

Kvindelige iværksættere med anden etnisk baggrund

April 2006

Projektets undersøgelse er gennemført og rapporten udarbejdet af:

KULTURELKALKULE

V/ Tina Wilchen Christensen
Cand. polit. i Social antropologi



V/ Kirsten Larsen
Cand. Scient. Soc.

Projektet er huset af og ansøgt i samarbejde med et netværk for innovative og iværksættende kvinder:



MORGENDAGENS HELTINDER

Projektet er finansieret af Ministeriet for Flygtninge, Indvandrere og Integration.

Ministeriet for Flygtninge
Indvandrere og Integration



Indholdsfortegnelse

Opsummering af den samlede rapport.	4
Undersøgelsens problemstilling og baggrund.....	4
Resume af rapportens indhold	6
Projektets delmål, succeskriterier og forventede resultater	11
De oprindelige succeskriterier og forventede resultater	11
Undersøgelsens resultater	11
Idekatalog til rådgivning og vejledning	13
Indledning	16
Undersøgelsesmetode	17
Facts om kvinderne i undersøgelsen.....	19
Kvindelige iværksættere med anden etnisk baggrund	19
Præsentation af iværksætterrådgivningerne	20
Iværksættertendenser	22
Hvorfor selvstændig?	22
Vidensiværksættere kontra traditionelle iværksættere	23
Mænd og kvinder generelt.	24
Opstartsproblemer, fejltagelser og sans for forretning.....	25
Det kulturelle indspil	28
Kønsrollers betydning for iværksætteri	28
Familiemønstre og tradition	30
Den personlige og erhvervskulturelle udvikling som iværksætter	30
Kendskab til sprog og kultur i Danmark	31
Sammenhænge mellem etnicitet, uddannelse og branche	33
Sammenhænge mellem ens flerkulturelle baggrunde og iværksætteri	33
Hvorfor jeg nogle gange tænker på min anden etniske baggrund	34
Mønsterbryder og rollemodeller	36
Netværk	38
Det etniske netværk	38
Professionelle netværk	39
Uformelle danske netværk	40
Iværksætter og samfund	42
Forståelse af officielle systemer og regler - Forskellige forhindringer for iværksætteri	42
Kendskab til kultur, koder og kommunikation også på et uformelt plan	43
Finansiering og økonomisk støtte af iværksætteri	44
Fagforeninger, AF og kommuner.....	46
Velfærdssystem som barriere for iværksætterånd	47
Accept eller modstand fra det danske samfund	48
Godkendelse af uddannelse og tidligere jobberfaringer	49
Formidling	51
Hvilken type rådgivning er der behov for?	52
Idekatalog til rådgivning og vejledning	54

Opsummering af den samlede rapport.

Undersøgelsens problemstilling og baggrund

Denne rapport er baseret på en kvalitativ interviewundersøgelse med deltagelse af iværksætterrådgivninger og kvindelige iværksættere med anden etnisk baggrund. Undersøgelse skal forstås som en opsamling og videreformidling af en del af den viden, der eksisterer omkring kvindelige iværksættere med anden etnisk baggrund, deres potentialer og barrierer samt deres behov for rådgivning.

Undersøgelsens formål er via en dokumenteret vidensopsamling og analyse at sætte fokus på kvindelige iværksættere med anden etnisk baggrund, de rådgivningsmuligheder der findes for denne gruppe idag, samt at medvirke til, at iværksætterrådgivningerne i større udstrækning bliver i stand til også at nå disse kvinder.

Projektets fokus har derfor været at:

- Tegne en profil af kvindelige etniske iværksættere.
- Identificere eventuelle barrierer og potentialer for opstart af egen virksomhed hos denne gruppe.
- Undersøge behovet for rådgivning og støtte i opstarts- og etableringsfasen.
- Undersøge hvordan og om eksisterende støtte og vejledningstilbud skal suppleres for at være mere relevante for kvindelige iværksættere.
- Kortlægge hvilke initiativer og ideer der eventuelt kan supplere den eksisterende rådgivning.

Baggrunden for undersøgelsen

Baggrunden for undersøgelsen er, at der gennem de sidste år har været mere og mere fokus på kvinder som potentielle iværksættere. Men det er også dokumenteret, at mange kvinder holder sig tilbage som iværksættere, selv om de kan matche mænd m.h.t. uddannelse, innovative ideer og kapacitet som virksomhedsejere.

Vi forsøgte at få information om kvindelige iværksættere med anden etnisk baggrund ved henvendelse til Born Global, Virksomhedsstart og Vækst, Centre for Entrepreneurship, KVINFO, NYVIRK, Erhvervskvinder og Morgendagens Heltinder. Alle var meget interesserede i området. De kunne dog ikke give os yderligere information, for den fandtes ikke. Bl.a. oplever KVINFO's mentornetværk for kvinder med anden etnisk baggrund, at der kommer flere kvindelige iværksættere, men også at der mangler erfaring og dokumentation på området.

Da vi søgte om midler i marts 2005, fandtes der en del materiale og information om kvindelige iværksættere generelt. Men desværre var kvindelige iværksættere med anden etnisk baggrund et næsten udokumenteret område.

Vores udgangspunkt var, at det er sværere at finde fodfæste som kvindelig iværksætter end som mandlig. Dette, antog vi, skyldes blandt andet muligheder for barselsoverlov, færre rollemodeller at sammenligne sig med og færre og mindre pengestærke netværksmuligheder. Ting som alt i alt kan gøre det sværere for kvinder at starte egen virksomhed

Disse hindringer antog vi tendentiøst ville være endnu stærkere for kvinder med anden etnisk baggrund end dansk. Vi formodede, at der ville være andre forventninger knyttet til kvinder med baggrund i en anden kulturkreds end den skandinaviske i forhold til kønsroller. Generelt er det ofte kvinden, der må tilpasse sin dagligdag efter børnepasning og familieliv. Disse forhold vanskeliggør også udviklingen af et godt netværk og en tilknytning til arbejdsmarkedet og til det danske samfund generelt. (Danish Agency for Trade and Industry:1998). Desuden antog vi, at det er sværere for kvinder med en anden etnisk baggrund at danne et netværk samt at skabe sig et overblik over samfundet. To faktorer som i sig selv kan gøre det sværere at realisere ønsket om at starte egen virksomhed.

Undersøgelsen er gennemført i perioden september 2005 – januar 2006. Der er interviewet 25 kvindelige iværksættere med anden etnisk baggrund fra 17 forskellige lande. Kvinderne repræsenterer både traditionelle iværksættere, dvs. indenfor butik, import/eksport og service og vidensiværksættere. I alt repræsenterer kvinderne 21 forskellige typer af virksomheder. I undersøgelsen indgår 10 iværksætterrådgivninger og en forsker på området. Både iværksætterne og rådgivningerne er bredt geografisk repræsenteret.

Vi håber, at denne rapport vil medvirke til at videreformidle viden om kvindelige iværksættere med anden etnisk baggrund og deres barrierer og potentialer i forhold til at blive iværksættere til en bred gruppe af fagfolk og iværksættere. Desuden vil vi med rapporten gerne bidrage til, at medarbejdere ved AF og kommunerne samt rådgivere ved iværksættercentrene og andre der arbejder på området kan finde ny inspiration og viden om vejledning og rådgivning af kvindelige iværksættere med anden etnisk baggrund. Dette sker via en videreformidling af, hvad de kvindelige iværksættere med anden etnisk baggrund savner i rådgivningen, og hvilken forslag de giver til at forbedre og forny rådgivningen, sådan at flere kvinder starter som selvstændige.

Undersøgelsen er et forsøg på at komme med et fagligt kvalificeret indlæg, baseret på dokumenteret viden, til debatten om kvindelige iværksættere, iværksætteri og arbejdsmarkedsintegration.

Projektet er finansieret af Ministeriet for flygtninge, indvandrere og integration og er udarbejdet af:

Tina Wilchen Christensen, Cand. Polit. i social antropologi fra Oslo Universitet med specialisering i interkulturelle forhold samt arabisk kultur og samfundsforhold. Tina har gennemført flere kvalitative undersøgelser i kommunalt regi. Med fokuset på magtrelationer mellem sagsbehandler og klienter samt livshistorieinterview af klienter, der er fritaget fra arbejdsmarkedet. Se mere på www.kulturelkalkule.dk.

Kirsten Larsen er Cand. Scient. Soc. fra Ålborg Universitet med erfaring fra internationalt konsulentarbejde indenfor entrepreneurship samt rådgivning af iværksættere og arbejdssøgende. I rådgivning af både iværksættere og arbejdssøgende har hun arbejdet med personer med anden etnisk baggrund. Kirsten gennemfører i øjeblikket en undersøgelse om samarbejdsrelationer omkring aktivering samt barrierer og problemstillinger set fra brugernes synspunkt. Se mere på www.prohuman.dk.

Undersøgelsesmetode

Undersøgelsen er en kvalitativ interviewundersøgelse. Det vil sige, at materialet udelukkende er baseret på interview af kvindelige iværksættere med anden etnisk baggrund samt iværksætterrådgivninger. I undersøgelsen vil der være referencer til generelle forhold for kvindelige iværksættere og sammenligninger mellem mænd og kvinder, i den udstrækning informanterne selv referer til disse forhold.

Interviewene med de kvindelige iværksættere var planlagt som fokusgruppeinterviews, ialt 5 interviews med 4-5 deltagere. Grupperne skulle sammensættes efter type af iværksættere, og om man var kommende eller igangværende iværksætter. I alt ønskede vi at interviewe 25 – 30 kvinder. Det viste sig dog, at det ikke var muligt at gennemføre fokusgruppeinterview enten på grund af tid, ønske om at blive interviewet alene eller logistik og geografi. Af den grund er flere af interviewene med 1-2 deltagere, og der er gennemført flere interviews. Det har også i flere tilfælde vist sig at være en fordel at gennemføre interviews med færre deltagere af sproglige hensyn.

Kriterierne for udvælgelse af de kvindelige iværksættere har været, at de enten har haft en klart formuleret forretningside eller har været igang som iværksættere. I den sidste gruppe er der udvalgt både nystartede og nogle som havde været i gang længe. I udvælgelsen er der lagt vægt på at få et bredt udsnit af kvindelige iværksættere både i forhold til etnicitet, brancheområde og iværksættertype. Af den grund skal begrebet ”etnisk baggrund” forstås, som kvinder der tilhører en kulturkreds, der ligger udenfor den skandinaviske. Vi har interviewet kvinder fra Københavnsområdet, Århus-området og andre større provinsbyer i Jylland

Egentlig var planen at gennemføre gruppeinterviews med de udvalgte rådgivningerne, men af tidsmæssige årsager har dette ikke været muligt i alle tilfælde. I enkeltinterviews er personen valgt ud fra, at vedkommende er en nøgleperson, med både tilbunds gående viden om området, organisationens aktiviteter, og organisationens erfaringsgrundlag m.h.t. kvindelige iværksættere med anden etnisk baggrund.

Kriterierne for udvælgelsen af iværksætterrådgivningerne har været, at de skulle have bred erfaring med rådgivning af iværksættere generelt, og/eller henvende sig til en specifik målgruppe af iværksættere. Det var en betingelse, at de havde erfaring med rådgivning af kvinder med anden etnisk baggrund. Det var også et kriterium, at der var en geografisk spredning i rådgivningernes placering. I undersøgelsen indgår der rådgivninger fra København og omegn samt Århus og omegn. Interviewene med iværksætter-rådgivningerne er gennemført som både gruppe- og enkeltinterviews.

Ud over nøglepersoner i iværksætterrådgivningerne er en forsker, hvis forskningsområde blandt andet er etniske iværksættere, blevet interviewet. Inden gennemførelsen af selve undersøgelsen er der gennemgået sekundære data i form af rapporter. Undersøgelsen refererer dog ikke til disse rapporter, eller forsøger at drage sammenligninger eller opsummere denne viden. Dette materiale er brugt som baggrundsinformation. I undersøgelsen refereres udelukkende til den viden og information, som er fremkommet via de kvalitative interviews, som er gennemført.

Vi har i undersøgelsen valgt ikke at komme med egne generelle anbefalinger om, hvordan barrierer skal overvindes, potentialer skal udnyttes eller om hvordan rådgivningen bør foregå. Dette ville, mener vi, kræve en bredere dokumentation, end der er lagt op til i denne undersøgelse. Desuden har interviewene med både iværksætterrådgivningerne og de kvindelige iværksættere givet mange gode praktiske eksempler på måder at udnytte potentialer eller overkomme barriere på, og inspiration til hvordan støtte og rådgivning kan fornys og forbedres. Dette har vi valgt at fremhæve, og lade det stå som anbefalinger i sig selv.

Vi ønsker at takke de kvinder, rådgiver ved iværksætterrådgivningerne og forskere som har deltaget i undersøgelsen. Uden deres medvirken og engagement havde denne undersøgelse ikke været mulig.

Resume af rapportens indhold

Iværksættertendenser.

Undersøgelsen viser, at der er forskelle på traditionelle og vidensiværksættere. Både når det gælder strategi, adfærd, barriere og potentialer. Traditionelle iværksættere lægger mere vægt på at lære iværksætterhåndværket, og mindre vægt på ideudvikling. Denne gruppe af iværksættere efterspørger fleksibel og individuel rådgivning, frem for kurser. De går hurtigere fra ide til handling, og er ikke så optaget af at bruge danske netværk. Vidensiværksættere har en længere udviklingsproces fra lønmodtager til iværksætter. De bruger mere tid til informationssøgning. De har sværere ved at formulere deres forretningside og mere brug for at udvikle en iværksætteridentitet. De lægger desuden meget vægt på netværk og er mere afhængige af kontakt og adgang til dansk-relaterede netværk end de kvinder, der er startet op som selvstændige indenfor traditionelle iværksætterhverv som frisør, service o.l.

Det bliver fremhævet af både de interviewede kvinder og iværksætterrådgivninger, at kvindelige iværksættere (generelt) er mindre ambitiøse end mænd, de tager mindre risiko, er mindre konkurrenceprægede og mere beskedne. De er desuden mindre tilbøjelige til at have ambitioner om, at deres virksomhed skal vokse. De kvindelige iværksættere fremhæver også iværksætteri, som en mulighed for at skabe sammenhæng mellem familie, arbejde og børn.

Kvinder, som har deltaget i undersøgelsen, er innovative i valg af branche og udvikling af forretningside. De bryder hermed med forestillingen om, at etniske iværksætter kun starter indenfor traditionelle etniske iværksætterbrancher, eller at man som etnisk iværksætter kun konkurrerer på pris. Som for mange andre iværksættere er det karakteristisk for kvinderne i undersøgelsen, at de har måttet lære tingene på den hårde måde og har begået fejltagelser pga. manglende viden og erfaring. Undersøgelsen viser dog også, at rådgivning og vejledning giver større viden, og dermed mindre tendens til at begå fejl.

Det kulturelle og traditionelle indspil.

Flere af de interviewede kvinder fra mellemøsten giver udtryk for, at familien betyder meget, når man ønsker at starte op som iværksætter. Har man i familien accepteret ideen om iværksætteri, er der 110 % opbakning. Dette gælder både praktisk og moralsk. Iværksætterprojektet bliver ikke et individuelt projekt, men et

familieprojekt. Enkelte kvinder fra andre kulturkredse gav dog udtryk for, at familien også kan være en hæmsko. De havde fra netværkets side oplevet manglende forståelse for ønsket om at starte op som selvstændig. Dette er ikke kulturelt betinget, men hænger sammen med familieværdier og -traditioner i det nære netværk. Det ser ud til, at iværksættergenet i familien føres videre. Mange af de kvindelige iværksættere, der blev interviewet, havde flere mandlige familiemedlemmer med en baggrund som selvstændige. Denne ”iværksættertradition” i familien, sagde flere, gav accept af ideen om at blive selvstændig.

Undersøgelsen peger på, at kvindelige iværksættere med anden etnisk baggrund er mønsterbrydere, og bliver rollemodel for andre kvinder. De viser, at iværksætteri kan være en måde at komme ud på arbejdsmarkedet, og selv skabe sig en levevej. Et par af kvinderne i undersøgelsen har desuden fungeret som gode eksempler, og medvirket til, at andre kvinder har fået mulighed for at starte som medhjælpende hustruer i deres mands butik.

Undersøgelsen viser også, at kvinder med anden etnisk baggrund er i stand til at overvinde både eksterne og egne kulturelt betingede barrierer, og at iværksætteri skaber personlig udvikling og en øget viden om samfundet. Kulturelle værdier og normer kan dog også blive personlige barrierer for opstart som iværksætter, og kan sætte imaginære grænser på grund af opdragelse, selvpfattelse, og manglende tro på, at kulturelle normer og værdier kan ændres eller brydes.

Samfund og kulturforståelse

Undersøgelsen peger på, at jo bedre sproglig og samfundsmæssig forståelse man har, jo nemmere er det som iværksætter at begå sig i forhold til love, regler og myndigheder. Flere af de interviewede anså manglende dansk kundskaber som en alvorlig barriere. Det fremgår da også klart, at det at være god til dansk gør det lettere at starte som iværksætter, der er gode eksempler på, at det også kan lade sig gøre at starte som selvstændig uden de store sproglige kompetencer. Man skal så bare spørge mere, og man har brug for mere hjælp. For vidensiværksættere er manglende dansk dog en reel barriere i forhold til danske kunder, fordi sproglige fejl sender forkerte signaler om inkompetence og mindre fagligt værd. Andre iværksættere i undersøgelsen havde dog en tendens til at overvurdere sprogets betydning for succes som iværksætter.

Flere af de interviewede kvinder mener, at det som etnisk iværksætter er svært at aflæse og fortolke danske kulturelle koder og kommunikation. I salgs- og kunderelationer kan manglende kunnen på det område skabe problemer. De mener også, at det er sværere for vidensiværksættere med anden etnisk baggrund end for danske iværksættere at forstå og aflæse koder, kommunikation, mekanismer og beslutningsprocesser i specifikke brancher og fagområder. Det betyder, at det er vanskeligere at begå sig og lægge strategi for at få opgaver og kunder.

Undersøgelsen viser, at den flerkulturelle baggrund dog også kan være et plus både fagligt og personligt, og kan skabe en niche for forretning. Det kan være i form af særlige kontakter og netværk, en speciel viden eller landekendskab, sprog eller fordi man får en særlig kundekreds via sin kulturelle kompetence.

Enkelte kvinder har oplevet negativ respons på deres etniske baggrund i en rådgivningssituation, mens de fleste siger, at det ikke har haft betydning. Iværksætterrådgiverne har svært ved at vurdere, om den etniske baggrund har betydning i rådgivningssituationen. De fremhæver dog, at man som rådgiver bør være meget opmærksom på egne værdier og normer i forhold til kvinder med anden etnisk baggrund og forsøge at undgå stereotyper.

Netværk

Undersøgelsen viser, at iværksætterkvinder inden for de traditionelle fag lægger mere vægt på det etniske netværk end vidensiværksætterne. De bruger i højere grad det etniske netværk som referenceramme, og henter her viden, erfaring, praktisk hjælp, og accept for at starte som iværksætter. Enkelte bruger det som eneste referenceramme. I undersøgelsen er der eksempler på, at dette kunne medføre fejlinformation og forkerte valg.

Det etniske netværk har dog ikke kun en positiv betydning. Nogle af de interviewede kvinder nævner, at det etniske netværk også kan give anledning til kritik og manglende forståelse overfor ideen om, at man vil starte som selvstændig. Dette er oftest, hvis det nære netværk har en traditionel og måske konservativ holdning til kvinders rolle. Dette er ikke kulturelt bestemt, men afhænger af et netværks værdier og normer.

Iværksætterkvinder indenfor traditionelle erhverv bruger ikke professionelle netværk i særlig stor grad. Enten fordi de ikke kender deres eksistens, har svært ved at få kontakt, eller ikke mener at de kan bruge tilbudet til noget. Nogle iværksætterrådgivninger mener, at en af grundene til, at kvinder indenfor de traditionelle erhverv ikke bruger professionelle netværk er, at der simpelthen er for stor afstand mellem de danske, professionelle netværks mål og indhold, og traditionelle kvindelige etniske iværksættere og deres behov. Disse kvindelige iværksættere ved ikke, hvad de skal bruge netværkene til, for de "har travlt med at drive forretning", som de siger.

Vidensiværksættere bruger også deres etniske netværk, men dette er blot et netværk på linie med andre netværk, som kan skabe nogle muligheder. Denne gruppe af iværksættere tillægger professionelle netværk meget stor betydning. Det at have et stort netværk stilles, ikke altid korrekt, lig med at have succes. Vidensiværksættere har i højere grad end iværksættere indenfor traditionelle iværksættererhverv et dansk-relateret netværk.

Der er en tendens til, at nye vidensiværksættere søger "begyndernetværk", dvs. netværk, hvor der er andre nystartede eller kommende iværksættere. Det er ofte netværk, som er meget bredt sammensat både fagligt og branchemæssigt. Iværksættere, som har været i gang i flere år, søger mere fagligt - og brancherelaterede netværk. Det fremgår af undersøgelsen, at denne type netværk faktisk kan generere en del opgaver, og kan fungere som døråbner til relationer og kontakter i det danske erhvervsliv. Noget, som de interviewede kvinder giver udtryk for, er svært at opnå som kvinde med anden etnisk baggrund.

Grunden til, at kvindelige vidensiværksættere vælger at være medlem af et professionelt netværk, er, at disse giver sparring, relationer, identitet, viden, information om hvad der rør sig, og ikke mindst kontakt til andre danske iværksættere. Alt sammen noget der har betydning for kvinder med anden etnisk baggrund som starter op som selvstændige.

Samfundsforhold

I det danske samfund er der en række eksterne faktorer, som kan være vanskelige for iværksættere med anden etnisk baggrund. F.eks. giver love, regler og kontrol ofte problemer, og opfattes som noget "bøvl"; noget der er kompliceret at finde ud af.

Manglende finansiering kan sætte en alvorlig stopper for selv meget realistiske og bæredygtige projekter viser undersøgelsen. Det tyder ifølge undersøgelsen på, at det indenfor brancher, hvor pengeinstitutterne forventer, at konkurrencen i forvejen er meget høj (f.eks. frisører, pizzeriaer, tøjbutikker osv.) kan det være specielt svært for både kvindelige og mandlige iværksættere at opnå finansiering. En del kvinder er dog utilbøjelige til overhovedet at satse og låne penge. De vil hellere starte småt, eller lader sig helt afskrække fra start af egen virksomhed alene ved tanken om at skulle låne penge. Undersøgelsen viser eksempler på, at iværksætterlån er en god mulighed for finansiering, hvis man har et godt og bæredygtigt projekt. Men samtidig ser det ud fra undersøgelsen også ud til, at meget få kender til denne ordning.

Ikke kun i forhold til opstart af selve virksomheden kan love og regler være vanskelige og uigennemskuelige. Hvis man som ledig ønsker at starte op som selvstændig med bierhverv, er der yderligere en række regler og love, som man skal forholde sig til. De opfattes af mange som svært tilgængelige, og som noget der kan skabe en hel del problemer. Undersøgelsen giver eksempler på, at reglerne omkring selvstændiges bierhverv for forsikrede ledige er indviklede og fortolkes forskelligt af de enkelte A-kasser lokalt. Dette skaber, siger flere kvinder i undersøgelsen, forvirring og usikkerhed, og kan give fornemmelsen af at være "fanget i systemet". Især hvis man som udlænding er meget opmærksom på at overholde regler og love, fordi man har erfaring for, at det kan få konsekvenser for ens opholdstilladelse.

Ikke alene kan lovgivningen være vanskelig at finde ud af. For visse grupper er der også en decideret forskelsbehandling. Dette gælder forsikrede ledige og kontanthjælpsmodtagere, der ønsker at starte

selvstændigt bierhverv. Som kontanthjælpsmodtager har man ikke mulighed for at starte selvstændig virksomhed som bierhverv, med supplerende økonomisk støtte, sådan som forsikrede ledige har. Det er en barriere for kontanthjælpsmodtagere, der som gruppe måske i forvejen har et svagere udgangspunkt for at blive iværksættere

Også andre aspekter af lovgivningen kan være en barriere for ledige, der gerne vil være selvstændige. Undersøgelsen peger på, at sagsbehandlere i aktiveringssystemet kan have svært ved at se en ledig som iværksætter, og opfatter denne levevej som usikker. Dette gælder specielt for kontanthjælpsmodtagere. Har man samtidig været mange år i "forsørgelsessystemet" kan dette bevirke, at man mangler troen på og initiativet til at blive iværksætter.

Det er dog ikke kun regler, love og systemer der kan skabe barrierer for opstart af egen virksomhed. Også andre danskeres accept og åbenhed kan spille en rolle. Flere af kvinderne havde eksempler på, at de ikke er blevet taget alvorligt som iværksætter, at man ikke troede på deres muligheder og kompetencer, eller at der blev stillet spørgsmål ved deres faglighed, netop fordi de var kvinder med anden etnisk baggrund. Ofte afhænger reaktionerne af, hvor dansk man ser ud. Jo mere dansk jo mindre modstand.

Rådgivning og vejledning

Når iværksætterrådgivningerne skal i kontakt med etniske iværksættere for at formidle budskabet om rådgivning til etniske iværksættere, viser undersøgelsen, at det betaler sig at bruge mange forskellige metoder til nyhedsformidling. Dette skyldes, at de forskellige grupper benytter sig af forskellige informationskanaler og metoder. F.eks. er mund til mund metoden den absolut bedste måde at få budskab om rådgivning ud til målgrupperne. Lokalavisen, omtale i medierne og blade fungerer også vældig godt.

De fleste iværksætterrådgivninger tilbyder 4 timers startrådgivning til kommende iværksættere. Men undersøgelsen peger på, at dette tilbud ikke er nok. Flere iværksætterrådgivninger tilbyder også hjælp til udarbejdelse af forretningsplan. Dette er ifølge flere af kvinderne i undersøgelsen heller ikke tilstrækkeligt. Det giver ikke det nødvendige kendskab til iværksætterhåndværket. Dvs. kendskab til love og regler, salg og marketing, regnskab, moms, skat osv.

En effektiv rådgivning bør inkludere udvikling af forretningside, og skal være procesorienteret. Den skal være konkret, målrettet og tilpasset det individuelle behov. Kvinderne i undersøgelsen fremhæver, at det er vigtigt, at rådgiverne møder de kvindelige iværksættere i øjenhøjde, og tager individuelle hensyn i formidlingen og rådgivningen. Rådgiverne skal være opmærksomme på en kvindes etniske baggrund, men må ikke problematisere den etniske baggrund. Flere af deltagerne i undersøgelsen mener, at der er behov for en tæt brancherelateret sparring for etniske iværksættere, og initiativer der skaber relationer og åbner dørene til danske erhvervssammenhænge. F.eks. fremhæves tilbud om mentorordning og opsøgende virksomhed til iværksættere som gode ideer.

Der er blandt de interviewede meget delte meninger om effektiviteten af længerevarende kurser for iværksættere. Nogle mener, at kurser er med til at skabe en bedre kulturforståelse, og kan udvide netværket. Ikke kun via undervisning men også via kontakt til andre danske iværksættere. Andre mener, at længerevarende kurser ikke er funktionelle og fleksible nok, især for iværksættere indenfor traditionelle fag som forretning, service o.l. Der er også delte meninger om behovet for særlige kurser for etniske iværksættere. Nogle fremhæver, at særlige kurser for etniske iværksættere kan give muligheder for folk med svage danskundskaber, og kan tage særlige problemstillinger op for denne målgruppe. Andre mener, at der kan være en risiko for, at man med særlige kurser for etniske iværksættere isolerer denne gruppe, og ikke opnår den synergieffekt som kontakt og relation til danske iværksættere kan give.

Ifølge undersøgelsen er der stor forskel på, hvor meget rådgivning de forskellige grupper af kvindelige iværksættere ønsker. Kvindelige iværksættere med kort eller ingen uddannelse opsøger i ringe grad vejledning og rådgivning, også selv om de har behov for det. Specielt kvinder med sprogproblemer, der kun bruger det etniske netværk som referenceramme, har et meget begrænset kendskab til muligheden for rådgivning, og benytter det derfor i meget begrænset omfang. Derimod ønsker de fleste kvinder med længerevarende uddannelse oftest meget rådgivning, og de er selv meget opsøgende i forhold til dette. For

denne gruppe kan ønsket om at gå på kursus og lære noget om at blive iværksætter nogle gange være så stort, at man aldrig kommer ud over rampen som iværksætter.

Projektets delmål, succeskriterier og forventede resultater

De oprindelige succeskriterier og forventede resultater

1. 100 mennesker får direkte information om analysens indhold via gå - hjem møder og konference samt ved direkte henvendelse om tilsendelse af rapporten.
2. Professionelle rådgivere og organisationer via analysen får ny viden og indsigt i vilkår for kvindelige iværksættere med anden etnisk baggrund. Indikationen for opnåelse af målet er antal distribuerede publikationer med resume af analyseresultater og rekommandationer, samt positive udsagn fra professionelle deltagere efter afholdelse af konferencer og gå hjem møder.
3. At væsentlige rekommandationer fra rapporten bliver implementeret i rådgivning af kvindelige iværksættere med anden etnisk baggrund. At fase to af projektet får midler, og at professionelle rådgivere tilkendegiver at de ønsker at implementere nogle af de væsentligste rekommandationer.
4. At kvindelige iværksættere med anden etnisk baggrund vurderer at analyse resultater er valide og de givne rekommandationer er væsentlige for kvalitativ og målrettet rådgivning samt støtte til kvindelige iværksættere med anden etnisk baggrund.

Undersøgelsens resultater

A: På baggrund af undersøgelsen der omfatter kvalitative interviews med 24 iværksættere og 9 iværksætterrådgivninger, er der udarbejdet en rapport som belyser følgende emneområder:

- Iværksættertendenser.
- Det kulturelle og traditionelle indspil.
- Samfund og kulturforståelse
- Netværk
- Samfundsforhold
- Rådgivning og vejledning

Desuden indeholder rapporten et idekatalog med inspiration til rådgivning og vejledning af kvindelige iværksættere med anden etnisk baggrund. Dette er en opsummering af de forslag og ideer som iværksættere og iværksætterrådgivninger er kommet med.

B: Efter at rapporten er færdiggjort, har vi via gåhjemmøder og konferencer videregivet information om undersøgelsens resultater:

1. **Informationsmøde arrangeret af Vejle Erhvervsudvikling** med deltagelse fra EVU, Nyvirk, CFE Sønderjylland, Vejle Integrationscenter, og integrationsprojekt med iværksætterrådgivning fra Fyn (Odense og Voldsmose). Her deltog 10 personer fra de nævnte organisationer. Resultaterne fra undersøgelsen blev præsenteret og diskuteret, og alle deltagerne har modtaget en kopi af rapporten.
2. **Gå – hjem møde arrangeret i samarbejde med Videnscenter for integration i Randers.** Her deltog 10 personer fra Videnscentret, kommunen og erhvervscentret. Resultaterne fra undersøgelsen blev præsenteret og diskuteret, og alle deltagerne har modtaget en kopi af rapporten. Videnscentret i Randers har desuden i sit nyhedsbrev formidlet resultaterne af undersøgelsen i en artikel i deres nyhedsbrev, og har udsendt oplæg fra mødet og resume af rapporten til flere der var forhindret i at komme til mødet.
3. **Indvandrer dage**, en konference om integration, arrangeret af AMID Ålborg universitet. På konferencen blev resultaterne fra undersøgelsen præsenteret på en workshop om kvindelige mønsterbrydere. Der var 45 – 50 deltagere til selve workshoppen. Desuden blev 50 eksemplarer af resume af undersøgelsen distribueret og rapporten blev i sin helhed lagt ud på konferencenetværket.

C: Alle deltagere i undersøgelsen, både iværksættere og iværksætterrådgivninger har modtaget rapporten. I alt 35 rapporter og resume af rapporten er distribueret til denne gruppe. Desuden er der blevet sendt en rapport til personer og organisationer, som har hjulpet med at identificere informanter, eller formidle viden om området. Her har 11 personer eller organisationer modtaget en rapport. I den forbindelse har URBAN programmet i Århus skrevet tilbage, at de vil formidle resultaterne af undersøgelsen via deres nyhedsbrev.

D: Morgendagens Heltinder sætter en artikel om undersøgelsen og dens resultater på deres hjemmeside. Her henvises også til rapporten på ministeriets informationsdatabase. Desuden er planen at vi til efteråret skal holde et oplæg i MH i Århus. Det har ikke kunnet lade sig gøre at holde dette oplæg i foråret da programmet allerede var fastlagt i december 2005.

E: Rapporten sendes til minimum 75 udvalgte erhvervsråd, og andre relevante organisationer som sprogskoler, AF, kommuner og integrationsprojekter, sammen med en pressemeddelelse der informerer om undersøgelsen. I den forbindelse sender vi også en pressemeddelelse til udvalgte nyhedsmedier.

F: Både på gå hjem møder og konference har der været stor interesse for undersøgelsen og dens resultater. Mange af deltagerne har desuden tilkendegivet at resultaterne fra undersøgelsen og de ideer der gives til rådgivning af kvindelige iværksættere med anden etnisk baggrund er meget relevante. Vi har ikke direkte kunne "måle" om nogle iværksætterrådgivninger vil implementere nogle af ideerne i deres fremtidige praksis, da disse først lige har modtaget rapporten. Vi har dog fra flere fået at vide at idekataloget har givet stof til eftertanke.

G: I mødet (interviewene) med de kvindelige iværksættere, har vi forsøgt at evaluere de resultater, og ideer som er fremkommet gennem interviews med iværksætterrådgivninger og iværksættere. Dette har bekræftet at både resultater og ideer er relevante for kvindelige iværksættere med anden etnisk baggrund.

H: Vi har søgt midler til en gennemførelsen af anden fase af projektet via Socialfonden (EVU), men har i første omgang fået afslag. Vi forventer dog at søge midler anden steds til gennemførelsen af anden fase af projektet i 2006.

Idékatalog til rådgivning og vejledning

Dette idékatalog bygger på interviews med iværksætterrådgivningerne og de kvindelige iværksættere, og er ikke vores - interviewernes - egne generelle anbefalinger. Skulle vi komme med generelle anbefalinger, ville dette kræve en mere tilbundsående undersøgelse. Nedenfor har vi samlet disse ideer.

Rådgivning og vejledning

- Det er vigtigt i opstartsfasen, at lære ”iværksætterhåndværket” grundigt. Dvs. at man ud over at få udarbejdet en forretningsplan, også får en introduktion til love og regler, regnskab og økonomi, markedsanalyse, markedsføring, salg, lejekontrakter og andre praktiske ting forbundet med opstart som iværksætter.
- Den mest effektive rådgivning er konkret, nede på jorden, individuelt orienteret, og er målrettet de specifikke behov, som iværksætterne har.
- En rådgivning for igangværende kvindelige iværksættere skal være fleksibel og skal kunne passes ind, både efter at man driver virksomhed, og efter at man også har familie og børn, der skal tages hensyn til.
- De bedste ydelser, man kan give til kvindelige iværksættere med anden etnisk baggrund, er den individuelle vejledning. Det er der, hvor man kan koncentrere sig præcist om den enkelte og dennes virksomhed.
- Rådgivningen til både kommende og igangværende iværksættere skal være praktisk og procesorienteret. Den skal indeholde ideudvikling, men skal også give den fornødne viden og information om praktiske forhold for iværksættere.
- Der er behov for, at iværksættere opnår en forståelse for kultur, kommunikation og kulturelle koder.
- ”Projektmagere” har behov for specifik viden om projekter, om projektudvikling og hvordan man søger midler til at realisere projekterne med.
- Iværksættere efterspørger mere fleksibel og konkret rådgivning som alternativ til maratonkurser.
- Iværksætterrådgivning på modersmålet, og med en rådgiver, som forstår ens kulturelle baggrund, vil give bedre effekt.
- Der skulle være mulighed for en tættere opfølgning fra rådgivernes side, der er mange iværksættere, som blot forsvinder efter den første indledende rådgivning.
- Opsøgende rådgivning er en god ide, dialogen bliver en anden, og man kan få folk i tale, som ellers ikke mener, at de har brug for rådgivning.

Rådgivning for igangværende iværksættere

- Når man er i gang, har man brug for en fleksibel, målrettet og individuel opfølgning og coaching, hvor man får hjælp til at løse netop de problemer, man står med. Det er vigtigt, at man har nogle, der kan stille de kritiske spørgsmål, og hjælpe med at holde fokus på virksomhedens udvikling og vækst.
- Der er brug for en form for hotline-service, når man er i gang, især som traditionel iværksætter, hvor man kan henvende sig med alle de praktiske spørgsmål, man ikke forstår. Det kan være moms, told, import/eksport eller særlige lovgivninger f.eks. indenfor hygiejne, miljø o.l.
- Der er behov for, at man de første år, hvor indtjeningen måske ikke er så stor, kan få specialistrådgivning til en rimelig pris.
- Der er behov for rådgivning til kvinder med virksomheder, der vil vækste. Det vil sige rådgivning om, hvordan man skaber vækst, om netværk, at skabe kontakter og hjælp til at overskride egne barrierer, i form af beskedenhed, tryghedssøgning, at tænke småt osv.

Mentorordning og døråbnere

- Der er behov for mere information om og brug af mentorordninger i opstartsfasen og senere, når iværksætteren er godt i gang.
 - En mentor kan være en dansk kvinde eller mand med relevant forretningserfaring.
 - En mentor kan også være en ”mentor med tørklæde”, som en af kvinderne med muslimsk baggrund udtrykte det. En kvinde som kan fungere både som forretningsmæssig mentor, men som også kan være rollemodel både for den kvindelige iværksætter og måske også for kvindens familie.
- Iværksætterkvinderne har brug for nogen til at ”åbne døre” og skabe kontakt og relationer, både til formelle og uformelle netværk. Især vidensiværksætterne mangler nogen, der kan give adgang til de uformelle brancherelaterede netværk, til enkeltvirksomheder eller nøglepersoner med specifik viden.
- Rådgiverne skal have en praktisk håndgribelig erfaring med opstart af virksomhed, og skal være realistiske og konkrete.

Dialog og synlighed

- At sætte fokus på og synliggøre kvindelige iværksættere med anden etnisk baggrund og deres barrierer og potentialer. Det kan dels tydeliggøre behov, dels ”rykke” ved fastlåste traditioner og opfattelser.
- Vidensiværksættere har brug for at lære at skabe dialog med og at tolke/kende de uskrevede regler og beslutningsprocesser indenfor specifikke brancher.
- Der er brug for en nytænkning af de professionelle netværk, hvis det skal give mening for kvindelige iværksættere med anden etnisk baggrund, der er startet op indenfor traditionelle brancher.
- Bevidst brug af rollemodeller vil hjælpe flere kvinder til at turde starte som iværksættere. Det er vigtigt både for kvinderne og for deres familie at se nogen, der med succes bryder roller og normer.
- Kvinder med anden etnisk baggrund skal lære værdien af at arbejde på tværs af brancher og kultur også med danske iværksættere, for at udnytte den synergi og erfaring det kan give.
- Kvindelige iværksættere med anden etnisk baggrund skal ikke gøres til en særlig problemgruppe. De må ikke klientgøres, men skal opleve, at de kan, at de har potentiale, og at de faktisk deler muligheder og problemer med mange andre kvindelige iværksættere uanset kulturel baggrund.

Nytænkning

- Kvinder med anden etnisk baggrund skal introduceres til muligheder i andre brancher. Det drejer sig også om, at kvinder med anden etnisk baggrund bliver klar over egne kompetencer og potentialer, og indser, at traditioner kan brydes.
- Kvindelige iværksættere med anden etnisk baggrund kunne med fordel overtage igangværende virksomheder, som afhændes pga. generationsskifte. Den tidligere ejer kunne være virksomhedsmentor. Det vil give flere mulighed for at komme i gang, og sikre en højere grad af overlevelsesmulighed, end hvis de starter en helt ny virksomhed op.
- Vidensiværksættere har brug for nye vinkler på deres kompetencer, for at blive klar over deres forretningspotentiale.
- Kvinder med anden etnisk baggrund skal præsenteres for muligheden som selvstændig på så tidligt et tidspunkt som muligt, måske allerede på sprogskole.
- Der er behov for nytænkning i forhold til, hvilke brancher kvinder med anden etnisk baggrund kan starte op indenfor.
 - Der skal mere information ud til kvinderne og deres netværk, om konkrete brancher med gode muligheder og lav adgangstærskel.
 - Der skal skabes åbninger til nye brancher ved hjælp af netværk og evt. praktik.
 - Vejledningerne skal rådgive alternativt og være opmærksom på nye muligheder.

Koordinering mellem aktører

- Der vil være meget vundet ved at samle og koordinere information for iværksættere, evt. i en portal eller på en hjemmeside. Den skulle indeholde relevante links, udbydere af rådgivning, information og ideer, information om netværk specielt med fokus på etniske iværksættere.
- Der er behov for erfaringsudveksling og dialog mellem de forskellige parter som iværksætterrådgivninger, lovgivende myndigheder, projekter, AF, kommune, SKAT, erhvervsråd osv.
- Der skal etableres et samarbejde mellem iværksætterinitiativer og de organisationer, der tager sig af sprog og kulturformidling for kvinder med anden etnisk baggrund.
- Organisationer og institutioner, som arbejder med sprog og kulturformidling, og de etniske kvindeforeninger, skal gøres opmærksomme på, at iværksætteri er en mulighed.
- Det er vigtigt, at myndigheder, rådgivningerne og andre initiativer for kvindelige iværksættere med anden etnisk baggrund koordinerer deres initiativer og at man har øje for synergieffekter, frem for gentagelser og overlap.

Lovgivning

- Iværksættere på kontanthjælp skal have mulighed for at starte med selvstændig virksomhed som bierhverv lige som forsikrede ledige, eller der skulle være en mulighed for offentlig hjælp/støtte i den første del af opstartsfasen.
- Det skal være lettere at få bedømt og anerkendt uddannelse og kompetencer, man kommer med fra hjemlandet. Alt for mange spilder år med at tage en dansk uddannelse.
- Myndighederne skal lære at formidle på en anden måde, så tingene bliver til at forstå, og en koordinering og dialog med andre parter vil hjælpe.

Finansiering

- Der er brug for nytænkning omkring lånemuligheder til iværksættere.
- Iværksætterlån er en god ide, og bankverdenen kunne tænke kreativt i forhold til, at nogle kulturkredse ikke må tage renter.

Indledning

Denne rapport er baseret på en kvalitativ interviewundersøgelse med deltagelse af iværksætterrådgivninger og kvindelige iværksættere med anden etnisk baggrund. Undersøgelse skal forstås som en opsamling og videreformidling af en del af den viden, der eksisterer omkring kvindelige iværksættere med anden etnisk baggrund, deres potentialer og barrierer samt deres behov for rådgivning.

Undersøgelsens formål er via en dokumenteret vidensopsamling og analyse at sætte fokus på kvindelige iværksættere med anden etnisk baggrund, de rådgivningsmuligheder der findes for denne gruppe idag, samt at medvirke til, at iværksætterrådgivningerne i større udstrækning bliver i stand til også at nå disse kvinder.

Projektets fokus har derfor været at:

- Tegne en profil af kvindelige etniske iværksættere.
- Identificere eventuelle barrierer og potentialer for opstart af egen virksomhed hos denne gruppe.
- Undersøge behovet for rådgivning og støtte i opstarts- og etableringsfasen.
- Undersøge hvordan og om eksisterende støtte og vejledningstilbud skal suppleres for at være mere relevante for kvindelige iværksættere.
- Kortlægge hvilke initiativer og ideer der eventuelt kan supplere den eksisterende rådgivning.

Baggrunden for undersøgelsen

Baggrunden for undersøgelsen er, at der gennem de sidste år har været mere og mere fokus på kvinder som potentielle iværksættere. Men det er også dokumenteret, at mange kvinder holder sig tilbage som iværksættere, selv om de kan matche mænd m.h.t. uddannelse, innovative ideer og kapacitet som virksomhedsejere.

Vi forsøgte at få information om kvindelige iværksættere med anden etnisk baggrund ved henvendelse til Born Global, Virksomhedsstart og Vækst, Centre for Entrepreneurship, KVINFO, NYVIRK, Erhvervskvinder og Morgendagens Heltinder. Alle var meget interesserede i området. De kunne dog ikke give os yderligere information, for den fandtes ikke. Bl.a. oplever KVINFO's mentornetværk for kvinder med anden etnisk baggrund, at der kommer flere kvindelige iværksættere, men også at der mangler erfaring og dokumentation på området.

Da vi søgte om midler i marts 2005, fandtes der en del materiale og information om kvindelige iværksættere generelt. Men desværre var kvindelige iværksættere med anden etnisk baggrund et næsten udokumenteret område.

Vores udgangspunkt var, at det er sværere at finde fodfæste som kvindelig iværksætter end som mandlig. Dette, antog vi, skyldes blandt andet muligheder for barselsoverlov, færre rollemodeller at sammenligne sig med og færre og mindre pengestærke netværksmuligheder. Ting som alt i alt kan gøre det sværere for kvinder at starte egen virksomhed

Disse hindringer antog vi tendentiøst ville være endnu stærkere for kvinder med anden etnisk baggrund end dansk. Vi formodede, at der ville være andre forventninger knyttet til kvinder med baggrund i en anden kulturkreds end den skandinaviske i forhold til kønsroller. Generelt er det ofte kvinden, der må tilpasse sin dagligdag efter børnepasning og familieliv. Disse forhold vanskeliggør også udviklingen af et godt netværk og en tilknytning til arbejdsmarkedet og til det danske samfund generelt. (Danish Agency for Trade and Industry:1998). Desuden antog vi, at det er sværere for kvinder med en anden etnisk baggrund at danne et netværk samt at skabe sig et overblik over samfundet. To faktorer som i sig selv kan gøre det sværere at realisere ønsket om at starte egen virksomhed.

Undersøgelsen er gennemført i perioden september 2005 – januar 2006. Der er interviewet 25 kvindelige iværksættere med anden etnisk baggrund fra 17 forskellige lande. Kvinderne repræsenterer både traditionelle iværksættere, dvs. indenfor butik, import/eksport og service og vidensiværksættere. I alt repræsenterer

kvinderne 21 forskellige typer af virksomheder. I undersøgelsen indgår 10 iværksætterrådgivninger og en forsker på området. Både iværksætterne og rådgivningerne er bredt geografisk repræsenteret.

Vi håber, at denne rapport vil medvirke til at videreformidle viden om kvindelige iværksættere med anden etnisk baggrund og deres barrierer og potentialer i forhold til at blive iværksættere til en bred gruppe af fagfolk og iværksættere. Desuden vil vi med rapporten gerne bidrage til, at medarbejdere ved AF og kommunerne samt rådgivere ved iværksættercentrene og andre der arbejder på området kan finde ny inspiration og viden om vejledning og rådgivning af kvindelige iværksættere med anden etnisk baggrund. Dette sker via en videreformidling af, hvad de kvindelige iværksættere med anden etnisk baggrund savner i rådgivningen, og hvilken forslag de giver til at forbedre og forny rådgivningen, sådan at flere kvinder starter som selvstændige.

Undersøgelsen er et forsøg på at komme med et fagligt kvalificeret indlæg, baseret på dokumenteret viden, til debatten om kvindelige iværksættere, iværksætteri og arbejdsmarkedsintegration.

Projektet er finansieret af Ministeriet for flygtninge, indvandrere og integration og er udarbejdet af:

Tina Wilchen Christensen, Cand. Polit. i social antropologi fra Oslo Universitet med specialisering i interkulturelle forhold samt arabisk kultur og samfundsforhold. Tina har gennemført flere kvalitative undersøgelser i kommunalt regi. Med fokuset på magtrelationer mellem sagsbehandler og klienter samt livshistorieinterview af klienter, der er fritaget fra arbejdsmarkedet. Se mere på www.kulturelkalkule.dk.

Kirsten Larsen er Cand. Scient.Soc fra Ålborg Universitet med erfaring fra internationalt konsulentarbejde indenfor entrepreneurship samt rådgivning af iværksættere og arbejdssøgende. I rådgivning af både iværksættere og arbejdssøgende har hun arbejdet med personer med anden etnisk baggrund. Kirsten gennemfører i øjeblikket en undersøgelse om samarbejdsrelationer omkring aktivering samt barrierer og problemstillinger set fra brugernes synspunkt. Se mere på www.prohuman.dk.

Undersøgelsesmetode

Undersøgelsen er en kvalitativ interviewundersøgelse. Det vil sige, at materialet udelukkende er baseret på interview af kvindelige iværksættere med anden etnisk baggrund samt iværksætterrådgivninger. I undersøgelsen vil der være referencer til generelle forhold for kvindelige iværksættere og sammenligninger mellem mænd og kvinder, i den udstrækning informanterne selv referer til disse forhold.

Interviewene med de kvindelige iværksættere var planlagt som fokusgruppeinterviews, ialt 5 interviews med 4-5 deltagere. Grupperne skulle sammensættes efter type af iværksættere, og om man var kommende eller igangværende iværksætter. I alt ønskede vi at interviewe 25 – 30 kvinder. Det viste sig dog, at det ikke var muligt at gennemføre fokusgruppeinterview enten på grund af tid, ønske om at blive interviewet alene eller logistik og geografi. Af den grund er flere af interviewene med 1-2 deltagere, og der er gennemført flere interviews. Det har også i flere tilfælde vist sig at være en fordel at gennemføre interviews med færre deltagere af sproglige hensyn.

Kriterierne for udvælgelse af de kvindelige iværksættere har været, at de enten har haft en klart formuleret forretningside eller har været igang som iværksættere. I den sidste gruppe er der udvalgt både nystartede og nogle som havde været i gang længe. I udvælgelsen er der lagt vægt på at få et bredt udsnit af kvindelige iværksættere både i forhold til etnicitet, brancheområde og iværksætterttype. Af den grund skal begrebet ”etnisk baggrund” forstås, som kvinder der tilhører en kulturkreds, der ligger udenfor den skandinaviske. Vi har interviewet kvinder fra Københavnsområdet, Århus-området og andre større provinsbyer i Jylland

Egentlig var planen at gennemføre gruppeinterviews med de udvalgte rådgivningere, men af tidsmæssige årsager har dette ikke været muligt i alle tilfælde. I enkeltinterviews er personen valgt ud fra, at vedkommende er en nøgleperson, med både tilbunds gående viden om området, organisationens aktiviteter, og organisationens erfaringsgrundlag m.h.t. kvindelige iværksættere med anden etnisk baggrund.

Kriterierne for udvælgelsen af iværksætterrådgivningerne har været, at de skulle have bred erfaring med rådgivning af iværksættere generelt, og/eller henvende sig til en specifik målgruppe af iværksættere. Det var

en betingelse, at de havde erfaring med rådgivning af kvinder med anden etnisk baggrund. Det var også et kriterium, at der var en geografisk spredning i rådgivningernes placering. I undersøgelsen indgår der rådgivninger fra København og omegn samt Århus og omegn. Interviewene med iværksætter-rådgivningerne er gennemført som både gruppe- og enkeltinterviews.

Ud over nøglepersoner i iværksætterrådgivningerne er en forsker, hvis forskningsområde blandt andet er etniske iværksættere, blevet interviewet. Inden gennemførelsen af selve undersøgelsen er der gennemgået sekundære data i form af rapporter. Undersøgelsen refererer dog ikke til disse rapporter, eller forsøger at drage sammenligninger eller opsummere denne viden. Dette materiale er brugt som baggrundsinformation. I undersøgelsen refereres udelukkende til den viden og information, som er fremkommet via de kvalitative interviews, som er gennemført.

Vi har i undersøgelsen valgt ikke at komme med egne generelle anbefalinger om, hvordan barrierer skal overvindes, potentialer skal udnyttes eller om hvordan rådgivningen bør foregå. Dette ville, mener vi, kræve en bredere dokumentation, end der er lagt op til i denne undersøgelse. Desuden har interviewene med både iværksætterrådgivningerne og de kvindelige iværksættere givet mange gode praktiske eksempler på måder at udnytte potentialer eller overkomme barriere på, og inspiration til hvordan støtte og rådgivning kan fornys og forbedres. Dette har vi valgt at fremhæve, og lade det stå som anbefalinger i sig selv.

Vi ønsker at takke de kvinder, rådgiver ved iværksætterrådgivningerne og forskere som har deltaget i undersøgelsen. Uden deres medvirken og engagement havde denne undersøgelse ikke været mulig.

Facts om kvinderne i undersøgelsen

Kvindelige iværksættere med anden etnisk baggrund

I undersøgelsesforløbet er der interviewet 25 kommende og igangværende iværksættere.

De fordeler sig i forhold til nationalitet og etnisk gruppering sådan:

Østeuropa	4	Rumænien, Ungarn, Bosnien, Rusland
Asien	3	Kina, Vietnam, Filippinerne
Latinamerika	1	Argentina
Vesteuropa	3	Holland, Tyskland, Italien
Vestafrika	2	Nigeria
Afrika syd for Sahel	1	Somalia
Nordafrika	4	Marokko
Mellemøsten	6	Libanon, Israel, Tyrkiet

Af de udvalgte kvinder er 9 i forberedelsesfasen, 15 har været i gang mindre end 2 år og 1 har været i gang mere end 10 år.

10 af kvinderne må betegnes som traditionelle "iværksættere", d.v.s iværksættere som er startet op indenfor erhverv som butik, service o.l. 11 af kvinderne er vidensiværksættere, d.v.s virksomheder hvor deres produkt primært er baseret på vidensformidling, kommunikation og konsulentvirksomhed. 2 af kvinderne arbejder indenfor det kreative område og 2 ønskede at starte virksomhed indenfor import/eksport.

De traditionelle iværksættere arbejder indenfor:

- Tekstilformgivning og løn-systue
- Frisør
- Rejsebranchen
- Opstart af fitness center
- Kjølebutik
- Gavebutik
- Etnisk tøj, kosmetik og hår-kunst
- Kiosk og salg af tilbehør til mobiltelefoner
- Etnisk restauration
- Medhjælpende hustru i en møbelpolstrerforretning
- Import/eksport firma.

Vidensiværksætterne starter eller planlægger at starte indenfor:

- Stresshåndtering og coaching
- Kommunikation og sprogformidling
- Rådgivning af virksomheder der ønsker opstart eller samarbejde med Østeuropa
- It-outsourcing
- Nyhedsformidling
- Miljø og plantebeskyttelse
- Projektarbejde med integration som formål
- Kulturformidling til erhvervslivet
- Film, kunst, instruktion og teater
- Udvikling af opfindelser.

Det er karakteristisk, at vidensiværksætterne alle har en højere eller mellemlang akademisk uddannelse. I de fleste tilfælde danner den uddannelsesmæssige baggrund grundlag for virksomhedens aktiviteter. Kvinderne bruger deres viden, erfaring og uddannelsesmæssige baggrund som basis for at tilbyde rådgivning, vejledning eller konsulenttydelser til private personer, virksomheder og/eller organisationer. Flere af vidensiværksætterne har både akademiske uddannelser fra hjemlandet og akademiske eller mellemlange

videregående uddannelser fra Danmark. De bruger både den hjemlige og danske uddannelse som grundlag for deres virksomhed. Flere af disse er kommet til Danmark på grund af dansk ægteskab, og har været i Danmark i mere end 8-10 år. Nogle er gift med en mand fra deres eget hjemland, og er kommet til Danmark som flygtninge eller har anden årsag til immigration fra hjemlandet.

De kvinder, som har startet ”traditionel iværksættervirksomhed”, deler sig i to grupper. En gruppe har en kortere eller mellemlang uddannelse enten fra Danmark eller hjemlandet. Den anden gruppe er uden nogen forudgående uddannelse. Flere af de kvinder, som havde en uddannelse, brugte denne som grundlag for forretningsdrift. Det gælder specielt frisører, rejsebranchen og tekstil og lønsystue. En har en akademisk uddannelse fra sit hjemland indenfor sprog, kommunikation og kultur, den bruges i forhold til kulturelt relaterede aktiviteter i virksomheden. De kvinder, som har en kortere eller mellemlang uddannelse fra Danmark, har brugt deres uddannelsesmæssige kendskab til markedsføring, regnskab, kundeservice osv. i forhold til opstart og drift af virksomheden.

Præsentation af iværksætterrådgivningerne

I undersøgelsen indgår både etablerede iværksætterrådgivninger, der yder forskellige typer af vejledning og rådgivning til iværksættere generelt, og rådgivninger eller projekter, som henvender sig til en mere specifik type iværksættere. Ingen af de interviewede havde specielt fokus på kvindelige etniske iværksættere.

En iværksætterrådgivning henvender sig til en bred gruppe af iværksættere, både traditionelle iværksættere, iværksættere indenfor servicefag, produktionsvirksomhed og vidensiværksættere. Man har både kurser, seminarer, iværksætterrådgivning, specifikke målrettede kurser, individuel rådgivning og sparring, mentorordninger, netværksaktiviteter og udviklingsprojekter for specifikke typer af virksomheder. Iværksætterrådgivningen har igennem tiden haft specifikke kurser for etniske iværksættere, men deltagerne har fortrinsvis været mænd. Man har i de senere år også rådgivet nogle kvinder med anden etnisk baggrund i individuelle rådgivningsforløb.

Andre af rådgivningerne henvender sig til bestemte typer af iværksættere. De henvender sig dels til vidensiværksættere og studerende, vækstiværksættere og etniske iværksættere.

En af disse iværksætterrådgivninger henvender sig specielt til kommende vidensiværksættere, primært studerende og nyuddannede med akademiske uddannelser. Her fokuseres der meget på afklarings-, forberedelses- og opstartsfasen. Rådgivningen har en tæt tilknytning til studie og uddannelsesmiljøet i området, og tilbyder en blanding af kurser, seminarer, individuel coaching og ud af huset arrangementer primært til uddannelsesinstitutioner. Målgruppen er både studerende, ledige akademikere og iværksættere i opstartsfasen. Man har projekter specifikt for kvindelige iværksættere, men ikke for etniske iværksættere. Der har været enkelte kvinder med anden etnisk baggrund i disse aktiviteter. I alt har under 8 - 10% kvinder med anden etnisk baggrund søgt rådgivning og vejledning ved denne rådgivning.

En anden af disse iværksætterrådgivninger henvender sig specifikt til iværksættere med vækstpotentiale. Dette er et midlertidigt projekt. En række iværksættere med vækstpotentiale indgår i et længerevarende fleksibelt forløb med henholdsvis seminarer, netværksaktiviteter, coaching, og individuel sparring eller mentorordning. Dette projekt har ikke specifikt fokus på etniske iværksættere, men har haft en del kvinder med anden etnisk baggrund som deltagere. I alt 100 iværksættere startede på forløbet og heraf var ca. 15 - 20% af deltagerne kvinder med anden etnisk baggrund. 60 iværksættere er gået videre til anden runde af projektet og her tilhører ca. 12 - 15% målgruppen.

Tre af rådgivningerne, der henvender sig til specifikke grupper, har målrettet deres aktiviteter mod etniske iværksættere. Alle henvender sig til traditionelle iværksættere. Denne ene er mere orienteret mod iværksættere med kort eller ingen uddannelsesmæssig baggrund, der starter indenfor traditionelle iværksætterfag; ofte butik o.l. Denne iværksætterrådgivning tilbyder udelukkende individuel rådgivning. I løbet af 2005 har de hjulpet 60 virksomheder, hvoraf ca. 15 % var startet af kvinder.

De to andre rådgivninger henvender sig til en bredere gruppe af iværksættere. Begge har særlige kurser for iværksættere med anden etnisk baggrund ved siden af deres generelle iværksætteraktiviteter. De tilbyder kortere og længerevarende kurser for både kommende og nystartede iværksættere, målrettede kurser,

individuel vejledning og rådgivning, netværksaktiviteter, sparring, mentorordninger, udviklingsprojekter for specifikke typer af virksomheder og opsøgende virksomhed til etniske iværksættere. Hos den ene rådgivning har ca. 300 personer i løbet af 2004 deltaget i kursus eller søgt rådgivning og vejledning. Heraf er ca 50 % kvinder. Hos den anden har 10 – 14 % af deltagerne på kursusholdene været kvinder med anden etnisk baggrund. Alle tre rådgivninger tilbyder serviceydelser til lønmodtagere, etablerede iværksættere og ledige.

Det sidste projekt, som har deltaget i undersøgelsen, har til formålet at etablere en mentor-/menteeordning for kvinderne med henblik på at sikre integration på arbejdsmarkedet. Projekt henvender sig ikke specielt til iværksættere, men til kvinder med anden etnisk baggrund. I denne del af projektet har man 4-6 kvinder, som enten har startet egen virksomhed eller som er i forberedelsesfasen.

Iværksættertendenser

Hvorfor selvstændig?

I interviewene spurgte vi både iværksætterne og rådgiverne om, hvad de så som årsag til, at mennesker vælger at blive selvstændig. Ifølge rådgiverne var årsagerne til at blive selvstændig, at det kunne være den eneste mulighed for at få et job, var en måde at kombinere arbejdsliv og familieliv eller kunne være et helt enkelt ønske om selv at bestemme samt at bygge noget op. En rådgiver giver dette bud: ”*Det er en kombination af, at man gerne vil skabe sit eget livsgrundlag. Men motiverne er jo nok den der med at skabe en personlig integritet, skabe et livsgrundlag, og måske også at komme ud af de der miljøer, for hvad er alternativet, hvis de bliver der hjemme, de kan ikke få et job måske, mange af dem kan ikke få job, de har en god uddannelse, de har en masse energi og tro på sig selv og de har en forretningsidé.*”

Flere rådgiver gav udtryk for, at det var den eneste mulighed for at komme ind på det danske arbejdsmarked. To rådgivere siger uafhængigt af hinanden: ”*Altså af de få iværksætter med anden etnisk baggrund, jeg kender, der tror jeg desværre det mere er af nød, altså nu har vi søgt så og så mange jobs, nu gør jeg det selv.* Den anden rådgiver siger: ”*Ja, man kan sige, at grunden til, at de bliver iværksættere og freelancere, det er fordi, at vi ikke ligesom godkender dem. Det er jo af nød, det er jo det samme som det, at der findes mange akademiske taxachauffører i København. Selv om de har fået uddannelse i Danmark, så kan de heller ikke få arbejde, så kan man sige, at for at klare dagen og vejen, så starter man som selvstændig*”

En forsker på området sætter også lighedstegn mellem arbejdsløsheden, lavkonjunktur og iværksætteri, som han siger: ”*Der er sådan ca. 4-5 standarder. Der er det, at jeg vil være min egen herre og min egen chef. Det næste er, at jeg har en god ide, hvorfor skal jeg give den fra mig? Den tredje mulighed kan opdeles i to dele. Hvorvidt der er høj konjunktur eller lav konjunktur og man bliver selverhvervende, så er det fordi, man kan øjne markedsmuligheder, så man økonomisk bliver bedre stillet. Den anden mulighed er, hvis der er lav konjunktur, så er der to muligheder, enten fordi man er bange for at miste sit job eller bange for at formindske ens økonomiske grundlag, eller fordi man siger, der var ikke andre muligheder og så slog jeg til. Det er det, der er gældende i litteratur ligegyldigt, hvilket land du kommer til eller hvilket land du studerer. Og i Danmark er det ikke ret meget anderledes end i de andre lande. Hvis man tager sådan et ”snap-shot” og siger, at i 1987 var der virkelig høj arbejdsløshed, det var også der, vi havde sådan en virkelig høj iværksættertilgang, så kan man så vurdere om der er hold i det eller ej.*”

Kvinderne havde flere forskellige årsager til at ville være selvstændige, ofte var det en drøm at blive selvstændig, men mangel på jobmuligheder var også en drivkraft. Der var også en del, som tidligere havde været selvstændige i deres hjemland og gerne ville være det igen. En havde manglet en praktikplads og var endt med at starte sin egen salon og ansætte en faglært frisør, der så skulle udlære hende. De forskellige iværksættere forklarer deres valg således:

”X1: *Jeg gider ikke forsøge at søge flere jobs mere, jeg vil ikke være en udlænding der søger job. På sprogskolen sad vi alle og var højtuddannede, læreren fortalte os, at vi skulle være glade, hvis vi fik rengøringsjob et år senere. Jeg troede ikke, at de ansatte racister til at undervise, hvad er det for noget at sige?”.*

”X2: *Jeg fandt ikke en praktikplads og vi startede den her salon, for at jeg kunne komme i lære. Jeg startede salonen i april 2005 og jeg er færdig på skolen i 2006. Det med at have en drøm, det er vigtigt”.*

”X3: *Jeg startede butikken, fordi det er en gammel drøm. Jeg vil gerne selv kunne bestemme. Jeg er en meget bestemt person, og kan godt lide, at man kan bestemme selv. Jeg har arbejdet i sådan en butik, da jeg var i praktik på Sjælland, og der bestemte jeg mig for, at jeg gerne ville have sådan en butik en gang, der startede drømmen.”*

”X4: *Jeg brugte 6 måneder til at tænke mig om. Jeg søgte job og fik det, men ville gerne være selvstændig. Jeg fandt ud af via mine bekendte, at ingen andre kunne det jeg kunne med hår, med at flette afrikansk hår og lave etnisk frisørarbejde. Det havde jeg lært af min søster og mor der begge er frisører”.*

”X5: Jeg har været i en blomsterbutik som aktivering, og det gav mig idéen til at starte selv. Jeg ville gerne have haft en uddannelse som blomsterdekoratør, men der skulle man have 9. klasse og jeg kunne ikke få uddannelse. Så skulle jeg selv betale. Den praktik gav mig lyst til at blive selvstændig.”

”X6: Jeg savnede at være selvstændig, jeg var forretningsdame hjemme i Somalia. Nu vil jeg gerne starte et rengøringsfirma. Der er aldrig nogen, som vil arbejde med udlændinge, derfor vil jeg ansatte somaliere. Mine børn ved jeg ikke får arbejde i Danmark. Min datter går på universitetet og hun får heller ikke arbejde, vi gør rent sammen. Hvis jeg får et rengøringsfirma, vil jeg ansætte udlændinge”.

Som det fremgår af disse udsagn, er der flere forskellige grunde til, at man ønsker at starte som selvstændig. Manglende jobmuligheder er en af dem, men langt fra den eneste. Motivationen for at starte kan lige så godt være, at man ønsker af bygge noget op, vise at man selv kan, eller simpelthen fordi det var en gammel drøm eller at man gerne vil være sin egen herre. Udsagnene viser også, at de inputs, som man får i Danmark og hvem man netværker med kan have betydning for hvor og hvordan man starter som iværksætter.

Vidensiværksættere kontra traditionelle iværksættere

Måden at ”iværksætte” på afhænger meget af, om man var vidensiværksætter eller traditionel iværksætter. Vidensiværksætterne havde indbyrdes mange fællesnævner. Det samme gjorde sig gældende for de traditionelle iværksættere. Derimod var der meget stor forskel på de to gruppers måde at iværksætte på.

Blandt vidensiværksættere var der mange ligheder, i måden hvorpå man greb tingene an i opstartsfasen. Eksempelvis søgte de viden om den forretningsmæssige del ved enten at følge et længerevarende iværksætterkursus, søge information på Internettet eller ved individuel rådgivning. Dette for at lære om salg, markedsføring, moms, skat med mere. Selve forberedelsen var en længerevarende proces, der for størstedelen var præget af stor grundighed.

Den uddannelsesmæssige baggrund, ser ud til at være afgørende for hvor meget viden, man føler man har behov for at søge, inden man starter som iværksætter. At søge viden kan have både fordele og ulemper. Fordelene var, at disse kvinder havde en god forståelse for de krav, der er til selvstændige i forhold til formelle regler og lovgivning. De havde også en teoretisk ramme, for hvordan man starter en virksomhed. Men for en stor del af vidensiværksætterne blev grundigheden også en hindring for dem som iværksættere. De var så grundig i deres forberedelse, at de havde svært ved at ”komme ud over rampen som iværksættere”, og få skabt kontakt med en kunde, da der inden den egentlige kontakt var meget, der skulle undersøges til bunds. To kvinder, der ønsker at starte en konsulentvirksomhed indenfor outsourcing, import og eksport til Rumænien og Bulgarien, siger således: *”Vi tror det er pga. vores uddannelse. Vi er vant til at søge information og viden og synes det er anderledes at være vidensiværksætter. Man sælger viden, og man skal være up-to-date. Når jeg skal sælge dig en konsulentydelse, så skal jeg vide mere end virksomheden. Man skal vide meget mere end kunden. Ved konkret produktsalg overbeviser produktet selv. Intellektuelle produkter er sværere at sælge, at overbevise om”.*

Flere vidensiværksættere mente også, at det var sværere at sælge et vidensprodukt end et håndgribeligt produkt. Denne forestilling hang ofte sammen med manglende erfaring i salg og præsentation af den viden, man sælger.

Vi spurgte nogle af de mest videnssøgende kvinder, om det nu også var nødvendigt med så meget information, inden man havde kontakt med kunden og fik en viden om, hvad kunden havde i tankerne. Men som en siger: *”Undskyld mig, men danskerne virker bare så overfladiske. Vi (kvinden og hendes kvindelige forretningspartner) analyserer og går til bunds i tingene, vi er vant til at finde informationer og at gå i detaljer. Det betyder at jeg efterspørger meget konkrete ting og ikke kan forholde mig til det overfladiske. Det kan være noget med den uddannelsesmæssige baggrund, der spiller ind.”*

Iværksætterrådgivninger for vidensiværksættere bekræftede også tendensen med overdrevet informationssøgning. Som en kvindelig rådgiver formulerer således: *”Altså, de få jeg har været i kontakt med (af kvindelige iværksættere med anden etnisk baggrund) der oplever jeg i hvert tilfælde, at det tager*

lang tid fra overvejelse til handling, for det ser vi også hos visse andre akademikere, fordi det måske generelt er, at de gerne vil analysere og se for og imod og tænke det hele igennem og lave lange planer. Jeg er bange for at sige, at det så er, fordi de har en anden etnisk baggrund. Men de få, jeg kender, har i hvert tilfælde gået lidt længe om den varme grød, og vi har også en antagelse om, at det er noget der ligger lidt til kvinder. Og hvis man så både er akademiker og kvinde, så kan det godt være, at det tager ekstra lang tid.”

Ikke alle vidensiværksættere stagnerede dog i informationssøgningen. Flere havde fulgt et kursus og gik så i gang med at opsøge kunder og skabe sig et forretningsgrundlag.

Kvinder, der starter op indenfor mere traditionelle fag, synes at have en langt kortere vej fra tanke om selvstændighed til handling. De brugte mindre tid på rådgivning inden start eller gjorde tingene samtidig – åbnede eks. en butik og opsøgte hjælp, når der var brug for det undervejs. *”Egentlig ville jeg gerne have læst handelsjura, og var ved at søge ind, men jeg var i konflikt med mig selv, om jeg ville læse videre eller starte egen butik. En dag kørte jeg forbi Xgade og så der var en butik ledig. Jeg spurgte ejeren, om jeg kunne leje den. Det var igen mine venner, der havde opfordret mig til at starte egen butik.”*

Seks ud af de ni interviewede kvinder, der var startet op i mere traditionelle fag, havde ikke søgt nogen professionel rådgivning. Kvinderne havde desuden en højere risikovillighed end de interviewede vidensiværksættere. Flere af dem havde optaget lån; enten private eller banklån. Som denne kvinde fortæller: *”Jeg så butikken og så startede jeg. Jeg fik ingen vejledning. Jeg lånte penge af en veninde og en af mine søstre. Jeg kan betale stille og roligt tilbage til dem, det er ikke som banken, der vil have pengene med det samme. Min ene søster er i Sverige og er jurist og den anden er læge i USA. De har hjulpet mig.”*

En anden kvinde fortæller: *”Basaren krævede ingen nøglepenge, så der var en mulighed for at starte selv. Men jeg havde ingen penge, så jeg lånte 150 000, det var nok til at starte, så jeg kunne godt klare mig med det. Det tog mig 3 måneder at finde en bank som troede på mig, de så min forretningsplan og mit budget.”*

Der er altså en markant forskel på vidensiværksætteres og traditionelle iværksætteres villighed til at låne penge. Der var kun en ud af alle vidensiværksætterne, der havde lånt penge. De fleste af dem kunne starte op uden at låne penge. Men de vidensiværksættere, der havde behov for at låne startkapital, droppede deres ide. Traditionelle iværksættere var derimod villige til at forfølge deres ide også selv om det indebar, at de skulle låne penge.

Mænd og kvinder generelt.

Ved interview af iværksætterrådgivere blev de to køn ofte sammenlignet. Rådgiverne gav udtryk for nogle forskelle mellem kønnene i forhold til konkurrence, ambitionsniveau og brancher. Kvinderne havde, var deres erfaring, generelt mindre ambitioner og var mindre konkurrenceorienterede end mænd. Desuden blev det fremhævet, at kvinder ofte tænker hele familiesituationen igennem, inden de starter, hvorimod dette ikke var tilfældet for mændene – der starter, hvis de mener, det kan være en god ide.

Den kulturelle baggrund kunne, ifølge rådgiverne, virke som en yderlig forstærkende faktor. Her blev tradition og køn fremhævet, som årsag til at man ikke tænkte ”større” frem for eks. manglende faglighed. Som en mandlig rådgiver, der har kørt et længerevarende iværksætterkursus, udtrykker det: *”Det er også noget af det, som jeg har mærket ved de her unge især muslimske kvinder, de er ikke særligt ambitiøse. De tænker ikke stort, de tænker, hvis jeg bare kan få en lille virksomhed til at løbe rundt. Vores forhold er jo at skabe nogle vækst- og vidensvirksomheder. Og man kan, hvad skal jeg sige, det er jo også en mental proces. Hvor to danske fyre kommer ind og siger, vi skal lave en softwarevirksomhed og så skal vi sælge det til Amerika og så skal vi. De har allerede den her... og nogle gange der må man sige ”klap hesten” skal vi ikke lige.”*

”Men det er to forskellige tilgange og det er en del af den der kulturændring, som betyder meget. Det er jo ikke godt nok kun at have en butik, hvor du tjener 8000 kr. om mdr. vel? Og du skal arbejde 24 timer. Så er det bedre at tænke på et vidensprodukt, som du kan skalere op. Og de har baggrunden mange af dem.”

Kvinder fra Canada, USA og især Østeuropa blev af rådgiverne fremhævet som værende meget ambitiøse og iværksætterorienterede i modsætning til kvinder fra arabiske og asiatiske områder, hvor de to køns domæner ofte er mere adskilte og veldefinerede, end tilfældet er for kvinder i Østeuropa og Nordamerika. Som en

rådgiver udtrykker det: ”Jeg fornemmer, at de kvinder, som typisk kommer fra de østeuropæiske lande, de er højt uddannet, de er ekstremt målrettede, de er ambitiøse. I modsætning til de kvinder, jeg tror, de fleste af dem faktisk kommer fra en muslimsk baggrund.”

Det blev fremhævet, at danske mænd og kvinder, set fra de interviewedes synspunkt, var tilbøjelige til at opgive tilværelsen som selvstændig, hvis man ikke umiddelbart tjente penge og det krævede hårdt arbejde samt indebar en risiko. Rådgiverne ser tendenserne denne måde: ”Altså, vi danskere, vi er jo sådan mere, at det skal jo nok gå, ikke. Vi er jo først lige begyndt. Mange er jo stadig sådan, at nu skal man lige klappe hesten og måske er jeg ikke så god, og nu skal vi ikke have for store ambitioner. Den der ivoende Jante. Fordi lige så snart, at du ikke kan se, at inden for de næst seks måneder, så får jeg mindst lige så meget, som jeg får på mine dagpenge, jamen så gider jeg jo ikke rigtigt. Du skal jo mærke afgrund, du skal jo se, om jeg så må sige, både mulighederne for gevinst, men også at hvis jeg ikke yder en ekstra indsats, så kan det altså gøre rigtigt ondt. Den energi har de andre, det kan vi jo se i amerikanerne, at de arbejder som ind i Helgoland.”

Rådgiverne var generelt enige om, at kvinder tog længere tid om at starte som selvstændige end mænd. Kvindernes overvejelsesfase var længere, og de var også meget mere tilbageholdende med at låne penge i forhold til mænd. En mandlig rådgiver beskriver forskellen mellem mænd og kvinders selvtillid, således: ”De fleste kvinder er nogle pyllerrøve. Det plejer jeg gerne at provokere med, fordi kvinder generelt, når jeg snakker med dem til vejledning, så er det så absolut de dygtigste, og de klogeste, og de mest spændende at have med at gøre til vejledning, fordi de lytter og snakker, og har lyst til at gøre nogle af de der ting, De modtager og fører dialog på en helt anden måde, men derfra og så til at tage skridtet og turde starte. Der gør mændene det alligevel, selv om de ikke er de dygtigste. Kvinder har det der syndrom, med at de skal kunne det hele 140 % før de overhovedet tror, at de kan tillade sig at gøre et eller andet. Generelt set er det sådan.”

Kvindernes forsigtighed har ifølge rådgiverne den positive effekt, at når kvinderne starter, er deres forretningsplan gennemarbejdet og meget realistisk, i modsætning til mænd som ikke altid undersøgte forholdene inden de gik i gang.

De indtryk, rådgiverne havde af forskelle mellem mænd og kvinder, bekræftes af de interviewede kvinder. De følte, at mænd lettere kommer i gang og bedre tør tage flere chancer. Kvinderne fortæller også, at mænd måske er bedre til at lade som om, de har styr på tingene – også selv om det ikke er tilfældet. De kvindelige iværksættere syntes blandt andet også, at mænd var bedre til at tro på, at tingene ville lykkes og udtrykte en større selvsikkerhed.

Flere af kvinderne nævnte at deltagelse i et iværksætterkursus var med til at styrke deres overbevisning om, at de godt kunne. Det styrkede også deres selvtillid at se, at mænd faktisk også er usikre under overfladen. Som en kvindelig iværksætter udtrykker det: ”Jeg synes mænd er bedre til at få det ud. Ved X fandt man ud af, at mænd også er bange og ikke har så meget styr på det, selv om de ser sådan ud. Jeg synes det er alfa omega med andre erfaringer. Ved X kunne man høre, at man ikke var alene med alle ens overvejelser og det var godt at høre.”

Opstartsproblemer, fejltagelser og sans for forretning

Mange af kvinderne vi interviewede gav udtryk for, at det var svært at starte som iværksætter. Dette til trods for at størstedelen af de interviewede havde søgt råd om, hvordan man starter selv – enten via officiel rådgivning eller ved at spørge private personer i eget netværk med erfaring på området. Der var mange eksempler på fejltagelser, som både skyldtes manglende forretningsforståelse, manglende markeds- og/eller branchekendskab eller at man brændte sig på praktiske ting som leje af lokaler eller indflytning i et center.

Mange af kvinderne havde oplevet den klassiske fejl, ikke at få lavet en ordentlig aftale med kontrakt, hvor opgaven defineres og prisen for arbejdet fastsættes. Dette havde resulteret i, at nogen følte de havde lagt meget gratis arbejde i en opgave, som aldrig blev til noget. Som en kvinde fortæller: ”Jeg har oplevet det med xx, hvor jeg har brugt meget tid på at arbejde med et projektforslag omkring messebesøg i mit hjemland, som de var interesseret i. Jeg snakkede både med erhvervschefen og en projektleder. Jeg har givet et tilbud, aftalen gik på, at jeg skulle lave en brochure, og dem skulle erhvervsrådet sende ud til

virksomheder indenfor landbrugsområdet. Der blev ikke lavet nogen kontrakt om betaling eller andet, inden jeg gik i gang. De ville ikke indgå en kontrakt. De kunne printe brochuren og sende dem til virksomhederne. Det var den første aftale, og siden har jeg ikke hørt noget.”

Andre havde indgået partnerskaber, hvor man siden var blevet uenige om, hvem der havde hvilket ansvar og hvordan arbejdet skulle fordeles. Som en kvinde siger: *”Jeg har haft et firma, der importerede kampsportstøj fra Rusland, og skulle så sælge det fra en webshop. Der var mange grænseoverskridende ting, især at sælge virksomheden og produkter til andre, det solgte ikke sig selv. Jeg kan se, at det både var en bæredygtig og lønsom ide, men den partner jeg startede op med, har været med til at køre den i sænk. Vi investerede 86.000 kr. hver, men partnerskabet gik ikke, men jeg har lært rigtig meget af det.”*

Der var også opstartsproblemer af mere praktisk karakter. Det kunne være indkøb af produkter, hvor mængden var så stor, at man ikke turde eller kunne købe så meget. Der var også andre, som arbejdede i Danmark og solgte deres produkt til udlandet, hvor prisen for produktet var lavere, hvilket gjorde, at indtjeningen faldt meget. Som en journalist fortæller: *”En ulempe er, at jeg som journalist i Holland bliver betalt 2 ½ gange mindre end en dansk journalist. Samtidig betaler jeg en høj dansk skat. Det gør, at jeg arbejder meget og ikke tjener så meget. Jeg bliver nødt til at genbruge tingene.”*

Nogle enkelte af kvinderne havde været ude for direkte at blive snydt. Det havde resulteret i, at de både skyldte en masse penge væk og følte de havde fået så dårlig en start som selvstændig, at de ikke vidste, om de nogensinde turde starte igen. Vi interviewede flere kvinder i sammen center i Jylland, hvor de af udlejer var blevet lovet fælles markedsføring og at alle butikkerne var udlejet. Men intet af det blev til noget. Som denne kvinde fortæller: *”Udlejeren sagde, at der var 35 butikker udlejet, når vi skulle åbne, men vi var kun 4. Der kom mange den gang vi åbnede, og da de så, at der kun var 4 butikker så blev de sure og gik. Vi er blevet lovet så mange ting, og der er ingen ting, som er blevet til noget. Han lovede at der skulle annonceres for 500 000. Og at et kendt reklamebureau, som havde kørt Bilkas reklamer, skulle stå for kampagnen. Vi fik så forhandlet med ham og han lovede igen så meget, men det holdt ikke. Vi fik dog 3 måneders gratis husleje, men det har ikke hjulpet noget. Vi betaler 1300 pr kvm. om året, og i byen koster det 1100 kr. Han vil ikke give sig. Mange af dem, der er kommet til, har opgivet. Jeg kan ikke lukke, fordi han har mit depositum og jeg kan ikke få det tilbage..”*

Iværksætterrådgivningerne gav andre eksempler på, at iværksættere bliver snydt, hvis man ikke passede på og søgte råd og vejledning. Det gjaldt især med lejekontrakter, hvor en rådgiver havde set eksempler på erhvervslejemål, der var uopsigelige i op til 10 år uden mulighed for fremleje og til priser, der lå langt over markedsprisen.

Det synes at have altafgørende betydning, at man kender sit marked, pris og potentielle kunder, uanset om ens vare er viden eller en materiel ting. De fleste af de interviewede kunne se, at skabelsen af en forretning ikke udelukkende afhænger af det produkt man sælger. De var opmærksomme på, at forretning er at skabe et behov hos en kunde, frem for at din forretningsmæssige succes 100% afhænger af det produkt du sælger. Nogle af rådgiverne havde dog erfaring for, at det kunne være svært for nogle grupper af etniske iværksættere at forstå, hvordan man som sælger skaber et behov hos en kunde, der ikke har et konkret behov for en vare. Det var mest iværksættere, der oprindeligt kom fra områder, hvor man købte udelukkende pga. af behov. Som en rådgiver siger: *”Mange af dem er ikke vant til, at man selv skal skabe behovet for de produkter man sælger. Det er derfor, jeg mange gange starter med at stille et scenario op for dem, der vil starte en restaurant, at der kommer et ældre dansk ægtepar ind i deres restaurant. De er ikke sultne, men kommer ind i restauranten for at få en god oplevelse, hvad vil de gøre ved det. De skal bruge meget tid på ligesom at se, hvor har vi kunden. De skal jo faktisk skabe behovet, inden de kan sælge noget mad til vedkommende.”*

Nedstående udsagn fra en kvinde, der sad i sin restaurant, illustrerer, hvordan det at kunne identificere kunden og skabe et behov og dermed sætte gang i forretningen er altafgørende for en iværksætters overlevelse: *”Det hjælper ikke at få rådgivning, når der ingen kunder er. Jeg vil bare gerne lave mad og hvis der er kunder, så sælger jeg maden og tjener penge. Der kommer ingen kunder, men jeg elsker arbejdet i køkkenet. Jeg taber penge, fordi jeg smider maden ud om aftenen.”*

Interviewene fortalte, at uanset produkt, branche eller marked skal man igennem nogle opstartsproblemer og fejltagelser. Interviewene med kvinderne viste dog også, at man ved at søge rådgivning både før, under og efter opstart af egen virksomhed kan undgå mange af de opstartsproblemer og fatale fejltagelser, hvorved overlevelsen for forretningen forbedres. Desuden vil ens overlevelse som selvstændig selvfølgelig også være afhængig af forretningstalant og evne til at lære af fejltagelserne.

Som iværksætter er der flere områder, der får afgørende betydning for, om virksomheden er overlevelsesdygtig. Man skal have en forretningsidé, som er bæredygtig, man skal være god til det forretningsmæssige – identificering af kunder, salg, markedsføring, prissætning og driften af virksomheden. Ydre faktorer kan dog have lige så stor betydning for overlevelse. Iværksætterrådgivningerne påpegede en generel tendens til, at prisen af etniske iværksættere bliver brugt som det væsentligste konkurrenceparameter, indenfor forretningsområder hvor markedet er mættet, og derfor præget af en benhård konkurrence. Ofte trykkes prisniveauet i udgangspunktet i en sådan grad, at varen blev solgt til under indkøbspris. Her er tale om forretningsområder som grønthandlere, kiosker, pizzeriaer, shawarma- og burgerrestauranter samt frisører. Det gør, at konkurrencen blev endnu hårdere for hele gruppen. Man kunne ikke hæve prisen, fordi kunden så ville gå videre til næste restaurant, kiosk eller grønthandler, som lå lige rundt om hjørnet. Resultatet blev, at alle arbejdede ekstremt meget – omkring 15 timer i døgnet – men ingen tjente mere end 8000 kr. om måneden.

Frisørfaget, hvor mange etniske kvinder starter op som selvstændige, blev af flere rådgivere fremhævet som et af de områder, der også blev nævnt som en branche, hvor de samme konkurrenceparametre gør sig gældende. Som en rådgiver siger: *"Frisør er selvfølgelig et oplagt område, men markedet i Århus er oversvømmet af frisører. På Silkeborgvej har vi jo 5 -7 etniske frisører, ikke. Og igen de konkurrerer altid på prisen, det er 100 kr. og så ned til 80, hvilket er fuldstændig vanvittigt."*

Disse tendenser blev dog ikke bekræftet i vores undersøgelse. De kvinder, vi interviewede, ejede selv deres virksomhed og arbejdede ikke i de nævnte brancher. Undersøgelsen bekræfter ikke sammenhængen mellem etnicitet og specielle branchevalg.

En anden generel begyndervanskelighed, der fremhæves af iværksættervejlederne, var, at man som etnisk iværksætter starter op indenfor de brancher, man kender, der hvor de har set andre starte. Man overvejer ikke andre muligheder eller andre brancher, men starter indenfor de traditionelle etniske iværksætterbrancher. Det er måske let at starte op, men pga. den benhårde konkurrence er overlevelsesmulighederne langt mindre, end hvis man havde valgt en anden branche. Iværksætterrådgiverne mente, at der specielt for iværksættere med anden etnisk baggrund, der starter op indenfor de traditionelle iværksættererhverv, er hårdt brug for en nytænkning. Rådgivernes betragtninger var generelle og ikke kun møntet på kvindelige iværksættere med anden etnisk baggrund. Rådgiverne havde nogle bud på, hvordan man kunne bryde den "onde cirkel". En rådgiver ser sammenhængen således: *"Ja, det er jo sådan, at man vælger indenfor den verden, man kender til – generelt både mænd og kvinder. Det, der jo også er problemet, er, at de alle har været i praktik i en restaurant eller noget lignende, de kender den verden. Vi skal have nogle gode praktikker for de brancher, der ligger udenfor de traditionelle brancher. De skal ud og præsenteres for nogle verdener udenfor deres egen. Og det kan vi jo gøre ved at gå ind og se på, hvad har de af uddannelse og hvad har de af erfaringer. Der skal være flere forskellige praktikmuligheder, der lægger op til, at man kan bruge egen uddannelse frem for, at alle fra Mellemøsten ender med at arbejde i restaurant, grønthandler eller pizzeria."*

Hvis man skal vurdere de forretningsidéer, som kvinderne i undersøgelsen har præsenteret, må man sige, at de fleste har været innovative i deres forretningside, også de som er startet op indenfor traditionelle iværksætterfag.

Det kulturelle indspil

Kønsrollers betydning for iværksætter

Forventninger til hvordan de to køn udspiller deres roller, blev der fokuseret meget på både af iværksættere og rådgivere. Kønsroller spillede også en rolle i iværksætternes forklaringer og syn på muligheder og gennemslagskraft som iværksætter. Kvinderne fortalte, at det kunne være svært at komme i gang som selvstændig, på grund af både deres egne og andres forventninger til deres rolle som kvinde. Rollen som iværksætter og kvinde blev sværere og sværere at få til at hænge sammen, jo mere den brød med de traditioner, der fandtes for kvinderollen i familien og nærmeste netværk. Dette vil også være påvirket af andre faktorer som uddannelsesniveau, integration og urbanisering.

Nogle af kvinderne gav på tværs af etnisk baggrund udtryk for, at det havde været en hård kamp at få sin ide igennem og siden at opnå respekt i rollen som iværksætter. Den manglende støtte og kritik kunne komme fra både familie og netværk. Kvinder fra egen etnisk gruppe udgjorde i flere tilfælde et problem og deltog i kritikken af de kvinder, der brød de traditionelle roller. Som en siger: *"Det er svært at være kvinde over 35 og fraskilt her i X. Man bliver udsat for rygter og sladder fra de andre kvinder. Jeg har mistet en masse tolkeopgaver på grund af det. X er en lille by og folk kommer til kommunen og fortæller noget. Folk tror, at jeg som tolk har sladret til kommunen om, at de har taget på ferie uden at melde det for at beholde bistandshjælpen. De siger også, at da jeg fik penge til et lille projekt, så måtte det være fordi jeg havde fortalt kommunen noget"*.

De kvinder, vi interviewede fra Afrika, synes ikke at bryde et rollemønster ved at starte selvstændigt. Ofte havde de allerede været det i hjemlandet eller havde en tradition i familien med at være forretningsdrivende.

Også rådgiverne havde erfaring for, at kvinderne mødte modstand fra egen familie. De syntes også, at kvinderne opførte sig forskelligt alt efter etnisk baggrund. De fortalte, hvordan kvinder fra arabiske områder var mere tilbageholdende og at det var meget svært at skabe en kontakt og at få dem til at komme til rådgivning eller deltage i kurser. En rådgiver siger således: *"Nogle af dem kommer også med tørklæder og sådan noget. De er sådan meget i et muslimsk miljø og min fornemmelse er, at det er en større udfordring for dem at starte virksomhed op og bryde det der traditionelle mønster."*

Det er en anden rolle, de har. De er meget tilbageholdende, ambitiøse forretningsfolk, de kommer jo ind og nu skal vi det og nu skal vi det. Men der er de jo meget mere tilbageholdende og man kan mærke, at det er en anden baggrund. Men alligevel så har de jo en stor tradition for at lave forretning. Så det er sådan lidt, hvad skal man sige...det er mere det der med, at de er kvinder og de er nok de første kvinder i deres familie, som siger "nu vil jeg lave en forretning." Bare det at der ikke er flere kvindelige nydanskere med muslimsk baggrund, selv om vi har gjort utroligt meget, vi har jo et stort netværk i Danmark. De er svære at mobilisere. Bare det at der ikke kommer flere ind af døren, selv om man går ud og snakker med dem, så er det en overvindelse for dem. Det har været et stort skridt for at dem at komme ind af døren her, og mange af dem tog en veninde med eller en søster. Så tænkte jeg, nå I to laver forretning sammen, nej det er hende og en havde sin bror med. Så kan I så forstille jer alle dem, der ikke har haft det drive og så ikke har slået i middagsbordet overfor far og onkel. Der er mange, der er faldet i den filtrering, som jo er en kulturel barriere i forhold til selvstændighed".

En del rådgivere havde også erfaring med østeuropæiske kvinder, der var dansk gift. Ægteskabet havde fungeret, så længe at kvinden var afhængig af manden, men hvis hun begyndte at søge rådgivning om at blive selvstændig, var det ofte den danske mand, der blev en barriere, fordi det betød uafhængighed af ham, hvilket ikke blev vel modtaget.

Rådgivningerne er generelt meget opmærksomme på, at de mennesker som søger rådgivning ofte er mønsterbrydere, der søger væk fra de traditionelle roller. Men det er stadig et punkt, hvor man som rådgiver skal være overordentligt opmærksom på egne ofte ubevidste forventninger og kategoriseringer af hvem, der er hvordan. Selv om rådgiverne var meget bevidste om, at det var forretning, der var fokus og ikke kultur, havde man i nogle sammenhænge en – ubevidst – stereotyp forestilling om sammenhængen mellem kønsroller og etnicitet. Som en rådgiver siger: *"Jeg havde et møde med en kvinde, der gerne ville starte op"*

som selvstændig. Hun kom fra et arabisk land, men var meget traditionel at se på – set med danske øjne. Hun kommer så ind til mødet og hun fortæller om sine ønsker og drømme. Og det var sådan en eye opener for mig, at sidde overfor den her kvinder, der var meget meget traditionelt klædt og lytte til hendes drømme og ønsker og hun var uddannet bogholder fra sit hjemland og havde arbejdet som bogholder der, indtil de kom til Danmark. Og hendes mand var så selvstændig og hun havde så hjulpet sin mand med regnskaber og bogføring og så videre. Og begyndte så at hjælpe mandens venner og bekendte og så en forretning i det. Og nu var hun så parat til at springe ud som iværksætter og blive selvstændig. Og de tanker hun havde, var fuldstændig de samme, hvad skal jeg så være opmærksom på, er der sådan en ABC for iværksættere og bom bom bom og hvad med familien og manden, hvordan skal jeg få det til at hænge sammen, fuldstændig det samme som lang de fleste danske kvinder kommer ind og spørger til.”

Nogle af kvindernes udtalelser viser også, hvordan kvinderne indpasser sig i de roller og forventninger, der ifølge traditionen er til dem. En vietnamesisk iværksætter siger således: *”Det kan være et problem for mange kvinder med anden etnisk baggrund, at de og deres kultur har en anden opfattelse af kvindens rolle og hendes rolle som mor. De lægger mere vægt på at skulle klare alt det praktiske hjemme og vil ikke gå fra børnene. Sådan har jeg det også selv, selvom mine børn er 9 og 11.”*

Iværksætterne med arabisk baggrund henviste også selv til, at de var mønstrebrydere ved at være iværksættere. De fortalte, at der var mange kvinder, som ikke tør at starte eller ikke troede de kunne. Iværksætterkvinder med arabisk baggrund mente også, at kvinderne i deres kulturkreds var tilbøjelige til at bruge deres mænd som rådgivere, med det resultat, at hvis han ikke bifaldt ideen om at starte som selvstændig, blev det ikke til noget. Men som en iværksætter siger om kønsroller i forhold til Mellemøsten: *”Det er nok specielt for Mellemøsten, men ikke alle er ens. Vi er anderledes, for vi er opdraget i en åben familie. Vi måtte gerne rejse alene, og vores mor har været en meget stor praktisk hjælp. Der er mange kvinder, som møder op til nogle ting, men så når det kommer til stykket, så kommer de ikke igen. Måske er det manden.”*

Nogle kvinder var meget frustreret over kønsrollerne og de besværligheder, der kan ligge i dem. En kvinde havde startet butik i en basar, og havde fået at føle, at det ikke var velset som kvinde og enlig mor. Som hun siger: *”Hvorfor er det kun mænd, der skal have lov til at udvikle sig? Hvis de hører, at man er kvinde bliver det ”en kvinde i basaren? Hvad er det for noget?” Det er dårlig opførsel og giver dårligt rygte. Jeg har også to hænder, to ben, en hjerne og det eneste, der er forskel, er kønnet, jeg skal vel også have lov.”*

Men på trods af frustrationen havde hun opnået respekt efter noget tid i basaren. Dette havde dels gjort det muligt for andre kvinder at ”få lov” af deres mænd til at starte – fordi der var andre kvinder. Dels havde andre kvinder fået lyst og mod til at starte som selvstændig. En kvinde siger: *”Mændene i Basaren syntes nu, at det er ok, at der er kvinder, og jeg får respekt, for det jeg laver. Når jeg har snakket med udlejeren og firmaet og alle bestyrelsesmedlemmerne, de kigger også på mig.”*

Kønsrollerne kunne også give sig udslag både i muligheder for at få adgang til netværk, få opgaver og i problemer med at løse opgaven. Som disse to kvinders udtalelser illustrerer: *”Det er svært at være kvindelig instruktør i Danmark. Der er 55 % mænd og 45 % kvinder, men kvinderne har kun 2 % af jobbene. Der er også nogle af de mandlige skuespillere, der ikke synes det er så fedt med en kvindelige instruktør, for som instruktør bestemmer du jo.”*

Rådgiverne gav generelt udtryk for, at kønsroller spiller en rolle for de fleste af kvinderne med hovedvægt på kvinder fra Asien og Mellemøsten. For kvinder med disse etniske baggrunde synes rådgivernes samlede udtalelser at understrege, at det var sværere at komme i gang som iværksætter, fordi det brød med traditionelle roller. De kvinder vi interviewede, der havde arabisk baggrund, fortalte, at de havde hele familiens opbakning og hjælp, men understregede også, at de kom fra meget åbne familier. Nogle af kvindernes udsagn gav dog det indtryk, at kønsrollerne havde en indvirkning på, hvor mange opgaver man fik samt om et netværk og en branche var let eller svært tilgængelig for en. Kønsroller kan have betydning for, om man kommer i gang som iværksætter, men overordnet set, havde kønsroller dog ingen indflydelse på, om man lykkes som iværksætter eller ikke, når man først var i gang. Derimod vil individuelle forskelle og hvordan man griber tingene an have en afgørende betydning. Både for hvad man inkluderes i og hvilke opgaver man får - når man først er i gang.

Familiemønstre og tradition

Hvilken familiebaggrund man har og om der er andre selvstændige i familien, har en positiv indflydelse. Kvinder, der havde et familiemedlem eller ægtefælle, som selv har været selvstændig, oplevede, at der var stor opbakning og meget hjælp at hente. Det var ofte kvinder med arabisk baggrund, der havde andre selvstændige i familien. Nogle af de arabiske kvinder havde eksempler på, hvordan hele familien både i Danmark og i oprindelseslandet havde været involveret i at hjælpe dem i gang. To af dem havde været på forretningsrejse i oprindelseslandet og havde også i den sammenhæng nydt godt af familiens kendskab til markeder, priser og hvordan man forhandler. To søstre – hvoraf den ene startede butikken og den anden siden er kommet med - fortæller sådan: *"X1: Min far var selvstændig i Libanon, han havde en stor malerforretning, og familien har hjulpet utrolig meget. Familien har været med i udviklingen af ideen, og venner har deltaget i en lille markedsundersøgelse.*

X2: Familiesammenholdet er en styrke, og jeg tror ikke, at en dansk pige vil tænke sådan som en familie. Hun vil mere tænke på sig selv, individuelt. Jeg tror heller ikke, hun ville have en søster, som ville opgive sit job for at hjælpe i butikken. Jeg siger ikke, at det kun er mig, det er hele familien, vi blander familie og arbejde, og familien vil altid hjælpe. De vil ikke lade mig stå alene."

Det var ikke alle, som havde lige gode erfaringer med familien og dennes opbakning. En asiatisk kvinde havde problemer med at få familien til at forstå hendes ambitionsniveau. Hun siger: *"Jeg bruger heller ikke mit kulturelle netværk. Dette er meget konservativt og mener, at man skal holde på traditionerne. De holder sig til den gamle kultur, men jeg vil prøve noget nyt. Jeg har oplevet at vietnameserne ikke har kunnet forstå, at jeg vil have en uddannelse og vil starte egen virksomhed. De mener, at jeg blot skal have et arbejde, lige meget hvad, også selv om det er ufaglært arbejde. De synes, at jeg satser højt, at jeg er mønsterbryder, og der er også en del, som er misundelige. Jeg har også haft problemer med min familie i forhold til mine ambitioner, de kan ikke forstå det. Jeg vil gerne have noget arbejde, der ikke er så fysisk krævende og noget jeg er god til."*

De familieforetagender, hvor hele familien indgik i virksomheden, havde meget ofte mellemøstlig baggrund. Her hjalp hele familien til, hvilket også inkluderede teenagebørn. Vi interviewede flere rådgivere, som havde rådgivet arabiske kvinder, der enten valgte at blive medhjælpende hustru eller kørte sønnens butik, fordi han skulle starte på uddannelse, og så overtog moderen. En rådgiver beskriver et familiefortagende således: *"På den anden side er det perfekt i forhold til en indvandrerfamilie fra Mellemøsten, når de nu har det der med, at man er sammen, at man så også kan have virksomheden sammen. Og det ser vi jo masser af. Konen kan så være iværksætter eller kan være medhjælpende, altså det er så den rolle, vi kommer til at se. Det prioriterer mange af dem meget højt, at familien kan være sammen – børnene kan også være med i den forretning.."*

Familiens erfaring på iværksætterområdet synes at have afgørende betydning for, om familien støtter op om et ønske om at starte selvstændigt. Når man i familien har tradition for at samarbejde og hjælpe hinanden, vil det også have en positiv effekt på ens virksomhed, da der er flere, som bliver involveret og hjælper den nystartede med råd og vejledning og praktiske ting. Det virker som om, iværksætteri i familien sender positive signaler til andre familiemedlemmer, om at dette også er en mulig form for beskæftigelse.

Den personlige og erhvervskulturelle udvikling som iværksætter

Kvinderne gav udtryk for, at de havde gennemgået en stor personlig udvikling ved at starte som iværksættere. De havde overskredet grænser i forhold til at handle, tage kontakt og ved at forsøge at gennemføre en ide, de måske havde haft længe. Som to søstre fortæller: *"I Mellemøsten var der mange ting, vi ikke troede, at vi kunne, men vi gjorde det. Vi er blevet mere selvstændige og mere stolte. Jeg er blevet det, jeg gerne ville være og jeg er min egen chef. Selv om det ikke kører for os, så har det været en stor oplevelse og jeg har ikke fortrudt. Nu har jeg gjort det, jeg har prøvet det jeg/vi gerne ville og ved noget om det. Nu kan jeg vejlede andre om det. Drømmen om at starte er blevet virkelighed."*

Der er en stor både personlig og erhvervsmæssig læring indbygget i iværksætteriet. Dem der havde deltaget i et kursus følte også, at de havde fået en helt uventet gevinst oveni læren om salg, administration, regnskab osv. – De kunne se, at de havde lært meget om dansk erhvervskultur og om hvordan man skaber forbindelser og får kontakt i Danmark. Desuden havde kurserne bidraget med netværk og nogen man kunne henvende sig til for at få hjælp, hvis de havde spørgsmål i forbindelse med drift af virksomheden. *"X1: Jeg havde mest*

brug for vejledning omkring salg, og det har jeg virkelig lært nu. Nu er det sjovt. Jeg er opdraget med, at hvis man ringer til nogen, så forstyrrer man. Det har smittet af på, at jeg syntes, at jeg kom til ulejlighed hos kunderne og derfor kunne jeg ikke få mig til at ringe. Det er bedre nu og nu kan jeg sagtens lave direkte og opsøgende salg. Kurset har også givet mig den viden, som danskerne har. Deres viden om arbejdslivet og indirekte har jeg lært endnu mere om dansk kultur. Kurser, som er sammen med danske iværksættere, giver noget ekstra, det giver et indblik i dansk arbejdskultur, det var ikke noget jeg havde tænkt over.”

”X2: Det har været en god udvikling i forbindelse med kurset hos X, man har skulle sætte ord på ting og overskride nogle grænser. Mange gange når jeg står overfor en forretningsmand, som har mange millioner, der turde jeg ikke at sige noget eller følte mig meget lille, men sådan gør jeg ikke mere. Nu tænker jeg ikke så meget lille mig.”

Nogle enkelte kvinder nævnte også, at etableringen af en forretning ikke bare havde lært dem at være selvstændige forretningsdrivende, men også lært dem selvstændighed på et mere personligt plan. En siger: *”Men jeg har lært og jeg er blevet mere selvstændig. Før var jeg meget tilbageholdende og jeg var kun hjemme. Min mand lavede det hele. Han var ude. Jeg vidste ikke hvad der skete udenfor (hjemmet). Nu har jeg fået mange nye kontakter og hvis du er hjemme, så kender du folk på en anden måde. Nu har jeg fundet ud af, hvordan jeg fungerer sammen med andre. Jeg er blevet mere selvstændig, og har fundet ud af, at det er godt at lave noget, at komme ud. Det er bedre end kontanthjælp.”*

Som udtalelserne viser, er der mange store gevinster ved at ”springe ud” som iværksætter, også selv om der er mange forhindringer undervejs. Iværksætteri giver iværksætteren en bedre fornemmelse for, hvad der sker på arbejdsmarkedet, man får nye og brede kvalifikationer samt en større selvstændighed. Udviklingen mod at arbejde selvstændigt gør også, at man udvider sit netværk generelt.

Kendskab til sprog og kultur i Danmark

I interviewene spurgte vi kvinderne, om de mente, at det havde været lettere at starte op i deres eget land. Vi spurgte dem også om, hvilke besværligheder de havde stødt på som iværksætter. Rådgiverne spurgte vi, om der var specielle hensyn at tage, når man rådgav mennesker med anden etnisk baggrund, og om de så nogle specielle barrierer for denne gruppe i forhold til at være selvstændig i Danmark. I svarene på disse spørgsmål blev sprog og kendskab til kultur ofte nævnt, men der var meget forskellige opfattelser hos iværksættere og rådgivere om de to tings betydning.

Rådgiverne så for eksempel ikke sprog, som den helt store hindring for en start som selvstændig. De havde mange positive erfaringer med, at mennesker, der ikke beherskede dansk på særligt højt niveau, startede selv og fik en god forretning. Den gruppe åbnede ofte en butik eller restaurant og fik børn eller rådgivningerne til at hjælpe dem, når der var problemer med at forstå breve fra told og skat eller lignende. I forhold til kunderne var det ikke det store problem ifølge deres erfaringer. Som en fortæller: *” Han var en af dem, som var aller dårligst til at tale dansk på kurset, men han åbnede jo en mexicansk restaurant. Noget af det eneste han kunne sige var ”jeg er god til at lave mad”. Ja, det kunne han sige på dansk, men det var stort set også det eneste. Han er jo kommet i gang.”*

Rådgiverne vurderede, at sprogbarrieren af nogle iværksættere med anden etnisk baggrund opfattes som så stor en barriere, at man ikke ville opsøge rådgivning. Rådgiverne fortalte også, hvordan de oplevede, at folk var pinligt berørte over deres sprogkundskaber, og at det medvirkede til, at man ikke fik startet, som en fortæller: *”Der er rigtig mange, der er pinligt berørt over, at de ikke kan snakke ordentligt dansk og derfor tror de ikke, at man kan starte en virksomhed. Et problem er nok, at de føler, at de ikke kan tillade sig at gøre nogle ting, fordi de er så dårlige til sprog. Nogle har taget tolk med til mig og de snakkede fint dansk, så jeg spurgte dem, hvorfor de havde taget sådan en med. Det er nok deres egen formodning om, at de ikke rigtig kan noget, og man kan ikke udtrykke det, som man gerne vil udtrykke, og det er selvfølgelig træls”.*

Hvorvidt kendskab til sprog er en reel barriere, afhænger meget af, hvilken branche man starter op indenfor. Som tidligere nævnt interviewede vi både videns- og traditionelle iværksættere. Førstnævnte er mere afhængige af at kunne både skrive og tale et godt dansk, hvis de sælger konsulenttydelser eller tilsvarende. Det var også i denne gruppe, hvor svarene på spørgsmålene omkring barrierer og besværligheder, ofte indeholdte noget om sprog og kulturkendskab som hindring. Som denne kvindelige konsulent siger: *”Det*

betyder noget, at man kender kulturen. Man er bedre i stand til at forudsige overraskelser og imødegå dem. Man kan forudsige dem og kan beskytte sig mod dem. Og så skal man ikke altid tænke på, at man skal tale et andet sprog og færdes i en "fremmed" kultur. Men det vil være en lettelse at have sin egen kultur omkring sig, hvor man kender koderne og føler sig beskyttet. Det vil give en et livs løft og en bedre trivsel."

Både iværksætterrådgivninger og de kvindelige iværksættere var dog enige om, at et godt danskkendskab lettede forståelsen af love og regler, og forståelse af den samfundsmæssige kontekst man starter op i som iværksætter.

I den sammenhæng er kendskab til branche, erhvervs- og kommunikationskultur også en vigtig del at have, for at opnå respekt og blive taget alvorligt. Som en kvinde siger: *"Jeg mener, at sprog er et problem. Indenfor min branche skal man være god til fagudtryk og specifikke ord og branchesprog for at kunne beskrive tingene i dybden. Det er vanskeligt. Desuden mangler jeg kendskab til dansk erhvervskultur og kommunikation. Dette kan give problemer for asiatiske kvinder pga. opdragelse. Danskerne snakker meget højt og er meget direkte. De snakker lige ud. Jeg har lært den danske direkte måde at udtrykke sig på og anser det for en stor fordel, frem for den asiatiske meget høflige måde. Men det tager tid at lære, og jeg kender andre, som har haft problemer med at forstå den vestlige måde at kommunikere på. Men det er vigtigt at virke sikker, at være sikker, for ellers vil folk ikke tro på dig. Jeg mener at danskere virker mere sikre, og mere professionelle."*

Til ethvert sprog hører der også et kropssprog. Dette er også med til at give en samtalepartner en række signaler om, hvorvidt man behersker sproget og forstår det. Alle disse små adfærdskoder tager lang tid at lære, og der kan gå lang tid, før man opdager den kommunikationsform, der følger med et nyt sprog. En iværksætter fortæller: *"Det ville også være en god ide at have noget om kropssprog og kommunikation, det er meget vigtigt i forhold til at være i Danmark. Jeg skulle virkelig styre mig og der har været stærke reaktioner på mit italienske kropssprog i forhold til danskere. Når jeg blev meget engageret, synes danskerne, at jeg var skræmmende. Det afhænger af, hvor lang tid man har været her, hvor stort problemet er. Italienerne er meget ord mægtige i forhold til danskerne og det kan virke irriterende og kedeligt for en dansker, hvis man ikke kommer til pointen. Jeg kan se det på mig selv nu, at når jeg kommer til Italien og de starter helt her ude, så begynder jeg at kede mig i samtalen."*

Enkelte vidensiværksættere følte ikke, at dansk var noget problem eller havde været det. De så det som en fordel, at de havde en anden etnisk baggrund og dermed kendskab til flere sprog på meget højt niveau. Fælles for dem var, at de begge havde gode sproglige kompetencer i forhold til flere sprog. Den ene havde forældre med hver sit sprog, som hun også talte, inden hun havde lært dansk. Den anden havde to sprog på universitetsniveau foruden modersmål og dansk. Desuden kom de begge fra et andet europæisk land med samme sprogstamme, som den danske. Som den ene kvinde fortæller: *"Jeg taler flere sprog. Bl.a. har jeg her i Danmark interviewet en meget kendt arabisk sanger og musiker, hvor interviewet kun kan foregå på fransk. En dansk journalist, som også skulle interviewe, men som ikke vidste, det skulle være på fransk, blev helt forvirret. Jeg har også den styrke, at jeg har boet i flere lande, og der er ikke noget land, som er det perfekte. Det er også en stor fordel for mig, at jeg kan gennemføre interviews på dansk, også selv om det er til en hollandsk avis. At blive interviewet på engelsk giver en overfladisk historie, hvis man kan interviewe på landets modersmål er det bedre. Det giver flere detaljer og man kommer mere i dybden."*

En af iværksætterrådgiverne siger om sprogets betydning: *"Sprog er selvfølgelig også noget, man må nævne i en eller anden udstrækning. For det gør en forskel på mig, når jeg nu ser på ser, at hendes skriftlige kommunikation ikke altid er perfekt eller flydende og selv om man prøver at læse igennem, så bliver man påvirket af det alligevel. Sprog er jo også en faktor i nogle af de her ting. Hvis man skriver et tilbud eller noget på et kursus, der skal køre for højtuddannede og man selv sidder med en akademisk tankegang og nogle normer, så selv hvor lidt man end vil, så siger man, det er ikke tip top dansk. Og selvfølgelig er det ikke det, det er jo bragende godt dansk i forhold til, at hun er italiener, men det gør på det umiddelbare plan indtryk, en forskel tror jeg, og der må man være ærlig at sige, at "first impression lasts", det er jo det, så sker der et eller andet med ens videre indtryk"*.

Denne udtalelse vidner også om, at der ikke skal mange sproglige fejl til, før det efterlader et negativt indtryk hos modtageren, måske en potentiel kunde. Dette kan være meget afgørende på et marked, hvor der er mange om budet og det er hårdt arbejde at skaffe opgaver.

Ovenstående peger på, at jo bedre man behersker det danske sprog, jo lettere går det som iværksætter i Danmark, uanset om man er videns- eller traditionel iværksætter. Sproget er en fordel både i forhold til kunderne, men også for at kunne forstå de krav og regler der er på iværksætterområdet. (omtales senere) Men følelsen af ikke at være ”god nok” til dansk, virker meget hindrende for de fleste iværksættere og er en barriere, som kræver meget energi.

Sammenhænge mellem etnicitet, uddannelse og branche

I løbet af undersøgelsen interviewede vi en forsker, som arbejder med iværksætteri, han gav udtryk for, at der var en sammenhæng mellem uddannelsesniveau, hvilken branche man starter op indenfor og etnicitet. Han siger således: *”Der er en del empiri, der påviser, at der er tre oprindelser, der har sådan et lidt mere ”læsehestgen” i forhold til de andre. Empirien påviser, at der er afgørende forskelle på det, der hedder human kapital, man læser.*

Hvis du tager iranerne for eksempel, der er ikke ret mange 2. generations, men der er mange, der er veluddannede og højtuddannede enten fra deres oprindelsesland eller herfra. Pakistanere er også nogenlunde det samme billede, dog ikke første generation. De var ikke så veluddannede, men i forhold til tyrkere, så er de meget veluddannede. Jeg tror også polakker, hvis du tager dem, de er også veluddannede. Og hvis du tager de gamle ex-jugoslavere, så er de også meget veluddannede”.

Rådgiverne mente også, at der var en klar sammenhæng mellem uddannelsesniveau og villighed til at deltage i rådgivning og kurser. Jo lavere uddannelsesniveau, jo mindre synes man, at det var nødvendigt at deltage i et kursus, for som en rådgiver udtrykte det ”de vidste ikke, hvad det var, de ikke vidste”. En rådgiver beskriver nogle af de grupper, de har rådgivet således: *”Folk fra Mellemøsten starter de traditionelle butikker op – grønthandlere, pizzeriaer og for kvinder frisører. De kvinder, vi har rådgivet, er tyrkiske, somaliske og arabiske. Vi ser en del uddannelse i den tyrkiske del, ingen uddannelse hos somalierne og mellemlange hos nogen af araberne.”*

Der blev også præsenteret en sammenhæng mellem, hvor konkurrenceorienteret man var og hvilken etnisk baggrund man havde. Hvis talen faldt på kvinder fra Østeuropa, blev disse altid omtalt som ekstremt flittige og meget konkurrenceorienterede. Rådgiverne opfattede det sådan, at denne gruppe var vant til, at kun den allerbedste klarede sig, og de gjorde meget for at klare sig, fordi de ikke havde tradition for, at der var et sikkerhedsnet at falde tilbage på.

Rådgivernes udtalelser bekræftede hinanden i løbet af undersøgelsen. De fremhævede alle sammen, at østeuropæiske og amerikanske kvinder, de havde mødt i iværksætterrådgivningen, var meget højtuddannede og iværksætterorienterede. Desuden virkede det som om, de var vant til at tænke og arbejde meget entreprenant. Mennesker med arabisk baggrund var også meget iværksætterorienterede, men mindre godt uddannet hvis overhovedet. Dette var dog under forandring og de fleste af de unge fra den arabiske kulturkreds, som på nuværende tidspunkt søgte rådgivning, var også højtuddannede.

Blandt de kvinder, vi interviewede, bekræftede nogle af dem disse tendenser. Men blandt vores informanter var der 2, som ingen uddannelse havde. Der var dog en del, som havde valgt at arbejde i en anden branche, end den de oprindeligt var uddannet indenfor.

Sammenhænge mellem ens flerkulturelle baggrunde og iværksætteri

Ved gennemgang af interviewmaterialet fremgik det, at stort set alle kvinderne på en eller anden måde brugte deres flerkulturelle baggrund i virksomheden enten i branchevalg eller i ydelser. De benyttede sig af, at de kendte en anden kultur, kunne flere sprog og havde kontakter i andre lande, som de kunne trække på. Nogen havde også fået øje på, at de måske havde nogle specielle kompetencer, ved at vide hvordan det er at være af anden oprindelse i Danmark og at denne kompetence kunne skabe flere kunder. Der var talrige måder, hvorpå den dobbeltkulturelle baggrund fik betydning for deres iværksætteri. Som disse kvinder fortæller: *”Vi har i mange år talt om at starte en forretning op med festkjoler og så brudekjoler, og alt hvad en brud kan ønske sig. I Libanon har familien hjulpet meget. De har hjulpet med at handle og har sørget for, at vi ikke blev snydt. Vi fik besked på, at vi skulle holde os i baggrunden i starten, og så var det en kusine, som forhandlede prisen, jeg sagde blot, hvad jeg ville have. Til at begynde med var vi generte ved at tinge om*

prisen, men vi har lært meget af vores kusine. Hun har givet mig en god rådgivning om, hvordan man handler med arabiske folk.”

En kvinde fra konsulentbranchen bruger sin baggrund således: *”Jeg vil gerne starte en konsulentvirksomhed, hvor jeg tilbyder, at hjælpe danske virksomheder med outsourcing, import og eksport til Rumænien. Jeg har meget erfaring på det område og kendskab til landet.”*

For nogen var den dobbeltkulturelle baggrund kun et ekstra plus i forhold til at få kunder i både Danmark og oprindelseslandet, og for andre var hele ydelsen baseret på netop ens sprog og kulturkendskab. Som en kvinde siger: *”Min kulturelle baggrund spiller en stor rolle, i det jeg laver. Jeg bruger mine kulturelle kompetencer i forhold til, at jeg arbejder med delegationer fra Kina og også hjælper danske delegationer. Jeg har også en universitetsuddannelse, hvor der indgår sprog, kommunikation og kultur. I starten var det kun rejser og flybilletter. Men nu tager vi os også af at arrangere rejser for handelsdelegationer, både danskere som vil til Kina og kinesere, der kommer til Danmark. Her tager vi os af alt med logistik, tolkning, forberedelse i forhold til kultur, arrangement af møder, kontakter og alt. Jeg har haft nogle delegationer bl.a med ministre og prins Henrik.”*

I kraft af den flerkulturelle kompetence kunne nogle af kvinderne udvikle en niche på områder, hvor det normalt kan være sværere at slå igennem. Som denne kvinde fortæller: *”Jeg arbejder som hollandsk korrespondent for hollandske aviser og medier. Jeg skriver om mange forskellige emner, sociale, politiske, uddannelse, arbejdsmarked, indvandrere. Her i Danmark har jeg fået en niche, men i Holland ville jeg blot være en blandt mange andre freelance journalister. Jeg bruger min kulturelle kompetence ved, at jeg kan iagttage tingene udefra, og også betragte kulturen sådan udefra. Jeg har bifag i kulturantropologi. Man har ikke de der selvfølgeligheder, men undres mange gange. Det bruger jeg som journalist.”*

Nogle af kvinderne så først efter nogle år, at de havde en ekstra kompetence i kraft af deres dobbelt kulturelle baggrund. De vidste for eksempel, hvordan det er at være ”ny” i et samfund og at dette kan give ekstra stress. Som en stresskonsulent svarer på et spørgsmål, om hun følte, der var ulemper forbundet med at have en anden etnisk baggrund i Danmark: *”Jeg vil benytte mig mere af fordelene nu. Jeg har nu henvendt mig til det italienske ministerium for at høre, hvordan italienere i Danmark håndterer deres stress, fordi man som udlænding vil have flere forhold at tage hensyn til, og det kan let give mere stress og så vil jeg prøve at finde virksomheder, der har udlændinge ansat, for at se hvordan de håndterer det.”*

De fleste af de kvinder, vi interviewede, som ikke var født i Danmark, gav udtryk for, at det var hårdt at komme hertil. Det var hårdt at lære et nyt sprog og at komme ind i et nyt samfund. Der var også mange frustrationer forbundet med ens integrering. Men uanset om kvinderne var født i Danmark eller kommet på et senere tidspunkt, gav den dobbeltkulturelle baggrund dem et ekstra plus. De vidste noget andet og havde en viden og et kendskab, som kunne omsættes til forretning og nye markeder.

Hvorfor jeg nogle gange tænker på min anden etniske baggrund

Hvor meget, man tænker over sin dobbelt kulturelle baggrund, varierede meget, afhængigt af den situation de var i og hvor godt det gik generelt, siger kvinderne. Når der havde været dårlige perioder og alting var meget svært, virkede det som om, at forklaringsmodellen ofte blev, at det skyldtes at man havde en anden etnisk baggrund.

Omgivelserne spillede også ind. Det fremgik af interviews, at kvinder, som havde været i Danmark i 10 år eller længere, følte, det var blevet sværere at være her, på grund af det forandrede politiske klima med kraftig fokus på integration og de spørgsmål, der er fulgt i den debats kølvand. En kvinde fortalte, hvordan man før i tiden, var meget eksotisk, hvis man så anderledes ud, dette var slet ikke tilfældet længere. På nuværende tidspunkt, var det blevet meget sværere at få en god start som iværksætter, samt at få kontakt med danskerne.

Vi spurgte også til, i hvilke sammenhænge kvinderne kunne føle, at de ikke var født og opvokset i Danmark. Nogle af kvinderne gav udtryk for, at de betragtede det som en fordel, at de ikke var vokset op i ”Velfærds Danmark”, men at de tværtimod var opvokset i en kultur, hvor det forventes, at man klarer sig selv og dermed havde udviklet et større gå-på-mod. Dette havde hjulpet dem som iværksættere. Som en kvinde siger: *”En fordel er nok, at jeg har fået albuer i Tyskland. Jeg synes ikke, det er så synd for mig, som nogle*

danskere gør. Jeg giver ikke så hurtigt op. Det har været med til at gøre mig til den, jeg er. Da jeg kom til Danmark, havde jeg ikke haft arbejde i Tyskland (kom direkte fra studiet) og fik socialhjælp, lige fra jeg kom til Danmark. Jeg tænkte... det er løgn det her. Danskerne er vokset op i en velfærdsstat, de er ikke tilfredse. Jeg kommer fra et land, hvor man ikke er så forvænt, jeg skulle selv finde penge til mit studie og uddannelse."

En afrikansk kvinde bemærker om sin egen start som iværksætter sammenlignet med de tendenser, hun mener, karakteriserer mange danske iværksættere: *"De fleste udlændinge starter så småt som muligt. De fleste af os løber ind i problemer med økonomien. Jeg tror, at danskere havde lukket, hvis de havde været i min situation, hvor jeg ikke tjente noget de første 5 år. Jeg er vant til bare at blive ved, men danskere måler på en anden måde. De siger, at hvis de tre første år ikke har givet noget, så lukker man."*

Flere af kvindernes udtalelser viser også, at hvis man ikke selv tænker på, at man har en anden etnisk baggrund, så gør omgivelserne det. Som en kvinde med tysk/fransk baggrund fortæller om hendes start i Danmark: *"Da jeg var yngre, blev jeg opfattet som naiv og sød, det havde meget med min franske baggrund og anderledes attitude at gøre. I Frankrig flirter man meget, når man snakker og når man taler til børn, så taler man i et meget højt toneleje. Jeg var sådan sød, naiv og måske en smule dum, troede folk - sådan bare solskin og nå ja sød. Nogle, som jeg senere har lært at kende, har fortalt, at de virkelig var meget forbavset over, at jeg var sceneinstruktør. De troede bare, jeg var sådan en dum lille ting. Det var på grund af attitude og kultur. Det gjorde, at jeg virkelig skulle bevise, at jeg kunne noget. Den slags problemer havde jeg ikke i Tyskland."*

Accent, når man ringer op til kunder, var også noget, som de fleste snakkede om. Det kunne have både fordele og ulemper, som en kvinde siger: *"Jeg er sikker på, at der er nogle ulemper, som jeg ikke vil fokusere på, men nogen gange er det en fordel. Når jeg har ringet rundt og er konsulent nr. 10, der ringer, kan de huske mig, hvis jeg ringer tilbage, pga. min accent. Det er ofte sådan, at jeg siger med det samme, hvor jeg kommer fra, for så er folk fri for at sidde og spekulere på det, og så kan vi koncentrere os om samtalen. Min kulturelle baggrund betyder noget. Der er ting, som jeg lægger mærke til som udlænding, som danskere ikke gør, det tror jeg kan være en fordel, i det jeg laver."*

En anden følte, det var noget mere problematisk og hindrende: *"Men man har mindreværdskomplekser, man snakker med accent og så videre. Når man ringer rundt kan vi ikke komme forbi gatekeeperen, de siger 'hvad er det du siger, du hedder?, hvad vil du? Og så kommer man ikke videre. Jeg tror, det er pga. af min accent og mit navn."*

Den attitude, man mener at finde hos danskerne og hændelser i ens dagligdag, gør også, at man tænker på sin egen identitet, opdragelse og ophav. Det kan være, at man føler, at der er "fejle og mangler" i Danmark, sammenlignet med det sted man kom fra. Som to forskellige kvinder fortæller om danskere: *"X1: Så synes jeg også, at udenlandske kvindelige iværksættere, som jeg har mødt, er mere flittige uden at blive stressede. Danskere bliver stressede, når de er flittige. Så synes jeg også, der er meget sjusk, der begås mange fejl. Man skal selvfølgelig være large, men når jeg arbejder med udlændinge, er det lidt mere professionelt."*

X2: "Jeg så annoncen for kurset i ugeavisen og søgte. Jeg havde forberedt mig meget, med gode argumenter, men det var slet ikke nødvendigt. Det tror jeg er en forskel mellem Danmark og Holland. I Holland ville det være meget mere konkurrencebetonet og man skal fremhæve sig selv meget mere."

Etnicitet og kultur kan også anvendes som årsagsforklaringer i sociale sammenhænge. Som denne kvinde fortæller: *"Jeg føler mig måske udenfor en gang imellem. Eksempelvis blev jeg kontaktet af X, som ville have mig til at komme og fortælle om at starte som iværksætter. Jeg spurgte så en i mit kontorfællesskab, om hun ville med, og det ville hun gerne. Det var et godt møde. Men da vi var færdige, sagde jeg, at hvis nogen havde brug for at få mere at vide, så måtte de gerne, kontakte mig senere. Der kom to op og snakkede med den anden danske pige, som jeg havde taget med. Senere så jeg, at hun havde møde med dem, uden at jeg vidste noget om det. Hun havde ikke sagt noget om det til mig, eller spurgt om jeg ville med til mødet. Det var helt tilfældigt, at jeg så det. Når jeg oplever sådan noget, så kommer den negative tankegang om, at det bare er typisk dansk."*

Ovenstående afsnit viser, hvordan ens anden etniske baggrund bruges som forklaring på en skuffelse i forhold til en kollega. Havde man ikke haft en anden etnisk baggrund, havde forklaringen måske været, at kollegaens handling var uhøflig eller egoistisk. Dvs. en forklaring der tager udgangspunkt i den anden som person og vedkommendes opførsel. Frem for at forklaringen bygger på ens egen etniske baggrund og de forståelses- og forventningsforskelle, der kan ligge indbygget i kultur og dermed opførsel.

Nogle af kvinderne var i kunde- og salgsrelationer meget bevidste om, at de havde en anden etnisk baggrund. De så sig selv som repræsentanter for deres egen kulturkreds, og ville gerne give et godt indtryk af denne, for eksempel: *"Når jeg handler med danskere, så passer jeg mere på. Og de forstår, at jeg er kineser, så passer jeg meget på. Når jeg er i Kina, kan jeg gøre, hvad jeg vil, her i Danmark repræsenterer jeg kineserne og jeg skal passe mere på. Her er jeg bange for, at folk tænker, at jeg bare er en kineser. Som kineser er jeg meget opmærksom på ikke at lave fejl, når jeg handler med danskere. Jeg forsøger at have en kulturel opmærksomhed og kun vise det gode."*

Nogle af de kvinder, vi interviewede, gav også udtryk for, at man i Danmark har en "pasform som man skal passe ind i". Formen er det, danskerne opfatter som den "danske måde at gøre tingene på", dvs. i danske øjne - den "eneste rigtige og naturlige måde" at gøre tingene på. Det kunne være hårdt at afkode, hvordan man skulle gøre for at passe ind. En kvinde forklarer det således: *"Her i Danmark får man at vide, at sådan og sådan gør man i Danmark og man skal som udlænding passe ind, hvis der er noget, der er anderledes i forhold til, hvordan danskerne gør, duer det ikke. Man får at vide, at det man gør, er anderledes, eller de kompetencer man har, er anderledes, at man gør det anderledes i Danmark, end der hvor du kommer fra, men man får ikke forklaret, hvad den anderledeshed består af. Udlændingene skal passe ind i formen, og hvad der falder udenfor - ja det betyder ikke noget."*

Uanset hvilken etnisk baggrund kvinderne i undersøgelsen havde, spillede etnicitet en rolle i deres liv og dagligdag. Alle havde prøvet at blive kategoriseret på en "bestemt" måde i kraft af deres etniske tilhørighed og var meget bevidste omkring især negative reaktioner fra omverdenen. Disse reaktioner satte kvinderne i forbindelse med deres anden etniske tilhørighed. Det er med andre ord forskellige situationer og episoder, som den enkelte iværksætter kommer i, som gør, at man på godt og ondt bliver opmærksom på sin egen etnicitet.

Mønsterbryder og rollemodeller

Vores interviews med rådgiverne gav os en klar fornemmelse af, at kvinder med anden etnisk baggrund ikke var særligt repræsenterede hverken i individuel rådgivning eller på kurser. Rådgiverne gav udtryk for, at det var svært at nå ud til kvinderne generelt og endnu sværere at nå de etniske kvinder. De arabiske kvinder blev fremhævet, fordi rådgiverne mente, der var en del kvinder fra denne gruppe, som havde ideer og lysten til at starte, men som aldrig fik startet, fordi forhindringerne var store. De skulle på mange måder bryde kønsrollemønstret og samle meget mod for at komme ind i rådgivningen. Flere rådgiverne mente, at ved at sætte fokus på denne gruppe af kvinder kunne man få flere kvinder til at starte som iværksættere. Som en rådgiver siger: *"Sæt fokus på, at det eksisterer, så er der jo også andre kvinder, der bliver inspireret og så gud, hvis hun kan, så kan jeg da også, eller jeg kan i hvert fald prøve, om det er noget for mig". Og der er både iværksætterfestivaler og konferencer og hvad der ellers eksisterer."*

Med det i mente spurgte vi iværksætterne, hvad de mente kunne få flere kvinder med anden etnisk baggrund til at starte selv og hvordan de troede, man kunne nå ud til flere kvindelige iværksættere. Kvinderne understregede, at det var meget vigtigt med rollemodeller, som etniske kvinder kunne identificere sig med. Disse rollemodeller viste, at det var muligt for kvinder at slå igennem som iværksætter uanset etnisk tilhørighed. De siger:

"X1: Der skulle laves mere reklame og mere information om, hvor man kan få hjælp. Der skulle være flere med tørklæde i reklamerne. Det er svært at se, at man er ens og det ville være rart med flere rollemodeller. Det er også vigtigt at finde mentorer med tørklæder."

"X2: En af mine venner kom til X, hun ville gerne være lige som mig, hun ville starte en butik. Hun så, at jeg godt kunne, at man som kvinde kunne. Det blev mandens butik, men det var meningen, at hun skulle passe den, og det var hende der ville."

”X4: Da jeg startede, sagde man, det er en enlig mor, hvad skal hun i basaren. Hvis det havde været en anden, en gift, havde det måske været noget andet. Jeg var den eneste kvinde, da vi startede, siden er der kommet 4 andre. Jeg trak andre med mig, nu er de andre også trygge ved at være her, og de mænd, der har butik, tør godt tage deres koner med til at hjælpe dem i butikken. Det gør dem mere trygge, at det er kvinder, der også arbejder her. Det kunne bruges som en rollemodel, i Århus er det kun mænd, der arbejder.”

Især kvinder med mellemøstlig baggrund gav udtryk for, at de havde fungeret som rollemodel ved at starte selv. De fortalte, hvordan veninder eller andre kvinder i familien havde vist stor interesse for deres projekt og senere havde givet udtryk for, at det måske også var en mulighed for dem. Som en iværksætter siger: *”Andre kvinder kan måske lære af rollemodeller og succes historier af at have en dialog med andre kvinder, og se at det kan være anderledes. Netværk og information er ikke nok.”*

En anden iværksætter fortæller, hvor vigtigt det er, at det er kvinder med anden etnisk baggrund, som formidler budskabet om muligheden som iværksætter. Det gør, at andre kan spejle sig i hende og se, at selv om det kan være sværere som borger med anden etnisk baggrund, er det fuldt ud muligt, som hun siger: *”Jeg holder foredrag for nyankommende kvinder på sprogskolen i Vestergade. Man skal tage fat i dem, som kommer helt fra starten af. Det skal være en som mig, som kan fortælle dem, hvordan man skal gøre som udlændinge. Men jeg tror det var lettere i 1980’erne, hvor man var eksotisk. Men nu er det svært, folk bliver bange og isolerer sig.”*

Iværksætterkvinder viser altså, at det er muligt at starte som selvstændig. Dette sætter nye tanker i gang hos andre kvinder med anden etnisk baggrund og hos deres omgivelser. Gode rollemodeller og fokus på iværksætterkvinder med anden etnisk baggrund kan dermed være med til at få andre kvinder, der måske er fastlåste i kønsrollemønstre, til at se nye muligheder.

Netværk

En forsker på området siger generelt om netværk: *"Der er en særlig form for tillid i et netværk.*

Udgangspunktet er, at de, vi har indenfor netværket, er afgørende anderledes, end de der er udenfor, ellers ville der ikke være tale om netværk eller lukkede netværk.

Netværk har vi alle sammen på kryds og tværs, men de beslutninger, der bliver taget bag en lukket dør, de bliver taget, fordi der er en årsag til, at dørene er lukket. Dem der kommer med til festen, det er dem, der har særlige relationer til hinanden. Det kan være fordi, man er i familie med hinanden, derfor har man særlige identifikationer og tillid til hinanden. Det kan være, vi kommer fra samme landsby, det kan være, vi taler samme sprog. Du kan godt sige, at vi kommer fra Iran, men vi taler en dialekt sammen, som udelukker alle de andre. Det kan være tro, der kan være den primære socialisering, at vi alle sammen har gået i skole sammen af en eller anden mærkværdig årsag, som ikke er så mærkværdig, når man kigger på dem. Der er helt sikkert signifikante relationer, når vi kigger på det.

Og når det så er sagt, at der er en eller anden form for tillid indenfor netværket, så nærer man også en eller anden form for mistillid til alt, hvad der er udenfor. Så det du fortæller mig, når du er indenfor, har jeg en større tilbøjelighed til at tro på, i forhold til det som kommer udefra."

Kvinderne refererede til forskellige netværk. Dette var både etniske -, familiære -, professionelle og uformelle danske netværk. Der er meget stor forskel på, hvilke af disse netværk der har den største betydning. Det varierer også meget, hvordan de forskellige typer af iværksættere bruger deres forskellige netværk. En af iværksætterrådgiverne udtrykker det sådan: *"De modeller vi også har, der er sådan nogle pentagrammer, der er lavet, som viser, at forskellige nationale oprindelser handler forskelligt, og at netværk er foranderligt og kontekstafhængigt."*

Interviewene viser desuden, hvordan kvindelige iværksættere bruger netværk, afhænger af type af virksomhed, uddannelse, personlighed, familierelationer eller om man er dansk gift. Man kan ikke generalisere.

Det etniske netværk

Flere af de traditionelle iværksættere, som vi interviewede, lægger vægt på det etniske - og det nære familienetværk som primært netværk, i modsætning til vidensiværksættere. Vidensiværksætterne nævner faktisk slet ikke det nære familienetværk, som noget der har særlig betydning, og skelner ofte ikke mellem personer fra ens etniske netværk, og andre man kender. Som vidensiværksætter bruger man sit etniske netværk på linie med andre netværk. En af de ældre iværksættere siger: *"Ja, jeg spørger altid efter hjælp. Jeg har brugt venner og bekendte, og har fået meget hjælp fra dem. Jeg tænker faktisk ikke over, om det er nogen fra Danmark eller om de kommer fra X"*. Dog er man opmærksom på, at dette netværk kan give nogle fordele som dansk relaterede netværk ikke kan.

Kvinderne indenfor traditionelle erhverv har to holdninger til deres etniske netværk. Enten tillægges det meget stor betydning, eller også betragtes det som en hæmsko.

Tillægger man det etniske netværk stor betydning, vil man hente meget af sin viden om opstart af egen virksomhed her. Af flere interviews fremgår det, at det var personer i netværket, som blev spurgt til råd om praktiske ting og erfaringer som iværksætter. I enkelte tilfælde var det etniske netværk den eneste referenceramme ud over told & skat og revisoren. Disse kvinder havde en helt klar begrænset viden og manglede "iværksætterkundskaber". En kvinde siger: *"Nej, jeg har ikke fået nogen rådgivning (fra etableret rådgivningscenter). Jeg har kun fået hjælp og råd fra ham min ven (landsmand) fra Århus, han har hjulpet mig meget, og han er næsten som en bror for mig. Vi har en revisor, og så har jeg fået hjælp fra told og skat. Den rådgivning har ikke været helt ok, for det er meget svært. Jeg forstår det ikke, men min mand ser på det, og han kan hjælpe. Revisoren hjælper også."*

I et par tilfælde hentede traditionelle iværksættere f.eks. viden og rådgivning fra folk i det etniske netværk, som ikke havde lokalt kendskab. I et enkelt tilfælde havde kvinden spurgt andre landsmænd i Tyskland og Sverige. En anden kvinde, som har en butik med etnisk tøj, siger: *"Jeg så butikken og så startede jeg. Jeg fik*

ingen vejledning. Jeg har ikke brug for rådgivning, jeg ved hvordan man gør. Jeg sælger kun til mit netværk. Jeg har snakket med andre somaliere, der har butik i enten Gøteborg eller København. Jeg spurgte en veninde i Gøteborg, og hun fortalte mig om varer og hvordan man gør. Jeg har også en revisor, som hjælper mig med told og skat.

Et par af rådgivningerne siger ironisk: *"Det er bedre at spørge en onkel, som ikke bor i Danmark, om det er godt at starte en butik her i Bispehaven, end at spørge en der ved noget om Bispehaven og det forretningsområde."* Der er en klar skepsis overfor kvaliteten og relevansen af en del af rådgivningen, som iværksættere får gennem deres etniske netværk, og mange rådgivere fremhæver, at de traditionelle netværk kan virke begrænsende.

Det etniske netværk kan også virke som en stopklods for kvinder, der vil være iværksættere, specielt hvis man bryder normer og værdier i meget traditionelt tænkende grupper. Her var der ikke tale om nogen bestemt nationalitet. Som en tyrkisk kvinde siger: *"Der er ikke noget støtte at hente fra det tyrkiske netværk, det er sværere for en etnisk kvinde, frem for en etnisk mand. Da jeg startede, sagde man, det er en enlig mor. I det tyrkiske netværk bliver der kun set op til dem, som det går virkelig godt. Hvis det går skidt, og så som kvinde, får man at vide, at du hellere skulle være blevet hjemme ved dine børn."*

Nogle af kvinderne havde oplevet, at deres etniske netværk slet ikke forstod, hvorfor de ville være iværksættere. De satte sig netop uden for det etniske netværks normer og værdier, fordi de ønskede at starte som selvstændige.

Vidensiværksættere formår at udnytte det etniske netværk som en forretningsmæssig fordel. De ser det etniske netværk som en ekstra ressource, der giver adgang til specifikke muligheder. Man bruger dette netværk fagligt og forretningsmæssigt, fordi man arbejder i en niche, hvor ens kulturelle kompetencer har stor betydning. F.eks. i forhold til nyhedsformidling, kommunikation, specifik viden eller kontakter i hjemlandet. En journalist siger: *"Jeg er desuden med i et netværk af udenlandske journalister, og så bruger jeg mit netværk i hjemlandet. Disse to netværk giver indirekte kontakter og opgaver. Folk læser det, jeg har skrevet og ser mit navn ved artiklen. De kontakter mig så, og spørger om jeg kan skrive det og det. Desuden giver det faglige input og mulighed for diskussion og dialog."*

En kvinde, som arbejder med kulturformidling og rejser, siger: *"Jeg har i mange år handlet med kinesere. For kinesere betyder den personlige kontakt meget, og mange kinesere kender mig, og derfor vil de handle med mig. De kender mig og de giver mig kontakter."* I disse tilfælde skaber det etniske netværk i hjemlandet både kontakt og nye relationer. Netværket genererer opgaver og forretning, man bruger det til at få viden og rådgivning. Netværket bruges i enkelte tilfælde som "døråbner" til nye lokalt baserede netværk.

Professionelle netværk

Vidensiværksætterne i undersøgelsen tillægger professionelle netværk langt større betydning end kvinder indenfor traditionelle iværksætterfag som frisør, butik o.l.. Man ser det professionelle netværk, som et sted man henter ressourcer og sparring, hvor der er mulighed for at diskutere faglige ting, og i nogle tilfælde hente opgaver og kunder.

De meget fagligt/brancherelaterede professionelle netværk, som eks. et netværk af udenlandske journalister, eller et instruktørnetværk ser ud til at generere opgaver. Det er typisk kvinder, som har været selvstændige i længere tid, der er med i disse netværk. Det er også i disse netværk, at de forretningsmæssige relationer opstår. En kvinde siger: *"Så har jeg også et filmnetværk, hvor jeg får nogle opgaver igennem. Her har jeg nogle jobs som speaker på fransk og tysk til reklamer."*

Mange af de nystartede vidensiværksættere er med i professionelle netværk, der ikke knytter sig til en bestemt branche eller til et bestemt fag. Disse netværk har ofte en stor faglig og branchemæssig spredning, og mange af medlemmerne er iværksættere i opstartsfasen. En af de meget nystartede vidensiværksættere siger: *"Jeg er med i Morgendagens Heltinder, Webgirls og mindre netværk, og så har kurset lavet sit eget lille netværk. Jeg har også forsøgt at skabe mit eget netværk med fagligt indhold."*

Nystartede vidensiværksættere bruger netværkene til at bekræfte identiteten som iværksætter og finde rollemodeller eller sparringspartnere. Man er ikke opmærksomme på, at faglige netværk kan generere opgaver eller kan være forretningsudviklende.

Det ser ud til, at professionelle netværk kan skabe danske relationer. En del af vidensiværksætterne har netop fået hjælp af danske kvinder, via professionelle netværk, og har oplevet, at en dansk mentor faktisk giver adgang til både professionelle og uformelle danske netværk. En vidensiværksætter siger: *”Ja, det med en mentor, det har faktisk givet mig mere, end jeg havde regnet med, jeg har fået faglig viden og også nogle kontakter.”*

Flere af de nystartede vidensiværksættere har hørt om og fået kontakt med de professionelle netværk gennem iværksætterkurser, som de har gået på. Nogle har også lært betydningen af netværk, og er blevet bedre til at bruge det.

For de iværksættere, der arbejder indenfor det kulturelle område, spiller det fagligt relaterede netværk en væsentlig rolle. Som en udtrykker det: *”Det er ikke af de offentlige kanaler, du får den slags at vide, det går af de uformelle, der betyder dem, du kender indenfor det uformelle kulturmiljø i X by, alt”.*

Flere interviews viser, at danske professionelle netværk ikke er særlig interessante for traditionelle iværksættere. Enten har man ikke tid til at deltage, eller også synes man ikke, at man kan bruge de tilbud, som de professionelle netværk tilbyder. Nogle af de traditionelle iværksættere, vi interviewede, kunne dog se en fordel i danske professionelle netværk. De ville gerne bruge dem, men vidste ikke konkret, hvor de fandtes eller hvordan man kommer i kontakt med dem. To asiatiske kvinder siger samstemmigt: *”Ingen af os har brugt et professionelt dansk netværk, og har ikke kendskab til nogle. Vi ville gerne vide mere. Vi vil gerne, men det er svært. Vi ved ikke hvordan.”*

To iværksætterrådgivninger efterlyser direkte en nytænkning af netværksideen, når det drejer sig om traditionelle kvindelige iværksættere. De mener ikke, at de danskrelaterede professionelle netværk er relevante for denne gruppe af iværksættere. Afstanden er for stor. Den ene siger: *”Det (at bruge formelle eller uformelle netværk) har de ikke tid til, og de vil ikke bruge deres tid på det. Deres netværk det er familien, ”hvorfor i al verden skulle de ud og møde andre”. Hvis ikke det er familien, så har de travlt med at drive deres forretning, de arbejder 12-15 timer i døgnet. Jeg synes, der er en barriere i det danske system, i og med at man tror, at man kan tage de her tanker om netværk, og den måde vi tænker og arbejder på i Danmark, og så bare overføre dem.”*

Uformelle danske netværk

De fleste vidensiværksættere, som vi interviewede, havde et danskrelateret netværk, og de tillagde det en ret stor betydning. Flere af de traditionelle iværksættere i undersøgelsen tillagde ikke et dansk netværk ret meget betydning, og de havde kun i begrænset omfang danske kontakter. På spørgsmålet om hvor vidt de havde et dansk netværk svarede mange ”nej”, eller sagde at de ikke kendte ret mange danskere. Dog ser det ud til, at yngre kvinder med en dansk uddannelse bedre kan se formålet med det uformelle danske netværk.

Vidensiværksættere er gode til at bruge deres uformelle dansk eller etnisk blandede netværk. Det uformelle netværk i form af venner, bekendte og arbejds- eller fritidsrelationer bruges til mange ting. Man får både praktisk støtte, og man spørger folk til råds. Netværket bliver brugt til idéudvikling, information, sparring, eller det bliver brugt til at være ”døråbner” til andre netværk. To vidensiværksættere forklarer: *”Vi bruger alle mulige i vores netværk både danskere og rumænere + alle mulige andre – etnicitet har ikke noget at sige i den sammenhæng. Hvem vi bruger kommer an på, hvilke informationer eller kontakter vi har brug for.”*

Også personer, som ikke har noget som helst med iværksætteri eller selvstændig virksomhed at gøre, kan eks. bruges, når man er i opstartsfasen. En kvinde siger: *”Jeg har brugt en veninde, som, selv om hun ikke er iværksætter, har kommet med tips og ideer, indvendinger og det har hjulpet.”*

Man kan ikke få for stort et netværk, mener mange etniske vidensiværksættere. De gik pr. definition ud fra, at de på grund af deres etniske baggrund havde et mindre netværk end en hvilken som helst dansk kvinde. En kvinde fra Rumænien siger: *”Jeg har ikke så stort netværk, fordi jeg har været i udlandet i et år, og også*

fordi jeg er flyttet til et helt nyt sted. Jeg arbejder på at opbygge mit netværk, men kan ikke gøre det så hurtigt, som en dansker måske kunne gøre det.”

Flere af vidensiværksætterne giver udtryk for, at de har meget sværere ved at skabe danske forretningsmæssige relationer. En siger *”Jeg synes det er svært at bygge et dansk netværk op på trods af gode råd på kurset. Der har været nogle skuffelser. For noget tid siden fik jeg en rapport. Så har jeg prøvet at kontakte en dansk journalist på Politikken for at få et samarbejde, og jeg ville give ham historien, men har kun fået nogle meget utydelige svar. Hvis jeg skrev noget, der kunne komme andre til gode, kunne det være en god ide, men han var ikke interesseret.”*

Vidensiværksætterne i undersøgelsen efterlyser to ting. Dels mener de, at de mangler kontakter, der kan give dem branchespecifik information. Dvs. kontakter som kan fortælle dem mere om, hvordan branchen fungerer, give dem nøglen til at forstå beslutningsprocesser og de uformelle spilleregler indenfor bestemte brancher.

Dels efterlyser de ”døråbnere” til eksakte virksomheder, og til branchenetværk, hvor det er svært at få adgang. Man synes, at man mangler de danske uformelle kontakter og relationer, der opstår som resultat af fælles uddannelse, arbejde eller fritid. Det der skaber fornemmelsen af, at man har noget til fælles eller kender hinanden. En siger: *”Jeg har brug for netværk. Det er svært for mig at komme ind, selv om jeg gør alt for at komme ind og komme i kontakt med danskere. Når det er svært for mig, som er ” en der måske bliver smidt ud af døren, men så kommer ind af vinduet”, jeg gør alt for at blande mig med danskere, og er en som har meget gå-på-mod, så må det være svært for andre at bryde mønstrene. Man bruger en masse tid og energi på at komme i kontakt, og på at komme ind et eller andet sted.”*

Iværksætter og samfund

Forståelse af officielle systemer og regler - Forskellige forhindringer for iværksætteri

Det kan som nystartet iværksætter være svært at gennemskue love og regler. Nogle grupper med anden etnisk baggrund er meget skeptiske overfor regler og kontroller fra det offentlige. Dette skyldes ofte, at de erfaringer, man har med statskontrol fra hjemlandet, er meget negative. Dette gør, at man har svært ved at gennemskue årsagen til kursusbureaukrati. Som en rådgiver fortæller om deres erfaringer fra et iværksætterkursus: *"Det er især iranere og irakere, der pludseligt holder op. Men det er også fordi, det er jo sådan et EU projekt. Det er jo et helvedes bureaukrati, og vi korsner os jo alle sammen. Men det er jo fordi EU i bund og grund, ikke vil have, at man snyder med pengene. Men det betyder i praksis, at de skal underskrive en erklæring, når de starter, de skal afgive personnummer og mange af dem, de står af på det. Og de skal skrive timesedler, hver gang de er her, de skal underskrives. Vi kan simpelthen ikke få dem til det. Jeg tror også det er en del af årsagen og det her med faste tider. Det bliver simpelthen for meget for dem."*

Flere af rådgiverne ser loven om næringsbrevet som en hindring for etniske iværksættere (både mænd og kvinder) med svage dansk kundskaber, dem der allerede stod svagt på arbejdsmarkedet. Som en fortælling fra en rådgiver illustrerer: *"Jeg har et godt forløb med en person, der startede i Holstebro, han har overtaget en frugt og grøntbutik og han taler meget dårligt dansk. Han er af natur købmand. Han sælger ikke noget til under det dobbelte af, hvad han har givet for det. Men han er dårlig til dansk. Til gengæld har han en søn på 15 år, som hjælper ham i alle sammenhænge og det går også fint. Det lykkedes så at finde et sted, hvor han havde været i praktik, som han kunne købe, det lykkedes også, at han kunne låne penge i banken 80 000 og så 50 000 på en kassekredit og resten blev så som afbetaling. Det var også i orden. Det lykkedes også at få kommunen med på, at hans kone kunne få kontanthjælp i et halvt år, hvis han kom med sine bilag, saldobalancer og andet, der viste, at han ikke tjente nogen penge. Nu slås jeg så med den sidste del, han skal op til en næringsprøve. Den nye lov, om at man skal have næringsbrev. Næringsbasen som man lige har fået opstillet, hvor man skal svare på 30 spørgsmål og skal have 80 % rigtige for at bestå den. Det er noget, jeg slås med i øjeblikket, for han kan ikke forstå spørgsmålene og så er det jo svært, og han må ikke tage sin søn med."*

De offentlige krav og regler er svært tilgængelige, og manglende sprogfærdigheder forøger kun problemet. De fleste myndigheder tager ikke hensyn til borgere, der ikke mestrer dansk på højt niveau. Dette udelukker dem, der ikke behersker dansk særlig godt, og skaber endnu en barriere, endnu en eksklusionsmulighed for grupper, som allerede har svært ved at komme ind på og forblive på det danske arbejdsmarked.

Ifølge iværksætterrådgivningerne kan der også let opstå misforståelser omkring de forskellige roller og instanser i det offentlige system for etniske iværksættere med dårlige dansk kundskaber og ringe samfundsforståelse. Rådgiverne fortalte, at for nogle af dem (mænd og kvinder), de havde haft på kursus, var den eneste kontakt med danskere og det danske samfund via deres sagsbehandler. Det tog tid, inden de indså, at iværksætterrådgiveren ikke også var en sagsbehandler. En rådgiver opsummerer, hvad han ser som problematikker: *"Der er næringsbrevet i forhold til at åbne restaurant, evnen eller forståelsen af lejekontrakter og det ikke at blive snydt, sagsbehandlerens manglende kendskab eller opfordring til selvstændighed og sprogskolernes tempo klientgør og hjælper ikke mennesker fremad."*

Praktiske ting som lejekontrakter og aftaler er et område, hvor mange iværksættere med anden etnisk baggrund kommer galt af sted, fordi disse kan være meget svære at gennemskue. Når forholdene så beskrives på et andet sprog end ens modersmål, gøres betingelserne kun mere ugennemskuelige. Som en rådgiver fortæller: *"Jeg havde en kursist, da han kom til mig, havde han skrevet under på en lejekontrakt, der var uopsigelig i 10 år og det var uden mulighed for fremleje og uden afståelsesret. Og jeg har lige haft en anden, som har skrevet under på en lejekontrakt. Jeg prøvede at læse den igennem, og jeg kunne ikke finde noget, der var til fordel for lejer. Og så i en forholdsvis lille by, et forholdsvis lille erhvervslokale 5000 i leje. Det var et par tusinde over markedsprisen."*

Som en rådgiver siger i forhold til at forstå systemet generelt og regler og lovgivning specifikt: *"Det er lejekontrakt, det er forhandlinger med banken omkring et eventuelt iværksætterlån, det er ansættelsesforhold, hvad skal jeg være opmærksom på, det er miljølovgivningen. Jamen altså, alle de der ting, er der rigtig mange, som ikke er bevidste om."*

Alle iværksætterne og rådgivere angiver moms, skat og regnskab som en meget stor barriere både i opstart og siden. Det kan være meget svært at forstå og det kan være svært at administrere det rigtigt, især hvis man ikke er vant til at kalkulere med moms. Som denne rådgiver siger: *"Hvordan er det nu lige, det der med moms, hvad er det for noget, jeg har jo betalt min skat. Hvad er det der andet for noget? Det er nogle forståelsesbarrierer, for der hvor de kommer fra, har man lavet en handel, når man har lavet en handel. Når man får 100 kr., så får man 100 kr. Her kommer der et kompliceret system ind, og det er ikke 100 kr., men sådan set kun 80 kr., for de 20 kr. skal du betale tilbage. Og til gengæld, hvis du går ud og køber noget kan du også trække momsen fra. Det er en barriere at forstå, hvorfor man laver tingene besværlige."*

Kvinderne, som vi interviewede, gav alle udtryk for at de kendte til de problemer som iværksætterrådgivningerne pegede på. Uanset uddannelsesbaggrund, branche eller forretningserfaring var reglerne et problem og en tidsrøver. De sagde også, at der er mange forhindringer undervejs som iværksætter, men man er allerede bedre stillet, hvis bare man kan finde ud af, hvor man stod svagt samt hvad det var, man behøvede hjælp til.

Kendskab til kultur, koder og kommunikation også på et uformelt plan

Som vidensiværksætter er forståelse af koder, kommunikation og netværk på et uformelt plan meget vigtigt. Flere vidensiværksættere fortalte, at de på trods af dansk på et højt niveau havde haft problemer med at forstå udmeldinger fra samarbejdspartnere, rådgivere o.l. De sagde også, at det kunne være svært at finde ud af, hvorledes samfundet var skruet sammen på et mere uformelt plan. Dette kunne også virke som en hindring for kundekontakt og fremdrift i virksomheden. Som en kvindelig filmproducent siger: *"De danske kvinder tjener penge på at lave film, men jeg fik ikke adgang til det netværk, hvor pengene var."*

Men en anden i samme branche havde helt andre erfaringer, hun fortæller: *"Det foregår på den måde, at jeg søger penge fra kulturelle fonde, så ansætter jeg en dramaturg til at skrive et stykke over min ide. Jeg ansætter også skuespillere og scenefolk, så jeg er faktisk en slags arbejdsgiver og har ret mange folk ansat. Når jeg ser på andre freelancere indenfor det kunstneriske område, så har jeg det godt, jeg har i år fået støtte fra kunstfonden og er en af kun 7 som har fået. Jeg er nok den i hele byen, som får flest penge hjem."*

Der er mange faktorer, som kan spille ind i disse forskelle. Det virkede som en fordel at være dansk gift med en mand i en beslægtet branche, hvor han ofte kender nogen som kan hjælpe en videre. Derudover er det også af betydning, hvor god man er til at danne netværk og finde mennesker til at støtte og hjælpe en – altså individuelle forskelle.

Nogle vidensiværksættere følte, det var meget svært at få kontakter i den branche, hvor de var uddannet og gerne ville arbejde. Den følelse kunne være meget vedholdende, også selv om man havde taget en supplerende uddannelse i samme fag i Danmark. Man kunne ikke finde ud af, hvordan de forskellige brancher hang sammen og hvor man skulle starte, som en dansk uddannet geolog og tidligere plantebeskytter fra Israel siger: *"Det er lettere i mit hjemland. Ja, helt sikkert. Jeg tænker på, hvor let det var at blive selvstændig i Israel. Du svømmede ind i kulturen og sproget og det hele var så let. Det er svært at nå op til den position igen her. I Israel vidste jeg, hvilke typer jeg skulle snakke med. Jeg vidste, hvordan landbrugsrådgivere i Israel er, men det gør jeg ikke her. Man møder mistro, man mangler information om, hvordan det fungerer i Danmark, f.eks. indenfor det danske landbrugssystem og sådan noget. Man ved ikke, hvordan man kommer ind i markedet og hvordan beslutningerne tages. Man kan godt komme til at føle sig helt alene, man skal lære mange ting, både kultur og mentalitet og så systemet indenfor branchen. Man skal starte forfra med at skabe kontakter. Andre som er danske, kender det, fordi de har arbejdet med det og de er danske."*

Hvis man ikke kender den branche, man ønsker at arbejde i, er det umuligt at lægge en strategi, der gør, at man enten får opgaver eller arbejde indenfor branchen – uanset etnisk tilhørighed. Man vil have svært ved at nærme sig området, for hvad skal man tilbyde, hvis man ingen ide har om, hvad de efterspørger eller hvem

der tager beslutningerne. Branchekendskab synes at være altafgørende for at komme i gang, som denne kvindes udtalelse også tyder på, hun siger: *”Det er måske dumt, at to kvinder med udenlandsk baggrund går ind på det marked. Der er ingen, som gider samarbejde med os. Vi har undersøgt alt, pris, et godt produkt og så videre, men vi har ingen kunder. Vi har to medarbejdere, som vi betaler fuld løn, for at være klar, når der kommer noget. Det er 100% sikkert, at det havde været lettere at starte op som dansk kvinde. Vi har ingen netværk. Hvis jeg skulle gå tilbage, så har man sit netværk og vi er ikke der, hvor beslutningerne tages. Det er dumt af os at starte uden netværk og uden branchekendskab.”*

Forklaringen på den manglende succes som iværksætter har dog både sin årsag i anden etnisk baggrund og manglende branchekendskab. Spørgsmålet er, om det havde været lettere at starte i hjemlandet uden branchekendskab? Som en rådgiver sagde, skelner forretningsverdenen ikke til etnicitet og kultur, det er de samme regler overalt.

Men kommunikationsforskelle kan gøre det svært at vide, hvor i en handel man befinder sig. Vi fik fornemmelsen af, at når man er kommet til Danmark som voksen, kan det være svært at lære at aflæse nogle sproglige og ”kulturelle koder”. Dette gør det vanskeligere, at vurdere om udsagn er meget seriøse eller overfladiske. Hvorfor man måske får en forventning om, at noget som egentligt ikke er ment særligt konkret, bliver til noget. Det kan give unødvendigt mange skuffelser i salgs- og kunderelationer. De kvinder, der flere gange havde taget fejl, kunne mærke, at drømmen om at være iværksætter begyndte at smuldre. Mange af kvinderne var sikre på, at danske iværksættere ville kunne aflæse, hvad der var reelt og hvad der bare var løs snak. Men som en kvinde fortæller, er der forskelle, som kan resultere i falske forhåbninger: *”Det har også været svært for mig at lære at fortolke danskheden korrekt. Jeg fik meget positiv feedback – som jeg misfortolkede. Jeg kan huske en gang, hvor jeg havde søgt nogle penge og havde snakket med en af dem, der bevilgede. De gav meget positiv feedback, og jeg gik hjem til min mand og sagde, at det her, det er bare kassen, men så fik jeg afslag, det forstod jeg ikke. Det handler om, at man skal være høflig og venlig, man siger ikke tingene lige ud, det er en måde at vise respekt på. Det er fantastisk svært at fortolke. Man vil ikke være negativ. Det er lige omvendt i Tyskland, der vil man sige sin mening, det er at vise respekt, også den negative og gør man ikke det, er det mangel på respekt.”*

En rådgiver fortæller, hvordan præmisserne for de forskellige typer samtaler også udgør et problem. Fordi man har lært at tyde signaler i en social sammenhæng, er det ikke sikkert, at man kan overføre dem på et erhvervsorienteret plan, som hun siger: *”Tilbagemeldingen fra mange af kvinderne, jeg siger ikke alle, men for mange af dem, de ved ikke, hvad for et kodeks der gør sig gældende for en samtale. De har svært ved at aflæse og forstå, hvad det er for nogle signaler, der bliver givet. Så de har svært ved at tyde de signaler ved en banksamtale. De har også svært ved at indgå i den der forhandling, der er ved det, ved præsentationen og så videre.”*

Kropssprog, signaler og udsagn var årsag til forvirring hos mange af de iværksættere, vi interviewede. Mange af dem kunne ikke finde ud af, hvordan man fik adgang til forskellige arenaer eller hvordan man fortolker forskellige signaler fra kunder og netværk. Misforståelser og fejlfortolkninger kunne give kvinderne en følelse af usikkerhed og at de manglede en evne til at orientere sig. Enkelte af kvinderne havde opgivet at slå igennem indenfor deres branche, men størstedelen af kvinderne betragtede det som en af de ulemper, der følger med, når man ikke er født ind i den kultur, som omgiver en.

Finansiering og økonomisk støtte af iværksætteri

Det er svært som iværksætter uanset køn, etnicitet, forretningside og forretningsplan at opnå lån. Mange af de kvinder, vi interviewede, havde da også forsøgt at klare sig uden. Dette gjorde sig specielt gældende for vidensiværksætterne. De kvinder, som havde fået et banklån, havde brugt lang tid på at få banken overbevist og været i mange forskellige banker, inden lånet var blevet bevilliget. Som en kvinde siger: *”Jeg brugte 3 måneder til at finde en bank, som ville låne mig penge. Som enlig mor med to børn vil ingen låne dig penge, og hvis du starter, er der ingen støtte at få, du får ingenting. Du kan ikke låne penge. Men der var dog til sidst en bank, der ville.”*

Indenfor nogle brancher er det næsten umuligt at låne penge til opstart. Men havde man nogen, som kunne hjælpe en med at ”åbne dørene”, kunne det måske hjælpe lidt.

Nogle rådgivere gav udtryk for, at nogle af de etniske grupper ikke havde tradition for at bruge bankerne. Dette resulterede i, at banken ikke kendte dem – hvilket igen gjorde det endnu svære at få et lån. Som en rådgiver siger: *"Banker har jo sådan en intern regel. Hvis det er et pizzeria, en kjoleforretning eller noget andet, så går det ikke, hvis man ikke har nogen penge selv. Og det er lige meget, om man er udlænding eller dansker. Og jeg er sikker på, at hvis der kommer en ind, som ikke er så god til dansk, så er det sandsynligvis endnu sværere. Men de fleste etniske kvinder, de har pengene fra deres nærområde, deres familie. De går aldrig i banken. Det er også sjældent, at de så bruger banken bagefter, og det er også derfor, at de ikke kan låne penge. De bruger kun banken som en sparegris, man sætter dem ind og så tager man dem ud igen. Bankerne bruges ikke til at spare op i og sætte penge fra. Dvs. at banken kender jo ikke flygtninge/indvandrere, og kan ikke se, om man kan stole på dem, kan de betale deres penge tilbage."*

En af kvinderne havde fået lån via en ihærdig indsats, fordi hun havde en god og ordnet økonomi og fordi hun var på rette sted til rette tid. Kvinden, der fortæller, havde også haft kontakt med mange banker og endte i den bank, hun startede i og fik sit lån. Hun fortæller: *"Jeg havde set i Århus onsdag, at der var mulighed for et møde ang. finansiering til at starte egen butik i Skåde centret. Jeg fik kontakt med en rådgiver, der også endte med at ville låne mig penge. Jeg ville gerne låne 30.000 kr., men han synes det var for lidt og synes jeg skulle låne 50.000 kr. Det viste sig, at det var samme bank, som først havde afslået mig og kun ville låne mig 15.000 kr. i udgangspunktet. Det var den X bank. Jeg lånte til slut 30.000 kr. og startede 2 måneder senere. Jeg fik også noget vejledning fra banken. Jeg havde ikke hørt om iværksætterstøtte, det var tilfældigt at jeg hørte det. Det var via andre frisører, som jeg holdt foredrag for om aftenen."*

Flere rådgivere sagde, at etniske iværksættere låner penge til virksomhedsstart af deres familie eller deres etniske netværk. Vores erfaringer fra interview med iværksætterkvinderne er, at kun en lille del af de traditionelle iværksættere havde brugt deres eget etniske netværk til at finansiere opstart af virksomhed. De fleste havde på en eller anden måde brugt det officielle danske banksystem i form af almindelige banklån eller i et enkelt tilfælde iværksætterlån. Der er visse forpligtigelser og regler knyttet til iværksætterlåne, som disse kvinder fortæller: *"For os er det umuligt at starte op uden kapital og da jeg hørte om iværksætterlån, gik vi videre med ideen. Og jeg og X får stadig rådgivning, det er betingelserne for, at jeg har fået et iværksætterlån på 300 000 kr. Jeg skal have rådgivning i 1 1/2 år. Vi holder opfølgingsmøder, om hvordan det går. De kommer med ideer til forbedringer og rådgiver om PR og marketing."*

I forhold til at få privat finansiering knytter der sig en del problemer, der i sidste ende kan ødelægge forretningen, som en forsker siger: *"Det empirien påviser, det er, at de der netværksfunktioner er disfunktionelle. På kort sigt er det godt til etablering og til at komme i gang. Men selv samme netværk bliver hæmskoen for virksomhedens udvikling på et eller andet tidspunkt. For der er en masse sociale forpligtigelser, der skal frigøres på sigt. Det er simpelt, der er to modeller, det ene kunne være, at jeg har lånt 100.000 af dig, og så kommer du lige pludselig om en måned eller to og siger, jeg skal have de 100.000 nu, min datter skal giftes. Da er det slut, det ville du ikke gøre, hvis du var en bank, og du har ingen mulighed for ikke at betale de penge, så er det dit problem, hvordan du skaffer dem. Det er den ene model, den anden kunne være, at du har en udelig datter eller søn, der står uden arbejde og så har du hjulpet mig og så siger du "kan du ikke ansætte ham?" og det der kan du ikke ansætte ham betyder "hvornår skal han komme?"*

Herudover havde nogle af rådgiverne også erfaringer med, at folk, der fik privat finansiering, betalte en meget høj rente eller endte med at blive snydt.

Som forskerens udtalelse viser, er der dog mange aspekter, der spiller ind ved bankfinansiering: *"Det er helt på gulvniveau, det er til syvende og sidst den enkelte bankmands holdning til det hele. Hvis man mener, der ikke kommer nogen iværksætter ud af en kvinde, så er det ligegyldig, hvilken festdag du har, så bliver du forkastet. Omvendt kan det være en kvindelig bankrådgiver, der siger: "de der skide mænd, vil jeg ikke hjælpe endnu mere." Men udgangspunktet er, at du godt kan have en hel masse fine hensigtserklæringer i din bank, men det, der er gældende, er, hvad holdningen er hos den enkelte medarbejder på gulvniveau. Hvad er attituden, når vedkommende sidder face to face i mødet med den potentielle iværksætter. Tror jeg på det her, eller tror jeg ikke på det, dog støttet af en hel masse facts eller mangel på samme. Har du en, der kan være døråbner, så er det altid godt. Og næste spørgsmål er så, har kvinder en, der kan være døråbner i deres netværk, det er måske der, det hele ligger og ikke om man er mand eller kvinde, men hvor stor ens netværk er i form af døråbner, man kender eller har kendskab til eller har mulighed for at trække på."*

Der er flere forskellige muligheder for at låne penge for iværksættere, men ingen af dem er lettilgængelige. Det er svært at få banklån og det kræver en stor indsats og at man prøver mange banker før en siger ja – hvis man er heldig og har en meget gennearbejdet forretningsplan. Desuden fremhæves nogle brancher som umulige at få lån til, som eks. pizzeriaer, grønthandlere, frisørsaloner og kjoleforretninger. Iværksætterne i vores undersøgelse synes ikke at låne penge så ofte fra eget etnisk netværk, som vi umiddelbart fik indtrykket af via interviews af rådgiverne. Det var få iværksættere, som havde fået lån fra eget netværk og de var alle traditionelle iværksættere.

Fagforeninger, AF og kommuner

En del af de kvinder, vi interviewede, var startet op som dagpengemodtagere med selvstændigt bierhverv. Andre havde forsøgt at gøre det, men havde opgivet, fordi mængden af love og regler var blevet for uoverskueligt. Alle gav udtryk for, at det kan være svært for iværksættere at få klarhed over reglerne for selvstændigt bierhverv. Man er til enhver tid bange for at have misforstået et eller andet, der gør, at man mister dagpengene. Disse tendenser ser kun ud til at blive kraftigt forstærket, hvis man har en anden etnisk baggrund.

For denne gruppe ligger der også andre tanker end angsten for at miste pengene. En del af kvinderne havde været igennem flere års kamp for at få statsborgerskab, hvilket kun forstærkede skrækken for ubevidst at gøre noget ulovligt, fordi man måske ikke havde forstået reglerne. Som den ene af to kvinder siger om deres opfattelse af systemet: *”Det er ikke svært, hvis man har et arbejde og kun har virksomhed som bibeskæftigelse. Det er endnu sværere, hvis man er på kontanthjælp. Det, der gør det svært er, at reglen om at kunne starte op på bierhverv siger, at man skal stå til rådighed fra 8 – 16 og måske hele dagen. Der er uklarhed om, hvad hele dagen betyder. Vi har ikke kunnet få klar besked om, hvad at ”stå fuldt til rådighed” betyder. Den virksomhed, som vi gerne vil starte, kræver, at vi kommer ud til virksomhederne i arbejdstiden, og derfor kan vi ikke kun arbejde efter 16.00. Det er nødvendigt, at vi kommer ud og snakker med folk om forskellige projekter. Det kan være svært at overbevise A-kassen, om at vi står til rådighed.”*

Og hun fortsætter: *”Jeg har fået mange forskellige udlægninger af reglerne om opstart af virksomhed og det har givet usikkerhed. Jeg vil ikke overtræde reglerne, og dermed risikere at miste dagpengene, for det er det eneste jeg har. Og jeg har en familie at forsørge. Jeg synes, at fortolkningen af reglerne er svær. Kontrollen i det første år er ikke så slemt, men efter 1 år skal jeg aktiveres og har fået at vide af A-kassen, at jeg skal tænke mig om og finde ud af, hvilke tilbud jeg kunne tænke mig.”*

En anden kvinde sidder i denne problematik: *”Mit største problem er, at jeg i øjeblikket ikke kan få godkendt af fagforeningen, at jeg starter op med selvstændig virksomhed som bierhverv, da mit arbejde med virksomheden foregår i dagtimerne. Jeg kan ikke ansætte nogen sælgere, og da jeg ikke selv er en god sælger, har jeg svært ved at få kunder og har derfor ikke nogen mulighed for at øge min omsætning. Det er som en ond cirkel. Fagforeningen siger, at jeg godt kan arbejde hjemmefra, men det kan jeg ikke selv holde ud, for jeg kan ikke koncentrere mig om mit arbejde, da der er en masse ting med børn, huslige pligter o.l., som forstyrrer. Hvis jeg lejer et lokale vil fagforeningen ikke godkende supplerende dagpenge, da de ikke mener, at jeg står til rådighed.”*

Reglerne er svære at forholde sig til og de fleste mennesker, der har været i forbindelse med kontanthjælps- og dagpengeområdet, har prøvet, at få de samme regler udlagt på vidt forskellige måder. Det, som er muligt set fra en sagsbehandlers synspunkt, kan være meget svært eller umuligt set fra en andens vinkel. Desuden kører der flere ordninger. Man kan være på selvstændigt bierhverv, hvor man trækker timer fra på sit dagpengekort, men man kan også være freelancer, hvor der så er andre regler som gælder. En del af problematikken er også, at nogle gange får man ikke information om de forskellige regelsæt, med mindre man selv spørger og det kan være svært at spørge om noget, man ikke ved på forhånd.

Velfærdssystem som barriere for iværksætterånd

En fundamental faktor for succes som iværksætter er initiativ, arbejdsomhed og ”drive”. Andre undersøgelser og rapporter viste desværre også, at netop disse egenskaber smuldrer efter flere år med passiv forsørgelse af systemet. For eksempel fortalte flere rådgivere, hvordan mange af dem, de havde rådgivet, var kommet til Danmark som asylansøgere. De havde siddet flere år i asylcentre, hvilket havde nedbrudt deres initiativ. Initiativet var svært og - i mange rådgiveres øjne - umuligt at genetablere. Sprogskolerne blev også nævnt. Disse blev fremstillet som klientgørende i kraft af, at tempoet var lavt, mange timer blev aflyst, således at man signalerede, at det ikke var så seriøst.

Flere rådgivere gav også udtryk for, at sagsbehandlerne kunne være en barriere, hvis man ønskede at starte som iværksætter. Selv om man havde en god ide, og et bæredygtigt projekt, synes sagsbehandlerne i kommunen, at det var for usikkert og, at der derfor ingen grund var til at starte som selvstændig. Et uddrag af et interview, fortæller en opfattelse, vi mødte hos rådgiverne en del gange:

Rådgiver: ”Men den tredje ting er, at hvis man er indvandrer og potentiel iværksætter, det er klart, at det gør, at det kan være sværere. Det andet er så, hvis de samtidig er præget af at være kontanthjælpsmodtagere. Der tager vi gruppen generelt (mænd og kvinder), hvor det er sådan, at hver gang, der opstår noget, så siger de ” jeg skal lige tale med min sagsbehandler”. Nej, ikke tale om, du skal ikke snakke med din sagsbehandler overhovedet, mens du går på kurset, så snakker du ikke med din sagsbehandler. Det er nødvendigt nogle gange at sige det til dem. Jeg kan ikke rådgive dem samtidig med, at de går og snakker med deres sagsbehandler. Det kan jeg bare ikke. Og jeg kender også systemet indefra, det gør jeg, og det har egentlig ikke ændret sig over mange år. Det der med, at hvis de kommer for meget ind i klientrollen, så er det svært. Og det gælder jo ikke kun dem.

De hænger i systemet, hvis det er sådan, at de har hængt i det system i en tre år, derfor kan jeg også sige, de må ikke vente for længe. Hvis det er nogle, der har et iværksætterpotentiale, så må de ikke blive hængende i systemet for længe og blive klientgjorte. For så er udgangspunktet for at blive selvstændig vanskeligt, der er simpelthen for stort et spænd, som de ikke kommer over. Initiativet er taget fra dem. De har en afhængighed af en offentlig ydelse. Jeg har ikke spor at udsætte på socialrådgivere, men der er jo en årsag til, at de er blevet socialrådgivere og ikke selvstændige. Og der har de nogle personlige kompetencer og en måde at se arbejdsmarkedet på, som der ikke er noget i vejen med, men det passer sgu ikke med det at skulle være selvstændig.

Interviewer: Men det leder jo så over i spørgsmålet, kunne man gøre noget for kommunale sagsbehandlere, AF-konsulenter eller andre aktører, som kunne hjælpe folk over, ikke fordi alle skal være selvstændige, men hvis man ser et potentiale.

Rådgiver: Jeg må sige det sådan, at hvis man vurderer, at der er nogle, der har et potentiale, så skal man holde dem væk fra enhver rådgivning med deres sagsbehandler. Det er faktisk et problem, vi er stødt ind i mange gange, hvor socialrådgiverne ikke vil råde de mennesker til at starte op som selvstændige, for det er for farligt, det de er inde på. Man er jo ikke sikker på at få sin løn. Nogle af dem henvender sig faktisk og vil gerne på kurset og så er der de, der vil være iværksættere, der skal overbevise deres sagsbehandlere om, at det måske er en god ide. Nogle gange ringer sagsbehandleren til mig og vil snakke om det. De er ikke glade for at slippe dem, for det er usikkert...det er risikabelt. Og de risikerer, at pludselig har de ingen indkomst, siger sagsbehandleren. Det er jo et misforstået hensyn at tage og det er derfor jeg siger, at kunne vi få en tidlig visitering, og en tidlig visitering i den sammenhænge betyder, når de går på sprogskolen, det er ikke efter. Der er de allerede ødelagt, hvis de har gået der et par år.”

En af rådgiverne havde et meget konkret eksempel, som han fortæller: ”Der var en tyrkisk kvinde på bistandshjælp, der for et par år siden startede en forretning som frisør. Hun gad ikke være på kontanthjælp mere. Hun var god, havde en tysk uddannelse og var en stærk kvinde. Hun havde lavet en forretningsplan og den lød godt, og hun havde tjek på det, når man spurgte hende, så det lød godt. Hun skulle så låne 150 000 af sine brødre. Pludselig ringede sagsbehandleren og sagde ”hvad har du sagt, nu har hun købt den (forretningen) og hun sidder der på bistandshjælp med 5 børn. Det kan hun da ikke”. Men det havde hun gjort og hun var stærk. Det er det der med, at man kommer ind i et system og så er det, at det er dumt at starte, og hvis det nu ikke kan lade sig gøre. Pludselig kommer man ind i den der klientgørelse. Den sniger sig simpelthen bare ind.”

Meget forskning på kontanthjælpsområdet peger på, at jo længere man går passiv, jo mere passiv bliver man, med deraf følgende nedsat livskvalitet, livsglæde, initiativ og ansvarsfølelse for eget liv (Berg Sørensen: 2002).

Rådgivernes udtalelser bekræfter også, at jo længere man er i det sociale system, jo sværere bliver det at mobilisere det initiativ, der kræves for at starte som iværksætter. Iværksætteri og iværksætterkurser er heller ikke noget mange sagsbehandlere foreslår deres klienter som et alternativ til jobsøgning eller anden aktivering. Det ser ud til, at sagsbehandler og systemet udelukkende tænker i økonomiske baner, og selvfølgelig kan det være en stressende faktor ikke at vide, hvor de næste penge skal komme fra. Men personlig værdighed og følelsen af at være en aktiv del af et samfund og et menneske med muligheder og gøremål i livet er jo ikke baseret på økonomi alene.

En del iværksætterrådgivere påpegede også den forskelsbehandling, der er af folk på kontanthjælp i forhold til forsikrede ledige. De mente, at folk på kontanthjælp, lige som forsikrede ledige, skulle have ret til at starte op med selvstændigt bierhverv i en overgangsperiode. Det kunne hjælpe flere til at komme i gang og forsøge sig som iværksættere. Få iværksættere havde fået støtte og hjælp af kommunen, men nogle af kvinderne fortalte dog, hvordan det var deres sagsbehandler, som havde givet dem information om muligheder for iværksættere: En siger: *"Min sagsbehandler vidste godt, at jeg ville være selvstændig, og hun sagde, at når jeg havde fundet ud af, hvad jeg ville, skulle jeg komme igen. Så fik jeg også at vide af kommunen, at der var noget der hed iværksætterstøtte. Det fik jeg i et stykke tid."*

Accept eller modstand fra det danske samfund

Mange af kvinderne, vi interviewede, havde erfaring for, at det var svært at slå igennem på det danske marked, både som iværksætter og/eller lønmodtager. De havde mange forskellige erfaringer, men fælles for langt de fleste var, at disse desværre var negative. Negative oplevelser blev ofte knyttet til det faktum, at de havde en anden etnisk baggrund. Det var oplevelser af ikke at være accepteret, ikke at få arbejde eller godkendelse. Det gav en del af kvinderne den følelse, at det var en hindring at kunne to sprog flydende og have kendskab til to forskellige kulturer, frem for den fordel, det burde være.

Kvinderne gav udtryk for, at selv om de havde samme kvalifikationer som danske kollegaer, var der så meget skepsis i forhold til deres etniske baggrund, at det var meget sværere at få opbygget den tillid, som gjorde, at de fik opgaven. De synes, de skulle bevise meget mere og at de ikke var "gode nok" set med danske øjne. En rumænsk kvinde, der havde haft meget kontakt med et erhvervsråd og udarbejdet materiale for dem, siger således: *"Jeg har også oplevet, at der er danske konsulenter, der har begrænset viden om Rumænien, som bliver brugt som specialister. De bruges af erhvervsrådet. Jeg kan ikke forstå, at eks. erhvervsrådene ikke bruger den kompetence, der ligger hos en hel række af højtuddannede udlændinge. De vil kunne bruges som brobyggere."*

De følte også, at både erhvervs erfaring og uddannelse fra hjemlandet eller tredje land ikke blev tillagt nogen betydning i Danmark. Som en kvinde siger: *"Jeg vil gerne arbejde med plantebeskyttelse, men synes, det er meget svært at finde ud af, hvordan det fungerer her. Det tager tid at bygge det hele op og forklare, hvem man er, når de ikke kender ens job erfaring og hvad det vil sige. Det er svært at gennemskue systemet og de navne man får kontakt til, hvad skal man gøre med dem. Måske tror de om udlændinge, at vi er så dumme og primitive, at vi ikke kan tælle og sådan og at vi ikke er gode nok for danskere."*

En kvinde beskriver forskellen på at være dansk og etnisk iværksætter således: *"Rent fagligt går vi igennem det samme, men vi har længere at gå end de har. Jeg synes, jeg startede helt åbent og skulle bygge relevante kontakter op. Men det har meget med kultur at gøre. Ting er meget skjulte og koderne er svære. I X kan man spørge familien og de andre, om de ved noget. Man har et fundament, når man er hjemme. Men alle ens kompetencer bliver nulstillet og man kommer under begrebet "udlændinge". Man bliver holdt på afstand, når man er udlænding."*

En anden iværksætter siger: *"Jeg kender ellers flere kunstnere, som er taget tilbage til deres eget hjemland, og som har fået det bedre. De har fået et bedre gennembrud og mere arbejde."*

Andre har oplevet, at de bliver talt ned til eller havde fået tilbud om hjælp til at finde et rengøringsjob, uden at man overhovedet havde sat sig ind i, hvilken faglig baggrund de havde. Som denne kvinde fortæller: *"Jeg har oplevet, at jeg som asiatisk kvinde, der vil være iværksætter, ikke bliver taget alvorligt. Både af nogle danskere og nogle med anden etnisk baggrund. Folk taler nedsættende og behandler mig ikke altid med respekt. Det er især folk med en høj uddannelse, som tror, at jeg er ufaglært og ledig, og bare skal have et rengøringsjob. Jeg har ikke mødt nedsættende holdninger i den rådgivning, jeg har modtaget, og her er jeg blevet taget alvorligt. Jeg har oplevet til et informationsmøde, at der var nogle, som ikke præsenterede sig, så jeg ikke vidste, hvem de var og andre som ikke tog mig alvorligt, men talte ned til mig. Bl.a. var der en som sagde, at han kunne da godt skaffe mig et rengøringsjob, men det kan jeg selv klare, det behøver jeg ikke hjælp til."*

De kvinder, der gik med slør, havde mange forskellige overvejelser omkring, hvad det betød i forhold til omgivelsernes vurdering og bedømmelse af dem. Her var meningene delte:

"X1: Jeg ved ikke, om det var fordi, jeg var kvinde eller etnisk, men på DTU behandlede de mig som om, hvad vil du lille kvinde med tørklæde? Heldigvis har jeg mødt andre, der var positive."

"X2: Jeg synes ikke, det er et problem overhovedet at have tørklæde på. I butikken har det kun være positivt, folk kommer for at købe en sofa og det gør de, så er det ligegyldigt, om jeg har tørklæde eller ikke."

"X3: Jeg tænker meget på, at man bruger tid og penge på at starte op, og så vil de måske ikke købe fra en, fordi man har tørklæde på og er kvinde."

De kvinder, som havde flest negative erfaringer med deres anden etniske baggrund, var dem, som så mindst danske ud. Integrationsdebatten og mediernes fokus på etniske grupper i samfundet vil også have en indflydelse på, hvordan man bliver opfattet og behandlet i det offentlige rum og man har som individ ingen kontrol over, hvordan omverdenen vælger at definere dig.

Godkendelse af uddannelse og tidligere job erfaringer

En del af den danske integrationsdebats fokus har været jobmuligheder for grupper med anden etnisk baggrund. Nogle af meningsdannerne har fremhævet, hvordan det bare drejede sig om at blive ved med at søge job og at man ikke skulle lade sig slå ud af at få nogle afslag. Andre har fremhævet firmaer, som gerne ville og havde god succes med at ansætte folk med anden etnisk baggrund.

Desværre bekræfter vores undersøgelse, at det er meget meget svært – eller næsten umuligt - at bruge sin tidligere uddannelse og/eller job erfaring i Danmark. Det virker som om, der er et meget stort uudnyttet potentiale hos mange mennesker med anden etnisk baggrund.

De iværksættere, vi talte med, havde alle haft meget svært ved at bruge deres erfaring og uddannelse fra hjemlandet i Danmark. Som to kvinder fortæller: *"X1: Det ville være en god ting, hvis man så på, hvad man har og hvad ens muligheder er i forhold til systemet. Ens baggrund og uddannelse duer ikke til en skid i det danske system. Det er som om, at i Danmark skal man glemme alt, hvad man har lært tidligere. Det har ingen relevans i Danmark."*

X2: Man dropper ting til slut af sig selv, fordi det virker så umuligt. Det er som om, ens kompetencer og viden bliver nulstillet, og man skal starte forfra. Det er også svært, at man kommer med 15 års baggrund og meget erhvervs erfaring og så, at det slet ikke bliver godkendt eller regnet for noget."

En kvinde havde valgt at starte forfra. Hendes og mange andres erfaringer er, at det også er meget svært at få godkendt sin uddannelse. Hun siger: *"Jeg var næsten færdig med økonomi og jura fra Rusland, men Danmark synes ikke, vores uddannelser er gode nok, så jeg startede forfra med HH og handelshøjskolen."*

Kvindernes uddannelse og erhvervs erfaring blev ikke regnet for noget og de følte, som det fremgår, at det overhovedet ikke kunne bruges til noget i Danmark. I Danmark skal tingene være "på dansk", for at det er brugbart. Dette var tilfældet, uanset om man kom fra Mellemøsten, Asien, Rusland, Afrika eller Europa og uanset uddannelse.

"X1: Jeg er også uddannet psykolog fra Frankrig, men denne uddannelse kan ikke godkendes i Danmark."

”X2: Jeg var uddannet sekretær fra mit hjemland (Nigeria), men kunne ikke bruge mit papir eller mine eksamener, så jeg skulle starte forfra. I Danmark skal man have alt på dansk for at kunne arbejde. Man skal tage en eksamen for at vide, hvor man skal starte i det danske system.”

”X3: Jeg har taget en ny uddannelse, fordi jeg fik at vide, at jeg ikke kunne bygge videre på min uddannelse som civiløkonom i markedsføring fra Bosnien. Min uddannelse fra Bosnien er oversat til dansk, men den er aldrig blevet vurderet.”

Som interviewer stillede man sig spørgsmålet, om Danmark da virkeligt er så specielt, at ingen andre uddannelsessystemer eller erfaringer kan passe ind, eller vælger vi bare generelt at tro, at vores system er det absolut bedste på verdensplan? Danmark og dansk kultur er meget fokuseret på konsensus og lighed, dette kan også være en faktor, der gør at andres uddannelse og erfaring ikke kan bruges, hvis den ikke ligner præcist det, man er vant til. Som en rådgiver for hovedsagligt højtuddannede siger: *”Hvis det først er nogen, som har fået en dansk uddannelse, så er der ikke så meget forskel. Så er det ikke så besværligt mere, for så er vi jo mere ens.”*

Man bruger penge på at uddanne mennesker, som er højt uddannet i forvejen, samtidig med at disse kvalifikationer ikke kommer nogen til gode og man giver mennesker, som kommer til landet følelsen af, at de ikke dur og ikke skal kunne regne med at kunne bruge deres kvalifikationer eller kompetencer til noget som helst. Desuden sender man også et stærkt signal til omverdenen ved ikke at godkende noget andet end danske uddannelser, med det potentielle resultat at innovative mennesker vælger Danmark fra, fordi det er for besværligt.

Flere af de kvinder, vi interviewede, gav udtryk for, at netop den manglende godkendelse af deres uddannelse havde været en stor hindring for dem i forhold til at komme ind på det danske arbejdsmarked som lønmodtagere. Det havde for nogle været medvirkende årsag til, at de havde overvejet muligheden som iværksætter. Men også her kunne nogle føle, at der pga. udenlandsk uddannelse og erhvervs erfaring indirekte blev stillet spørgsmål ved deres faglighed som iværksætter.

Rådgivning og vejledning

Dette afsnit er ikke en evaluering af de iværksætterrådgivninger, som har deltaget i undersøgelsen. Afsnittet afspejler derimod summen af den vejledning og rådgivning, som de interviewede kvinder har modtaget eller opsøgt.

Formidling

Iværksætterrådgivningerne benytter mange typer informationsformidling for at gøre opmærksom på deres tilbud. Det er annoncer i lokalaviserne, brochurer, hjemmesider, nyhedsbreve, ”ud af huset arrangementer” og omtale i medierne, fordi de har erfaring for, at de forskellige etniske grupper får deres information fra vidt forskellige kilder. En rådgivning siger ” *Østeuropæerne får vi fat i via annoncerne, det er der ingen tvivl om, og asiaterne det er typisk også via annoncerne. De mellemøstlige, det er mere via netværket, og ved at de kender nogen, som har været på kurset. Jeg synes efterhånden, at vi får fat i rigtig mange.* ”

”Den gratis reklame” virker rigtig godt. En rådgivning siger: ”*Der var en i URBAN sidste efterår, og så har vi været nogle gange i lokal TV. Der har vi fået mange henvendelser bagefter, og så selvfølgelig også fra artiklen fra Alt for Damerne. Det har nu hovedsageligt givet mentorer, men også nogle mentees. Det giver faktisk fortsat nogle, fordi bladet ligger rundt omkring i venteværelser.* ”

Den mest effektive metode til at nå mange etniske iværksættere er via ”mund til mund” metoden og at være opsøgende via møder og foredrag. Det drejer sig om at blive kendt og blive set og hørt af nogle i målgruppen. En af rådgivningerne siger: ”*I hvert tilfælde, hvis man skal have fat i denne her gruppe, så skal man være lidt opsøgende. Og så går det af sig selv, det har vi jo oplevet. Har man været ude hos nogle grupper, så går det som ringe i vandet. Nu går det af sig selv, nu behøver vi ikke gøre så meget mere.* ”

Lokalaviserne er også en sikker formidlingsmetode. Flere af kvinderne siger samstemmigt: ”*Jeg så annoncen for kurset/rådgivningen i ugeavisen og søgte.* ” Det gælder både traditionelle og vidensiværksættere.

De fleste vidensiværksættere bruger Internettet flittigt og får information om rådgivningstilbud eller kurser ad den vej. De fleste ældre traditionelle iværksættere uden uddannelse brugte slet ikke Internet, fordi de ikke har forudsætninger for det, i modsætning til de yngre kvindelige traditionelle iværksættere der bruger det ofte.

Information om kurser for iværksættere formidles ikke i ret høj grad af AF, kommunen eller andre aktører. En konsulent siger: ”*Vi har fået lavet en brochure, og den har vi med, hver gang vi er ude. Den er ved AF, og den er ved kommunerne, men det giver nu ikke ret meget. Det er ikke AF-konsulenterne eller de kommunale sagsbehandlere, de kommer fra.* ”

Rådgivningerne ved, at de ikke når ud til alle potentielle iværksættere, hverken videns- eller traditionelle iværksættere, enten pga. manglende ressourcer eller fordi nogle iværksættere ikke opsøger dem, fordi de ikke mener, at de havde brug for hjælp. Rådgivningerne ved også, at det for en del kvinder kan være meget svært at overvinde sig selv og at søge rådgivning. Det gælder især de kvinder, som kommer fra meget traditionelle kulturkredse. En siger: ” *Bare det, at der ikke er flere kvindelige nydanskere med traditionel muslimsk baggrund, selv om vi har gjort utroligt meget. De er svære at mobilisere. Bare det, at der ikke kommer flere ind af døren, selv om man går ud og snakker med dem, så er det en overvindelse for dem. Man kan mærke det, og nogle af dem har jeg snakket med om det. Det har været et stort skridt for dem at komme ind af døren her, og mange af dem tog en veninde med eller en søster.* ”

Rådgivningerne er opmærksomme på at bruge mange forskellige medier for at nå flest mulige potentielle iværksættere. Der er ikke ét medie, som virker meget bedre end et andet i kraft af, at mennesker får deres information på forskellige måder afhængigt af uddannelse, alder, etniske tilhørighed og køn.

Hvilken type rådgivning er der behov for?

Undersøgelsen indikerer, at der er sammenhæng mellem uddannelse og typen af den rådgivning, man opsøger. Kvinder uden uddannelse havde opsøgt meget lidt eller ingen rådgivning udenfor deres etniske netværk. Kvinder med uddannelse havde søgt både opstartsrådgivning og andre typer af rådgivning. De fleste med akademiske uddannelser havde desuden deltaget i længerevarende kurser.

Enkelte kvinder, som tillagde eget netværk meget stor betydning, havde ikke fået rådgivning overhovedet, fordi de ikke vidste, at muligheden eksisterede. De kom typisk med udsagn som: *"Jeg har også en revisor, som hjælper mig med told og skat, men i Danmark hvem skal hjælpe mig"* og *"Jeg kender ikke til, hvilken rådgivning og vejledning man kan få i Danmark. Jeg har kun gået på hygiejnekursus. Det skal man gøre, hvis man vil åbne restaurant, men de fortalte ikke, at der var rådgivning"* eller *"Jeg så butikken og så startede jeg. Jeg fik ingen vejledning."*

De kvindelige iværksættere, som har fået opstartsrådgivning, siger næsten samstemmigt, at denne type rådgivning er for kort og for generel. Der skal mere til. Flere har været forbavset over, at man ikke kan få mere vejledning. De siger dog også, at iværksætterrådgivningerne er åbne for at hjælpe uformelt. En kvinde siger: *"Det var chokerende for os at opleve, at man kun har ret til 4 timers vejledning. Officielt har man kun ret til de 4 timer, men vi har haft flere møder med vejlederen. Ud fra den kontakt vi har med X erhvervscenter, er vi sikre på, at vi fremover også kan komme igen."*

Længerevarende kurser er primært populære hos vidensiværksættere. Flere af de traditionelle iværksættere med uddannelse har ikke deltaget i kurser, men har søgt individuel rådgivning. Vidensiværksætterne værdsætter kurser, fordi de ud over at lære iværksætterhåndværket, får et dansk netværk, og en god forståelse for dansk virksomhedskultur. Man møder andre i samme situation, man får mulighed for at diskutere, udvikle sin forretningsidé, og styrke sin iværksætteridentitet. En ivrig kursUSDeltager siger: *"kursus giver dansk netværk, man lærer fra andre danske iværksættere noget om dansk iværksætterkultur og måderne at gøre tingene på. Man møder andre, får nye ideer, og det er faktisk med til at dæmpe usikkerheden for at starte for sig selv."*

Traditionelle iværksættere efterspørger en anden og mere fleksibel rådgivning end kurser. Noget man kan bruge, når man har tid, og som er meget konkret og individuelt orienteret. Typisk negative udsagn kom fra iværksættere, som var i gang, og som mente, at de havde nok at gøre med at passe deres forretning. To traditionelle iværksættere, som ikke var startet op endnu, havde været på kursus og følte sig derefter klædt på til at starte.

Iværksætterrådgivninger siger, at ledige, som vil være iværksættere, kun benytter kurser, fordi de er tvunget til det eks. af AF eller kommunen. En af rådgivningerne siger: *"vi kører ikke kursus og vil ikke køre kursus. Dels kan de (kommende iværksættere) ikke sproget så godt, og dels så knokler de altså af sted."*

Der er delte meninger hos både rådgiverne og de interviewede om, hvorvidt særlige kurser for personer med anden etnisk baggrund er bedre end kurser for danske og etniske iværksættere. For særlige kurser taler, at der tages højde for sprogproblemer, og sættes fokus på særlige problemstillinger for etniske iværksættere. En kvinde peger på, at hvis man er den eneste kvinde med anden etnisk baggrund, kan man let kan føle sig alene. Det kan særlige kurser modvirke. For kurser med både danske og etniske iværksættere taler, at dette giver dansk netværk, viden om kultur, erhvervsliv og brancher via kontakten med de andre deltagere. Deltagere får også et mere varieret input til deres fremtid som iværksætter.

Mange af kvinderne fremhæver individuel rådgivning som meget positivt. Et par traditionelle iværksættere siger: *"Den individuelle rådgivning er bedst. Den giver det, du har brug for. Når man er alenemor og har en forretning, ja så er det tid, det handler om."*

De fleste kvinder har i opstartsfasen søgt råd og vejledning om emner som lovgivning, regler, økonomi, regnskab, moms, told og skat, markedsføring, økonomi og salg. Det har også været nyt for mange at lave

opsøgende salg, eller stå i en salgssituation. En iværksætter siger: ”*jeg har især haft brug for information om regnskab, kommunikation og salg. Jeg synes nu, at det er sjovt at ringe rundt, det kunne jeg simpelthen ikke forstille mig, at jeg skulle komme til at synes.*”

En rådgiver siger om behovet hos kortuddannede iværksætterkvinder: ”*Det er primært, at få de der administrative ting på plads. Hvordan gør man det, hvor låner man penge henne, og hvordan ser huslejen ud? Det er de ting, som de fokuserer på. Alle de praktiske ting, som man skal overholde, når man har en virksomhed. Det er jo der, hvor problemerne opstår.*”

Det er absolut ikke nok kun at få vejledning i, hvordan man laver en forretningsplan. Der skal meget mere til. En kvinde siger: ”*Det at lave en forretningsplan er godt, men det holder ikke ude i virkeligheden, når man først er i gang, er der så mange problemer, man ikke har forudset. Det holder ikke.*”

En af iværksætterrådgivningerne supplerer. ”*Jeg ser det sådan, at det der hedder forretningsplanen, det er et fint værktøj for folk, og det bruger vi da også af og til, hvis vi skal i banken. Men idéudviklingen og tilgangen til personerne er langt vigtigere for os. Hos de fleste iværksætterrådgivninger, jeg har mødt, der er det forretningsplanen, der skal laves, det er det, der er kurser i, det er det man skal nå.*”

Der er forskel på behovet for rådgivning hos traditionelle - og vidensværksættere. De fleste traditionelle iværksættere har hurtigt vidst, hvad de ville og er gået i gang efter en introduktionen til ”iværksætterhåndværket”. De mente ikke, det var nødvendigt at fokusere meget på ideudviklingen.

Vidensiværksætterne i undersøgelsen gav derimod udtryk for et behov for ideudvikling, informationsøgning og at finde deres identitet som iværksætter. De havde brug for teoretisk og praktisk viden eller erfaring, samt mere bløde, abstrakte og selvudviklende input. Flere iværksætterrådgivninger pointerede, at nogle vidensiværksættere brugte overdrevet meget tid til disse ting, og har svært ved at komme ud over rampen som iværksættere. En siger: ”*Vi kan se, at for mange af de der akademikeriværksættere, kan det godt være en udfordring generelt set, ikke specifikt med etniske minoriteter, men generelt set, fordi de har en tilgang, som gør, at de skal sætte sig ind i så mange områder, gå i dybden, lave research og analysere og så videre. Det gør, at de aldrig nogen sinde kommer ud over rampen.*”

Flere af iværksætterne har manglet specifik og brancherelateret specialistviden i rådgivningen. F.eks. brancherelateret lovgivning, viden om bestemte brancher, import/eksport, markeds- og leverandørforhold, patentsøgning og hjælp til at udvikle prototyper. Flere har også efterspurgt specialister og kontaktpersoner, som kunne give dem denne konkrete viden. Her kan de generelle rådgivninger ikke altid opfylde behovet. En ejer af en vækstvirksomhed siger: ”*Jeg har fået rådgivning (individuel) om økonomi og det at drive et firma, medarbejdere, hvordan de skal trænes og om markedet. Der er hård konkurrence i branchen. Den danske lovgivning har jeg også søgt rådgivning om.*”

Flere iværksættere efterspørger en praktisk mulighed for opfølgning, efter at man er kommet i gang som iværksætter. En af iværksætterne udtrykker det sådan: ”*Det ville være fint med en fleksibel rådgivning, sådan noget der var fleksibelt, når man var i gang. På kurset kom det hele på en gang, og så var det slut.*” En opfølgning der er konkret, branchebestemt og som giver mulighed for at få vendt vanskelige situationer, eller drøfter virksomhedens fremtid og udvikling.

Idékatalog til rådgivning og vejledning

Dette idekatalog bygger på interviews med iværksætterrådgivningerne og de kvindelige iværksættere, og er ikke vores - interviewernes - egne generelle anbefalinger. Skulle vi komme med generelle anbefalinger, ville dette kræve en mere tilbundsående undersøgelse. Nedenfor har vi samlet disse ideer.

Rådgivning og vejledning

- Det er vigtigt i opstartsfasen, at lære ”iværksætterhåndværket” grundigt. Dvs. at man ud over at få udarbejdet en forretningsplan, også får en introduktion til love og regler, regnskab og økonomi, markedsanalyse, markedsføring, salg, lejekontrakter og andre praktiske ting forbundet med opstart som iværksætter.
- Den mest effektive rådgivning er konkret, nede på jorden, individuelt orienteret, og er målrettet de specifikke behov, som iværksætterne har.
- En rådgivning for igangværende kvindelige iværksættere skal være fleksibel og skal kunne passes ind, både efter at man driver virksomhed, og efter at man også har familie og børn, der skal tages hensyn til.
- De bedste ydelser, man kan give til kvindelige iværksættere med anden etnisk baggrund, er den individuelle vejledning. Det er der, hvor man kan koncentrere sig præcist om den enkelte og dennes virksomhed.
- Rådgivningen til både kommende og igangværende iværksættere skal være praktisk og procesorienteret. Den skal indeholde ideudvikling, men skal også give den fornødne viden og information om praktiske forhold for iværksættere.
- Der er behov for, at iværksættere opnår en forståelse for kultur, kommunikation og kulturelle koder.
- ”Projektmagere” har behov for specifik viden om projekter, om projektudvikling og hvordan man søger midler til at realisere projekterne med.
- Iværksættere efterspørger mere fleksibel og konkret rådgivning som alternativ til maratonkurser.
- Iværksætterrådgivning på modersmålet, og med en rådgiver, som forstår ens kulturelle baggrund, vil give bedre effekt.
- Der skulle være mulighed for en tættere opfølgning fra rådgivernes side, der er mange iværksættere, som blot forsvinder efter den første indledende rådgivning.
- Opsøgende rådgivning er en god ide, dialogen bliver en anden, og man kan få folk i tale, som ellers ikke mener, at de har brug for rådgivning.

Rådgivning for igangværende iværksættere

- Når man er i gang, har man brug for en fleksibel, målrettet og individuel opfølgning og coaching, hvor man får hjælp til at løse netop de problemer, man står med. Det er vigtigt, at man har nogle, der kan stille de kritiske spørgsmål, og hjælpe med at holde fokus på virksomhedens udvikling og vækst.
- Der er brug for en form for hotline-service, når man er i gang, især som traditionel iværksætter, hvor man kan henvende sig med alle de praktiske spørgsmål, man ikke forstår. Det kan være moms, told, import/eksport eller særlige lovgivninger f.eks. indenfor hygiejne, miljø o.l.
- Der er behov for, at man de første år, hvor indtjeningen måske ikke er så stor, kan få specialistrådgivning til en rimelig pris.
- Der er behov for rådgivning til kvinder med virksomheder, der vil vækste. Det vil sige rådgivning om, hvordan man skaber vækst, om netværk, at skabe kontakter og hjælp til at overskride egne barrierer, i form af beskedenhed, tryghedsøgning, at tænke småt osv.

Mentorordning og døråbnere

- Der er behov for mere information om og brug af mentorordninger i opstartsfasen og senere, når iværksætteren er godt i gang.
 - En mentor kan være en dansk kvinde eller mand med relevant forretnings erfaring.
 - En mentor kan også være en ”mentor med tørklæde”, som en af kvinderne med muslimsk baggrund udtrykte det. En kvinde som kan fungere både som forretningsmæssig mentor, men som også kan være rollemodel både for den kvindelige iværksætter og måske også for kvindens familie.
- Iværksætterkvinderne har brug for nogen til at ”åbne døre” og skabe kontakt og relationer, både til formelle og uformelle netværk. Især vidensiværksætterne mangler nogen, der kan give adgang til de uformelle brancherelaterede netværk, til enkeltvirksomheder eller nøglepersoner med specifik viden.
- Rådgiverne skal have en praktisk håndgribelig erfaring med opstart af virksomhed, og skal være realistiske og konkrete.

Dialog og synlighed

- At sætte fokus på og synliggøre kvindelige iværksættere med anden etnisk baggrund og deres barrierer og potentialer. Det kan dels tydeliggøre behov, dels ”rykke” ved fastlåste traditioner og opfattelser.
- Vidensiværksættere har brug for at lære at skabe dialog med og at tolke/kende de uskrevede regler og beslutningsprocesser indenfor specifikke brancher.
- Der er brug for en nytænkning af de professionelle netværk, hvis det skal give mening for kvindelige iværksættere med anden etnisk baggrund, der er startet op indenfor traditionelle brancher.
- Bevidst brug af rollemodeller vil hjælpe flere kvinder til at turde starte som iværksættere. Det er vigtigt både for kvinderne og for deres familie at se nogen, der med succes bryder roller og normer.
- Kvinder med anden etnisk baggrund skal lære værdien af at arbejde på tværs af brancher og kultur også med danske iværksættere, for at udnytte den synergi og erfaring det kan give.
- Kvindelige iværksættere med anden etnisk baggrund skal ikke gøres til en særlig problemgruppe. De må ikke klientgøres, men skal opleve, at de kan, at de har potentiale, og at de faktisk deler muligheder og problemer med mange andre kvindelige iværksættere uanset kulturel baggrund.

Nytænkning

- Kvinder med anden etnisk baggrund skal introduceres til muligheder i andre brancher. Det drejer sig også om, at kvinder med anden etnisk baggrund bliver klar over egne kompetencer og potentialer, og indser, at traditioner kan brydes.
- Kvindelige iværksættere med anden etnisk baggrund kunne med fordel overtage igangværende virksomheder, som afhændes pga. generationsskifte. Den tidligere ejer kunne være virksomhedsmentor. Det vil give flere mulighed for at komme i gang, og sikre en højere grad af overlevelsesmulighed, end hvis de starter en helt ny virksomhed op.
- Vidensiværksættere har brug for nye vinkler på deres kompetencer, for at blive klar over deres forretningspotentiale.
- Kvinder med anden etnisk baggrund skal præsenteres for muligheden som selvstændig på så tidligt et tidspunkt som muligt, måske allerede på sprogskole.
- Der er behov for nytænkning i forhold til, hvilke brancher kvinder med anden etnisk baggrund kan starte op indenfor.
 - Der skal mere information ud til kvinderne og deres netværk, om konkrete brancher med gode muligheder og lav adgangstærskel.
 - Der skal skabes åbninger til nye brancher ved hjælp af netværk og evt. praktik.
 - Vejledningerne skal rådgive alternativt og være opmærksom på nye muligheder.

Koordinering mellem aktører

- Der vil være meget vundet ved at samle og koordinere information for iværksættere, evt. i en portal eller på en hjemmeside. Den skulle indeholde relevante links, udbydere af rådgivning, information og ideer, information om netværk specielt med fokus på etniske iværksættere.
- Der er behov for erfaringsudveksling og dialog mellem de forskellige parter som iværksætterrådgivninger, lovgivende myndigheder, projekter, AF, kommune, SKAT, erhvervsråd osv.
- Der skal etableres et samarbejde mellem iværksætterinitiativer og de organisationer, der tager sig af sprog og kulturformidling for kvinder med anden etnisk baggrund.
- Organisationer og institutioner, som arbejder med sprog og kulturformidling, og de etniske kvindeforeninger, skal gøres opmærksomme på, at iværksætteri er en mulighed.
- Det er vigtigt, at myndigheder, rådgivningerne og andre initiativer for kvindelige iværksættere med anden etnisk baggrund koordinerer deres initiativer og at man har øje for synergieffekter, frem for gentagelser og overlap.

Lovgivning

- Iværksættere på kontanthjælp skal have mulighed for at starte med selvstændig virksomhed som bierhverv lige som forsikrede ledige, eller der skulle være en mulighed for offentlig hjælp/støtte i den første del af opstartsfasen.
- Det skal være lettere at få bedømt og anerkendt uddannelse og kompetencer, man kommer med fra hjemlandet. Alt for mange spilder år med at tage en dansk uddannelse.
- Myndighederne skal lære at formidle på en anden måde, så tingene bliver til at forstå, og en koordinering og dialog med andre parter vil hjælpe.

Finansiering

- Der er brug for nytænkning omkring lånemuligheder til iværksættere.
- Iværksætterlån er en god ide, og bankverdenen kunne tænke kreativt i forhold til, at nogle kulturkredse ikke må tage renter.

KULTURELKALKULE

Tina Wilchen Christensen
tw@kulturelkalkule.dk
Tlf.: 26 79 99 27

www.kulturelkalkule.dk



Kirsten Larsen
kl@prohuman.dk
Tlf.: 51 53 90 65

www.prohuman.dk



MORGENDAGENS HELTINDER

www.heltinder.dk

Ministeriet for Flygtninge
Indvandrere og Integration



www.inm.dk