behøver tidsbestilling, hvilket er noget, som iværksættere sætter stor pris på.

Mange af de lokale iværksættere nyder godt af Nyvirks service, som de betragter som uundværlig, og de mener ikke at have kunnet trække på såkaldt mainstream iværksætter-service. Det hænger sammen med, at Nyvirk på mange punkter skiller sig ud i forhold til mainstream iværksætter-fremme:

De positive træk ved Nyvirk:

1. Individuel og personlig rådgivning og personligt engagement.

2. Kontinuitet, opfølgning og fastholdelse af kontakt gennem alle faser.
3. Opsøgende arbejde, networking og udbredt brug af mund til mund metoden, samt initiativer på andre sprog end dansk samt netbaserede services.
4. Netværksudvikling og integrering i Urbans infrastruktur samt i empowerment-tankegangen.
5. Rådgivning i forhold til valg af alternative/mainstream brancher med henblik på afhjælpning af brancheindkapsling.
6. Multikulturelt personale med forskellige erfaringsgrundlag og forskellige nationale oprindelser, og personlige og kulturelle kompetencer.
7. Tillidsbaseret relation mellem rådgiver og iværksætter, samt en identifikationsbaseret tillid.
8. Fokus på indvandrerkvinders iværksætter-potentialer.
9. Stærk forankring i den formelle infrastruktur; Nordea/finansielle sektor og kommunen og dermed formidling af viden og erfaring fra arbejde med indvandreri-iværksættere til de formelle aktører og institutioner: Herunder samarbejde med kommunale enheder, da sagsbehandlerne henviser potentielle iværksættere til Nyvirk og derudover får rådgivning af Nyvirk omkring iværksætteri. Nyvirk har en ekspertise, som det kommunale system mangler og har et kendskab til målgruppen og taler med dem på en måde, som de ikke gør i kommunen. "Altså en "peer" (ligemand) tankegang – bottom up og ikke top down, som betyder en del i "anerkendelses tankegangen"
10. Helhedsorienteret fokus og indsats: Nyvirk haft stor succes med at skabe netværk og at tage ansvar for at være en del af det samlede områdes udvikling.
11. Der er ingen tiltag for at fremme iværksætteri i kommunalt regi, men dem, der ønsker at blive iværksættere, bliver primært henvist til Nyvirk.

12. Nyvirk har i forhold til mange aspekter reelt erstattet den ukvalificerede hjælp, som iværksættere kan få fra deres monoetniske netværk såsom familie og venner i forhold til overvejelse, etablering og konsolidering (og i visse tilfælde også finansiering). Altså netværk, der reproducerer brancheindkapsling og muligvis også uformelle økonomiske aktiviteter.

Men der er, jf. målgruppens og i særdeleshed samarbejdspartneres oplevelse også en række problemstillinger knyttet til Nyvirks aktiviteter, metoder og fokus og ikke mindst placering:

- Der er højest tale om 2 -3 % af virksomhederne, der har fået rådgivning af Nyvirk, som bryder med de traditionelle ”indvandrer-brancher”.
- Netværksudbygningen savner de danske mainstream-erhvervs engagement, herunder de kvindeligt ejede danske virksomheder.
- Ikke tilstrækkelig information om finansieringsmulighederne ved Kom-i-gang-lån (Jf. nogle iværksættere). Ifølge Nordea har nogle iværksættere misforstået betingelserne for at få kom-i-gang-lån og derfor understreger man herfra, at Nyvirk skal forbedre sin informationsindsats omkring dette. Desuden opfordrer man Nyvirk til at blive bedre til at fraråde valg af traditionelle brancher, - de skal i stedet motivere deres brugere til at være mere innovative.
- Nyvirk synes, i henhold til de kommunale aktører og Nordea, ikke at være tilstrækkelig kritisk overfor for sin målgruppe.
- En række aktører påpeger, at der er en modsætning mellem Urban/Nyvirk og systemet/kommunen: Mellem empowerment og iværksætteri vs. ”den hurtigste vej til selvforsørgelse”, aktivering og ordinær beskæftigelse.

- Nyvirks egen succes, udviklingen i øvrigt, samt behovet for nye fokus og præferencer bidrager til at hensigtsmæssigheden ved Nyvirks beliggenhed i dag udgør et centralt spørgsmål.

Der er ingen tvivl om at Nyvirks via sine aktiviteter, anvendte metoder m.v. har opfyldt de krav og ambitioner der kommer til udtryk i Mastrup-rapporten. Hvad Nyvirks fremtid angår, indikerer denne evaluering et helt klart og entydigt ønske fra målgruppens side om, at Nyvirk skal fortsætte. Dette ønske ytres ligeledes også af de kommunale aktører og Nordea. Og de kommunale aktører efterlyser i særdeleshed et større samarbejde og synergi mellem Nyvirk og kommunen, sådan at Nyvirks erfaringer og viden, ikke mindst om den kombinerede viden og ekspertise om og i sociallovgivningen, erhvervslovgivning og skattelovgivning samt viden om indvandrernes iværksætter, kan komme det kommunale system og mange andre aktører til gode.

Nyvirk og mainstream iværksætterservice

Ud fra iværksætternes holdninger til Nyvirk har de brug for et sted, hvor de kan få grundig og individuel rådgivning, hvilket de ikke oplever, at de kan finde hos erhvervsfremmende institutioner, der ikke har viden om og fokus på indvandrerne. Den dybdegående og personlige rådgivning har været hovedårsagen til iværksætternes tilfredshed, men også personligt kendskab til rådgiverne og Nyvirks placering har haft betydning for flere.

Den generelle oplevelse tværs over aktørerne synes at indikere, at en række forudsætninger skal være opfyldte, før indvandrerne kan gøre nytte af den såkaldte mainstreamrådgivning og den generelle service. På den anden side synes der ikke at være empirisk belæg for, at mainstream-erhvervsfremmeindsatsen i en overskuelig fremtid vil ændre fokus eller metoder for at indfange flere uudannede og mindre uddannede indvandrere og efterkommere. I den forbindelse er der

sandsynligvis tale om to uadskillelige elementer, nemlig den generelle erhvervsservice og så den mere individuelle afklaring (beskæftigelsesfremmende i forhold til de ledige).

Der bør ikke herske tvivl om at tilbuddet skal gælde alle, dvs. indvandrere og efterkommere samt indfødte danskere. Udover at indfødte danskere også har behov særligt tilrettelagt erhvervsservice, kan de også bidrage med åbning af de etniske netværk som jf. forskningen kan være en hæmsko i forhold branchespredning.

Spørgsmålet er, hvordan et tilbud som Nyvirk bør organiseres i fremtiden - autonomt eller som del af den generelle erhvervsservice?

Der synes at være fordele og ulemper ved begge løsninger, og hvorvidt den ene eller den anden løsningsmodel er formålstjenlig, afhænger i sagens natur af definitionen af målet og de prioriteringer og præferencer, der er afledt af denne:

Tager man på baggrund af evalueringens empiriske oplysninger afsæt i f.eks. spørgsmålet om, hvorvidt placeringen af Nyvirk er formålstjenlig, skal man vide, at fordelene ved placeringen af Nyvirk ved siden af Bazar Vest er, at basaren er et naturligt samlingspunkt, ”erhvervsknudepunkt såvel som socialt knudepunkt”, for mange beboere i Urbanområdet og dermed vil flere blive opmærksomme på Nyvirks rådgivning. På baggrund af evalueringens empiriske data er der ingen tvivl om, at Nyvirks konsulenter har bidraget kraftigt til, at de forretningsdrivende i dag handler i overensstemmelse med de forskellige lovgivninger, det være sig i forhold til regnskab, moms- og skattelovgivning, arbejdsmarkedslovgivning, sociallovgivning og hygiejne- og sundhedslovgivning m.v.

Men hovedparten af virksomhederne i Bazar Vest er også de traditionelle indvandrerbrancher. Derfor kan der være risiko for, at

bestemte personer, der ikke færdes i dette område eller har andre ambitioner knyttet til en iværksættertilværelse, kan falde udenfor Nyvirks rækkevidde. Altså at Nyvirk i større grad bliver opfattet som rådgivningsservice for etniske restauranter, grønhandlere m.v.

Det vil betyde en selvforstærkende spiral, altså at de iværksættere, der får rådgivning af Nyvirk, primært etablerer sig i de traditionelle indvandrerbrancher á la basarvirksomheder, og at dette forhold dermed kommer til at bestemme ambitionsniveauet for Nyvirks aktiviteter, metoder, fokus m.m., som dermed kan gå i en anden retning end styrkelse af vækstvirksomheder, utraditionelle, evt. vidensbaserede og eller mainstream-orienterede virksomheder.

Kort sagt at Nyvirk utilsigtet kommer til at placere indvandrerne i og reproducere indkapslingsmønstre. Nogle af respondenterne giver herudover udtryk for, at denne placering kan afskære kvinder, i særdeleshed bestemte typer af kvindelige iværksættere fra Nyvirks tilsyneladende uundværlige rådgivning.

Anbefalinger

Det er værd at bemærke, at hverken den kvantitative opgørelse eller kvalitative data indikerer en nævneværdig effekt af Nyvirks indsats i forhold til branchespredning og break-out. Anderledes set, og såfremt potentialet til branchespredning i form af uddannelses- og erhvervsmæssige kvalifikationer og kompetencer ikke i tilstrækkelig grad er til stede i et område - hvilket tør siges at være tilfældet i Urban-området, så kan mulighederne for initiering af en sådan indsats være begrænsede.

Der er ingen tvivl om, at mange af de virksomheder, der er etableret i Urban-området eller af Urban-beboere i andre områder ikke ville have set dagens lys, eller kunne fortsætte, hvis ikke Nyvirk havde været der.

Denne succes beror på den personlige stil, udnyttelse af netværk, Urbans infrastruktur, det multikulturelle personale, Nyvirks placering, og ikke mindst det opsøgende arbejde og metoderne.

Men der hersker på den anden side heller ikke tvivl om, at Nyvirk ikke har bidraget til afhjælpning af branche-enklavisering i tilstrækkelig grad. I det lange løb er det dette, der er udslagsgivende i forhold til en (lokal) integrationspolitik, hvis ambition er større, end blot at sikre at indvandrerne kommer ud af offentlig forsørgelse, men også at skabe innovation, erhvervsmæssige nytænkning og branchespredning. Målet er således ikke nødvendigvis et kvantitativt antal selvstændige, men at der bliver tale om reelle, varige og i forhold til branchespredning og dermed integration perspektivrige etableringer.

Der er brug for nye alliancer, nyt fokus, nye metoder, anderledes opdyrkelse og anvendelse af netværk, der går på tværs af nationale oprindelser, erfaringsgrundlag, kulturer og etnicitet. Disse må som minimum involvere de lokale mainstreamerhverv, der bliver drevet af indfødte danskere. Nyvirk er allerede godt integreret i disse netværk, men opdyrkelse af disse skal prioriteres kraftigt. Det vil forudsætte en omdefinering af Nyvirks fokus og metoder. Fastholder man, at Nyvirk skal forholde sig til afhjælpning af de personers problemer, der henvender sig, vil det være svært at afstedkomme og sikre længere perspektiver.

Skal Nyvirk nedlægges?

Så godt som alle respondenter svarer nej til et sådant spørgsmål. Det ser ud til at alle aktører, på hver sin måde, har fordele ved at Nyvirk fortsætter med at eksistere. Det er i høj grad Nyvirks fortjeneste, at det i dag er en udbredt opfattelse hos mange indvandrere med iværksætterdrømme, at det kan lade sig gøre at drive virksomhed indenfor lovens rammer med fokus på kvalitet og kundepleje.

Skal Nyvirk smeltes ind i mainstream-indsatsen?

Svaret er nej.

Der er, i tilfælde af en administrativ og institutionel integration af Nyvirk indenfor mainstream-erhvervsservice, en stor risiko for, at det bliver svært at fastholde og videreudvikle Nyvirks særlige udslagsgivende karakteristikker, der har bidraget til dens succes både som supplement og som alternativ til mainstream-indsatsen.

Man kunne indføre, at der også er gevinster at høste ved en sammensmeltning af Nyvirk i mainstream-erhvervsservicen, netop fordi Nyvirks primære opgave i fremtiden skal være at fremme branchespredning og break-out og sikre fremkomsten og udviklingen af nogle anderledes innovative indvandrerejede virksomheder, som kan fungere som mønsterbrydere og som kan vise, at det kan lade sig gøre at bryde ud af indkapsling. Ved en total integrering i mainstream, kan der opstå en anden kultur til glæde for både indvandrere-iværksættere og de indfødte virksomhedsejere. Men det vil forudsætte, at Nyvirks særlige karakteristisk, altså den vindende kombination, kan bibeholdes. Risikoen, for at denne går tabt, er for stor.

Integrering eller smeltningen i et mainstream-iværksætterfremme er på den anden side ikke en forudsætning for succes. Nyvirk er allerede integreret i en lang række mainstream-erhvervssammenhænge, og kan udvide sit samarbejde med mainstream-erhvervsfremme-indsatsen og dermed kombinere de bedste fra to verdener. Meget tyder herudover på, at Nyvirks nuværende beliggenhed er problematisk, især i forhold til en målsætning om at fremme innovation og at afhjælpe brancheindkapsling.

Afslutningsvis giver denne evaluering grund til at prioritere en udvidelse af Nyvirks aktiviteter:

Det foreslås, at Nyvirk fremover kommer til at følge to mål:

1. Rådgivning af den type virksomheder, der har karakteriseret Nyvirks aktiviteter, dvs. servicering af indvandrejede virksomheder, ikke blot dem, der er beliggende i Urbanområdet men i hele byen, med henblik på at højne kvaliteten af disse virksomheder indenfor lovens rammer. Ideen her er at indvandrejede virksomheder kommer til fortsat at foretage deres dispositioner i henhold til love og regler med fokus på kvalitet og kundepleje som konkurrenceparametre. Denne del skal dog tildrage sig en væsentlig mindre del af Nyvirks ressourcer, organisationelle, såvel som finansielle og øvrige. Man kunne i højere grad alliere sig med frivillige aktører fra området for at løse denne opgave.
2. Opsøgende arbejde i forhold til break-out- potentialer, opdyrkelse af netværk tværs over nationale oprindelser, opdyrkelse af innovative måske transnationale forretningsidéer og lignende. Det er i særdeleshed denne aktivitet, som skal udgøre hovedaktiviteten i Nyvirk fremover. Fokuset skal rettes mod indvandrere, der har uddannelser i bagagen, og mod efterkommere, kvinder og 2. generations-indvandrere. Det er disse grupper, der i henhold til den eksisterende forskning har rettet blikket mod anderledes brancher, og det er blandt disse, hvor innovation og break-out er hyppigst forekomne. Disse har ikke været definerede mål eller prioriteringer for Nyvirks virksomhed, og naturligt nok heller ikke det, der har karakteriseret Nyvirks praksis og resultater. Men den infrastruktur, der er skabt i Nyvirk og Urban-programmets regi, har skabt et potentiale som kan afstedkomme meget mere visionære udviklinger. Dette potentielle bør udnyttes.

Bilag 1: Skema over de kvalitative interviews.

(De tomme rubrikker under kategorien Navn skyldes, at personerne har ønsket at være anonyme)

Iværksættere (11 i alt)

Navn	Branche	Oprindelsesland
Hamid Sabri Karim	Pizzeria/Kiosk	Irak
Fatma Øtken	Konsulentfirma	Tyrkiet
Khalid Jaghounne	Internethandel	Marokko
Nazlihan Arikan	Bager	Tyrkiet
Wassim Mohammed	Autoværksted	Libanon
Mahmoud Kais	Malerfirma	Palæstinenser/Libanon
	Bager-assistent	Tyrkiet
Mani	Kebabforretning-assisteret	Pakistan
Harib	Tøjbutik	Afghanistan
	Byggeingeniør	Kroatien
	Beauty-salon	Somalia

Kommunale ledere og sagsbehandlere (10)

Navn	Stilling	Afdeling
Bjarne Andersen	Ekspeditionssekretær	Beskæftigelsesforvaltningen
Erling Rasmussen	Tidl. chefkonsulent	Erhvervsafdelingen
Marianne Eriksen	Afdelingsleder	Beskæftigelsescenter Vest
Helle Keblovski	Afdelingsleder	JobVest, Hasle
Gitte Krogh	Afdelingsleder	Familiecenter Vest
Lene Brink	Afdelingsleder	Beskæftigelsescenter Centrum

Karen Gøgsig	Sagsbehandler	Beskæftigelsescenter Vest
Christian Krogh	Chef	Beskæftigelsescenter Centrum
Sultan Özkan	Sagsbehandler	Job vest, Kontanthjælpteamet
Janne Løndal Udesen	Sagsbehandler	Job vest, Kontanthjælpteamet

Andre (7)

Navn	Stilling	Organisation
Shahid Mahmoud	Direktør/partner	Nyvirk
Steffen Thomsen	Direktør/partner	Nyvirk
Tina Baghdadi	Projektleder kvindeprojekt	- Nyvirk
Flemming Larsen	Direktør	Start og Vækst
Mogens Thomsen	Virksomhedskonsulent	Start og Vækst
Per Frandsen	Rådgiver til Kom-i-gang- lån	Nordea
Kambiz Hormoozi	Integrationskonsulent	Århus Kommunes Biblioteker