

MASTEROPPGAVE

Emnekode:
SO330S

Francine Mbanza Jensen

Flerkulturelt entreprenørskap i Norge

En kvalitativ studie av veien til egen virksomhet

Dato: 15.11.2017

Totalt antall sider: 97

Forord

Å skrive masteroppgaven har vært krevende, men spennende og lærlikt. Det har vært en prosess preget av både oppturer og nedturer. I forbindelse med dette, er det mange som fortjener en stor takk.

Først og fremst retter jeg en stor takk til min veileder Tanja Ellingsen, førsteamanuensis ved Nord Universitet, for alle konstruktive og gode tilbakemeldinger under hele prosessen. Tanja har vært en fantastisk, tydelig veileder og har hjulpet meg til å tenke ut nye ideer. Jeg kunne ikke ha kommet i mål uten henne. Hun har også brukt ferien sin og fritiden sin på å følge opp meg og denne oppgaven. Jeg er dypt takknemlig.

Takk til professor Mai Camilla Munkejord for tips og forklaring av litteraturen på felt. Jeg satt stor pris på vår samtale og epostkorrespondanse.

Takk til min store motivator - geograf og studieveileder Sissel Marit Jensen. Du hadde troen på meg fra dag én! Og har gitt meg råd under hele utdanningen min i Norge. Fra Universitet i Bergen til Nord Universitet. Når jeg var i tvil om jeg ville klare å stå løpet ut, tenkte jeg på deg og fikk krefter til å stå på videre.

Jeg vil også takke mine informanter for tiden de ofret for å gi meg nødvendig informasjon. Dere gjorde denne studien mulig.

Takk til Hanne Sofie og Peter, som ga meg gratis overnatting og omsorg mens jeg var på studietur i Bodø. Takk til Katrine og Raissa for støtte, kommentering og korrekturlesning. Det hjalp masse. Takk til vennene mine som forstod at jeg ikke kunne være sosial og tålte meg når jeg var frustrerte.

Takk til min burundiske familie for økonomisk støtte og inspirasjon til å ta høyere utdanning. Spesielt mamma som forlot oss alt for tidlig, men som overførte verdien av utdanning til oss barna, siden vi var små. Også en spesiell takk til min storesøster Espérance, som er et viktig forbilde for meg.

Og sist, men ikke minst, en stor takk til minn mann Erling Hugo for alle støtte gjennom hele utdanningen min i Norge. Uten all form for støtte fra deg, kunne jeg ikke klarte dette. En stor takk til mine to barn Tarissia Jolie og Edgar Mael som har vært snille og forstod at mamma må jobbe. Jeg gleder meg til å gjøre alt jeg har lovet dere å gjøre etter dette.

Bergen, 14.11.2017.

Sammendrag

Flerkulturelt entreprenørskap er kommet høyt på den politiske agendaen de siste årene. Den norske regjeringen ser arbeid som den viktigste arenaen for integrering i det norske samfunnet. Entreprenørskap er en viktig del av denne arenaen. På bakgrunn av dette har jeg undersøkt hvorfor mennesker med flerkulturell bakgrunn velger å starte egen virksomhet i Norge istedenfor å for eksempel satse på karriere som ansatt i en bedrift. Mitt fokus har også vært å undersøke hvilke faktorer som kreves og påvirker flerkulturelt entreprenørskap, samt hvilken betydning faktorene har for valget av å bli og lykkes som entreprenør. Jeg ønsket også å finne ut hvilke utfordringer møter flerkulturelle entreprenører i dagliglivet, og i hvilken grad de føler at det norske samfunnet legger til rette for entreprenørskap.

For å finne svar på disse spørsmålene gjennomførte jeg dybdeintervju med ti eiere av bedrifter som har flerkulturell bakgrunn. De kommer alle fra ulike land i ulike deler av verden. Utvalget består av både menn og kvinner med forskjellige alder, bakgrunn og bransjer. Formålet med utvalget har vært å finne ut om det på tross av disse ulikhetene likevel er noen felles faktorer.

For å analysere og tolke datamaterialet, har jeg benyttet teori og metoder fra litteraturen. Der finnes flere modeller som belyser temaet fra ulike sider, og jeg fant det naturlig å lansere min egen modell som kobler teori fra eksisterende modeller, for å belyse min problemstilling. Jeg kaller den for 4P-modellen, der de fire P-ene er Push, Pull, Påvirke og Påkrevde. Viktige faktorer for flerkulturelt entreprenørskap kan kategoriseres og forklares ved hjelp av denne modellen.

Push- og pull-faktorer kan betraktes som motpoler, men disse er koblet sammen gjennom påvirkende og påkrevde faktorer. Disse faktorene må ikke oppfattes som absolutte kategorier, men her er det snakk om glidende overganger mellom dem. Påvirkende faktorer er gjerne ikke like avgjørende som push- og pull-faktorer. Men de kan gå over i begge to gjennom å enten være positive eller negative. Påkrevde faktorer er noe man er nødt til å forholde seg til. Hva de er kan variere fra bransje til bransje. Hvordan man forholder seg til dem kan ha stor innvirkning på entreprenørskapet.

Studien viser at personer med flerkulturell bakgrunn er en heterogen gruppe og har dermed ulike grunner til å starte egen virksomhet. I denne studien har halvparten av informantene startet egne bedrifter på grunn av push-faktorer; altså negative faktorer som nærmest presser personer til entreprenørskap. Men den andre halvparten av informantene startet egen virksomhet på grunn av pull-faktorer; altså faktorer som tiltrekker personer til å starte egen virksomhet.

Innhold

1. Innledning.....	1
1.1. Oppgavens bidrag.....	2
1.2. Oppgavens oppbygging.....	3
2. Flerkulturelt entreprenørskap i Norge.....	4
3. Flerkulturelt entreprenørskap: Begreper og teorier.....	9
3.1. Begrepsavklaringer.....	9
3.1.1. Entreprenørskap og entreprenører.....	9
3.1.2. Flerkulturell.....	11
3.1.3. Hva er flerkulturelt entreprenørskap.....	11
3.2. Teoretiske tilnærminger for flerkulturelt entreprenørskap.....	12
3.2.1. Push- og pull-faktorer.....	14
3.2.2. Hindringsmekanismeteorier.....	15
3.2.3. Mulighetsstrukturteori.....	18
3.3. «3M»-modell.....	19
3.3.1. Marked.....	19
3.3.2. Money.....	20
3.3.3. Management.....	22
3.4. Fra «3M» til «5M» rammeverk.....	22
3.4.1. Market, Money og Management.....	22
3.4.2. Motherhood.....	23
3.4.3. Meso/macro.....	24
3.5. Politisk-institusjonelle rammeverk.....	24
3.6. Modellen for denne studien.....	26
4. Metode.....	29
4.1. Vitenskapelig tilnærming.....	29
4.2. Kvalitativ metode.....	30

4.3. Utvalg av informanter	30
4.4. Oversikt av informantene som deltok i studien.....	31
4.5. Intervjuguide	31
4.6. Intervjusituasjon og datainnsamling.....	33
4.7. Dataanalyse	34
4.8. Forskerens rolle	35
4.9. Reliabilitet/troverdighet	37
4.10. Validitet/bekreftbarhet	38
4.11. Overførbarhet/Generalisering.....	39
4.12. Forskningsetikk	39
5. Forskningsresultater	41
5.1. Årsaker for å starte for seg selv.....	42
5.2. Push-faktorer	42
5.2.1. Unngå arbeidsledighet.....	42
5.2.2. Unngå undersysselsetting.....	43
5.3. Pull-faktorer	46
5.3.1. Utvikle seg og ha frihet	46
5.3.2. Ha kontroll over egen framtid	46
5.3.3. God ide, frihet og jobbe for seg selv	47
5.3.4. Å gjøre egne ting	47
5.3.5. Å gjøre noe positivt i samfunnet og tjene penger.....	48
5.4. Påvirkende faktorer	50
5.4.1. Tilgang til finansiering	50
5.4.2. Byråkrati og regelverk.....	52
5.4.3. Veiledning	55
5.4.4. Diskriminering	56
5.4.5. Motivasjon.....	58

5.4.6. Familie.....	59
5.4.7. Nettverk.....	61
5.4.8. Erfaring.....	63
5.5. Påkrevde faktorer	67
5.5.1. Produkt	67
5.5.2. Marked	69
5.5.3. Oppstartskapital.....	71
5.5.4. Kunnskap.....	72
5.5.5. Lover og regler for å etablere en virksomhet	73
6. Konklusjon	76
6.1. Begrensninger og praktiske implikasjoner	78
6.1.1. Anbefalinger til videre forskning	78
7. Referanser.....	80
Appendix A: Intervjuguide.....	88
A.1. Bakgrunnsinformasjon	88
A.2. Valg om å starte en bedrift	88
A.3. Å være entreprenør i Norge.....	88
A.4. Nettverk.....	89
A.5. Til slutt	89
Appendix B: Informasjon til informantene	90

1. Innledning

Antall migranter økte fra 232 millioner i 2013 til 244 millioner i 2015 (IOM, 2016), og Norge er et av de landene som har opplevd en betydelig økning i antall migranter de siste årene. Migranter kan utgjøre en kulturell og samfunnsøkonomisk ressurs, men dette forutsetter en hensiktsmessig integrering og tilrettelagt utnytting av denne ressursen (Brochmann et al., 2007: 2). I så måte, er en eller annen form for sysselsetting helt avgjørende – hvilken har ført til at flerkulturelt entreprenørskap nå er kommet høyt på den politiske agendaen.

Antall innvandrere som starter egne virksomheter i Norge så vel som i andre vestlige land har vært økende (Munkejord, 2015). Per 2017, er 17 prosent av Norges befolkning innvandrere og norskfødte med innvandrerforeldre, som er en vesentlig økning fra 1970-tallet (SSB, 2017). Brochmann rapporten (2007) (Integrasjon og tillit:2) viser blant annet at høy innvandring av personer med små muligheter for selvforsørgelse vil representere en tilleggsutfordring og forsterke presset på offentlige finanser. Det er viktig å lykkes med å øke sysselsettingen hos grupper som har hatt en svak tilknytning til arbeidsmarkedet ifølge Brochmannrapporten (Integrasjon og tillit:2). Den norske regjeringen ser arbeid som den viktigste arena for integrering i det norske samfunnet og ifølge Fossum (1999) er entreprenørskap en viktig del av denne arenaen. Å få mer kunnskap om flerkulturelt entreprenørskap er derfor viktig i et samfunnsøkonomisk og integreringspolitisk perspektiv. Denne oppgaven vil fokusere på nettopp dette – flerkulturelt entreprenørskap i Norge.

En interessant problemstilling i så måte, er hvorfor mennesker med flerkulturell bakgrunn velger å starte egen virksomhet i Norge istedenfor å være ansatt. For å kunne belyse problemstillingen, ønsker jeg å svare på følgende hovedforskningsspørsmål:

- *Hva er årsakene til at mennesker med flerkulturell bakgrunn starter egen bedrift i Norge?*

Og underspørsmål:

- *Hvilke faktorer kreves eller påvirker flerkulturelt entreprenørskap og hvilken betydning har dette for valget om å bli og lykkes som entreprenør?*
- *Hvilke utfordringer møter flerkulturelle entreprenører i dagliglivet og i hvilken grad føler de det norske samfunnet legger til rette for entreprenørskap?*

Flerkulturelt entreprenørskap defineres som innvandrere og deres etterkommere som starter virksomheter i vertslandet sitt ifølge Norsk senter for flerkulturell verdiskaping (NSFV, 2017). Skårerhøgda & Torp (2012) hevder at ca. 5 prosent av innvandrerne i Norge eier egen bedrift. I tillegg viser funn at andelen av personer som starter egen bedrift er høyere blant personer med flerkulturell bakgrunn enn etnisk norske (Hidle et al., 2007). Tross de mange bedriftene som startes av personer med flerkulturell bakgrunn, viser tall fra Statistisk sentralbyrå at bedrifter som er etablert av innvandrere har lavere overlevelsessevne de første fem leveårene enn bedrifter som eies av etniske nordmenn (Skårerhøgda & Torp, 2012). Men Skårerhøgda & Torp (2012) hevder at etter fem år har bedrifter som er etablert av innvandrere høyere gjennomsnittlig omsetning og sysselsetting enn bedrifter ellers. Med andre ord, dersom innvandrere overlever nybegynnerfasen som entreprenører er det god sjanse for at de kan bidra til positiv verdiskapning. Dette er viktig både for den enkelte innvandrer, men også for det norske samfunn som helhet.

Denne oppgaven er basert på dybdeintervjuer med ti eiere av bedrifter med flerkulturell bakgrunn. De kommer alle fra ulike land i ulike deler av verden. To fra Vest Europa (Spania og England), tre fra Øst Europa (Ukraina og Polen), to fra Afrika sør for Sahara (Etiopia og Uganda), én fra Nord -Afrika (Marokko), én fra Øst -Asia (Kina), og én fra Midtøsten (Iran). Utvalget består av både kvinner og menn, gamle som unge, innenfor et bredt spekter av typer virksomhet – alt fra turisme, underholdning, teknologisk utvikling, mote, mat, integrering og inkludering til bygg og anlegg. Antall år de har vært bosatt i Norge og lengde på utdanning varierer også fra person til person. Formålet med utvalget har dermed vært å undersøke om det på tross av disse ulikhetene likevel er noen sentrale faktorer som kjennetegner flerkulturelle entreprenører og deres opplevelser av å være flerkulturell entreprenør i Norge.

1.1. Oppgavens bidrag

Denne studien er relevant for å kunne få mer kunnskap om feltet flerkulturelt entreprenørskap. Den er også et viktig bidrag til integreringspolitikk med tanke på å legge til rette for økt entreprenørskap blant mennesker med flerkulturell bakgrunn. Det å etablere en bedrift kan skape flere arbeidsplasser, samt muligheten til å forsørge seg selv og familien. Å forsørge seg selv er et bedre alternativ enn å være arbeidsledig, og det anses som et viktig bidrag til verdiskapningen i samfunnet ifølge Regjeringen.no (2006-2007). Denne forskningen er også viktig for mennesker med flerkulturell bakgrunn som ønsker å starte bedrifter, men som trenger

mer informasjon. Å få kjennskap til erfaringene fra andre entreprenører som er godt i gang kan være til inspirasjon.

1.2. Oppgavens oppbygging

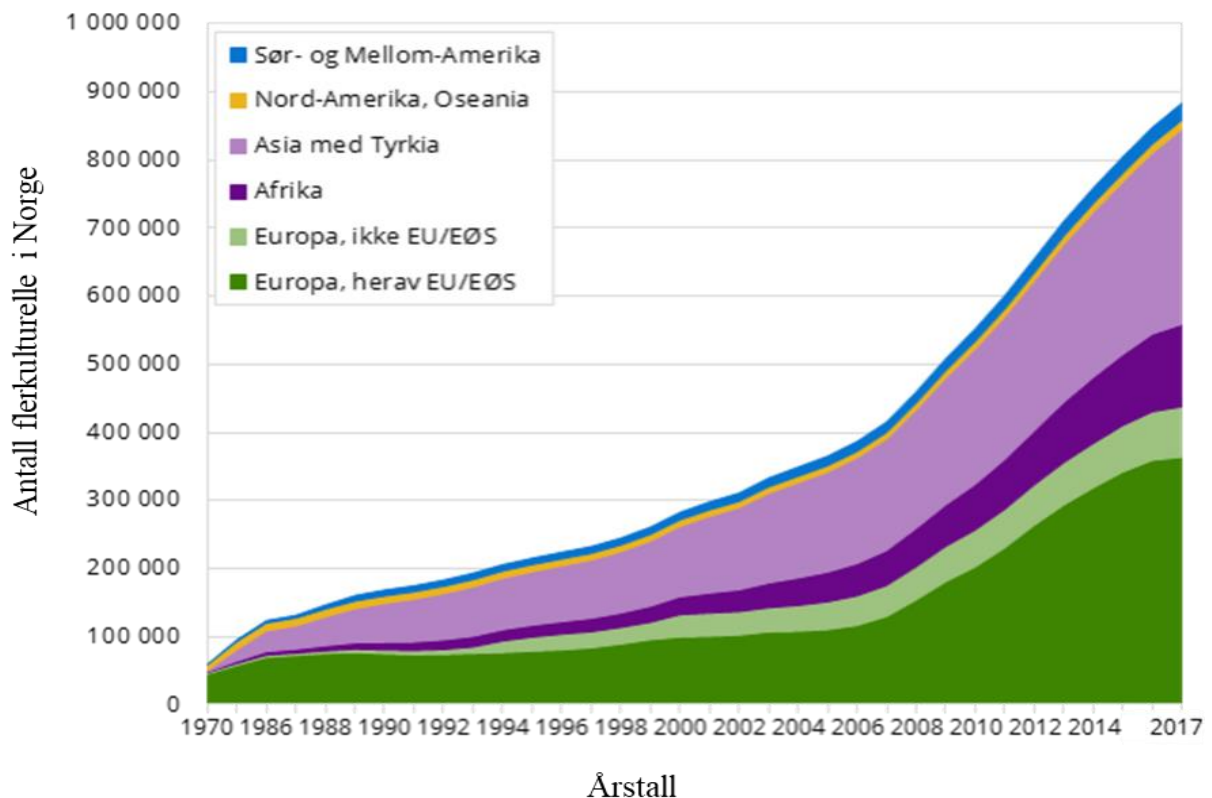
Oppgaven er bygd opp på følgende måte. I det påfølgende kapittelet (kapittel 2) presenter jeg statistikk rundt migrasjon og flerkulturelt entreprenørskap i Norge. Deretter, i kapittel 3, presenterer jeg det teoretiske rammeverket for oppgaven. Her definerer jeg begrepene *entreprenørskap*, *flerkulturell* og til slutt *flerkulturelt entreprenørskap*. Så går jeg over til å diskutere og presentere sentrale teorier knyttet til årsaker for flerkulturelt entreprenørskap. Push- og pull-faktorer og «5M»-modellen er viktige her. På bakgrunn av disse avslutter jeg teorikapittelet med en modell som rammeverk for den videre analysen. I kapittel 4 presenterer jeg metode for oppgaven, med fokus på forskningsstrategi, valg av informanter og metodikk for innsamling av data. Det gis også en kort forklaring på hvordan datamaterialet er behandlet i forbindelse med analysen. Videre diskuteres i hvilken grad man kan stole på dataene, validiteten og muligheten for overføring til andre situasjoner. I kapittel 5, presenteres selve resultatene fra intervjuene og disse analyseres i lys av det teoretiske rammeverket.

I siste kapittel (kapittel 6), oppsummerer jeg og kommer med en konklusjon. Denne delen vil også inneholde et avsnitt om fremtidig forskning på flerkulturelt entreprenørskap.

2. Flerkulturelt entreprenørskap i Norge

Som nevnt innledningsvis viser tall fra SSB (2017) at innvandrere og norskfødte med innvandrerforeldre utgjorde 16,8 % av befolkningen per januar 2017 i Norge med 13,8 % innvandrere og 3 % norskfødte med innvandrerforeldre. Disse kommer fra 221 ulike land (SSB, 2017), men størsteparten av disse kommer fra andre europeiske land (se figur 1). Som figuren viser, kommer også en stor andel innvandrere i Norge fra Asia, og også en del fra afrikanske land. Andelen innvandrere fra Sør- og Mellom-Amerika er adskillig mindre, og aller færrest innvandrere kommer fra Nord-Amerika og Oseania.

Figur 1: Antall flerkulturelle mennesker i Norge gruppert etter opphav (modifisert fra SSB, 2017).

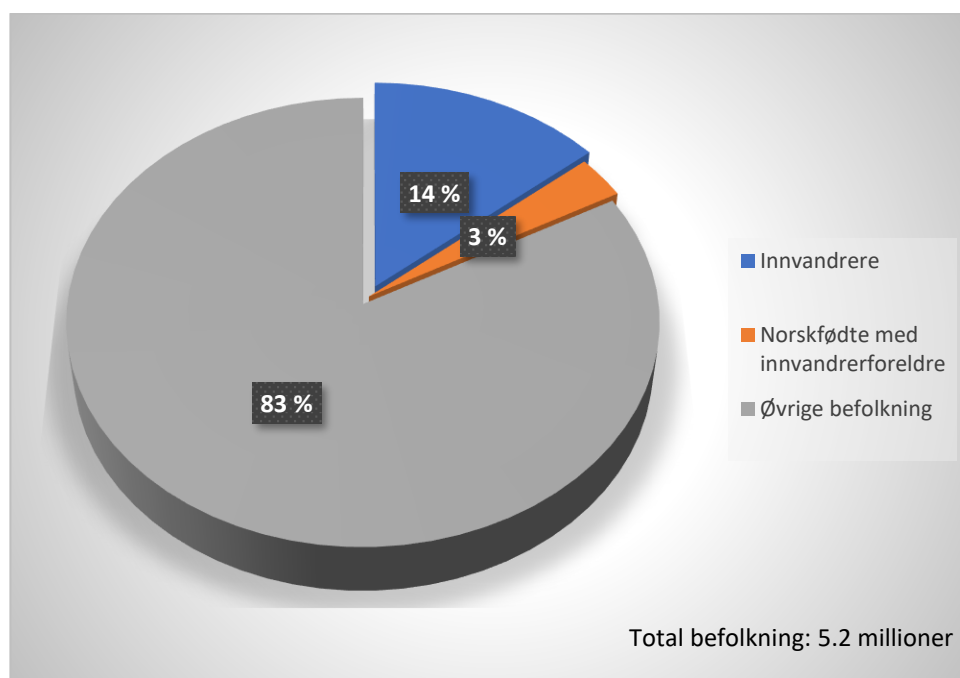


Figur 1 viser også at det har vært en betydelig økning blant innvandrere og norskfødte med innvandrerforeldre fra 1970 til 2017. I 2017 utgjorde de flerkulturelle 17 % av befolkningen, der størsteparten er innvandrere (se figur 2).

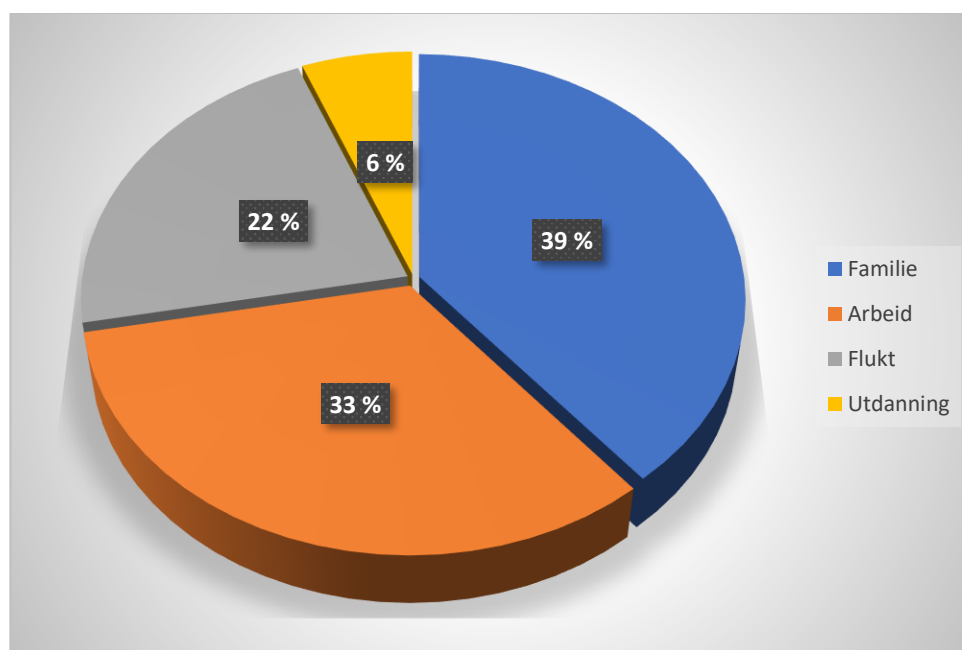
Figur 3 viser en oversikt over årsaken til at innvandrere kommer til Norge (SSB, 2017). De fleste kommer til Norge på grunn av familie, etterfulgt av de som søker arbeid. Dernest kommer gruppen med mennesker som er på flukt, mens den absolutt minste gruppen er de som søker utdanning. Uavhengig av årsak, er det viktig at innvandrere som kommer til Norge blir integrert

i det norske samfunnet. Den norske integreringspolitikken legger vekt på at personer med flerkulturell bakgrunn deltar i arbeidsmarkedet og bruker deltakelse i arbeid som integreringsmetode. Marco Valenta (2009) hevder at arbeidsplassen er den viktigste inkluderingsarenaen der innvandrere blir kjent med nye mennesker og får reproduert sin følelse av tilhørighet til det norske samfunnet. I tillegg til inkludering, er den norske velferdsstaten avhengig av høy deltakelse på arbeidsmarkedet for å kunne forbli bærekraftig.

Figur 2: Oversikt over andel flerkulturelle i forhold til øvrig befolkning Norge (modifisert fra SSB, 2017).



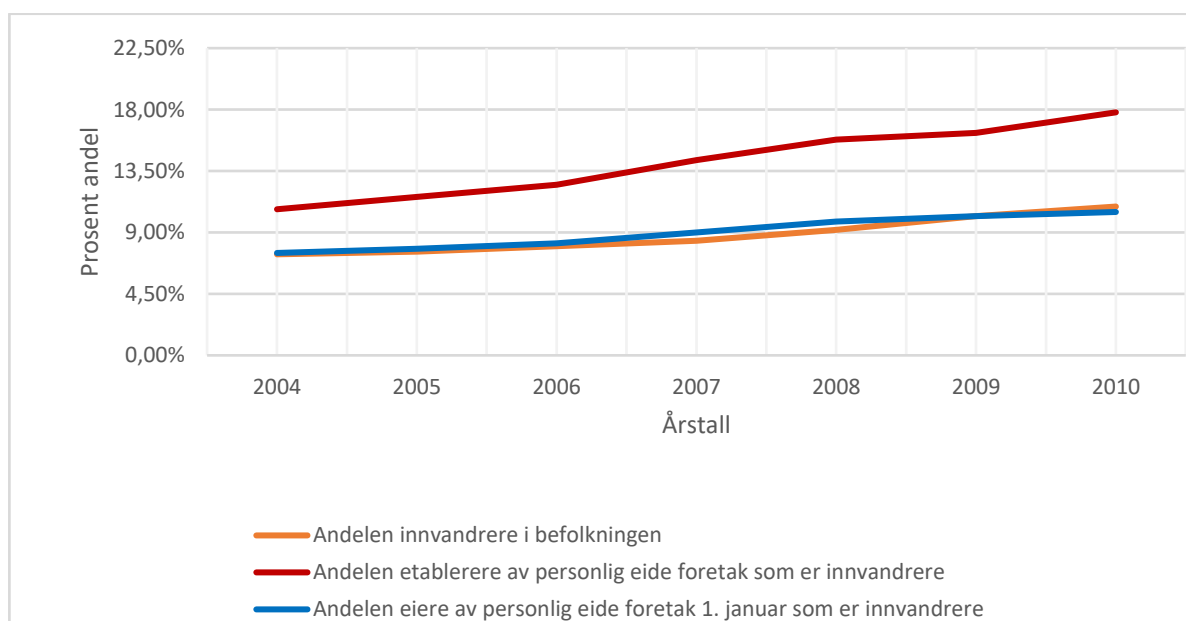
Figur 3: Årsaker til at innvandrere kommer til Norge (modifisert fra SSB, 2017).



Dette skyldes at velferdsstaten er stort sett finansiert av skatter, brukerbetaling eller ved ulike typer premier (Christensen og Berg, 2017). I følge Dokken (2015) mottar innvandrere langt mer sosialhjelp enn resten av befolkningen. Åsholt i NAV (2015) hevder at det er store forskjeller mellom ulike innvandrergupper. Han påpeker at innvandrere fra Afrika og Asia har lavere yrkesdeltakelse enn resten av befolkning. Mens innvandrere fra USA, Norden og Øst Europa har høyere yrkesdeltakelse enn den øvrige befolkningen. Tall fra Statistisk Sentralbyrå i 2012, viser at stadig flere innvandrere og norskfødte med innvandrerforeldre er godt representert blant selvstendig næringsdrivende (Skårerhøgda og Torp, 2012). De skaper egne arbeidsplasser og noen ganger arbeidsplasser for andre (Munkejord, 2015).

Figur 4 viser at innvandrere er overrepresentert i å etablere nye virksomheter i perioden fra 2004 til 2010. Men figuren viser samtidig at det er et godt samsvar mellom andelen eksisterende innvandrerforetak i forhold til andelen innvandrere i befolkningen. Dette betyr at det er en betydelig større andel av nyetablerte innvandrerforetak som ikke overlever i forhold til norske foretak (Skårerhøgda, 2017).

Figur 4: Andel innvandrere, eiere og etablerere som er innvandrere 2004-2010 (modifisert fra SSB, 2012).

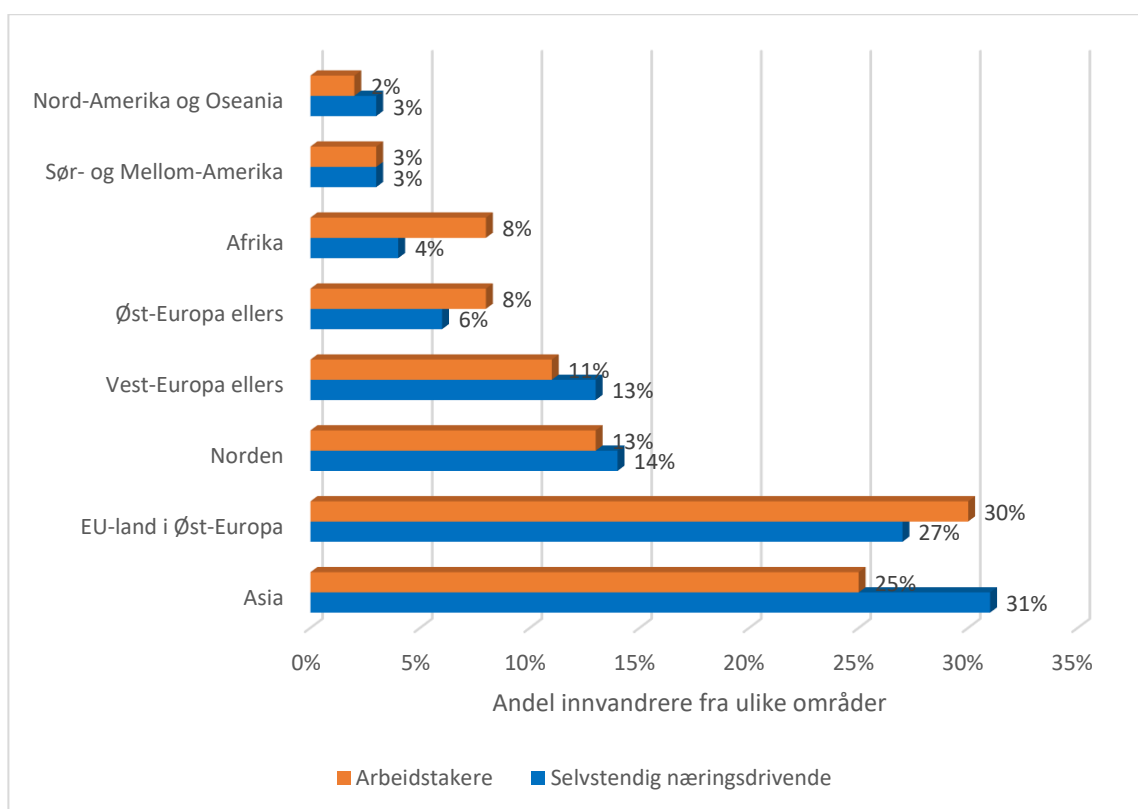


I Hauge (2015) sin artikkel er innvandrere gode gründere. Hun skriver at hver femte gründer i Norge er innvandrer og hevder at mennesker med innvandrerbakgrunn lykkes ofte bedre som gründere enn etniske nordmenn (underforstått de som ikke faller fra med en gang). Munkejord (2015) påpeker at flyktninger og arbeidsinnvandrere som kommer til Norge fra EØS-området (som omfatter Efta-landene og EUs medlemsland) fremstilles ofte som en belastning for den

norske velferdsstaten. Hun understreker at mange innvandrere representerer en viktig ressurs ved blant annet å starte egen bedrift. Munkejord (2015) viser til tall fra Bergen kommune der 800 innvandrere er selvstendig næringsdrivende.

Ifølge, Norsk Senter for flerkulturell verdiskaping, står også internasjonalt innvandrere bak store teknologiselskaper blant annet Tesla, WhatsApp og Google. Figur 5 viser oversikt over opphav til innvandrere som er arbeidstakere og de som er selvstendige næringsdrivende i Norge.

Figur 5: Opphav blant arbeidstakere og selvstendig næringsdrivende i Norge (modifisert fra SSB, 2015).



Figuren viser at det er mer vanlig at innvandrere fra Asia, Norden, Vest-Europa, Nord-Amerika og Oseania starter egen virksomhet sammenlignet med de andre områdene. Figur 5 gir støtte til Grünfeld et al. (2016) sine funn, som hevder at det er mer vanlig å drive bedrifter blant innvandrere fra Asia, Vest-Europa og Nord-Amerika. Videre påpeker de at innvandrere fra Øst-Europa, Afrika og Sør- og Mellom-Amerika har lavere sannsynlighet for å starte som selvstendig næringsdrivende. Dersom man spesifiserer dette ytterligere hevder Ljunggren et al. (2012) at de fleste entreprenørene i Norge er fra land som Pakistan, USA, Nederland og Danmark. Videre hevder Ljunggren et al. (2012) at gruppen som har lavest andel selvstendig næringsdrivende er personer med somalisk bakgrunn med 0,9 %.

For å gå dypere inn i temaet om entreprenørskap er det viktig å foreta en begrepsavklaring og gjennomgang av relevant teori. Dette gjøres i det påfølgende kapitlet.

3. Flerkulturelt entreprenørskap: Begreper og teorier

I dette kapittelet vil jeg først sette fokus på begrepsavklaringer, da flerkulturelt entreprenørskap ofte er brukt om hverandre med etnisk entreprenørskap eller immigrant-entreprenørskap. Deretter skal jeg se nærmere på push- og pull-faktorer ved å bruke hindringsmekanismeteorier og mulighetsstrukturteori, og jeg har også lagt vekt på «5M»-modellen.

3.1. Begrepsavklaringer

I denne studien, er det to ord som er sentrale. Nemlig *flerkulturelt* og *entreprenørskap*. Hva er egentlig flerkulturelt entreprenørskap? For å forstå det, må vi forstå entreprenørskap først.

3.1.1. Entreprenørskap og entreprenører

Entreprenørskap som felt for forskning er relativt nytt (Afewerki, 2015). Begrepet *entreprenørskap* ble først introdusert i den økonomiske vitenskapen av Richard Cantillon (1630–1734) og Jean Baptist Say (1767–1832). For Cantillon, er en entreprenør en som tar risiko når han setter i gang økonomiske aktiviteter. Videre definerte Jean Baptiste Say en entreprenør som en person som omformer økonomiske ressurser fra et område med lavere til et område med høyere produktivitet og større avkastning. En annen viktig person som har gjort begrepene entreprenørskap og entreprenør kjent er Joseph Schumpeter (1934). Han definerte entreprenørskap som å kombinere kjente ressurser på nye måter. Nyskaping og innovasjonsevne er avgjørende for å forklare økonomisk framgang (Hansen og Selstad, 2003).

Schumpeter mente at en bedrift som er i ferd med å gå konkurs på grunn av produksjonsmetode må omstille seg. Å skape noe nytt eller fornye produksjonsmetoden, som for eksempel å skaffe seg en ny maskin, er viktig for omstillingsprosessen. Hvis man velger bort det, havner man i en «lock in»-situasjon; altså man blir fastlåst til gamle løsninger. Spilling (2008) hevder at «lock in» oppstår ofte i virksomheter som drives gjennom tradisjonelle metoder og virksomheter som ikke får inn nye ideer utenfra.

Joseph Schumpeter forslø at entreprenørskap kunne foregå på fem ulike måter:

1. Introduksjon av et nytt eller forbedret produkt
2. Introduksjon av en ny produksjonsmetode
3. Gi nye markeder tilgang til produktet

4. Utnytting av nye typer råvarer eller halvfabrikater i en produksjon
5. Ny organisering innenfor en næring, for eksempel monopoldannelse

For Schumpeter var entreprenøren som en endringsagent i økonomien. Ressurser og muligheter er brukt av endringsagenten til å utføre innovasjon. Ved å utføre nye kombinasjoner får endringsagenten en entreprenørprofitt. Senere tegnet Frank Knight (1921) et klart skille mellom risiko og usikkerhet og definerte en entreprenør som en som er villig til å ta risiko og bære usikkerhet for å få en belønning. For Knight (1921), er et viktig aspekt av entreprenørskap en måte å bære usikkerhet om markedsdynamikken. Han påpekte at entreprenører forsøker å forutsi endringer i markeder. En entreprenør søker alltid etter endring, reagerer og utnytter den som en mulighet, ifølge Peter Drucker (1909–2005). Det viktigste med entreprenørskap er å identifisere og utnytte muligheter for å utvide små virksomheter ifølge Penrose (1968). For Kirzner (1973), er den grunnleggende funksjonen til en entreprenør å identifisere markedsmuligheter, mens Ahmad og Seymour (2008) hevder at viktige trekk ved entreprenørskap er å ta risiko og å søke profitt. Videre definerer Spilling (2006) entreprenørskap som å skape utvikling i næringslivet gjennom nye kombinasjoner av aktiviteter. På den andre siden hevder Kjeldsen (1991) at entreprenørskap handler om å erkjenne muligheter, framskaffe og organisere ressurser, utvikle den mest hensiktsmessige kapabilitet, samt koordinere de nødvendige aktivitetene inntil utnyttelsen av forretningsmuligheten ligger i drifts- og administrasjonsrollen. Tvert imot, hevder Vinogradov (2008) at det er generelt ikke noe definisjon som er akseptert av hva entreprenørskap er, og Gartner (1990) har konkludert med at forskere må fortsette å bruke tid på å avklare begrepet.

I tillegg er begrepene entreprenører og selvstendige næringsdrivende brukt om hverandre (Kloosterman, 2003). Lov om folketrygd § 1-10, understreker at det er kriterier som avgjør en selvstendig næringsdrivende slik som:

- om virksomheten har et visst omfang,
- om personen har ansvaret for resultatet av virksomheten,
- om personen har arbeidstakere i sin tjeneste eller nytter oppdragstakere,
- om personen driver virksomheten fra et fast forretningssted (kontor, verksted, osv),
- om personen tar den økonomiske risikoen for virksomheten,
- om personen bruker egne driftsmidler

(Lov om folketrygd § 1-10)

Å gi en entydig definisjon av begrepet entreprenørskap er med andre ord ikke en enkel oppgave. I denne oppgaven er entreprenørskap å etablere og utvikle en virksomhet, og en person som etablerer og driver entreprenørskap omtales som en entreprenør (Gartner, 1988).

Hva så med ordet *flerkulturell*?

3.1.2. Flerkulturell

Dette begrepet er også ofte omtalt i det offentlige. For eksempel flerkulturelt senter, flerkulturelt entreprenørskap, det flerkulturelle Norge og så videre. Baumann (1999) omtaler flerkulturell som «den flerkulturelle gåten» og utaler følgende: «*Multiculturalism is not the old concept of culture multiplied by the number of groups that exist, but a new, and internally plural, praxis of culture applied to oneself and to others*». Ifølge Norsk senter for Flerkulturell Verdiskaping (NSFV, 2017) velger de å bruke begrepet flerkulturell fordi det ikke er ekskluderende og kategoriserende. Flerkulturell fokuser på styrken ved å ha tilhørighet i flere kulturer og de ekstra ressursene man har som flerkulturell i Norge. Begrepet dekker både innvandrere og deres barn (NSFV, 2017).

3.1.3. Hva er flerkulturelt entreprenørskap

De ulike oppfatningene om definisjoner av flerkulturell og entreprenørskap, resulterer også i ulike oppfatninger om definisjonen av flerkulturelt entreprenørskap. Flerkulturelt, etnisk og immigrantentreprenørskap blir også brukt om hverandre. Waldinger et al. (1990) definerer etnisk entreprenørskap som virksomheter eid av innvandrere. De understreker at en entreprenør er en økonomisk gründer. Videre hevder Vinogradov (2008) at en immigrantentreprenør er, i norsk kontekst, en person som er født utenfor Norge og har utenlandske foreldre, og som eier en virksomhet. Ljunggren et al. (2012) hevder at i internasjonal litteratur skiller man vanligvis mellom begrepene etniske entreprenører, etniske minoritetsentreprenører og innvandrereentreprenører. De påpeker at etnisitet defineres av informanten selv og henviser til en viss etnisk gruppe uansett landbakgrunn. Ljunggren et al. (2012) understreker at det er problematisk å omtale innvandrere som en gruppe da innvandrere er heterogene. Dette vil si at innvandrere har ulik opprinnelse, oppvekst, kjønn og migrasjonshistorier ifølge NSFV (2017). Det samme er innvandrereetablerere ifølge Ljunggren et al. (2012). De har, på samme måte som nordmenn, ulikt utgangspunkt for å starte bedrifter (Ljunggren et al., 2012).

I denne oppgaven defineres flerkulturelt entreprenørskap som en virksomhet som drives av innvandrere og norskfødte med innvandrerforeldre. Altså benyttes en noe utvidet definisjon av begrepet flerkulturell. Siden fokuset er rettet mot at virksomheten skal være verdiskapende, påføres det ikke noe særskilt krav om at virksomheten skal være innovativ.

3.2. Teoretiske tilnærminger for flerkulturelt entreprenørskap

Mange disipliner blant annet sosiologi, antropologi og økonomi har bidratt til utvikling av teoretiske rammeverk for å forstå flerkulturelt entreprenørskap (Volery, 2007). Det er få studier om flerkulturelt entreprenørskap i Norge, men feltet er voksende internasjonalt (Munkejord, 2015). Mye, men ikke alt i denne forskningen, er overførbart til norske forhold. I et statsvitenskapelig perspektiv er det viktig å ikke bare avgrense seg til hva som er gjeldende for Norge. Derfor vil følgende gjennomgang også nevne teori som per dags dato, ikke er så aktuell for Norge. Men fokus vil selvfølgelig være rettet mot situasjonen i Norge.

De mest brukte er i følge Volary (2007) blant annet enklaveteori, middleman-teori, mulighetsstrukturteori, kulturteori, og hindringsmekanismer (labour disadvantage theory). I tillegg til kryssforankringsperspektiv (mixed embeddedness perspective) og interaktiv modell også kalt «interactive model» på engelsk.

Enklaveteori argumenterer for at nye innvandrere kan finne muligheter der andre personer med samme etniske bakgrunn allerede har etablert virksomheter. Lee (2003) hevder at begrepet *enclave* referer til et geografisk sted der innvandrere er ansatt av entreprenører fra samme etniske gruppe. Etnisk enklaveteori ble første publisert av Portes og Wilson (1980) i sin artikkel om cubanere i Miami.

Middleman-teorien er blant annet diskutert av Bonacich (1973), og forklarer hvordan noen innvandrergupper, slik som asiater i Øst-Afrika, kinesere i Sørøst-Asia, japanere og grekere i USA, og jøder i Europa er overrepresentert blant etniske entreprenører. Innvandrerguppene blir sett på som samfunn i midten, samt mellommenn mellom innvandrermarked og leverandører av den dominerende gruppen.

Kulturteori argumenterer for at enkelte innvandrergupper har spesielle egenskaper, ressurser, verdier og tradisjoner som kan hjelpe dem til å drive virksomheter. I Weber sitt verk «The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism» (1958), hevder han at noen innvandrergupper er

mer gründere enn andre på grunn av deres tradisjoner og kulturelle verdier slik som hardt arbeid og askese. Han mente at disse kulturelle verdiene er med på å gi forutsetninger for forretningsutvikling slik som sparing, investering og entreprenørskapsinitiativ.

Hindringsmekanismer argumenterer for at innvandrere har det vanskelig med å finne jobb på det åpne arbeidsmarkedet, og de etablerer dermed bedrifter som eneste alternativ til arbeidsmarkedet.

Mulighetsstrukturen er utviklet av Fernandez & Kim (1998) og omfatter markedsforhold, tilgang til eierskap, arbeidsmarkedsforhold i tillegg til statlig regelverk (Volery, 2007).

Noen av disse teoriene har blitt integrert i kryssforankringsperspektivet utviklet av Kloosterman og Rath (2001). Mulighetsstrukturen er en viktig komponent i kryssforankringsperspektivet. Denne mulighetsstrukturen avhenger av økonomiske, sosiale og institusjonelle faktorer. Den argumenterer for at hvilke typer virksomheter som blir startet av innvandrere ikke bare er bestemt av økonomiske, sosiale og andre ressurser entreprenører innehar. Men like viktig er også tid og stedspesifikke muligheter inkludert faktorer som politikk, velferdssystemer, håndhevelse av regelverk og lover, nasjonale og lokale arbeidsmarkedsstrukturer (Kloosterman, 2010). For eksempel vil en entreprenør som har startet virksomhet innen mat i Norge møte regelverk og lover som kanskje ikke eksisterte i hjemlandet. I Norge må man ha serverings- og skjenkebevilgning for å drive et serveringssted og selge alkohol ifølge regelhjelp.no (2017). I tillegg til dette er for eksempel politikk noe som endrer seg over tid. I tillegg har vi den interaktive modellen av Waldinger et al. (1990), som ble utviklet for å forklare flerkulturelt entreprenørskap og hvorfor noen grupper er overrepresentert blant entreprenører. Denne legger vekt på samspillet mellom mulighetsstruktur og særpreg av etniske grupper.

Selv om de ovenfornevnte teorier og modeller er generelt sett viktige for å forstå flerkulturelt entreprenørskap, er ikke alle like aktuelle i et norsk perspektiv. For eksempel er enklaveteori ikke relevant i norsk sammenheng på grunn av at innvandrere i Norge ikke grupperer seg geografisk like sterkt som f.eks. enkelte steder i USA. Det nærmeste vil være enkelte områder i Oslo, men ingen fra disse områdene er med i denne studien. Middleman-teori er heller ikke så aktuell i Norge, og spesielt ikke blant mine informanter. Kulturteori kan være relevant, men siden jeg har samlet informanter fra ulike kulturer, er det litt lite datagrunnlag for å vurdere relevansen. Jeg har derfor også valgt å ikke legge vekt på denne teorien i denne oppgaven.

De teoriene jeg mener er mest relevante for Norge og denne oppgaven, er push- og pull-faktorer, «3M»- og «5M»-modellene og politiske institusjonelle rammeverk. Derfor fokuserer jeg videre på disse. Som disse ulike teoriene og modellene illustrerer, er det mulig å belyse temaet på ulike måter. Jeg har valgt å lansere min egen modell: «4P»-modellen; Push, Pull, Påvirke og Påkreve. Fordi jeg mener den gir en god oversikt og klassifisering av ulike årsaker til at mennesker starter opp som entreprenør. Jeg lanserer denne modellen i slutten av dette kapittelet, og vil bruke den videre i oppgaven.

3.2.1. Push- og pull-faktorer

Flerkulturelt entreprenørskap oppstår på grunn av push- og pull-faktorer (Portez & Böröcz, 1989). Push-faktorer er negative faktorer som påvirker personer til å starte for seg selv, mens pull-faktorer er positive faktorer som motiverer personer til å etablere bedrifter.

PUSH:

Motivasjon for å drive etnisk entreprenørskap kan knyttes til ulike utfordringer flerkulturelle møter; sosial eksklusjon, diskriminering, mangel på utdanning og kunnskap, høy arbeidsledighet og kulturelle faktorer (Delf et al., 2000; Kloosterman et al., 2002; Masurel et al., 2002; Portes og Wilson, 1980. Det pekes også på at etnisk og sosialt nettverk har stor betydning for å motivere innvandrere til entreprenørskap. Også andre steder enn Norge er innvandrere overrepresentert blant dem som starter opp egen virksomhet, og dette kan knyttes til hindringer de møter i deres vertsland (Waldinger et al, 1990). I tillegg til de nevnte utfordringene, kan andre push-faktorer være negative erfaringer i forbindelse med å være dårlig betalt eller være overkvalifisert til jobben man har (Basu & Gowami, 1999; Morrison, 2001), eller på grunn av mangel på andre alternativer (Borooah and Hart, 1999).

PULL:

Portez & Böröcz (1989) peker på at det ikke bare er hindringer som kan beskrives som push-faktorer, men også positive aspekter ved entreprenørskap som kan motivere; såkalte pull-faktorer. Eksempler på pull-faktorer er blant annet ønske om autonomi referert som uavhengighet og frihet. Rismann (2006) hevder at folk velger å bli entreprenør fordi de ønsker å være uavhengige og sine egne sjefer. Dette støttes av studiene til Hilbrecht & Lero (2014) og Munkejord (2015), der informanter peker på ønsket om å være sin egen sjef i tillegg til å ha fleksibilitet og uavhengighet, som viktige faktorer for å starte egen virksomhet. I tillegg har

potensielle gode markedsmuligheter (Kim, 1996), og ønske om å tjene mer penger blitt indentifisert som viktige faktorer (Watson, Woodliff, Newby & McDowell, 2000).

I følge Kirkwood (2009) er både push- og pull-faktorer viktige faktorer for entreprenørskap. For noen er altså valget om entreprenørskap nødvendighetsdrevet, mens for andre er det mulighetsdrevet. Munkejord (2015) påpeker at push-faktorer vil si at innvandrere velger entreprenørskap på grunn av mangel på andre alternativer; noe som kan kobles til hindringsmekanismehypotesen.

3.2.2. Hindringsmekanismeteori

Denne teorien har sine røtter i Weber (1930) sitt arbeid og har blitt brukt for å forklare hvorfor mange personer med flerkulturell bakgrunn har en tendens til å starte bedrifter som økonomisk overlevelsesstrategi.

Hindringsmekanismeteorien argumenterer for at innvandrere har det vanskelig med å finne jobb på det åpne arbeidsmarkedet og etablerer bedrifter som eneste alternativer til arbeidsmarkedet. Teorien argumenterer også for at frykt for arbeidsledighet og undersysselsetting gjør at personer med flerkulturell bakgrunn starter egne virksomheter. Hindringsmekanismeteorien ser ikke etablering som et tegn på suksess, men tvert imot som et tegn på desperasjon på grunn av arbeidsledighet eller andre negative push-faktorer.

Valenzuela (2000), argumenterer for at innvandrere har betydelige ulemper som rammer dem ved ankomst. De ulempene kan være språkbarrierer, diskriminering, kvalifikasjoner slik som utdanning og erfaring som ikke er godkjent og så videre. Light (1979) hevder også at hindringsmekanismer stimulerer innvandrere til å bli selvstendig næringsdrivende, men bare de med kulturelle fordeler slik som egenskaper til å skaffe kapital. Videre, mener Boyd (2000) også at strukturelle hindringer minoritetsgrupper møter på arbeidsmarkedet påvirker dem til å starte for seg selv. Når innvandrere nektes tilgang til det vanlige samfunn og politisk makt, og spesielt når deres kvalifikasjoner og arbeidserfaring ikke blir godkjent, i tillegg til mangel av språkferdigheter blir de sannsynlig selvstendige næringsdrivende (Dana,1997). Også Zhou (2004) understreker at strukturelle barrierer kan hindre noen innvandrere fra å konkurrere på lik linje med innfødte. I følge Waldinger et al. (1990) er det marginalisering og diskriminering av innvandrere på arbeidsmarkedet som tvinger dem til å bli selvstendige næringsdrivende. De påpeker at innvandrere er overrepresentert blant selvstendige næringsdrivende på grunn av hindringer de møter i deres vertsland (Waldinger et al. 1990). Videre understreker Waldinger

et al. (1990) at konsekvensen av den sosio-økonomiske dynamikken i de vestlige økonomiene gjorde at mange innvandrere befant seg i en marginal økonomisk situasjon. Det å starte egne virksomheter var for å omgå og overvinne noen av barrierene og ulempene på det åpne arbeidsmarkedet (Waldinger et al., 1990). Dette bekreftes av Light (1979) som forklarer at innvandrere er mer motiverte enn den lokale befolkningen til å starte virksomhet på grunn av hindringer slik som diskriminering, språkbarrierer og fordi deres utdanning ofte ikke er godkjent. Rath og Kloosterman (2000) hevder at arbeidsledighet er en viktig faktor for å bli selvstendig næringsdrivende spesielt i Europa der ledighet blant innvandrere fra mindre utviklede økonomier har vært høy siden 1980. Videre, påpeker Kloosterman (2000) at innvandrere står sist i køen ved ansettelse, og først i køen ved oppsigelser. Fregetto (2004) hevder at innvandrere møter hindringer fordi de mangler den humane kapitalen slik som språkferdigheter, utdanning og erfaring. Dette gjør at det er utfordrende for dem å komme inn på det åpne arbeidsmarkedet. Men Fregetto mener også at mangel på mobilitet på grunn av fattigdom, diskriminering og begrenset kunnskap av lokal kultur kan føre til at man starter en bedrift som en overlevelsesstrategi.

I Hidle et al. (2007) sin studie fra Agder med 16 informanter, fant de ut at noen av motivasjonsfaktorene for å bli selvstendige næringsdrivende var blant annet at det var vanskelig å finne en jobb på det åpne arbeidsmarked eller at de hadde en jobb de ikke var fornøyd med. Men de fant også andre motiver som gjør at flerkulturelle personer i Agder startet egne virksomheter; for eksempel tilfeldigheter, et ønske om forandring eller for å følge en drøm om å bli selvstendige næringsdrivende. Usikre og ufaglærte lavtlønnsyrker i tillegg til lite lønn for mye arbeid, frykt for å bli arbeidsledig er blitt pekt på som årsaker for å drive virksomheter (Onsager, 2001). Onsager påpeker at før etablering av egen virksomhet, hadde personer med flerkulturell bakgrunn oftest jobbet i flere ufaglærte og usikre lavtlønnsyrker selv om de hadde utdanning fra hjemlandet.

Enehaug et al. (2009) sin rapport peker på at manglende inkludering og mobilitet på det norske arbeidsmarkedet, gjør at de fleste innvandrere ønsker å etablere egne virksomheter. Videre viser Krogstad (2002) i sin studie at det var en viss overrepresentasjon av arbeidsledige blant de som etablerte egne virksomheter i motsetning til etnisk norske som starter bedrifter. Krogstad (2002) konkluderte med at negativ motivasjon slik som arbeidsledighet er viktig faktor som gjør at personer med flerkulturell bakgrunn starter egne virksomheter.

I følge Tronstad (2009) opplever litt over halvparten av innvandrere diskriminering. UDI sin rapport fra undersøkelse «Art og omfang av rasisme og diskriminering i Norge», påpeker at flere kommuner rapporterer at den mest synlige måten innvandrere diskrimineres på er ved utestenging. Videre hevdes det at utestenging kan foregå både i ansettelsesprosessen, eller i forbindelse med arbeidsmarkedstiltak eller på selve arbeidsplassen. (Regjeringen.no 2002).

Hvis vi ser på situasjonen i arbeidsmarkedet i dag er Norge et land med relativt lav arbeidsledighet. Tall fra Statistisk Sentralbyrå (SSB,2017) tyder på høyere ledighet blant innvandrere enn resten av befolkning med 6,1 % mot 1,9 % i 2. kvartal i 2017. (SSB, 2017) som man kan se på tabell 1.

Tabell 1: Arbeidsledighet blant innvandrere i Norge. Kilder SSB, 2017

Registrert helt arbeidsledige, etter innvandringsbakgrunn og verdensregion. Absolutte tall og i prosent av arbeidsstyrken i hver gruppe				
	2. kvartal 2017		Endring siste tolv måneder	
	Absolutte tall	Prosent	2. kvartal 2016 - 2. kvartal 2017	
			Absolutte tall	Prosentpoeng
Registrerte helt arbeidsledige i alt	70 926	2,6	-9 415	-0,3
Befolkningen eksklusive innvandrere ¹	43 740	1,9	-6 332	-0,2
Innvandrere i alt	27 186	6,1	-3 083	-0,9
Norden	1 229	2,5	-274	-0,5
Vest-Europa ellers	1 622	3,5	-255	-0,6
EU-land i Øst-Europa	9 316	6,9	-1 523	-1,4
Øst-Europa ellers	2 130	5,5	-314	-1,1
Nord-Amerika og Oseania	223	3,2	11	0,1
Asia ²	7 576	6,6	-471	-0,8
Afrika	4 181	10,0	-92	-1,1
Sør- og Mellom-Amerika	909	6,4	-165	-1,3

¹ Inkl. ikke-bosatte.
² Tyrkia er inkludert.

Tabellen viser også at arbeidsledigheten blant innvandrere fra Afrika er høyest, etterfulgt av EU-land i Øst-Europa, Asia, Sør- og Mellom-Amerika. En av grunnene til høy arbeidsledighet

blant innvandrere er konsekvensene av EØS-avtalen (Raman, 2013). Raman hevder at innvandrere mister jobben fordi østeuropeere kommer og tar arbeid for lavere lønn enn nordmenn og innvandrere som er bosatt i Norge. Midtbøen og Rogstad (2012) sendte 1800 fiktive jobbsøknader i forbindelse med sin studie om etniske minoriteters tilgang til arbeidslivet. Der fant de ut at diskriminering i ansettelsesprosesser utgjør et betydelig hinder for tilgangen til arbeidslivet for personer med flerkulturell bakgrunn. De hevder at dersom de som søker arbeid har et utenlandsk navn, reduseres sjansen med om lag 25 % for å bli kalt inn til et jobbintervju sammenlignet med identisk kvalifiserte søkere med etnisk norsk navn. Det er også mye frustrasjon blant mennesker med innvandrerbakgrunn når det gjelder å få arbeid de er kvalifisert for eller som har arbeid som de er høyt overkvalifisert for (Nettverkskreditt, 2006). I følge Chaganti og Greene (2002) kan entreprenørskap bli et eneste alternativ for å overleve hvis innvandrere ikke kan språket så godt eller utdanningen fra hjemlandet ikke er godkjent. De understreker at fordommer og rasisme kan også ha en negativ påvirkning på jobbmarkedet. På bakgrunn av dette forventer jeg at vanskeligheter med å komme seg inn på arbeidsmarkedet er noe flere av mine respondenter vil være opptatt av som forklaring på hvorfor de har valgt å bli entreprenører.

3.2.3. Mulighetsstrukturteori

Mulighetsstrukturteorien ble utviklet av Fernandez & Kim (1998), og omfatter markedsforhold, tilgang til eierskap, arbeidsmarkedsforhold i tillegg til statlige regelverk (Volery, 2007). Markedet må være tilgjengelige for entreprenører (Kloosterman og Rath, 2010).

Zhang (2010) hevder at mulighetsstrukturen argumenterer for at vertslandet har behov for småskale virksomheter som ikke er attraktive for lokale entreprenører. Barrierene for å starte er lave, og når innvandrere ikke finner jobb i det åpne arbeidsmarkedet, starter de egen virksomhet ved hjelp av deres etniske ressurser. Kjennskap til kunder med samme etniske preferanser er en stor fordel, i tillegg til å kunne tilby kunder bedre tjenester på grunn av språk og kunnskap (Zhang, 2010). Det hevdes at flerkulturelle kunder liker å handle hos flerkulturelle entreprenører og danner et beskyttet marked (Evans, 1989). De kan også ha tilgang til ikke-etniske markeder som ikke er attraktive for lokale entreprenører (Aldrich & Waldinger, 1990; Aldrich et al. 1989). Volery (2007) hevder at jo større kulturforskjellen er mellom de etniske gruppene og vertslandet, desto større er behovet for etniske varer og jo større potensial ligger i nisjemarkedet. Men det er også konkurranse mellom etniske entreprenører på grunn av deres

kompetanse og kunnskap. For å vokse må de endre forretningsmodellen slik at de kan nå ut til et marked som ikke er avgrenset av etniske grupper (Volery, 2007). Det kan være vanskelig å få tilgang på markeder som besittes av lokale entreprenører på grunn av høye barrierer slik som finansiell, så vel som human, kapital.

Videre inkluderer mulighetsstrukturen andre viktige aspekter slik som statlig regelverk som har stor påvirkning på markedet (Volery, 2007). Det er ikke nok at det er lave økonomiske barrierer ifølge Kloosterman and Rath (2001), like viktig er det at institusjonelle barrierer må være lave og lover og reguleringer må tillate nye entreprenører å få tilgang til markedet. Forfatterne understreker at entreprenører med flerkulturell bakgrunn drar fordel av mulighetsstrukturen ved å skape muligheter gjennom innovative ideer som ikke eksisterte før.

På bakgrunn av dette, forventer jeg å finne at flerkulturelle entreprenører starter egne virksomheter på grunn av de øyner muligheter i et marked.

3.3. «3M»-modell

«3M»-modellen argumenterer for at entreprenører trenger tilgang på *market, money and management* i form av «humane ressurser» for å starte og utvikle virksomheter (Bates et al., 2007). Forfatterne argumenterer for at personer med minoritetsbakgrunn har begrenset tilgang på finansiell kapital, marked, kunnskap og erfaring som legger til rette for virksomhetsetablering. De påpeker at disse barrierene gjør det på mange måter vanskelig for flerkulturelle entreprenører og små virksomheter. Barrierene resulterer ofte i små virksomheter og mindre overlevelseshet enn virksomheter som er eide av ikke-minoriteter. Og barrierene demotiverer potensielle entreprenører med minoritetsbakgrunn til å etablere seg (Bates et al., 2007).

3.3.1. Marked

Bates et al. (2007) argumenterer for at entreprenører trenger blant annet marked for å kunne starte og utvikle en bedrift. Dette støttes av Kloosterman og Rath (2001), som understreker at virksomheter er ikke bare avhengig av ressurser som en entreprenør kan mobilisere, men like viktig er markedet siden tjenester og produkter må selges. Kloosterman og Rath (2001) hevder at muligheter for entreprenører i det kapitalistiske samfunnet er knyttet til marked. De påpeker at det må være en tilstrekkelig etterspørsel etter et bestemt produkt for at entreprenører skal

overleve. Waldinger et al. (1990) påpeker at såkalt etniske entreprenørskap starter med å tjene et etnisk marked.

Flerkulturelle entreprenører kan møte diskriminering blant potensielle kunder. Borjas og Bronars (1989) fant ut at hvite kunder i USA ikke likte å kjøpe fra entreprenører med flerkulturell bakgrunn. Å komme inn i et nytt marked er en av barrierene som ble funnet i Holguin et al. (2007) i studien om «*challenges and opportunities for Hispanic entrepreneurs in the United States*». På bakgrunn a dette, forventer jeg at tilgang på marked er vanskelig for entreprenører med flerkulturell bakgrunn.

3.3.2. Money

For å starte og utvikle en virksomhet trenger man penger (Bates et al., 2007), også kalt finansiell kapital. I følge Vinogradov og Elam (2010), kan penger bli konvertert i andre typer ressurser. Men, det kan være spesielt utfordrende for mange innvandrere som etablerer seg å skaffe nødvendig kapital. I følge Bates et al. (2007) har entreprenører med innvandrerbakgrunn en tendens til å mangle økonomiske ressurser eller at de ikke har lett tilgang til betydelige midler. Ljunggren et al. (2012) hevder at de fleste flerkulturelle entreprenører som starter bedrifter i Norge faller utenom virkemiddelapparatets tilbud. De påpeker at selv om det er politisk vilje for å fremme entreprenørskap blant innvandrere, viser en studie om finansieringsordninger for innvandrere som starter virksomheter at den politiske viljen ikke blir gjennomført i handling (Ljunggren et al., 2012).

Waldinger et al. (1990) hevder at innvandrere bruker stort sett egen oppspart finansiell kapital i tillegg til å låne fra andre personer i samme etniske gruppe. Men mange innvandrere i Norge har vanskeligheter med å komme inn på det ordinære arbeidsmarkedet. Dette gjør at de mangler kapital og er derfor avhengig av andre (Ljunggren et al., 2012). Videre får mange problemer med å få lån fra kommersielle banker selv om de er tilknyttet arbeidsmarkedet (Ljunggren et al., 2012). De hevder at mange innvandrere opplever diskriminering både i banker og eiendomsmarkedet. I Norge er det for eksempel bare 4 % som får finansiell støtte fra det offentlige (Ljunggren et al., 2012). Det finnes noen offentlige økonomiske midler som alle etablerere kan søke på fra Innovasjon Norge og kommunale næringsfond sine midler. Men det finnes ikke noen midler rettet mot innvandrere som etablerer egen virksomhet (Ljunggren et al., 2012).

Waldinger et al. (1990) påpeker at diskriminering på det åpne arbeidsmarkedet gjør at innvandrere ofte søker til innvandrernisjer som krever lav utdanning og kapital. Disse nisjene omfatter høy konkurranse og mislykkes for det meste. Dette gjør at de ikke er kvalifisert til Innovasjon Norge sin midler. Disse midlene krever blant annet at forretningsideen representerer noe nytt i markedet, har vekstpotensial og høy innovasjonsgrad ifølge Innovasjon Norge (2017).

Ljunggren et al. (2012) hevder at individer kan ikke få tilskudd eller lån fra Fylkeskommunale næringsfond da disse midlene brukes for blant annet etableringskurs og mentorordninger. Videre finnes det kommunale/regionale næringsfond, som er en tilskuddordning som gir kommuner og regionråd midler til lokale næringsutviklingstiltak. I følge Ljunggren et al. (2012), kan disse midlene brukes til å støtte individer, men praksis og retningslinjer varierer fra kommune til kommune. For eksempel får ikke individer økonomisk støtte i storkommuner.

I etableringsprosessen kan NAV innvilge dagpenger eller arbeidsavklaringspenger inntil tolv måneder fordelt på åtte måneder i en utviklingsfase og fire måneder i en oppstartsfase. Man må ha søkt og fått innvilget dagpenger før man søker om å beholde dagpenger i forbindelse med etablering av egen virksomhet. For de som velger å si opp jobb, må de vente karantenetid på seks måneder før de blir innvilget dagpenger under etablering av virksomhet. De som er permitterte får ikke søke dagpenger under etablering (NAV, 2017).

Ljunggren et al. (2012) hevder at mange har egenkapital som kan brukes i forbindelse med oppstart av bedriften, men mange trenger finansiering særlig de første månedene etter bedriftsoppstart. De fant også ut at noen innvandrere opplever at det er utfordrende å finne informasjon om støtteordninger. Underfinansiering av bedrifter og å søke om lån på grunn av mangel på fast inntekt, eiendom og egenkapital var vanskelig. En annen utfordring var mangel på islamske låneordninger ettersom muslimer har praksiser som er imot vanlige lån med renter (Ljunggren et al., 2012). Videre viser Enehaug, Gamperiene og Osman (2009) i sin rapport om entreprenørskap blant innvandrere at hovedutfordringer flerkulturelle entreprenører møter, blant annet er å få tilgang på finansiering og å få tilstrekkelig støtte i ulike faser av etableringsprosessen etter at virksomheten er etablert. De påpeker at disse utfordringene begrenser mulighet for å utvikle strategier og ideer med markedet som er utvidet fra de typiske innvandrernisjene. Miglans (2010) fant også ut at det var vanskelig å få tilgang på finansiering.

I følge Cooper et al. (1994) kan penger brukes for å kjøpe tid etablereren trenger for å opparbeide ny kunnskap og overkomme barrierer. Vinogradov og Isaksen (2008) fant ut i sin

forskning at 54,2 % av bedrifter som ble etablert av etniske nordmenn fremdeles fantes fire år etter oppstart, mens bare 23,7 % av virksomheter etablerte av innvandrere var fortsatt i drift.

På bakgrunn av dette, forventer jeg at det er vanskelig for personer med flerkulturell bakgrunn å få tilgang til finansiell kapital i Norge.

3.3.3. Management

En annen viktig komponent er *management* i form av human kapital ifølge Bates et al. (2007). Management er relatert til humankapitalteori som betegner all kunnskap, kvalifikasjoner og egenskaper som individet besitter; for eksempel utdanning, opplæringsprogrammer på arbeidsplassen og arbeidserfaring (Becker, 1993). I følge Elam (2008) er arbeidserfaring viktig når man vil starte en bedrift fordi arbeidserfaring gir human kapital. Shane (2004) påpeker at generell human kapital slik som utdanning kan bli relatert til etablering av virksomheter på mange måter. Shane mener at en velutdannet person vil utnytte en entreprenørskapsmulighet på grunn av at informasjonen og kunnskapen utdanningen gir, vil øke forventet avkastning på mulighetsutnyttelse. Light og Rosenstein (1995) fant ut at et høyt nivå av human kapital blant alle etniske grupper, øker nivå av entreprenørskap. Men Min and Bozorgmehr, (2003) hevder at innvandrere har ofte utdanning fra hjemland og er generelt ikke høyt utdannet i tillegg til å ha begrenset profesjonell erfaring som ikke er relatert til deres virksomhet.

På bakgrunn av dette, forventer jeg å finne ut at flerkulturelle entreprenører besitter erfaringsbassert kunnskap som har hatt stor betydning for å velge entreprenørskap som karriere.

3.4. Fra «3M» til «5M» rammeverk

«5M » modellen ble utvidet fra « 3M » -modellen, som ble beskrevet av Bates et al. (2007).

« 3M » hevder at *market, money, og management* er forbindende med hverandre og er primære for å kunne starte og drive en virksomhet (Bates et al., 2007). « 3M » ble til «5M » ved at *motherhood* i familiekontekst og *meso/macro* miljø ble lagt til argumentasjonslisten (Brush et al., 2009). «5M » -modellen argumenterer for at entreprenørskap er sosialt forankret.

3.4.1. Market, Money og Management

Marked er kilde for entreprenørskap. For å etablere og overleve i markedet trenger man penger og *management* i form av human kapital slik som lederegenskaper og andre typer kunnskap.

Disse er byggeklosser for en bedrift, spesielt for minoritetsvirksomheter som har barrierer for tilgang på penger, marked og human kapital (Bates et al., 2007).

3.4.2. Motherhood

Motherhood er en metafor som representerer familie i entreprenørkontekst. Brush og Manolova (2004), påpeker at familie og husholdning kan for eksempel fungere som ressurs for sosial og finansiell støtte når man etablerer og utvikler virksomheter. Jennings & McDougald, (2007) argumenterer at familie/husholdningskontekster kan ha større innflytelse på kvinner enn menn. Både familieforankring og husholdningskontekst påvirker tilgangen til ressurser ifølge Carter og Ram (2003). Kvinner med høyt engasjement i familien kan ha vanskeligheter med å engasjere seg ute i markedet, i finansielle- og næringsnettverk. Dette kan påvirke vekst og nyskaping av virksomhet. Likevel kan også familieforankring påvirke entreprenørmessig selveffektivitet (Brush et al., 2009). Ifølge Munkejord (2017) er ens muligheter til å drive egen bedrift blant annet avhengig av ens familiesituasjon, altså i hvilken grad man har barn eller andre personer som man må ta vare på, i hvilken grad man har en ektefelle som på ulike måter hjelper en å drive ens virksomhet. Hun påpeker at familieforankring også handler om det totale bildet av ens omsorgsforpliktelser og samtidig i hvilken grad man får ressurser, hjelp, bistand eller støtte fra personer i ens familie. Munkejord (2015) ser entreprenørskap som et familiemedlem og studerer entreprenørskap og avgjørelsen om å starte bedrift som et familieanliggende. Munkejord (2015) fant ut at familien spilte en viktig rolle i entreprenørskap ved blant annet å gi praktisk hjelp og støtte. Hun påpekte for eksempel at noen arbeider gratis for partneren i oppstartsfasen. Støtte var også i form av faste inntekter i en overgangsfase.

Motherhood er delvis relatert til sosial kapital. Ifølge Ljunggren et al. (2012) er sosial kapital en viktig faktor for at individer velger å etablere og drive egen virksomhet.

Waldinger et al. (1990) påpekte at familie spiller en viktig rolle for etnisk entreprenørers suksess. Etniske ressurser kan være i form av billig og lojal arbeidskraft, finansieringsstøtte, kunder, leverandører, råd osv. Personer med flerkulturell bakgrunn kan for eksempel starte egne virksomheter fordi de får tilgang på billig arbeidskraft fra familiemedlemmer. Waldinger et al. (1990) mener at nærhet til etniske samfunn, entreprenørers kulturelle kobling og et sterkt etnisk nettverk kan ha en positiv virkning på entreprenørskap. Videre argumenterer Aldrich og Waldinger (1990) at innvandrerentreprenørers forretningsnettverk hovedsakelig er basert på relasjoner med etniske sletninger og bekjente som bor i nærheten i vertslandet.

På bakgrunn av dette forventer jeg at familie har en stor påvirkning på flerkulturelle entreprenører.

3.4.3. Meso/macro

Brush et al. (2009) hevder at *macro og meso environment* inkluderer aspekter utenfor markedet slik som samfunnsforventninger og kulturelle normer. *Macro* referer til nasjonalt nivå politikk, kultur, lover og økonomi ifølge Brush et al. (2009). Mens *meso* inkluderer institusjoner mellom makro- og mikro-nivå slik som nettverk og organisasjoner for virksomheter (Brush et al., 2009). Forfatterne hevder at nettverk er også viktig for kvinner for å få tilgang på finansiell kapital. Videre hevder Greve (2000) at etableringsarbeid og å drive bedrifter kan bli enklere dersom selvstendige næringsdrivende bruker sosialt nettverk for å mobilisere ressurser. Informantene tilhørere ulike meso-miljøer siden de kommer fra ulike deler av landet; tilbud, muligheter og praksis vil kunne variere på meso-nivå for de ulike informantene.

Meso/macro har utgangspunkt i institusjonelle rammeverk ifølge Brush et al. (2009) og ses nærmere under.

3.5. Politisk-institusjonelle rammeverk

Det juridiske og institusjonelle rammeverket kan bestemme størrelsen av innvandrereentreprenørskap. Oliveira og Rath (2008) hevder at flere internasjonale studier har påpekt på hvordan statlige strukturer og reguleringer påvirker entreprenørskap blant innvandrere. For eksempel hevder Waldinger et al. (1990) at innvandrerepolitikk kan generelt sett påvirke muligheter for innvandrere til å starte virksomheter og hvilke typer virksomheter som blir startet. I følge Masurel et al. (2002), kan politikk om immigrantentreprenørskap legge vekt på å stimulere flerkulturelt entreprenørskap gjennom utdanning, opplæring, regelverk og informasjon, i tillegg til finansielle incentiver og lån. Wayland (2011) påpeker blant annet at innvandrere møter flere barrierer mens de etablerer egen virksomhet. For eksempel kan språk være utfordrende, mangel på kjennskap til forretningskultur og nettverk, vanskelig tilgang på finansiell kapital og diskriminering er blant barrierene de møter.

Ljunggren et al. (2012) påpeker at det er to typer politikk som kan føres overfor innvandrere. En restriktiv politikk som skaper barrierer for innvandrere når de skal etablere virksomheter og en politikk som fremmer entreprenørskap blant mennesker med flerkulturell bakgrunn. De gir eksempel på en restriktiv politikk som har formål å beskytte visse markeder, næringer og

sektorer eller en politikk som ønsker å begrense innvandring til et land. Ljunggren et al. (2012) nevner USA som eksempel på 1900-tallet der kinesere ikke kunne starte bedrifter i visse bransjer. Politikk kan også dreie seg om visum og bestemmelser om hvor mange år man må bo i et land før man kan starte en bedrift.

Norge er en av de landene som fremmer flerkulturelt entreprenørskap. Alle med oppholdstillatelse kan etablere for eksempel et aksjeselskap. Det som trengs er en postadresse og et person- eller DUF-nummer (Ljunggren et al., 2012).

Noen norske studier viser at flerkulturelle entreprenører møter på flere barrierer. For eksempel Ljunggren et al. (2012) sin studie om finansieringsordninger for innvandrere etablerte fant ut at innvandrere opplever hindringer slik som vanskeligheter med å få informasjon om lover og regler i Norge. Noen opplever at spesielt skatteregler er utfordrende, mens andre opplever ingen problemer med det. De konkluderer med at norskferdigheter og utdanning gjør at informantene har forskjellige opplevelser. Videre fant de ut at flerkulturelle entreprenører opplever at utdanning fra land utenom den europeiske unionen blir ofte ikke godkjent. Entreprenørene hadde også vanskeligheter med språk, spesielt når det gjelder offisielle skriftlige henvendelser. I tillegg til dette er det lover og reguleringer inkludert registrering av bedrift som er utfordrende ifølge Miglans (2010). Han refererer til GEM (Global Entrepreneurship Monitor) som konkluderte med at å bli entreprenør i Norge ikke er et enkelt valg for en innvandrer.

Hidle et al. (2007) peker på den såkalte «Velferdsfella» som en demotiverende faktor for innvandrere som ønsker å etablere seg; man risikerer å miste all støtte straks etter man har startet bedrift i Norge. De understreker at dette er utfordrende spesielt for innvandrere siden flere av disse er avhengige av støtte fra det offentlige velferdssystemet. Også Kovereid et al. (2007) mener at velferdssystemet i Norge har en negativ påvirkning på potensielle etablerere. Han understreker at Norges befolkning har lavest motivasjon blant alle GEM-landene for å starte egen bedrift. Kovereid et al. (2007) argumenterer at Norge har utviklet gode velferdsordninger for arbeidstakere, mens det ikke finnes de samme velferdsordningene for selvstendig næringsdrivende. Det er mer attraktivt å satse på en karriere som ansatt istedenfor en karriere som selvstendig næringsdrivende.

På bakgrunn av dette, forventer jeg å finne at også mine respondenter entreprenører har en del utfordringer knyttet til å forstå og få informasjon om lover og regler. Jeg forventer også å finne at de opplever byråkratiet i Norge som tungt og krevende.

3.6. Modellen for denne studien

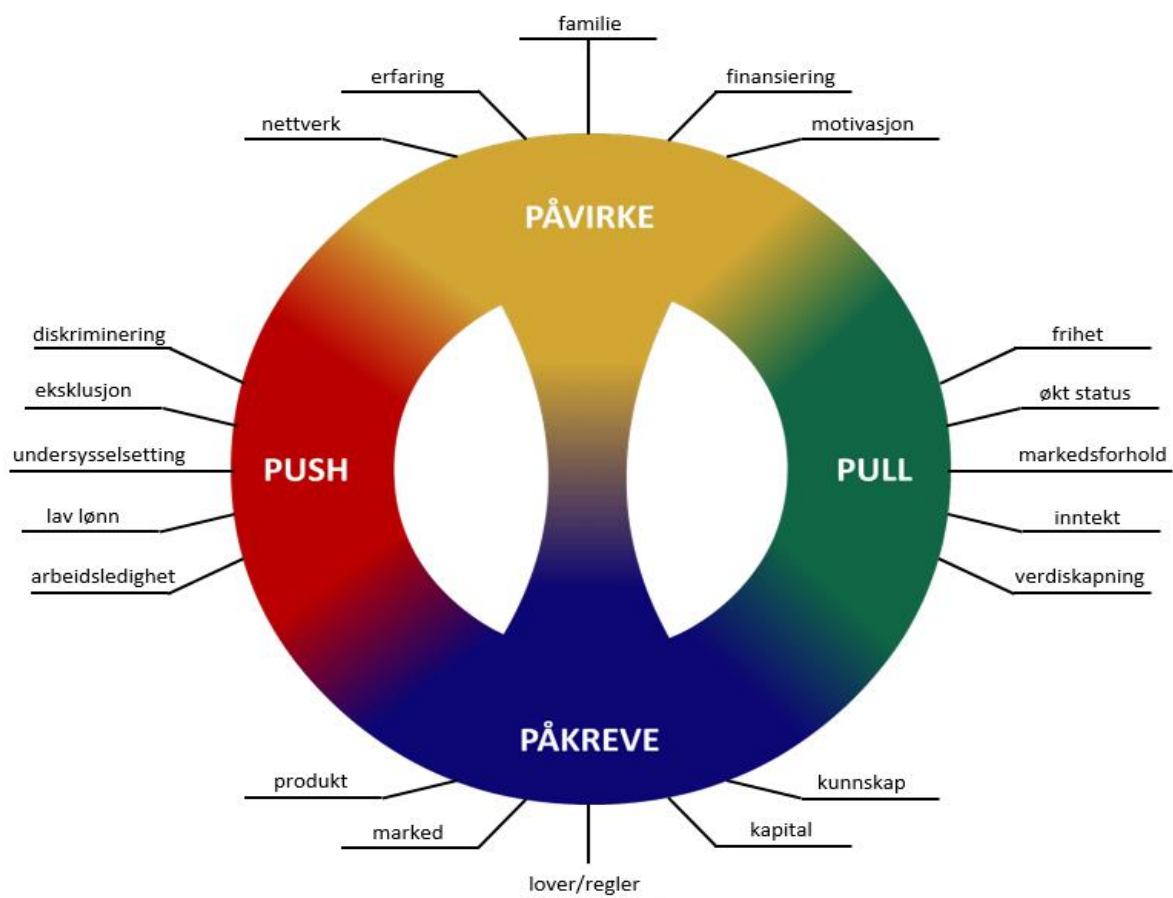
Denne oppgaven skal finne ut mulige årsaker til at personer med flerkulturell bakgrunn velger å drive egen virksomhet i Norge. Forskning viser at både push- og pull-faktorer er viktige for å forstå hvorfor mennesker med flerkulturell bakgrunn velger å bli entreprenører. Som vi har sett, er push-faktorer negative faktorer, slik som diskriminering, eksklusjon, mangel på utdanning, kulturelle faktorer og arbeidsledighet som nærmest tvinger fram valget å starte egen bedrift (Delf et al., 2000; Kloosterman et al., 2002; Masurel et al., 2002; Portes og Wilson 1980). Mens pull-faktorer er positive faktorer, slik som markedsforhold, ønske om å være uavhengig, økt status, ha kontroll over egen framtid, osv (Morrisso, 2001, Cassar, 2007). Dette motiverer personer med flerkulturell bakgrunn til å starte for seg selv.

Denne studien forutsetter at noen flerkulturelle entreprenører velger entreprenørskap på grunn av push-faktorer, slik hindringsmekanismeteorien legger til grunn (Weber, 1930). Andre blir entreprenører på grunn av pull-faktorer slik mulighetsstrukturteorien legger til grunn (Fernandez & Kim, 1998). Stephan et al. (2015) sin gjennomgang av nyere forskninger viser også syv grunner til entreprenørskap slik som oppnåelse, utfordring og læring; uavhengighet og selvstendighet; inntektssikkerhet og økonomisk suksess, anerkjennelse og status, familie og roller, utilfredshet samt fellesskap og sosiale motivasjoner. Men push og pull er ikke nok for å kunne forklare hvorfor man starter og lykkes som entreprenør. Individuelle egenskaper, økonomiske og institusjonelle rammebetingelser er også viktige. Bates et al. (2007) hevder at «3M» er svært viktig med tanke på entreprenørskap. Disse tre M-ene er *Market*, *Money* (i form av finansiell kapital) og *Management* (i form av human kapital). Å ha tilgang på finansiering kan hjelpe siden mange trenger finansiering særlig de første månedene etter bedriftsoppstart (Ljunggren et al., 2012). Erfaring spiller også en viktig rolle. For eksempel Elam (2008) påpeker at arbeidserfaring er viktig når man vil starte en bedrift fordi arbeidserfaring gir human kapital. Til sist og ikke minst har motivasjon en stor påvirkning. Brettell et al. (2007) påpeker at individuelle egenskaper slik som motivasjon, erfaring, kreativitet og «sacrifice» er sentrale faktorer. 3M-modellen har senere blitt utviklet til en «5M»-modell (Brush et al., 2009). I følge Munkejord (2015) er nemlig også faktorer som Motherhood (i form av familie) og meso/macro faktorer (i form av lokal/ nasjonal tilrettelegging for entreprenørskap) viktig. Når det gjelder «Motherhood» fant for eksempel Munkejord (2015) at familiestøtte er viktig for å starte egen virksomhet. Personer med flerkulturell bakgrunn kan for eksempel starte egne virksomheter fordi de får tilgang på billig arbeidskraft fra familiemedlemmer (Waldinger et al., 1990). Sosialt

nettverk er også avgjørende spesielt for etnisk entreprenører med få ressurser (Waldinger et al. 1990). Meso/macro faktorer er relatert til det institusjonelle rammeverket og institusjonell teori. Hvordan det politiske og økonomiske rammeverket lokalt og nasjonalt legger til rette for å starte egen bedrift både rent generelt og helt spesifikt med tanke på flerkulturelt entreprenørskap er meget viktig. I denne oppgaven er det først og fremst den nasjonale konteksten som legges til grunn, men fremtidig forskning bør se på også mer lokale kontekster dersom dataene tillater det.

På bakgrunn av de ulike teoriene og faktorene og tidligere forskning på feltet har jeg valgt å lansere min egen modell – heretter kalt «4P»-modellen. 1) Push-faktorer som diskriminering, eksklusjon, undersyssetning, lav lønn og arbeidsledighet. 2) Pull-faktorer som frihet, uavhengighet, økt status, markedsforhold, inntekt, verdiskapning. 3) Påkreve faktorer som marked, kunnskap, produkt, kapital, lover og regler (økonomiske og politiske rammebetingelser) og 4) Påvirkningsfaktorer som erfaring, tilgang på finansiering, motivasjon, familie og nettverk (sosial kapital).

Figur 7: «4P» modellen viser oversikt over vitke faktorer for flerkulturelt entreprenørskap.



«4P» -modellen (Push, Pull, Påkreve, påvirke) er viktig å forstå flerkulturelt entreprenørskap. Eksempler på assosierte faktorer er markert på figuren. Fargekoden indikerer at det er en kobling og overganger mellom P-ene i modellen. Faktorer kan gli over fra en kategori til en annen avhengig av innhold.

4. Metode

Johannessen og Christoffersen (2011) påpeker at det er viktig å velge riktig metode for et forskningsprosjekt siden den er avgjørende for forskningens troverdighet og pålitelighet. Formålet med empirisk forskning er at det skal gi kunnskap. I dette kapittelet vil jeg drøfte de metodiske valgene jeg har benyttet gjennom dette prosjektet.

4.1. Vitenskapelig tilnærming

Blaikie (2010) hevder at det er når alle beslutninger knyttet til forskningsprosjektet er gjort at selve prosjektet starter. Videre hevder han at forskningsstrategi er det nest viktigste valget i forskningsdesignen etter forskningsspørsmålet.

Formålet med dette prosjektet er å gå i dybden på flerkulturelt entreprenørskap og finne ut mulige årsaker til at så mange med flerkulturell bakgrunn starter egen bedrift i Norge. Faktorer som kreves og påvirker flerkulturelt entreprenørskap og utfordringer denne gruppen møter i dagliglivet blir det også sett nærmere på.

Blaikie (2010) presenterer fire ulike forskningsstrategier som hver har sin unike logikk og ontologiske eller epistemologiske forutsetninger. Ontologiske forutsetninger er relatert til generell virkelighetsforståelse, mens det epistemologiske handler om hvordan man skaffer seg kunnskap om denne virkeligheten (Nyeng, 2004). De fire forskningsstrategiene er induktiv, abduktiv, reproduktiv og deduktiv. Den induktive forskningsstrategien har som formål å produsere generaliserte beskrivelser på bakgrunn av data, for deretter å utvikle teorier basert på dem. Den er egnet til å besvare hva-spørsmål (Blaikie, 2010). I den deduktive forskningsstrategien starter man med teori før man samler inn data. Den er også egnet til å besvare hva-spørsmål. Man må ha kunnskap om feltet som skal undersøkes, og man søker å forklare mønstre som er kjent, men ikke ennå forstått (Blaikie, 2010). I den reproduktive forskningsstrategien starter man med et observert mønster og søker å forklare underliggende strukturerer og mekanismer som kan være gjemt for direkte observasjoner.

I følge Blaikie (2010), har den abduktive forskningsstrategien forskjellig tilnærming fra de andre forskningsstrategiene. Strategien går ut på å avdekke lekmannsbegreper, meninger og motiver. Abduktiv forskningsstrategi kan gi både svare på hva- og hvorfor-spørsmål, og den legger vekt på forståelse ved å gi grunner. Abduktiv forskningsstrategi gir en plausibel slutning og ny kunnskap til virkeligheten ifølge Danermark (1997). Alvesson og Sköldberg (2008)

hevdet at abduksjonsstrategien er god for å finne logiske vitenskapelige slutninger når det ikke er enkelt å finne empiriske mønstre eller når det er umulig å bruke teoretiske argumenter i forskningsmaterialet. Man kan analysere empiri, for så å koble den til teori, foreta ny analyse og tolke empirien for å finne fakta. Det har blitt hevdet at når man bruker denne metoden, må man ikke binde seg til noen bestemte teorier, men være åpen for å bytte dem ut underveis (Jacobsen, 2004). Blaikie sin abduktive forskningstrategi ender opp med teori, mens Danemark sin starter med teori eller et fenomen (Danemark, 1997).

I denne oppgaven valgte jeg å bruke deduktive forskningsstrategi. Push- og pull-faktorer og «5M»-modellen er brukt til å belyse problemstillingen min. Deretter ble den relatert til empirien fra datainnsamlingen. Disse ble så tolket og analysert.

4.2. Kvalitativ metode

I følge Polit & Beck (2010) er det forskningsspørsmålet som bestemmer metoden som brukes i en studie. I denne oppgaven, valgte jeg å bruke kvalitativ metode gjennom semistrukturerte intervju, også kalt dybdeintervju, som eneste metode for datainnsamling. Jeg ønsket å få fram de flerkulturelle entreprenørers opplevelser, oppfatninger og tanker. Denne metoden brukes for å gjøre inngående studier av meninger, holdninger og erfaringer. Ifølge Tjora (2010), er målet med dybdeintervjuer å belyse et eller flere forhåndsutvalgte temaer. Dette gjøres ved å skape en trygg ramme som gjør det mulig å ha en fri samtale som styres av intervjueren.

Et viktig mål med kvalitative studier er å oppnå forståelse for sosiale fenomener på bakgrunn av utfyllende data om personer og situasjoner (Thagaard 2002). Min studie er av flerkulturelt entreprenørskap i Norge. For å få den kunnskapen jeg trenger, mener jeg at dybdeintervju er riktig. I følge websiden Holbergprisen (2017), er dybdeintervju en veldig god framgangsmåte dersom man vil gå i dybden av et tema.

4.3. Utvalg av informanter

I samarbeid med min veileder ble vi enige om at det er riktig å intervjuer mellom åtte og ti informanter som har startet egen virksomhet i Norge. Det finnes ikke et klart svar på hvor mange informanter man bør velge. Det er ifølge Blaikie (2010) avhengig av prosjektet. Utvalg av informanter skal basere seg på problemstillingen og teorien (Miles, Huberman og Saldana 2014). Grønmo (2004) hevder at utvalg ikke bygger på tilfeldighetsprinsippet, men at man bør vurdere systematisk hvilke informanter som er mest relevant for forskningen. Et av kriteriene

mine var at informantene skulle drive bedrifter som tilbyr ulike tjenester og komme opprinnelige fra ulike verdenshjørner. Botid i Norge måtte også variere. Videre var det viktig å finne både menn og kvinner i forskjellige aldre.

For å finne informanter, ble det først Googlet etter flerkulturelle entreprenører i Norge, men det ga ikke resultat da de fleste takket nei, mens andre ikke var i Norge. Da begynte jeg å ta direkte kontakt med potensielle kandidater med flerkulturell bakgrunn som driver virksomheter i Norge. Noen takket nei, mens andre takket ja. Deretter spurte jeg de som takket ja om de kjente andre som kunne bidra i mitt forskningsprosjekt. Noen ga meg tips til interessante informanter og oppga deres kontaktinformasjon. Nettverk ble også brukt for å finne informanter. I tillegg til dette, kontaktet jeg noen jeg har sett holde foredrag både i Bergen og i Oslo. En av informantene har deltatt i min bacheloroppgave i Nordkapp, og jeg så på han som viktig informant også denne gangen. For å finne kontaktinformasjon, ble blant annet Gule Sider brukt. Tre informanter ble første kontaktet via Facebook, mens andre ble kontaktet per telefon. Ved første kontakt fikk jeg e-postadresser der jeg sendte mer informasjon om oppgaven min.

4.4. Oversikt av informantene som deltok i studien

Tabell 2 viser alle informantene som deltok i denne studien. Bransjene de opererer i og botid vises også i tabellen. Fiktive navn er brukt for å kunne anonymisere kildene.

Tabell 2 viser oversikt over 10 entreprenører med flerkulturell bakgrunn. Som vi kan se utgjør de en heterogen gruppe. De har ulik bakgrunn og kommer fra ulike land i ulike deler av verden. To kommer fra Vest-Europa i Spania og England. Videre kommer tre fra Øst Europa, to fra Polen og én fra Ukraina. Det er også to entreprenører som kommer fra Afrika sør for Sahara slik som Etiopia og Uganda. Men vi har også én med nord-afrikansk opprinnelse (Marokko), samt én fra Øst-Asia i Kina og én med opprinnelse fra Midtøsten (Iran). Gruppen består av både menn og kvinner – unge og litt eldre. Antall år de har bodd i Norge varierer veldig, fra 2 til 31 år, og to av dem er født i Norge (med utenlandske foreldre). Noen bedrifter er eldre, mens de andre er relativt nye. Bransjer de operer i er også varierende slik som film og teater, inkludering, vaktmestertjenester, fashion design, mat, bygg, make-up, IT og turisme.

4.5. Intervjuguide

Målsettingen er å kartlegge mulige årsaker til at flerkulturelle personer starter egen virksomhet i Norge. Intervjuguiden ble derfor formulert med fire ulike hoveddeler som skulle innhente

Tabell 2: Oversikt over alle informantene som deltok i denne studien.

Fiktive navn	Botid i Norge	Opprinnelse	Kjønn	Stiftelsesår	Alder	Bransje
Mariella	25 år	Uganda	Kvinne	2010	46	Integrering & inkludering/ Film festival
Charlie	29 år	England	Mann	1988	65	Vaktmestertjenester
Mary	2 år	Ukraina	Kvinne	2016	35	Design & fashion/ Skredder
Wu	Norskfødt	Vietnam - Kina	Mann	2016	22	Mat
John	13 år	Polen	Mann	2011	44	Bygg og anlegg
Nasrin	31 år	Iran	Kvinne	2013	41	Makeup artist
Leo	Norskfødt	Marokko	Mann	2013	29	Teknologiske tjenester/Mobile applikasjon
Carlos	13 år	Spania	Mann	2004	50	Turisme
Lina	10 år	Polen	Kvinne	2014	37	Film & teater
Raul	16 år	Etiopia	Mann	2012	43	Kaffe

informasjon til å belyse problemstillingen: 1) bakgrunnen til informantene 2) hvorfor startet de for seg selv, 3) hvordan er det å være entreprenør med minoritetsbakgrunn i Norge og 4) om nettverk. Til slutt ble de spurt om de kunne komme med anbefalinger til de norske myndighetene. Se Vedlegg 1 for nærmere informasjon.

Johansen et al. (2011) forslår tre ulike typer intervjuer slik som ustrukturert, semistrukturert og strukturert. Jeg valgt semistrukturert for å kunne bruke intervjuguide som utgangspunkt. Jeg hadde både informanter som er født i utlandet og som er norskfødte med innvandrerforeldre. I følge Johannesen et al. (2011), kan forskeren bevege seg frem og tilbake i intervjuguiden og

rekkefølge, spørsmål og tema kan variere. Jeg måtte derfor forandre på spørsmål og tilrettelegge intervjuguiden opp mot den enkelte informant. Jeg gjorde dette stort sett for å skille norskfødte med innvandrereforeldre og innvandrere. Jeg kunne for eksempel ikke spørre norskfødte med innvandrereforeldre om årsaker til at de kom til Norge siden de er født i Norge. Men dette spørsmål var relevant for innvandrerne for å kunne danne et bakgrunnsbilde. Rekkefølgen på spørsmålene forble i stor grad uendret slik de var i intervjuguiden. Men spørsmålsformuleringen kunne endres underveis. Oppfølgingsspørsmål ble også valgt ut ifra det informantene fortalte, men alle fikk altså samme hovedspørsmål. Det var også viktig å formulere spørsmål som var korte og enkle. Tjora (2012) hevder at fordelene med intervjuguiden er at den gir forskeren stor kontroll over framdrift, datamengde og innhold.

4.6. Intervjusituasjon og datainnsamling

Johannessen et al. (2010) påpeker at intervju er en av de vanligste teknikkene innen kvalitativ forskningsdesign. Datainnsamlingen ble gjennomført i perioden november 2016 til april 2017. Det ble gjennomført dybdeintervju, hver på 35–60 minutter, med ti informanter.

Å finne tidspunkt som passet noen av entreprenørene var utfordrende. De fleste av dem jobber lange dager og har ikke mulighet til å få avlastning. For eksempel tok jeg kontakt med en kvinne i Bergen som driver innen catering. Hun takket ja til intervju og vi avtalte et møte på kafé. Mens jeg ventet på henne, sendte hun en melding at det ble for travelt, at hun hadde glemt at vi hadde avtale og hadde dobbelbooket. Hun foreslo derfor senere tidspunkt samme dag og det var greit for meg. Jeg ventet på henne, men hun klarte ikke det heller. Prøvde å møte to ganger etter på, men det gikk ikke og til slutt ga jeg opp denne informanten. Noen andre måtte avlyse idet intervjuet skulle startes, mens andre intervju ble oppstykket på grunn av kundeavvikling. Det ble også nødvendig å erstatte enkelte av de opprinnelige intervjuobjektene på grunn av vanskeligheter med gjennomføringen av selve intervjuet.

I følge Kvale (2005) må intervjueren etablere en atmosfære hvor den intervjuede føler seg trygg nok til å snakke fritt om sine egne opplevelser og følelser. Det var viktig for meg å la informantene velge hvor intervjuet skal gjennomføres. Noen valgte arbeidsplassen deres, mens andre valgte å bli intervjuet på kafé eller hjemme. Intervjuene som ble gjennomført på kafé var litt utfordrende å transkribere på grunn av bakgrunnsstøy.

Før intervjuet, måtte jeg forberede meg slik at jeg kunne gjennomføre intervjuet på en god måte. Tidligere forskning og bøker om etnisk entreprenørskap ble lest i forkant av intervjuene. Kvale og Brinkmann (2009) påpeker at: *«jo bedre man har forberedt intervjuet, desto høyere kvalitet får den kunnskapen som produseres i intervjusamspill og desto lettere vil etterbehandlingen av intervjuene være»*.

Intervju ble stort sett avtalt minst to uker i forkant, men jeg sendte også påminnelse på epost og SMS to dager før selve intervjuet. Jeg hadde laget en intervjuguide som hjalp meg å huske under intervjuene, og informantene hadde fått informasjon om prosjektet på forhånd per e-post.

Jeg innledet intervjuet med å fortelle informanten om prosjektet og hva jeg ønsket å undersøke. Det var også viktig for meg å minne informantene på at jeg kommer til å anonymisere kilder slik at de kunne snakke fritt uten å være redd for gjenkjenning. Deretter informerte jeg informantene om at jeg foretok lydopptak med en diktafon og kommer til å slette lydfilene etter jeg er ferdig med oppgaven. Det var viktig å skape en god setting for en god samtale. Dette ble gjort ved å starte med litt småprat før selve intervjuet.

En av mine informanter ønsket ikke at jeg skulle ta opp lyd selv om han hadde sagt ja når vi avtalte intervjuet. Jeg respekterte hans valg og prøvde å skrive notater så fort jeg kunne. Det ble et litt spesielt og utfordrende intervju siden informanten var alene på jobb og håndterte kunder samtidig som vi gjennomførte intervjuet. Dette påvirket kvaliteten på intervjuet i så stor grad at jeg bestemte å fjerne denne informanten fra studien. Jeg brukte også denne erfaringen i det videre arbeidet og forsikret meg om at de neste informantene hadde anledning til å ta pause i forbindelse med intervjuet. Når intervjuene var ferdig, takket jeg informantene for den gode samtalen og at de stilte opp.

4.7. Dataanalyse

Kvalitativ analyse innebærer at forskeren tolker og analyserer empirien. Dette gjøres ved at man deler opp relevant data fra datainnsamlingen, setter sammen og viser sammenhengen knyttet til teorien (Hjartøy og Nordnes, 2014). Analyse av data kan gjøres på mange måter, og ifølge Creswell (2007), finnes det ingen fasit på hvordan det skal gjøres i kvalitativ forskning. Det er vanlig å kode eller kategorisere intervjusamtalene der forskeren leser gjennom transkribert tekst og kategoriserer relevante avsnitt (Kvale og Brinkmann, 2009). Som nevnt tidligere, har jeg brukt dybdeintervju som metode for datainnsamlingen. Disse intervjuene ble transkribert ord for ord slik det høres ut fra diktafonen.

Saldana (2013) foreslår to måter å analysere kvalitative data slik som «first cycle and second cycle coding». Koding av data er å gi data mening for å finne likheter, ulikheter eller mønstre. Denne gjør det mulig å organisere data i klasser og kategorisere dem ut fra begreper som er sentrale i analysearbeidet. «First cycle coding» har tre elementer slik som deskriptiv koding, In Vivo-koding og prosesskoding. «Second cycle coding» er å gruppere kodene som er allerede kodet i «first cycle coding» i mer avgrensede kategorier eller temaer.

Jeg velger å bruke «in Vivo Coding» og denne er mest kjent for kvalitativ koding, ifølge Miles, Huberman og Saldana (2014). Man bruker ord eller korte setninger fra informantens eget språk i forbindelse med kodingen av dataene. Deretter kategorisere man kodene etter temaer. Eksempel på koding i denne oppgaven vises i tabell 3

Dette ble gjort ved å finne relevant beskrivelse fra informantene og brukte ord eller korte setninger fra informantens eget språk i koding. Grunnen til at jeg valgte In Vivo Coding er at den brukes ofte av forskere som ikke har mye erfaring med koding av data og at den brukes ofte i studier som prioriterer og respekterer stemmer til informanter (Miles, Huberman og Saldana 2014). Jeg har begrenset erfaring som forsker og ønsker å gi informantene en stemme.

Analyse og tolkning av resultater henger sammen i denne forskningen. Analyse innebærer at forskeren ønsker å fange opp informantens forståelse av sin verden (Langdridge, 2006). Alle intervjuene leses flere ganger. Deretter finner jeg ord eller setninger som ble sagt om de mest sentrale temaene. Etterpå sammenlignes det som ble sagt for å finne frem likheter, ulikheter eller mønstre, og kategorisere det ut fra temaer. Videre gir jeg navn på alle temaene. «*Tolkning og analyse kan ikke skilles fra hverandre fordi arbeidet med å få oversikt over dataene også innebærer at forskeren tenker over dataenes betydning og utvikler perspektiver på hvordan dataene kan forstås.*» (Thagaard 2003).

Når jeg begynte å få oversikt over dataene, prøvde jeg å forstå hva empirien betydde i forhold til problemstillingen og teorier for denne studien. I denne oppgaven, vil jeg bruke sitater fra informantene for å belyse problemstillingen.

4.8. Forskerens rolle

Siden jeg selv både er innvandrer og har bedrevet sosialt entreprenørskap på deltid, er det viktig at jeg er bevisst min egen rolle i dette arbeidet. Jeg er ikke en deltaker, men en forsker i dette

Tabell 3: Et eksempel på in-vivo-koding

Mariellas beskrivelse	In Vivo-koding
Da vi gikk på kurset, tenkte vi at vi kunne faktisk prøve å starte bedrift. Vi tenkte da på hva vi kunne starte. Dette var både på det økonomiske interesse og forbinde Norge med litt positivt i forhold til innvandrere og vi tenkte om vi kunne gjøre noe positivt. Vi tenkte da på kaffe i Etiopia, som i Burundi og Rwanda, er en vare som vi kunne tenke, og da begynte vi	« Gikk på kurset » « Prøve å starte en bedrift » «Økonomisk interesse» « Gjøre noe positivt » « Kaffe fra Etiopia, Burundi og Rwanda ». « En vare vi kunne tenke »
Linass beskrivelse	In Vivo-koding
Egentlig så er det mannen min som hjelper meg med det administrative, så jeg får alltid råd fra han og han hjelper med papirarbeid, for jeg er ikke så flink i sånne ting, men når det gjelder etablering så tror ikke det er veldig vanskelig, men det spørs hva man driver med.	« Mannen min som hjelper meg » « Administrative » « Får alltid råd fra mannen » « Hjelper med papirarbeid » « Jeg er ikke så flink » « Tror at det ikke er vanskelig med etablering » « Spørs hva man driver med »

prosjektet, og har etterstrebet å forholde meg objektivt til informantene, intervjuprosessene og dataene jeg har samlet inn. Kvale & Brinkmann (2012) hevder at intervjueren selv er det viktigste redskapet til innhenting av kunnskap og skriver følgende:

« Forskerens integritet, er avgjørende for kvaliteten på de vitenskapelige og de etiske beslutninger som treffes i kvalitativ forskning ».

Kvale og Brinkmann (2015) hevder at forskningens uavhengighet kan påvirkes «ovenfra» og «nedenfra»; av prosjektets sponsorer og av deltakerne i forskningen. De hevder at tilknytning

til sponsorer eller deltakere kan få forskeren til å ignorere visse resultater og legge vekt på andre, på bekostning av en så fullstendig og nøytral undersøkelse av fenomenene som mulig. Siden dette prosjektet ikke har noen sponsor har det heller ikke blitt påvirket av en. Jeg har heller ikke hatt tilknytning til deltakerne i prosjektet, og jeg har hele tiden vært bevisst på min egen rolle og holdt en profesjonell distanse til dem. Jeg har derfor vært nøytralt og objektivt etter beste evne.

4.9. Reliabilitet/troverdighet

I følge Kvale & Brinkman (2010), går reliabilitet ut på hvor pålitelige datamaterialet som brukes i forskning er. Måten data er samlet inn på og hvordan de bearbeides spiller en viktig rolle for forskningens troverdighet og pålitelighet. Forskeren må unngå alle faktorer som påvirker forskningen og hindrer at funn blir pålitelige. Det er viktig å verifisere reliabilitet og validitet i hele forskningsprosessen for å kunne sikre kvalitet på forskningen (Kvale 1997). Forsker og informant kan påvirke hverandre under datainnsamlingen. Det er derfor viktig at forskeren redegjør for en åpen og detaljert beskrivelse av hele forskningsprosessen. I denne studien, har jeg presentert valg av anvendt metode og innsamlingsprosess, samt planleggingsfasen. Jeg hadde ingen forhold til noen av informantene og mener at studien var preget av åpenhet og ærlighet.

For å oppnå høy reliabilitet, må man komme frem til samme funn ved gjentatte målinger. I kvalitative studier kreves samme krav til validitet og reliabilitet som i kvantitativ forskning, men det er forskjellige måter å gjøre det på. Johnson (2008) hevder at det kan alltid oppstå feil i en vitenskapelig forskning. For eksempel kan informantene huske feil eller forskeren kan notere feil. Dette kan gjøre at det kommer forskjellige resultater når man måler. Resultater kan også bli påvirket av problemstillingen, spørsmål og metode.

Johannesen et al. (2010) hevder at samtalen er blant det som styrer datainnsamlingen i kvalitativ forskning. Stiller man feil spørsmål eller ledende spørsmål, får man feil svar som igjen hindrer at resultatet blir pålitelig og troverdig. Som nevnt tidligere hadde jeg intervjuguide som hjalp meg å huske. Samtalen ble gjennomført i trygge omgivelser som informantene valgte selv og de fikk tid til å reflektere. Det var også viktig for meg som forsker, å oppnå tillit med informantene på et tidlig stadium.

Intervjuet ble transkribert med detaljer for å kunne se helheten. Jeg har vært nøye med å velge hvilke data som brukes og var nøye i hele innsamlingsprosessen for å oppnå god reliabilitet.

Forskeren kan også bruke direkte sitater fra informantene for å styrke påliteligheten (Tjora, 2012). I denne oppgaven brukes også sitater fra datainnsamlingen for å synliggjøre stemmen til informantene.

4.10. Validitet/bekreftbarhet

Validitet refererer til hvor vidt datamaterialet er gyldig og relevant i forhold til problemstillingen som skal belyses. Validitet i en forskning er et krav som viser forskningens gyldighet eller bekreftbarhet. Det brukes for finne ut om forskeren har målt det som skulle måles ved å se om funn henger sammen med problemstillingen.

Grønmo (2004), hevder at tre typer validitet er viktig i kvalitative forskninger slik som kompetansevaliditet, kommunikative validitet og pragmatisk validitet. Kompetansevaliditet går ut på forskerens kompetanse og erfaring på feltet når man samler datamateriale. Jeg er både innvandrер og sosial entreprenør og har i tillegg til dette lest litteraturen om etnisk entreprenørskap. Jeg har også erfaring med å kommunisere med flerkulturelle mennesker fra mitt virke, og jeg har en teoretisk forankring etter mange år som student. Selv om jeg mener at jeg har kompetanse som kreves, betyr det ikke nødvendigvis at det må være høy validitet. Det kan dukke problemer i forbindelse med datainnsamling som svekker validiteten (Grønmo, 2014). Jeg hadde problemer med en av informantene under datainnsamlingen og valgte å ikke bruke datamaterialet da jeg mener at informanten var i en stressende situasjon og dataene er ikke valide nok. Men jeg klarte å utvikle et nært forhold med andre informantene og fikk materialet som er relevant i forhold til problemstillingen.

« Validiteten avhenger av at forskeren klarer å utvikle et nært forhold til kildene, slik at det blir mulig å finne frem til den informasjonen som er mest relevant for problemstillingen, og slik at det blir mulig å samle inn denne informasjonen » (Grønmo, 2004).

Kommunikativ validitet går ut på at forskeren diskutere og reflektere med andre om datamaterialet. I tillegg til diskusjoner med min veileder, har jeg diskutert med en forsker som har forsket på etnisk entreprenørskap i Norge. Jeg har også vært i dialog med informantene for å avdekke problemer og svakheter i prosessen (Grønmo, 2004).

Til slutt er det pragmatisk validitet som sier noe om hvorvidt datamaterialet og resultatene i en forskning danner handlingsgrunnlag. For eksempel kan forskningsresultater skape interesse for videre forskning. Som nevnt tidligere ser jeg denne studien som eksplorativ og synes at det

trenges flere studier om etnisk entreprenørskap i Norge da feltet er lite forsket på. Jeg mener derfor at pragmatisk validitet i denne oppgaven anses som høy.

Perfekt validitet er umulig å oppnå i samfunnsvitenskapelige forskninger ifølge Grønmo (2004). Han hevder at forskeren må foreta systematiske og kritiske drøftinger av datamaterialet, forskningsdesign og forskningsprosess for å vurdere validiteten. Dette er gjort i denne studien ved å forklare hva som skjedde under intervjuet som var stressende og valg av å forkaste datamaterialet som ble samlet under denne situasjonen.

4.11. Overførbarhet/Generalisering

Formålet med kvalitativ forskning er ikke å generalisere, men kan være å bidra med kunnskap som kan ha overføringsverdi og være nyttig også i andre situasjoner enn den som studien er utført i, ifølge Kvale og Brinkman (2009).

Gitt at jeg har intervjuet bare ti entreprenører med flerkulturell bakgrunn, kan resultatene ikke generaliseres. Men jeg mener at resultater fra denne studien kan gi en forståelse som er overførbar til andre i samme situasjon. Kvale og Brinkman (2009) hevder at ved å beskrive forskningsprosessen og valg som er tatt, kan leseren vurdere om funn kan overføres til en ny situasjon. Jeg har derfor presentert forskningsprosessen og redegjort for de valgene jeg har tatt for at andre skal kunne vurdere min rolle som forsker i denne studien. Det er også viktig å dokumentere litteraturen som bekrefter funnene i studien.

4.12. Forskningsetikk

Vinogradov (2011) understreker at innvandrere og entreprenører med innvandrerbakgrunn kan bli sett på som en spesielt sårbar gruppe av informanter. Man må derfor opptre med integritet og ta etiske hensyn i forskningen.

Kvale og Brinkmann (2015) påpeker at kvalitative studier har etiske problemer som oppstår fordi man undersøker menneskers privatliv og legger beskrivelsene ut i det offentlige. Man må derfor ta hensyn til etikk når man skal gjennomføre et intervju i forskningsøyemed. Det ble sendt en søknad til NSD (Norsk samfunnsvitenskapelig datatjeneste) for at de skal godkjenne prosjektet. Søknaden ble sendt sammen med informasjon til informanter (se vedlegg 2) og intervjuguide som viser hvilke spørsmål som blir stilt. Noen dager etterpå fikk jeg godkjennelse til å utføre prosjektet etter Personvernombudets krav til behandling av personopplysninger.

Jeg startet med å kontakte potensielle informanter og de ble orientert om prosjektet både muntlig og skriftlig. Jeg understrekte at det innsamlede datamaterialet anonymiseres og at ingen informant kan gjenkjennes. Videre ble alle informantene informert om frivillig deltakelse og muligheten til å trekke seg fra denne studien. De ble også informert at jeg kommer til å bruke diktafon for å kunne sikre riktig gjengivelse av det som blir sagt. Ingen navn eller bedrift kom på opptak da jeg startet opptakene etter presentasjonen. Jeg brukte derfor fiktive navn og kommer til å slette lydopptak med en gang jeg er ferdig med denne studien for å ivareta anonymiteten til informantene. Det kan være mulig noen gjenkjenner folk fordi de kjenner godt til bedrifter, men jeg har forsøkt så godt jeg kan å hindre dette ved for eksempel å ikke avsløre sted til bedriften og ved å bruke fiktive navn.

I kapittel 5 vil vi se nærmere på hva respondentene i denne oppgaven faktisk hadde å si omkring temaet flerkulturelt entreprenørskap.

5. Forskningsresultater

I de foregående kapitlene presenterte jeg teorier omkring flerkulturelt entreprenørskap, samt informasjon om selve datainnsamlingen. I dette kapitlet skal jeg presentere selve forskningsresultatene. Det vil si hva mine flerkulturelle entreprenør-informanter selv sier omkring de ulike faktorene presentert i teorien. Nedenfor følger en kort oversikt over informantene mine.

Wu er norskfødt med foreldre fra Kina og driver et gatekjøkken der faren hans er fast ansatt og lager baguetter, i tillegg til annen fingermat og drikke. Wu startet bedriften i 2016.

Nasrin er make-up artist og kommer opprinnelig fra Iran. Hun kom til Norge som 10-åring som kvoteflyktning og har bodd blant annet i Thailand før hun kom til Norge. Hun startet sin egen bedrift i 2013.

Raul kom opprinnelig fra Etiopia som flykning i 2001 og har en bedrift sammen med sin kone og mentor, der de selger kaffe fra Afrika. Raul var i ferd med å avvikle selskapet på grunn av mange utfordringer de møtte i det daglige. Raul og medeiere startet virksomheten i 2012.

Leo er norskfødt med foreldre fra Marokko og har bygd opp en teknologiplattform for å ta imot, prosessere, distribuere og kommersialisere videoer. Han samarbeider med store selskaper og startet bedriften i 2013.

John har en bedrift innen byggebransjen og kom til Norge fra Polen i 2004. Etter en stund som ansatt i byggebransjen, startet han egen bedrift i 2011.

Carlos kommer opprinnelig fra Spania og kom til Norge i 2004. Han og konen tilbyr tjenester og produkter innen turisme.

Lina kom til Norge fra Polen i 2007 og har et teater der hun produserer og spiller i egne forestillinger. Hun startet sin egen bedrift i 2014.

Mary kommer fra Ukraina og har etablert en bedrift som designer klær. Hun tilbyr også skreddertjenester. Hun kom som kjærlighetsmigrant og startet bedriften etter ett år i Norge i 2016.

Mariella kom fra Uganda i 1992 og er sosial entreprenør. Hun fremmer funksjonshemmede gjennom filmfestival og andre inkluderende aktiviteter. Ideen kom etter hun selv fikk et funksjonshemmet barn, og startet egen organisasjon i 2010.

Charlie kommer fra Storbritannia. Han kom til Norge i 1979 på grunn av kjærlighet. I 1988 startet han en bedrift der han tilbyr vaktmestertjenester.⁵

5.1. Årsaker for å starte for seg selv

Som nevnt i teoriendelen er det ulike grunner til at man velger å starte egen bedrift. Dette har jeg forsøkt å udnersøke nærmere ved å intervjuer ulike entreprenører med flerkulturell bakgrunn. På direkte spørsmål om hvorfor de hadde valgt å bli entreprenør var svarene nokså mangfoldige.

Dette samsvarer med funnene til blant annet Hidle et al. (2007) der veien til entreprenørskap til informantene i deres studie var forskjellig og motivasjonene for å starte egen bedrift var på mange måter veldig sammensatt. Det samme fant Munkejord (2015) i sin studie fra Finnmark; der informantene hadde ulike veier inn i entreprenørskap. Noen av informantene i den studien ble tvunget til entreprenørskap på grunn av mangel på andre muligheter, mens andre identifiserte et mulig marked og ble entreprenør på bakgrunn av det. Med andre ord har noen startet på grunn av push-faktorer (nødvendighetsdrevne entreprenører), mens andre startet på grunn av pull-faktorer (mulighetsdrevne entreprenører). Dette støttes av det Portez & Böröcz, (1989) hevder, nemlig at flerkulturelt entreprenørskap oppstår på grunn av push- og pull-faktorer. Men andre faktorer har også vært avgjørende, slik som det vi kan kategorisere som påkrevde og påvirkende faktorer.

5.2. Push-faktorer

5.2.1. Unngå arbeidsledighet

Tre av informantene valgte å starte egen virksomhet for å unngå arbeidsledighet for seg selv eller nær familie. For eksempel Wu og Nasrin forteller:

- « *Min far får ikke jobb, han blir gammel, det var for å forsikre at min far får arbeidsplass.* » (Wu).

- « *Da jeg tok utdanning som make-up artist på face Stockholm, der syntes jeg at det var vanskelig for det er ikke så stort marked i Norge og da blir det vanskelig å få jobb i*

Norge. Der slet jeg veldig mye og da tenkte jeg at jeg kunne starte min egen arbeidsplass.» (Nasrin).

5.2.2. Unngå undersysselsetting

To av informantene startet for seg selv for å unngå det som kalles i litteraturen «underemployment», også kalt undersysselsetting. Eksempel på dette er Lina som er kjærlighetsmigrant. Hun hadde hatt en del jobber før hun startet for seg selv og har blant annet jobbet som stuepike i et hotell, assistent for utviklingshemmede og barnehageassistent etter hun flyttet til Norge for ti år siden. Lina har master i skuespill fra Polen. Hun forteller at hun måtte starte en bedrift for å oppfylle drømmen:

- *« Etter mange år ble jeg lei av å gjøre ting som jeg ikke var veldig glad i, og jeg begynte å tenke å jobbe som skuespiller. »*

Hun forteller at det har vært vanskelig å få jobb som skuespiller i Norge

- *« I Norge er det veldig få statlige teatre der man kan få fast jobb. Det er bare Den Nationale Scene og det er noen få skuespillere som har fast jobb, eller så får du kontrakt. De andre som driver teater jobber som frilansere som meg og det vil si at man må søke penger til et prosjekt. Det er det som gjør at jeg har laget to forestillinger og man må ha et konsept først også må man vite hvem man vil samarbeide med og finne andre kunstnere, musikere, scenografer og regissører.»*

Lina gir uttrykk for at hun har skapt en jobb hun trives godt i, og hun liker at hun kan bestemme over sitt eget liv ved å gjøre ting for seg selv istedenfor å gjøre ting for andre som man kanskje ikke liker å drive med. En annen som startet en bedrift for å unngå undersysselsetting er Mary som også er kjærlighetsmigrant. Hun forteller:

- *« Da jeg kom til Norge, drømte jeg å finne en jobb som skredder, men det var umulig siden jeg ikke kunne snakke norsk. »*

Mary jobbet som renholdsassistent i begynnelsen, men fikk etterhvert en jobb i en butikk for å reparere klær. Som hun illustrerer, var jobben hun hadde ikke så tilfredsstillende.

- *« Vi ville ikke jobbe for andre, og det var ikke en ekte systue. Det var bare en stor butikk som eides av en mann vi hjalp bare å reparere. Min drøm er å sy klær.»*

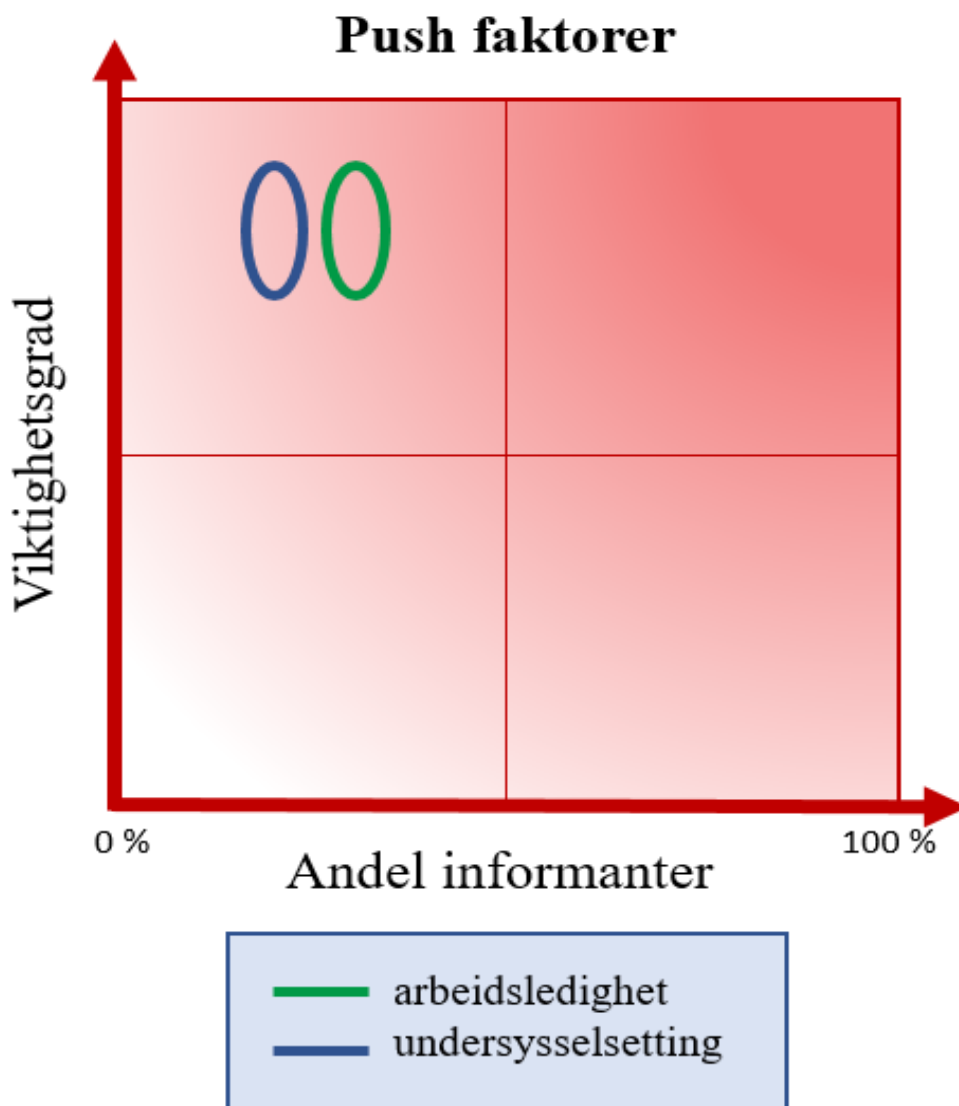
- « *Jeg ønsket å gjøre noe stort. Det er derfor vi valgte å starte denne bedriften, selv om det er vanskelig å åpne bedrift.*»
- « *Jeg liker at vi kan gjøre ting som vi elsker, vi gjøre det som vi liker. Vi har ingen sjef.* »

Som man kan konstatere har tre informanter startet egne virksomheter for å unngå arbeidsledighet. To ønsket arbeidsplass for seg selv, mens én ønsket arbeidsplass for sin egen far som er diskriminert på det åpne arbeidsmarkedet på grunn av språk og alder. Dette samsvarer med argumentasjonen i hindringsmekanismeteorien (disadvantage theory). Teorien argumenter for at mennesker med flerkulturell bakgrunn har det vanskelig med å skaffe seg jobb på det åpne arbeidsmarkedet og starter egen virksomhet som overlevelsesstrategi. Nasrin og Charlie hadde ikke jobb før de startet for seg selv. Som hindringsmekanismeteorien argumenterer, var etableringen ikke et tegn på suksess, men et tegn på desperasjon på grunn av arbeidsledighet. Dette forsterkes mer siden et par måneder etter intervjuet med Nasrin, fikk hun en 100 % stilling. Hun er fortsatt entreprenør når hun har tid, men hovedfokuset er hennes nye jobb. Under intervjuet uttrykte hun at hun heller ville ha en karriere som ansatt enn som entreprenør. Man kan tolke det som om hun tok entreprenørskap på grunn av mangel på andre alternativer slik hindringsmekanismeteorien argumenterer for.

I så måte er situasjonen til unge Wu interessant; han så at hans egen far ikke fikk jobb og startet bedrift for å skaffe en arbeidsplass for ham. Selv om det ikke er Wu som trengte jobb, er det en push-faktor som «tvang» ham til å starte egen virksomhet. Som Wu sier selv, kunne han ikke ha startet bedrift innen samme bransje, hvis det ikke var for faren som var hans motivasjon til å starte bedriften. Han fortalte at om han velger å satse på entreprenørskapskarriere, kommer han til å satse innen motebransjen siden han er mer interessert i den bransjen og ser et mulig marked der. Om han gjør det i fremtiden, blir det ikke på grunn av push-faktorer, men pull-faktorer. Videre ser man at både Mary og Lina hadde jobb før de startet for seg selv. Men de følte at de jobbene de hadde var lite tilfredsstillende. Dette kan tolkes som at de følte seg overkvalifiserte og støttes av det hindringsmekanismen sier om at frykt for arbeidsledighet og undersyssetting tvinger mennesker med flerkulturell bakgrunn til å søke å starte for seg selv. Dette er i samsvar med det Munkejord (2015) fant i sin studie om innvandrere-entreprenørskap i distriktene i Norge. Å unngå arbeidsledighet og undersyssetting var også blant hovedbegrunnelse for entreprenørskap. Figuren 8 viser andel av entreprenører som valgte

entreprenørskapskarriere på grunn av push-faktorer og hvor viktig noen faktorer var for informantene.

Figur 8: Andel av entreprenører som ble tvunget til entreprenørskap



Figuren viser at til sammen 50 % av informantene har valgt å satse på entreprenørskapskarrieren på grunn av push-faktorer slik som å unngå arbeidsledighet og undersyssetting. Dette er i samsvar med det hindringsmekanismeteorien (disadvantage theory) argumenterer for; blant annet at frykt for arbeidsledighet og undersyssetting gjør at personer med flerkulturell

bakgrunn blir entreprenører Boyd (2000). Hilde et al. (2007) fant også at noen av motivasjonsfaktorene for å jobbe for seg selv var blant annet å ikke finne jobb på det ordinære arbeidsmarkedet eller at de hadde en jobb de ikke var fornøyd med slik som det er vist eksempler på i denne studien. Dette bekrefter min forventning om at noen av de flerkulturelle entreprenørene har opplevd vanskeligheter med å komme seg inn på arbeidsmarkedet. Halvparten av informantene i denne studien, startet egen virksomhet på grunn av arbeidsledighet eller undersysselsetting.

5.3. Pull-faktorer

Fem andre informanter i denne studien startet egne virksomheter på grunn av pull-faktorer som man kan se i deres fortellinger.

5.3.1. Utvikle seg og ha frihet

John fra Polen hadde fast jobb før han startet egen bedrift innen byggebransjen. Han forteller følgende om årsaken til å bli entreprenør:

- « *Det er veldig viktig å utvikle seg, det er det første poenget. Det andre poenget er at jeg skulle få familien min til Norge for å bli sammen, og det var bedre å ha frihet og det kan jeg få når jeg driver min egen bedrift for da bestemmer jeg selv (John).*

5.3.2. Ha kontroll over egen framtid

Leo er født i Norge, men har foreldre fra Marokko. Han forteller at han valgte å bli entreprenør for å ha ballen i sine egne hender og ha kontroll over sin egen framtid. Men understreker også at det skjedde litt tilfeldig. Han forteller også at det var noen venner som trengte hjelp og inspirerte han til å starte en business. Informanten gir også uttrykk for at hans bakgrunn har påvirket ham til å bli entreprenør:

- «... *Men den frykten for å ikke vite hvordan samfunnet vil tolke det, selv om jeg vet hva jeg kan, hvordan vil arbeidsmarkedet vurdere min realkompetanse, hvordan blir det kombinert med min bakgrunn, vil jeg få intervju, vil jeg få jobb? ... Så da har jeg tenkt Det er skrekkhistorier, du leser i VG, noen som sendte 800 søknader, men ikke noe intervju, hadde fire mastere ... Til slutt er det å motbevise samfunnet ved å motivere og oppmuntre folk som ikke har forutsetning som andre. Jeg sier alltid at det handler ikke om hva du har men hva du har skapt. Om du har født inn i en familie hvor de har en*

villa med fire biler og den dagen jeg går bort så har mine barn en villa med fire biler da har jeg ikke gjort noe. Da har jeg ikke skapt verdier. Når våre forfedre dro fra en liten landsby og bodde i en hytte, og de tok et steg til en stor by i Marokko så slapp de at deres barn skulle vokse opp i den landsbyen og vokse opp i en stor by i Marokko, hvor det var jobber og trygt, også de stegene som neste generasjon tok, å dra fra storbyen i Marokko til Norge som gjør at jeg slapp det ... I stedet for at mine barn vokser opp som jeg vokste opp med at man akkurat har nok med det man trenger for å leve, da har jeg ikke gjort min jobb.»

I Leos fortellinger, nevner han ikke å selv ha opplevd diskriminering på det åpne arbeidsmarkedet. Men han forteller om skrekkehistoriene han har lest i media. Disse har vært med på å motivere han til å starte egen virksomhet. Fortellingen hans tyder på at han hadde frykt for å bli arbeidsledig på grunn av hans bakgrunn. I dette tilfellet, er grunnen til å bli entreprenør både pull- og push-faktorer, men pull-faktorer dominerer siden han ikke har opplevd vanskeligheter som å komme inn på arbeidsmarkedet. Leo ønsker å stå på for å kunne skape noe med verdi og ta et steg videre slik hans forfedre gjorde.

5.3.3. God ide, frihet og jobbe for seg selv

En annen som startet egen bedrift på grunn av pull-faktorer er Carlos. Han kom til Norge for å jobbe for et spansk selskap og jobbet med dem i syv år. I 2002 kjøpte han et gammelt hus i Honningsvåg og åpnet en bedrift i 2004. Han oppsummerer følgende om hvorfor han valgte å bli entreprenør:

- « *Jeg tror det var en god ide, jeg liker å være fri og jobbe for meg selv.* »

Carlos forteller videre at han så mulighet i marked innen turisme. Han bor et sted der mange turister kommer hver sommer og det er ikke så mange som driver innen samme bransje. Dette tilsvarer det Waldinger et al. (2000) hevder; at marked spiller en viktig rolle for entreprenørskap. Forfatterne påpeker at en virksomhet oppstår ved etterspørsel etter tjenester.

5.3.4. Å gjøre egne ting

Videre er det Mariella fra Uganda. Hun kom til Norge i 1992 som arbeidsinnvandrer. Mariella forteller følgende om valget om å bli entreprenør:

- « *Jeg ønsket å etablere meg. Jeg ville gjøre mine egne ting. Jeg hadde altfor mange ideer. Og når man er kreativ så kan ikke du bli bundet fast i andres ideer, du har dine egne ideer du ønsker å få ut til livet. Jeg ønsket å fremme funksjonshemmede, og det kunne jeg ikke gjøre når jeg jobbet for andre. Jeg hadde mine egne ideer, og hadde tankegangen hvordan jeg skulle få promotert dem. Hvorfor jeg skulle promotere akkurat dem var det fordi jeg hadde da fått min sønn, som var noen år gammel og jeg ønsket virkelig; hvordan kunne jeg få disse her til å bli sett, verdsatt, hørt, slik at de også blir tatt på alvor, slik at vi bryter litt tabuer. Og jeg hadde mine egne ideer og de ideene kunne ikke gjennomføres av andre. For det var ikke deres sider. De satt på helt andre tankegang og jeg var på en helt annen planet. Så jeg måtte få disse her til å bli sett og verdsatt – hørt».*

Informanten etablerte sin første bedrift i 2010 og hun forteller at bedriften vokser hvert år.

5.3.5. Å gjøre noe positivt i samfunnet og tjene penger

En siste entreprenør er Raul fra Etiopia som driver bedrift innen kaffebrenneri. Han deltok i programmet «Global Future», der han fikk en mentor. Rauls kone og mentoren startet bedrift sammen. Raul forteller følgende om grunner til å starte bedriften:

- « *Da vi gikk på kurset, tenkte vi at vi kunne faktisk prøve å starte bedrift. Vi tenkte da på hva vi kunne starte. Dette var både på det økonomiske interesse og forbinde Norge med litt positivt i forhold til innvandrere og vi tenkte om vi kunne gjøre noe positivt. Vi tenkte da på kaffe i Etiopia, som i Burundi og Rwanda, er en vare som vi kunne tenke, og da begynte vi.»*

Raul har en fast jobb i den offentlige sektoren, men forteller at han ønsket å gjøre noe positivt og samtidig tjene penger på det. Informanten påpeker også at det å stå opp og selge en viktig vare som kaffe er det beste. Man, kan se at han er stolt av å selge kaffe importert fra hjemlandet sitt. Han påpekte for eksempel at kaffe fra Etiopia er blant den beste kaffen i hele verden.

Pull-faktorer som ble funnet er dermed ønske om å utvikle seg, frihet, ha kontroll over eget liv, gode ideer, realisere egne ting, tjene penger, og gjøre noe positivt. Disse er positive faktorer som er med på å motivere personer til å starte for seg selv (Portez & Böröcz, 1989).

I Paulose (2011) sin studie var ønske om å tjene penger en av de viktigste faktorene, men i denne studien er det bare én som nevnte økonomisk interesse og det var ikke en

hovedbegrunnelse til etableringen av virksomheten. Det samme fant Miglans (2010) som påpeker at for de fleste entreprenørene som deltok i studien, var det ikke penger som motiverte dem mest. De var villig til å avslutte jobber med god inntekt for å kunne realisere drømmen om å eie en egen bedrift.

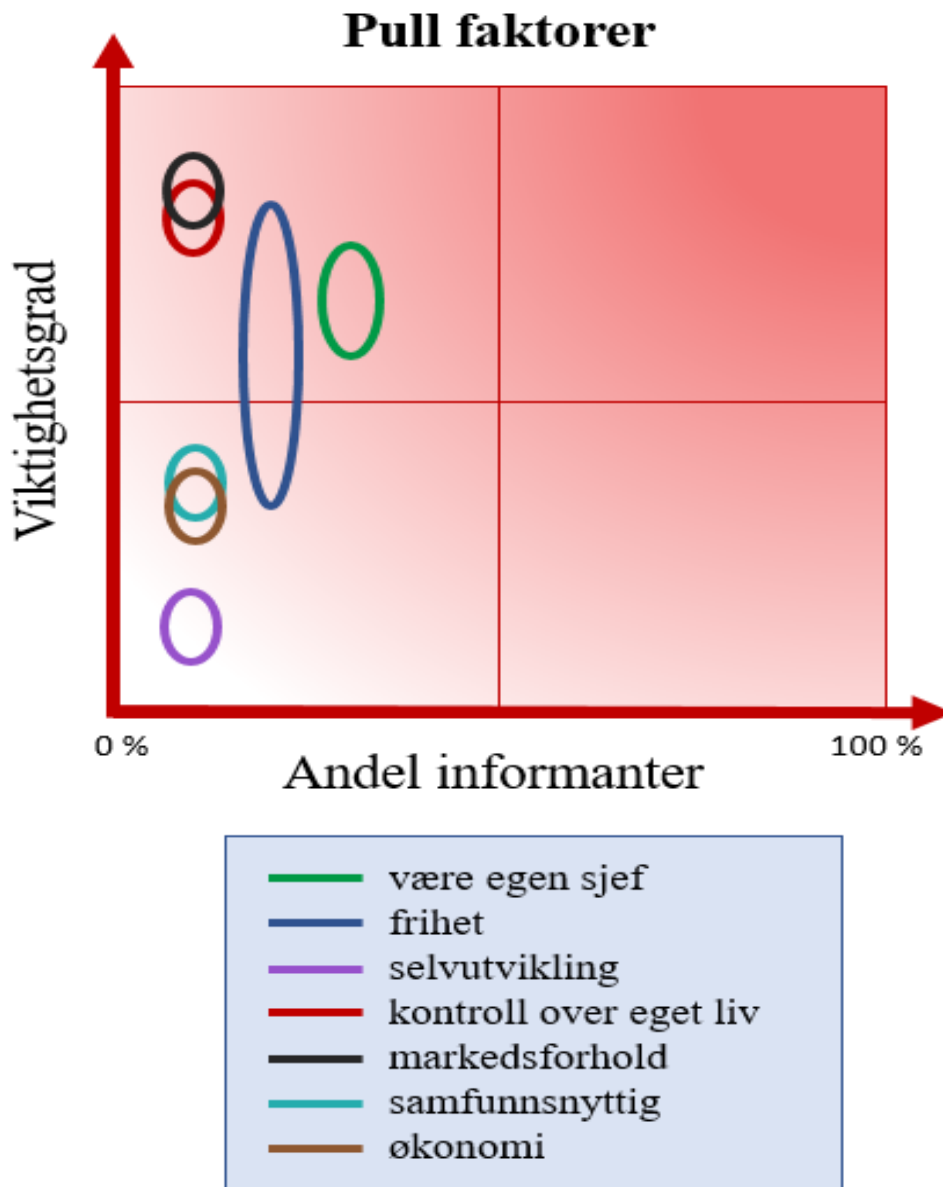
Noen av informantene i denne studien var motiverte av en kombinasjon av både push og pull-faktorer. For eksempel ønsket Nasrin å starte egen arbeidsplass på grunn av push-faktorer slik som arbeidsledighet, men hun var også motivert på grunn av pull-faktorer:

- « *Jeg startet min egen bedrift fordi at jeg vil være min egen sjef, jeg vil jobbe på mitt eget tempo.* »

Et annet eksempel er Leo som er motivert av pull-faktorer slik som å ha kontroll over egen fremtid, men han virket også å være bekymret for arbeidsledighet på grunn av det han hadde lest i media om personer som ikke får jobb selv om de har utdanning. Frykt for arbeidsledighet er nevnt i hindringsmekanismeteorien som en av de viktige faktorene som tvinger personer med flerkulturell bakgrunn til å starte egen virksomhet. Figur 9 viser andel av informanter som startet egen virksomhet på grunn av pull-faktorer og hvor viktig de ulike faktorene var for informantene.

Også 50% av informantene i denne studien valgte å starte egen virksomhet på grunn av pull-faktorer slik som å være egen sjef, frihet, selvutvikling, kontroll over eget liv, markedsforhold, samfunnsnyttig og økonomi interesse. Figur 9 viser at de fleste av disse startet sin egen bedrift for å være sin egen sjef, etterfulgt av ønske om å ha frihet, men frihet var ikke like viktig for alle. Figuren viser også at markedsforhold og ha kontroll over eget liv var viktig for noen entreprenører for å kunne starte for seg selv. Videre var det samfunnsnyttig, økonomi og selvutvikling. Min forventning om at flerkulturelle entreprenører starter egne virksomheter på grunn av at de ser mulighet til et marked er også bekreftet. Selv om de fleste entreprenørene hadde andre viktige faktorene som motiverte dem til å velge entreprenørskap som karriere, var å ha tilgang til marked en viktig faktor for noen av dem.

Figur 9: Andel av entreprenører som ble entreprenører på grunn av pull-faktorer



5.4. Påvirkende faktorer

5.4.1. Tilgang til finansiering

Å ha tilgang på finansieringskapital kan påvirke virksomheten i en positiv retning. I denne oppgaven påpeker de fleste informantene at det er vanskelig å få støtte. Bare fire av informantene har noen gang fått støtte fra det offentlige:

- «, ... alle produksjonene mine er støttet av forskjellige institusjoner. Det er veldig vanskelig å få støtte. Man må skrive en veldig god søknad. Det er veldig ofte at man får avslag, og jeg har fått avslag mange ganger.»

Lina pleier å få støtte, men hun påpeker også at det er veldig vanskelig å få støtte og at man ofte får mindre penger enn det man har søkt om. Hun forteller:

- « Veldig ofte er det sånn at man får mindre penger enn det man har søkt, da må vi dele pengene sånn at alle er fornøyd, men veldig ofte så er det meg som får minst, siden det er meg som må betale andre ».

Mariella, som er sosial entreprenør, understreker også at det er veldig vanskelig å få støtte. Hun forteller følgende:

- « Jeg skulle ønske vi fikk faste midler i det jeg gjør, at vi ble for eksempel på statsbudsjettet. Jeg mener at vi gjør en vanvittig viktig god jobb som ingen andre organisasjoner har noen gang greid at vi burde ha stått på statsbudsjettet. Jeg mener at vi har forandret betydningen på begrepet på integrering og inkludering på en helt annen måte enn noen andre organisasjoner har gjort. Før var det integrering og inkludering, men folk følte seg ikke integrerte, de følte seg ikke sett. Første gang vi åpnet møteplass, som benyttes både av funksjonshemmede og av funksjonsfriske, fordi de føler at det er et hyggelig sted å være, de føler at for første gang er de en del av det store samfunnet. Jeg mener at det er sånne ting jeg savner innimellom at vi faktisk får de store pengene slik at vi slipper å leve fra munn til munn. Organisasjoner som oss blir ikke sett på som noe som skal være der lenge. Men vi fortsetter, vi skal ikke gi oss. Vi bidrar så mye til samfunnet at jeg mener at det er på tide at vi blir sett på med andre øyner at vi også kommer inn i de store pengesekkene slik at vi kan overleve og fortsette det gode positive integreringsarbeid og inkluderingsarbeid som faktisk omfavner alle i samfunnet og ikke nok med det, det sparer staten fra fryktelig masse penger.»

Informanten gir tydelig uttrykk for at hennes organisasjon gjør et godt arbeid, men støtten de får fra myndighetene er ikke tilfredsstillende.

Mary og medeier brukte oppsparte midler i forbindelse med etableringen. Men de hadde det tøft i etableringsfasen på grunn av økonomien. De prøvde å kontakte NAV for dagpenger, men de kunne ikke få denne støtten siden de ikke i starten var kvalifisert til dagpenger. I følge NAV (2017) kan man søke om å beholde dagpenger mens man planlegger og etablerer virksomhet.

Dette støttes med det Ljunggren et al. (2012) hevder at mange har egenkapital som kan brukes i forbindelse med oppstart av bedriften, men mange trenger finansiering særlig de første månedene etter driftsoppstart. Mary forteller at de hadde ikke kunder de seks første månedene; noe som tærte veldig på startkapitalen.

En annen som har prøvd å søke finansiering uten å lykkes hos blant annet Innovasjon Norge, er Raul. Han uttrykker følgende:

- « Vi har spurt om andre muligheter, men det var ikke håp å få noe ».

Med spørsmål om hva han anbefaler til myndighetene, foreslår han:

- « Kanskje støtte i begynnelsen, for man må ha grunnlag, spesielt økonomisk støtte. Hvis du starter bedrift så trenger man økonomisk støtte, det er et pluss kanskje for markedsføring. Innvandrere trenger kanskje dobbelt så mye markedsføring for å få marked, for de mangler tillit i samfunnet. Hvis du driver med noe positivt det er jo bra for samfunnet, etter hvert så kan du begynne å ansette folk og skape arbeidsplass og du kan skape din egen arbeidsplass, du betaler skatt, det er jo bra for samfunnet.»

Vårt datamateriale tyder på at det er vanskelig å få tilgang på finansieringsstøtte i Norge. Dette samsvarer med det Ljunggren et al. (2012) og Enehaug et al. (2009) fant i sine studier. I Norge er det bare 4 % som får støtte fra det offentlige (Ljunggren et al., 2012). Videre hevder Fairlie (2012) at det er vanlig for entreprenører å låne fra en bank eller enn annen institusjon for å skaffe oppstartskapital, men innvandrerentreprenører har mindre sjanse til å få tilgang på dette.

5.4.2. Byråkrati og regelverk

Mange informanter var misfornøyde med det de mente var for byråkratiske systemer. Dette er i samsvar med funn av Bruton et al. (2010). Forfatterne fant at entreprenører ble demotiverte fra å starte egne virksomheter dersom de måtte forholde seg til for mange lover og regler.

Ifølge Waldinger et al. (1990) kan regjeringspolitikke påvirke mulighetene for å etablere seg og hvilke virksomhetstyper som etableres. Innvandringspolitikk kan hindre eller støtte etablering ved for eksempel å definere lover og regler som gjør det vanskelig eller enklere å etablere en virksomhet. Da jeg spurte informantene om hvordan de opplever byråkrati og regelverket i Norge, fikk jeg følgende svar:

- «Det er veldig mye papir arbeid som jeg synes er helt unødvendig, og jeg synes at man blir ikke løftet opp, når det gjelder skatt og hvor mye du tjener, jeg føler at du taper mer enn du tjener på grunn av det systemet. Hver eneste krone så må du skatte. Det er veldig tøft. Du sitter igjen med null». Nasrin fra Iran.

Leo påpeker at byråkratiet tar veldig mye tid, og Wu mener det også er mye stress med det. Han hevder at man blir bedt om å sende noe hele tiden og synes at det er vanskelig å drive bedrift. Han kommer derfor med følgende anbefaling til norske myndighetene:

- «Jeg tror at de kan forankre prosessen for det er mye tid som går til bruk og det er det som hindrer veldig mange entreprenører til å gjøre noe siden de blir spurt om å sende flere ting hele tiden ».

Et annet eksempel på noen som er frustrert, er Mariella.

- «Det er ikke veldig hyggelig at det er mye byråkrati. Spesielt når man kommer med viktig, ... for eksempel innvandrersorganisasjoner, er de veldig flinke når det gjelder innvandrere. Jeg mener at innvandrere befolkning, ... skal få lov å få tilgang til diverse ting blant annet UDI sine midler som deles ut til ulike grupper. De burde også tenke på innvandreres organisasjoner som er veldig flinke, og kan nå de gruppene. Men de får ikke de midlene, vi søker og får stadig avslag, fordi vi er ikke i de elite gruppene. Men vi sitter med kompetanse som jeg mener det er bortkastet og det er den byråkratiske siden av å bo i en byråkratisk verden, hvor hvis du ikke er anerkjent og er en av de elite gruppene så blir ikke du betraktet å være med på porten (penge sekken). Jeg synes det er ikke noe hyggelig. Veldig mange andre ... kunne ha hjulpet til å bidra så mye på integreringsfeltet, de får aldri nå det målet der. Hvorfor det? Er det riktig? Er det det type samfunnet vi skal være elite som får det de har krav på og de andre får det ikke, og noen ønsker å bidra og de får ikke tilgang. Jeg mener det må bli forandring på det. Det er mange organisasjoner som har vært der lenge, men vi ser at man ikke har åpnet opp øyne for å tenke utenfor boksen. Det samfunnet som var hundre år siden er ikke det samme samfunnet vi bor i dag. Mye har forandret seg, folkegruppene har også forandret seg. Det som er mangfoldig samfunnet som har litt av alt å bidra og tilby hvis man ikke la inn innpass til disse innvandrers organisasjoner så kan det bli en krise etter hvert».

Men det er ikke alle som har samme meninger om byråkratiet i Norge:

- «..., Vi har ikke mye papirer som i hjemlandet mitt. Alt står på nettet.» Mary fra Ukraina. Men hun påpeker:
- « Vi betaler mye penger til skatt, kommunen og arbeidsgivere ».
- « Staten kunne også hjelpe litt med de som vil starte med egen bedrift. De kunne gjøre at bedrifter betaler mindre skatt, for vi hadde for eksempel ikke så mye penger. Det ville hjelpe mange bedrifter sånn at de ikke går konkurs senere. Det er kanskje noen som har lyste å åpne egen bedrift, men som kanskje ikke har nok penger, staten burde hjelpe litt. Jeg synes det er veldig viktig. »

De andre som syntes at det er mindre byråkrati i Norge er Lina og Carlos

- «..., det var ganske enkelt i Norge, hvis jeg sammenligner det med Polen. Her er det bare at man bruker Internett og finne ut noen skjema.» Lina og fortsetter
- « For meg så er det eneste som er vanskelig så er det administrative. Å betale skatt eller når man jobber med utenlandske kunstnere så er det litt vanskelig å forstå alle de papirene vi skal lese fra skatteetaten, det er ikke alt jeg forstår. Men personlig så er jeg ikke så veldig flink med det administrative, det er tungt og vanskelig for meg.»
- « Jeg synes det er ikke vanskelig i Norge. Men i Spania er det mye vanskeligere. Du kan få alt på Internett og det er veldig kort tid til du får papirer. Jeg syntes det var ikke vanskelig.» Carlos

Mens Charlie påpeker:

- « Det er regler, og så lenge du følger regler så går det veldig fint. De er hjelpsomme hvis du spør om ting, jeg tror det er lettere nå faktisk enn det var tidligere. Det er lettere å etablere bedrift nå enn på den tiden på grunn av støtte ordningen og veiledningen.»

Fortellingene viser at flerkulturelle entreprenører møter mange utfordringer som påvirker entreprenørskapsaktiviteter. Utfordringene varierer fra person til person. Noen opplever byråkrati og regelverk som utfordrende, mens andre opplever ikke det.

Forskjell i oppfattelse av byråkrati kan skyldes referansegrunnlag man har fra før. Man kan for eksempel kartlegge hvor de som har utfordringer kommer fra og iverksette veiledning som samsvarer med behov. For eksempel har noen land mer byråkrati enn andre land. Ljunggren et

al. (2012) fant ut at innvandrere opplever hindringer slik som vanskeligheter med å få informasjon om lover og regler i Norge. Noen opplever at spesielt skatteregler er utfordrende, mens andre opplever ingen problem med det. Deres konklusjon var at norskferdigheter og utdanning gjorde at informantene hadde ulike erfaringer. I min studie så ikke utdanning og norskferdigheter ut til å være avgjørende. Nasrin kom til Norge som 10-åring, både Wu og Leo er født i Norge og er begge BI-studenter. De andre informantene snakket også godt norsk og er høyt utdannet.

Noen synes også at de betaler mye skatt. Skatteincentiver kan være et viktig verktøy for å fremme entreprenørskap blant innvandrere (Chrysostome & Arcand, 2009). Som noen selv påpeker, mindre skatt kan hjelpe de som etablerer seg siden de fleste har ikke så god økonomi, spesielt i begynnelsen. Ifølge Masurel et al. (2002), kan innvandrepolitikk for flerkulturelt entreprenørskap legge vekt på å stimulere flerkulturelt entreprenørskap gjennom utdanning, opplæring, regelverk og informasjon, i tillegg til finansielle insentiver og lån.

5.4.3. Veiledning

Personer med flerkulturell bakgrunn kan delta på kurs spesielt tilpasset dem. For eksempel er det etableringsentre som får tilskuddsordninger fra IMDI. Ingen i denne studien har deltatt på slike kurs, men Lina som er kunstner, har fått støtte:

- «..., men ellers gikk jeg på kurs på en institusjon som heter ”Proscen” som støtter kunstnere og driver med rådgivning (som gir gratis rådgivning hvis du er scenograf, regissør også videre og vil jobbe med kunst), og de er støttet fra forskjellige institusjoner. Jeg gikk på kurs der, og det er forskjellige kurs der, hvordan man produserer, hvordan man søker penger, hvordan man jobber med regnskap, hvordan man skriver søknad, etc».

Leo og Carlos har også fått hjelp fra Innovasjon Norge. Mens John påpekte å ha fått gratis bedriftskurs som daglig leder og prosjektleder fra skatteetaten etter etablering av virksomheten. De seks andre informantene har ikke fått noen veiledning fra myndighetene. For eksempel Mariella fortalte:

- «Nei, det var ikke noe veiledning. Jeg måtte bare i jungelen og finne ut av ting og tang, men jeg var en person som vokste opp i et kreativt samfunn. Jeg skaffet meg et nettverk».

5.4.4. Diskriminering

Raul fortalte at han opplevde en slags markedsdiskriminering. Tilsvarende ble funnet av Borjas and Bronars (1989), der hvite kunder i USA ikke likte å kjøpe fra entreprenører med flerkulturell bakgrunn. På spørsmål om han noen gang har opplevd diskriminering, svarte han slik:

- « Ikke direkte. Ikke på jobb. For eksempel folk som ikke vil ha deg ved siden av, eller på kafé, når du går ut på byen, men ikke på jobben. Men i forhold til bedriften, det er enkelte ting jeg har opplevd, for eksempel de kunne ha kjøpt fra en nordmann, det er indirekte diskriminering. Vi har for eksempel tatt kontakt med Torget, der kunne man selge som kortreist mat, kaffe eller forskjellige ting, men vi har søkt om å selge vår kaffe men de sa nei, og sa at vi måtte selge vår kaffe til en annen som har allerede plass på Torget. Jeg spurte dem hvorfor og fortalte at vi har den beste kaffen som er også økologisk og de sa at ... direkte kaffe regnes ikke som kortreist mat. De sa også at de har et regelverk som sier at det er bønder som har lokalmat som har godkjenning som selger. Det er et annet eksempel, når en nordmann begynner å selge da får han markedet, det er for eksempel noen butikker som vi tok kontakt med som vil ikke selge vår kaffe, men når en annen har kjøpt vår kaffe og selger vår kaffe til dem, de kjøper. For eksempel Bergen Kaffebrønneri kjøper vår kaffe, de selger videre kaffen til andre butikker. Hvis vi går hos klienter og sier at vi har god kaffe som er økologisk og fairtrade de vil ikke kjøpe den, og de sier at vi må ha et merke.»
- «Jeg tror det er vanskelig. Nordmenn mangler noe grunnleggende forhold til å ha tillit til en med minoritetsbakgrunn. Som for eksempel kaffe når du kommer og prøver å markedsføre din kaffe det føles som de ser på deg som en luring eller ikke troverdig, de vil til og med ikke ta imot kaffeprøveferdig. Men hvis det er nordmenn som sier at folk skal ta kaffeprøven, og at de skal kjøpe det hvis de liker, folk vil ta imot det. Vi prøvde en gang å ha kaffe smaksprøve utenfor Tinghuset på kald vinterdag, og delte kaffe for smaksprøve, men ikke klarte å få eneste nordmann å prøve. Det var noen som kjente oss som kom og smakte på kaffe og det var bare de. Da tenker man at det er fortsatt lang vei å gå i forhold til å ha tilliten til å smake på kaffe fra en innvandrer som vil dele kaffe. Dette er ekstremt, det er sikkert noen som vil gjøre det, men ...».

Informanten forteller å ha prøvd mange ganger å dele smaksprøve med alle kaféer i Bergen sentrum uten at noen tar imot en eneste pose. Han fortsetter:

- « Da tenkte jeg at vi kjøpte kaffe hver eneste dag, vår kaffe er på samme pris som alle andre kaffe men vår kaffe er økologisk og fairtrade, dette er bedre kvalitet i forhold til andre kaffe. Vi har vært hos kaffeeksperter, vi selger ikke med profitt for å komme inn på markedet, vi selger faktisk under vanlig pris, dette skulle vanligvis kostet så mye som for eksempel Friele kaffe og andre kaffe for 40kr for 250gr. Jeg opplever at generelle sett det er ekstra utfordrende for innvandrere å starte bedrift spesielt med kaffe.»

Men de fleste informantene påpekte å ikke ha opplevd noen form av diskriminering både på det ordinære arbeidsmarkedet eller som entreprenører.

- « Jeg føler at det spiller ingen rolle nå som jeg er født og oppvokst i Norge. Jeg føler som en nordmann, for når du kommer på forretning av entreprenør så er det internasjonalt allerede.» Wu

Wu understrekte at den eneste grunnen til at han startet bedriften var å hjelpe faren som ikke får jobb på grunn av språk.

- « Ja, han har språkvansker. Det er logisk at når man er eldre så blir det vanskelig å lære seg nytt språk. Men han har jobb før, helt siden han kom til Norge. Han har bodd i Norge i 25-26 år. Han var taxisjåfør».

Nasrin har også samme opplevelse og mener at hun ikke får jobbe, ikke handler om diskriminering. Hun forklarer:

- « Det kommer an på hvilket marked, om du er norsk eller innvandrere så er det liksom lite her. Men hvis du reiser i utlandet, der hadde vært større sjanse. Jeg hadde fått tilbud i Marokko, men siden jeg var alenemor med to små barn var det vanskelig».

Men Nasrin erkjenner at moren hennes har blitt diskriminert på arbeidsmarkedet. Hun forteller:

- « Hun var frisør, og hadde lyst å starte noe for seg selv. Hun syntes det var tøft å jobbe på norske frisør, der følte hun litt diskriminering og hun fikk kun jobbe med å koste vekk hår, så hun fikk ikke bruke sin talentet.»

Et annet eksempel er Lina fra Polen. På spørsmål om hun noen gang har opplevd diskriminering, svarer hun:

- « Aldri. Men jeg tror det er fordi jeg snakket norsk. Jeg tror at nordmenn er veldig oppmerksom om at man vil kommunisere med dem på norsk, at man bryr seg, at man

interessere seg i deres kultur og i deres samfunn. Hvis de i mange år ikke viser interesse for å lære seg språket og være en del av samfunnet så kan det hende at noen reagerer på den måten at de blir sure eller kan si noe stygt til utledninger. Men siden jeg jobbet som språklærer med polakker og jeg hadde veldig mange voksne folk som ikke klarer eller ikke ville lære norsk og det gjorde det i mange år, da forstår jeg at nordmenn kan bli sur for de kan ikke kommunisere med sine ansatte, og det skaffer kanskje problemer.»

Carlos har heller ikke opplevd noe form for diskriminering. Han sier:

- « *Nei folk er veldig vennlig, det var ikke noe problem, de har hjulpet meg mye »*

Charlie mener også det samme, eller som han selv beskriver:

- « *Siden Storbritannia støttet Norge så. Nei det har jeg ikke. Det var kanskje kommentarer som for eksempel du er ikke norsk.»*

Dette opplever også Mary og forteller:

- « *Nei, jeg tror ikke. Men jeg opplever at folk ikke liker når jeg ikke kan snakke norsk, spesielt i begynnelsen. Men nå ser jeg at folk hjelper, de hjelper meg å snakke og å forstå.»*

Denne studien viser at de fleste informantene ikke har opplevd diskriminering.

5.4.5. Motivasjon

Motivasjon er veldig viktig for alle entreprenører. Å velge entreprenørskap som karriere innebærer høyere risiko, usikkerhet og krav til pågangsmot på en rekke områder. Dette gjør at man må være veldig motivert til å ta utfordringer ifølge Johnsrud (2015). I denne studien var de fleste informantene utstyrt med motivasjon som verktøy. Eksempler på dette er:

- « *Jeg elsker det arbeidet jeg gjør i denne organisasjonen, for jeg vet at det kommer til gode til barn og ungdommer som har nedsatt funksjonsevner. Jeg elsker å gjøre det jeg gjør fordi jeg ser det fører til resultater. Det gir meg glede. Det å kunne være der og gi noe tilbake til samfunnet, jeg brenner for det, og det gir meg styrke. Det gir meg styrke og glede, og jeg bare fortsetter. Hvis jeg hadde jobbet med en jobb som ikke gir meg det, det skulle ha vært veldig trist. Det blir jo som andre, du jobber med ting og ser*

ingen fremgang, da blir du demotivert selv. Men den jobben jeg gjør nå er en glede. »
Mariella

Her ser man at hun er veldig motivert og jobben gir henne glede. Men hun påpeker også at hun vokste opp med en vilje til ikke å gi opp, og hun hevder at hun har opplevd å ikke bli trodd. Det som er viktig for henne er at hun tror på seg selv og vet at hun gjør noe viktig for samfunnet. Mariella forteller at hun vokste opp med veldig ressurssterke foreldre som var veldig engasjerte mennesker i samfunnet og understreker at hun har gode rollemodeller som lærte henne mye.

- *« Vi har vokst opp i et samfunn, hvor folk er veldig kreative, og de må bruke kreativiteten sin for å kunne overleve. Sånn vokste jeg opp. Kreativiteten er ikke noe jeg måtte lære. Jeg vokste opp med det. Og jeg tar det med meg overalt.»*

Et annet eksempel er Mary:

- *« Vi jobber mye, så ting går veldig bra. Vi er veldig sterke personer, og når vi bestemmer oss å gjøre noe så må vi gjøre det uansett. Vi jobber fra ni om morgenen til ti om kvelden.»*
- *« Jeg styrer meg selv. Det er det beste at jeg styrer meg selv, jeg styrer tiden min, jeg styrer når og hvor, fordi at det som er så gøy med dette her er at der er du som bestemmer, det er meg som er sjefen, kunden trenger meg. Den jobben jeg gjør, jeg får resultatet der og da.»*

Dette illustrerer at man må være motivert til å ta entreprenørskap som karriere for å fortsette. Motivasjon er veldig viktig faktor og dette er i samsvar med Brettell et al. (2007) som understreker at individuelle egenskaper slik som motivasjon, kreativitet og erfaring er sentrale faktorer i flerkulturelt entreprenørskap. Entreprenørell motivasjon kan drive potensielle entreprenører til å starte og gjennomføre prosessen med bedriftsutvikling (Gartner et al., 1992).

5.4.6. Familie

For mange har familien stor betydning når man starter egen virksomhet. Den kan være en viktig ressurs i form av støtte og hjelp, men den kan også være en hindring dersom familien ikke stiller seg positiv til entreprenørskapet.

Familie er på mange måter en viktig ressurs for de fleste entreprenørene i denne studien. For Lina, har mannen hjulpet henne helt fra starten. Hun forteller at mannen arbeider gratis som lystekniker når hun har en forestilling. Lina forteller:

- « *Jeg fikk hjelp fra mannen min når det gjelder å etablere et firma* ».
- « *Egentlig så er det mannen min som hjelper meg med det administrative, så jeg får alltid råd fra han og han hjelper med papirarbeid, for jeg er ikke så flink i sånne ting* ».

Nasrin har også fått støtte fra familien sin:

- « *Jeg fikk ikke økonomisk hjelp for å komme i gang, men jeg fikk hjelp fra min mor. Hun var etablert allerede så hun anbefalt meg til sine kunder*».

Nasrin har en mor som har drevet for seg selv i mange år. Det samme gjorde faren for noen år tilbake. Disse har vært viktige støttespillere i entreprenørskap ifølge Nasrin.

Mariella får også viktig hjelp fra barna sine:

- « *Vi hjelper hverandre på alle områder, ... Alle i familien hjelper til som frivillige og ellers når vi ikke har fått nok midler til diverse* ».

Wu har ansatt faren sin som har lang erfaring i bransjen:

- « *Om det oppstår noe, så bruker jeg nettverk som for eksempel Marius (rådgiveren) eller pappa. Jeg kan spørre om hvordan han har håndtert en del ting, eller så bruker jeg studiene.*»

Leo sier også:

« Jeg har vært oppsøkende med min familie som kan ting jeg ikke kan, for å hjelpe meg i gang. I det man har kommet i gang så har ”Innovasjon Norge” hjulpet med prosjektet. »

Carlos har startet og driver virksomhet sammen med sin kone. Videre er det kona til Raul som driver virksomhet, mens Raul er i full jobb. I John sitt foretak er broren formann.

Man kan se at familien har veldig stor betydning for entreprenørskap blant mennesker med flerkulturell bakgrunn. Dette er samsvarer med det Munkejord har funnet ut i sin studie fra Finnmark. Hun påpeker at de aller fleste informantene har lagt vekt på betydningen av familien, spesielt partners støtte og da særlig i oppstartsfasen. I denne studien snakket mange om hjelp

de har fått og får fra familien uten at jeg spurte om det. Noen får støtte fra partnere mens andre får støtte fra foreldre, søsken og andre familiemedlemmer.

Men det å ha ansvar i familien kan også hindre bedriftens utvikling. Ens mulighet til å drive virksomhet er blant annet avhengig av ens familiesituasjon (Munkejord, 2017). Lina som er kunstner er avhengig av å reise på turné, men det er ikke alltid enkelt:

- « Teatermarkedet er ikke så veldig stort. Hvis man har barn hjemme så kan ikke man være borte lenge, og Bergen er en ganske liten by og det er andre teaterkunstnere som har sine forestillinger som de vil selge opp til skoler og andre steder så det er ikke så mange muligheter egentlig.»

Dette illustrerer at det å ha barn hjemme kan påvirke virksomheten på en uheldig måte. Et annet eksempel er Nasrin som er alenemor:

- « Det var barna som var viktigste. Av og til måtte jeg gi fra meg noe oppdrag siden ungene var små. Men etterhvert klarte jeg å skape en slags balanse, å være en mor og entreprenør.»

Hos Nasrin, kan man også konstatere at det å være alene med barn kan gjøre det litt vanskelig for virksomheten. Dette er i overensstemmelse med det Munkejord (2017) hevder; mulighet til å drive virksomhet er blant annet avhengig av i hvilken grad man har barn eller andre personer man må ta være på.

5.4.7. Nettverk

Sosialt nettverk er en viktig faktor for etniske entreprenører med få ressurser (Waldinger et al. 1990). I denne studien har nettverk også vært viktig. For eksempel påpeker John:

- «Det var ganske lett for meg. Jeg hadde en venn som drev egen bedrift og forklarte meg veldig mye om hvordan man starter egen bedrift i Norge. Da tenkte jeg at jeg skulle starte min egen bedrift»

En annen som hadde viktig støtte fra mentoren sin er Raul. Han sier:

- « Det var ikke vanskelig for han som var mentoren vår hadde erfaring, han hadde vært styreleder i forskjellige bedrifter. Men det var mye arbeid, som for eksempel du må lage, skrive protokoll, en liten bedrift har like mye arbeid som en stor bedrift.»

Selv om Raul og medeiere hadde med seg en med så mye erfaring, påpekte han at dette var ikke nok for å komme inn på markedet. Man trenger et stort nettverk og de manglet akkurat det. Men han hadde også viktig nettverk i form av leverandører som fungerte veldig bra.

Også Wu mener at det er viktig å ha noen som kan støtte og veilede. Han forteller:

- « *Jeg har en rådgiver. Han har gitt meg mye råd for å starte med. Det er sånt nettverk når du begynner med entreprenørskap. De som er i bransjen de har mye mer peiling i det. ... Han er flink.*»

Mens Mariella mener at hun måtte bevisst skaffe nettverk:

- « *Jeg var på samlinger. Alle slags typer samlinger som var relevant. Jeg dro dit og vekslet med folk, delte informasjon om meg selv om ditt og datt, og innimellom når jeg hadde viktige ting så innkalte jeg dem eller så ringte de meg når de husket noe. Slik ble det.*»

Men hun innrømmer at det ikke var enkelt å få nettverk:

- « *... Det hjalp også at jeg hadde gode samarbeidspartnere som Oslo Universitetssykehus som hadde kommet til meg ganske tidlig før alt etablering startet* ».

Mariella mener at uten nettverk så kommer man ikke langt og forteller:

- « *Er du entreprenør som er alene, uten nettverk, det kan bli veldig slitsomt og vanskelig for deg. Så det er viktig at du kommer i kontakt med andre entreprenører som kanskje er flinkere enn deg og kan veilede deg, kan åpne dører for deg og videre gi deg kunnskap om diverse, men ikke være alene. Det som er fint med Oslo er at det er blitt mange entreprenører at folk har begynt å samle seg i små samfunn hvor de hjelper hverandre enten at de leier kontor sammen, eller at de veksler ideer.*»
- « *Jeg var allerede en ressurssterk mamma, som hadde ganske stort nettverk, både innenfor helse utdanning, alle kjente til meg. De kjente «Mariella»! Du må vise deg, du må være der hvor ting skjer, og være aktiv og markere deg selv når du er på sted. Hver gang jeg går på et sted må sørge jeg blir lagt merke til. Det er et tips som jeg gir til alle entreprenører, du kan aldri gå på en samling og ikke markere deg på en positiv måte. Man, må stille spørsmål, bli med på debatt, etc.*»

Mary som er designer og skredder påpekte at de har oppdrag fra 30 butikker og de kjente noen fra tidligere oppdrag som reparerte og solgte klær. Dette viser at de hadde et godt nettverk før de startet for seg selv. Videre var nettverket hos Charlie veldig viktig. Han fikk første oppdrag i det offentlige på grunn av en venn som introduserte han for en som jobbet der. Han fortalte at han fikk første oppdrag i kommunen syv måneder etter oppstart av bedriften i 1988, og han har fortsatt med å levere oppdrag der. Leo påpekte at nettverk med andre entreprenører har åpnet mange muligheter for han. Lina som også har nettverk både i Norge og i utlandet, mente at nettverk har vært en fordel, men ikke i en stor grad. For eksempel gjennom prosessen treffer hun andre i kunstmiljøet. Det arrangeres møter, seminarer og alle kan snakke om det de driver med. Hun samarbeider også med kunstnere i utlandet slik som Polen som driver med teater, og påpeker:

- «..., det er utenlandske kunstnere som blir invitert og jobber med meg, det er internasjonalt samarbeid».

Lina hevdet at hun inviterer kunstnere fra utlandet fordi de er flinke, billigere enn norske kunstnere, men også fordi hun vil åpne nye dører for andre kunstnere, i tillegg til å utveksle erfaringer og løfte kvaliteten på kunsten.

Her ser man at nettverk har spilt en viktig rolle på mange forskjellige måter. For det første har noen entreprenører fått råd og veiledning fra nettverket sitt. For det andre har noen entreprenører fått kunder gjennom nettverket, for det tredje har noen entreprenører fått billig og flink arbeidskraft på grunn av nettverket sitt, og for det fjerde har noen entreprenører skaffet leverandører gjennom nettverket. Dette er i stor grad i overensstemmelse med Waldinger et al. (1990) sine funn. De hevder at etniske ressurser kan være i form av blant annet billig og lojal arbeidskraft, finansieringsstøtte, kunder, leverandører, råd osv. Det er viktig å påpeke at ingen i min studie har fått finansieringsstøtte fra nettverkene sine. Nettverk for informanter i denne studien er kombinert med både flerkulturelt nettverk og nettverk i lokalbefolkningen. Videre, ser vi på hvilken erfaring som finnes blant informantene og hvilken betydning har erfaring hatt på entreprenørskap.

5.4.8. Erfaring

Arbeidserfaring er viktig når man vil starte en bedrift (Elam, 2008). Det har informantene i denne studien bekreftet. Carlos hadde for eksempel lang erfaring innen turisme på grunn av jobben han hadde før oppstart av egen bedrift, og fortalte:

- « *Jeg har reist så mye i verden. Så jeg bruker den erfaringen ganske mye.* »

Carlos påpekte at han så for eksempel mange ishotell i Canada og tenkte at det kunne være en god ide hvis han gjorde det i Norge. Han er veldig fornøyd med det han har oppnådd.

Et annet eksempel er John:

- « *Jeg har erfaring fra byggebransjen, for meg så er det ganske lett å drive med byggebransjen i Norge* ».

Mary har lang erfaring som skredder både i hjemlandet og i Norge. Nasrin hadde også erfaring som entreprenør; da hun var 18 år etablerte hun innvandrerbutikk sammen med faren sin. Leo har også drevet mange virksomheter siden han var 18 år, og påpekte:

- « *Det var alt fra nettbutikker for mat i 2005–2006, hvor det var import fra Middelhavet, Italia og Frankrike* ».

Wu jobber på Kiwi, men faren som er ansatt i bedriften, har også lang erfaring:

- « *Det er bare ansatte som hadde erfaring. Vi solgte i minus først og vi solgte den. Men så fikk vi muligheten igjen og kjøpte den opp igjen og ansette de gamle fra «bedriften». Så jeg driver «bedriften» med de som drev med den. Først var det min mor sin bedrift for 4-5 år siden.* »

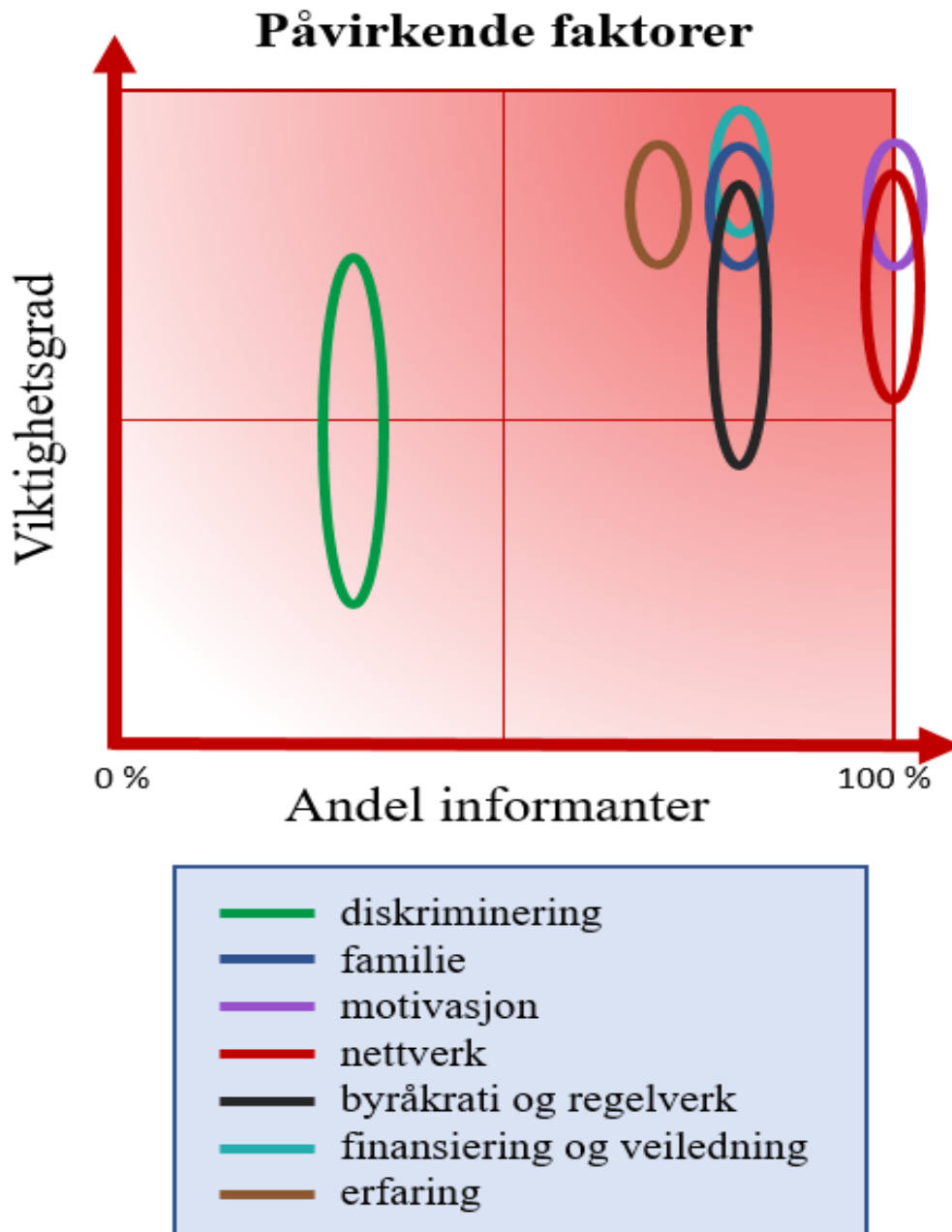
Med Kiwi-butikk, får han også erfaring siden han håndterer kunder. De andre hadde ikke direkte erfaring innen det de driver med. Da jeg spurte Mariella om hun har noen erfaring med sosialt entreprenørskap, svarte hun slik:

- « *Tidligere nei, det hadde jeg ikke. Men jeg vokste opp med veldig ressurssterke foreldre som var veldig engasjerte mennesker i samfunnet. Jeg hadde gode rollemodeller som jeg lærte fra. Så da jeg kom hit, så måtte jeg bare lære meg alt.* »

Charlie har erfaring fra militæret som har gitt han kunnskap til å håndtere folk og forskjellige situasjoner. Og han har jobbet blant annet som dramalærer og med teater.

Disse fortellingene viser at erfaring spiller en viktig rolle i flerkulturelt entreprenørskap. Dette er også i samsvar med det Light og Rosenstein (1995) fant ut. Høyt nivå av human kapital blant etniske grupper, øker nivå på entreprenørskap. Figur 11 viser andel informanter og viktighetsgrad av de ulike påvirkende faktorene.

Figur 11: Andel av informanter og viktighetsgrad av påvirkende faktorer



Diskriminering, familieføring, motivasjon, nettverk, byråkrati og regelverk, tilgang på finansiering og veiledning i tillegg til erfaring er viktige faktorer som påvirker flerkulturelt entreprenørskap.

Funn viser at ca. 30 % av informantene ga uttrykk for at de ble påvirket av diskriminering. Noen ga uttrykk for at frykt for diskriminering på det åpne arbeidsmarkedet hadde en påvirkning på at de startet egen virksomhet. Dette utsagnet bekrefter det hindringsmekanismeteorien hevder at blant annet frykt for arbeidsledighet tvinger personer med flerkulturell bakgrunn til å starte for seg selv. Videre ga noen uttrykk for at de følte

diskriminering i forbindelse med tilgang på finansiering av egen virksomhet. Dette samsvarer med det Wolf og Rath (2000) hevder: at entreprenører med innvandrerbakgrunn har en tendens til å mangle tilgang på betydelige midler. Dette bekrefter også det Ljunggren hevder: at mange innvandrere opplever diskriminering både i banker og eiendomsmarkedet. Noen andre følte seg diskriminert i forbindelse med salg av varer. Dette er i samsvar med dette Borjas og Bronars (1989) fant ut i USA: der hvite kunder ikke kjøpte varer fra entreprenører med flerkulturell bakgrunn.

Funn viser også at familieförankring har påvirket entreprenørskap både positivt og negativt. De fleste påpekte at de har fått råd eller hjelp fra familiemedlemmer. I denne studien har informanter fått hjelp eller råd fra foreldre, barn, søsken og partnere. Dette bekrefter det *Motherhood*-komponenten i «5M»-modellen argumenter for, nemlig at familie kan fungere som en ressurs for sosial og finansiell støtte når man etablerer og utvikler en virksomhet (Brush og Manolava, 2004). I Norge fant Munkejord (2015) også at familien spilte en viktig rolle i entreprenørskap ved blant annet å gi praktisk hjelp eller støtte. Men for eksempel Lina, som er skuespiller, påpekte at det er vanskelig å reise langt for å nå større markeder på grunn av barn som går på skole. Nasrin som er alenemor påpekte også at noen ganger måtte hun gi fra seg oppdrag på grunn av barna. Dette er i stor grad i samsvar med det Brush et al. (2009) argumenterer for, nemlig at kvinner med høyt engasjement til familien kan ha det vanskelig å engasjere seg i markedet, i finansielle nettverk og næringsnettverk.

Motivasjon er en veldig viktig påvirkende faktor blant informantene i denne studien. De hadde motivasjon til å kunne starte egen virksomhet. Selv om noen hadde en tøff start på grunn av utfordringer, var motivasjonen viktig for å kunne stå på. Denne studien fant ut at de som mistet motivasjon ga opp. For eksempel Raul mistet motivasjon og nå er virksomheten avviklet. Nasrin har fortsatt bedrift, men hun er ansatt i en annen 100 % stilling. Dette bekrefter det Brettell et al. (2007) argumenterer for, at individuelle egenskaper slik som motivasjon er avgjørende i flerkulturelt entreprenørskap.

Nettverk i likhet med motivasjon har en avgjørende påvirkning på entreprenørskap i denne studien. Nettverk har vært viktig i form av råd og informasjon, markedsføring, tilgang på marked, billig og dyktig arbeidskraft. Dette bekrefter argumentasjonen til Waldinger et al. (1990) som hevder at sosialt nettverk er viktig for etnisk entreprenører med få ressurser. Denne studien viser at noen har det vanskelig med å skaffe forretningsnettverk. For eksempel Raul hadde et etnisk nettverk som var viktig som leverandør av produktet, men påpekte at han

manglet forretningsnettverk for å komme inn på det norske markedet. Dette førte til han ikke lyktes som entreprenør. I følge Greve (2000), kan det bli enklere å drive virksomhet dersom entreprenører bruker sosialt nettverk for å mobilisere ressurser. Noen informanter i denne studien benyttet seg av organiserte nettverk slik som Proscen i Bergen, Tøyen Unlimited i Oslo og Innovasjon Norge. Noen benyttet etniske nettverk for arbeidskraft, råd, markedsføring, osv. Tilgang på finansiering er viktig for alle entreprenører. Ljunggren et al. (2012) fant ut at de fleste entreprenører med flerkulturell bakgrunn faller utenom virkemiddelapparaters tilbud i Norge. Dette samsvarer med funn i denne studien. Noen få informanter har fått tilgang til finansiering fra det offentlige og dette har hatt en positiv påvirkning. Men vi fant ut at de fleste informantene hadde vanskeligheter med å få tilgang på finansiering og dette påvirket entreprenørskapet på en negativ måte. Som Ljunggren et al. (2012) påpeker har mange egenkapital som kan brukes i forbindelse med oppstart av bedriften, men mange trenger ekstra finansiering særlig de første månedene etter oppstart.

Byråkrati og regelverk har også en betydelig påvirkning på flerkulturelt entreprenørskap. Som vi kan se på figuren, har byråkrati og regelverk påvirket entreprenørskap på ulike måter. Noen ble påvirket av det i mindre grad, mens andre ble påvirket i høy grad. For eksempel noen opplever byråkratiet i Norge som tungt og krevende, mens andre opplever det motsatt. Dette bekrefter det Ljunggren et al. (2012) fant ut om Norge. De fant at innvandrere opplever hindringer slik som vanskeligheter med å få informasjon om lover og regler. De fant også ut at noen opplever skatteregler som utfordrende, mens andre opplever ingen problem med dem.

Erfaring er også en viktig påvirkende faktor for flerkulturelt entreprenørskap i denne studien. Min og Bozorgmehr (2003) hevder at innvandrere har begrenset profesjonell erfaring som ikke er i samsvar med deres virksomhet. Dette stemmer ikke med funn i denne studien. Rundt 70 % av informantene hadde erfaring ved enten å drive business eller har hatt en jobb som er relatert med bransjene de har valgt å etablere seg i.

5.5. Påkrevde faktorer

5.5.1. Produkt

Å ha et produkt (eller tjeneste) man tilbyr er en påkrevd faktor for en entreprenør. Alle informantene i denne studien har produkter eller tjenester de tilbyr til sine kunder.

John driver byggeaktivitet innen tømring og har vært i bransjen i mange år. Charlie tilbyr vaktmestertjenester og bedriften hans har vokst kraftig gjennom mange år. Han mener selv å ha gjort et godt valg. Nasrin tilbyr tjenester innen make-up og beskriver «produktet» sitt slik:

- *«Jeg gjorde «threading»; ingen andre make-up-artister gjorde det her, så det var min styrke, og jeg gjorde Bollywood sminking som er mer orientalsk sminking, jeg er den eneste her, påstår jeg, som gjør utenlandske bruder, og jeg gjør både hår og sminke. Jeg setter opp også sånn indiske eller pakistansk for de har sånn spesiell klær, og hvordan de setter opp hår og den sløren, også hijab for noen bruder bruker hijab på bryllupet.»*

Dette illustrerer at Nasrin tilbyr en tjeneste som er innovativ. Ingen andre make-up-artister tilbyr slike tjenester, ifølge henne. Dette passer godt med det Schumpeter (1934) påpeker. I følge han er entreprenørskap å kombinere kjente ressurser på nye måter.

Videre er det Raul som ifølge ham selv, også har et bra produkt:

- *«... vår kaffe er økologisk og fairtrade, dette er bedre kvalitet i forhold til andre kaffe.»*

Men også Leo påpeker:

- *« Vi har bygd en teknologi-plattform som vi jobber med tre andre »*

Carlos har også et innovativt produkt og tjeneste innen turisme. Ideen fikk ham mens han arbeidet som turistguide rundt omkring i verden. Carlos kom til Norge for å etablere akkurat den bedriften. Han har blant annet en skole som lærer folk å trives i naturen i tillegg til turist attraksjonen.

Også Mariella synes hun tilbyr gode tjenester. Hun forklarer det slik:

- *« Det viktigste var at jeg visste jeg gjorde noe viktig til samfunnet og det er det som driver meg».*
- *« Jeg ønsket å fremme funksjonshemmede. Jeg hadde mine egne ideer, og hadde tankegangen hvordan jeg skulle få promotert dem.»*

Lina driver teater og lager forestillinger som kan selges. Mary driver systue der hun tilbyr tjenester innen reparasjon av klær og designer også egne kolleksjoner. Wu har gatekjøkken som selger baguetter og annen fingermat, men han har også cateringtjeneste.

Som man kan se har alle produkter og tjenester de tilbyr. Noen tjenester og produkter er innovative. Dette støttes av Kloosterman and Rath, (2001), som hevder at entreprenører med flerkulturell bakgrunn tar fordel av mulighetsstrukturen og skaper mulighet gjennom innovative ideer som ikke eksisterte fra før.

5.5.2. Marked

Marked er betraktet som byggeklossen for en bedrift (Bates et al. (2007)). I denne studien ser vi også dette. Uten marked er det vanskelig å drive og utvikle en bedrift. De som har et marked, overlever som entreprenør. For eksempel, de som har marked sier slik:

- « *Alt er ganske bra nå. Det fungerer veldig godt*». John
- « *Det var å være på den rette plassen og på rette tid, dette var i 1988, og da hadde kommunen akkurat begynte med flyktningmottakene og det var en som introduserte meg til en som jobbet i kommunen og det begynte derfra. Da fikk jeg oppdrag fra kommunen fra 1989. Jeg først begynte med bedriften i 1988 også begynte jeg med oppdrag fra kommunen seks eller syv måneder etter.*» Charlie
- « *Jeg er fornøyd å ha etablert bedrift her, for det er ikke så mange som gjør det her i sommer, vi har mange som kommer hvert år. En så liten by som får så mange turister er ganske bra.*» Carlos
- « *... nå var det veldig gøy å bygge det opp, men nå som det opp og går, det utvikler det er det som er gøyest å utvikle det, du ser at det vokser og du er stolt av det.*» Wu
- « *Vi har nesten 30 butikker i hele Bergen. Vi kjente noen fra den tidligere jobben vi hadde, som reparerer klær og som solgte klær.*» Mary

Disse eksemplene illustrerer at de som har marked er mer fornøyde. Marked spiller en viktig rolle for entreprenørskap og virksomhet oppstår når det er etterspørsel etter tjenester (Waldinger, Aldrich & Ward, 2000).

Noen påpeker vanskeligheter med å skaffe et marked:

- « *..., for målet mitt var innvandrerkvinner, det var ikke mange som er opptatt av utseendet. Når vi kommer så blir vi smittet av nordmenn, vi slutter å ta være på oss selv. Det synes jeg det var tøft. Jeg hadde ikke veldig mye markedsføring, jeg hadde*

mer markedsføring fra munn til munn, jeg hadde ikke økonomi til det heller å markedsføre. Det var vanskelig å få tak i kunder.» Nasrin

- *« Teatermarkedet er ikke så veldig stort. Hvis man har barn hjemme så kan ikke man være borte lenge, og Bergen er en ganske liten by og det er andre teaterkunstnere som har sine forestillinger som de vil selge opp til skoler og andre steder så det er ikke så mange muligheter egentlig.» Lina*
- *« Hvis du vil selge varer her er det dominans av større aktører, det er ikke lett å komme inn på markedet, det er en av de tingene som hindret oss er at de fleste har avtale med store aktører derfor de ville ikke kjøpe lokal produkter for de mister avtalene. Jeg tror at større aktører har bundet kundene, det blir ikke lett for oss å komme inn på markedet. Dette er et problem som er generelt sett. Det er fem eller seks aktører her i landet som har dominert helt og lukket andre ut, så det blir ikke lett å komme inn på markedet. For eksempel med kafe, større aktører vil ikke tillate deg å komme inn på butikkhyllene, som for eksempel REMA1000 eller Meny. Dette er den største utfordringen å komme inn på markedet med matvarer eller drikkevarer. Hvis innvandrere vil starte med bedrift å selge noe så må det være noe som ikke lukket eller noe spesielt, du kan ikke konkurrere på lik linje med nordmenn fordi nordmenn vil ikke kjøpe fra deg rett og slett».* Raul

Disse eksemplene illustrere hvor viktig marked er. Som nevnt tidligere, er Raul i prosessen å avvikle bedriften. Markedet var fraværende og de har ikke mulighet til å fortsette uten marked. Dette kan forklares av mulighetsstrukturteoriens argumenterer. Det kan være vanskelig å få tilgang på marked som besittes av lokale entreprenører på grunn av høye barrierer slik som finansiell kapital. Nasrin har også fått 100 % stilling, men jobber som entreprenør i fritiden. Marked spiller en viktig rolle i entreprenørskap og fortellinger viser at marked er en faktor som er påkrevd for å kunne starte og utvikle egen virksomhet. Uten marked går man ikke videre. Som Kloosterman og Rath (2001) argumenterer, det må være en tilstrekkelig etterspørsel etter et bestemt produkt for at entreprenører skal overleve. Å få et tilstrekkelig marked var utfordrende for tre av informantene i denne studien. Marked er viktig, men det trengs også oppstartskapital. Jeg forventet i noe større grad enn denne oppgaven påviser, å finne at tilgang på åpent marked er vanskelig for entreprenører med flerkulturell bakgrunn. I min studie fant jeg at noen av entreprenørene har fått et godt marked, mens andre ikke har fått det.

5.5.3. Oppstartskapital

Oppstartskapital er viktig når man etablerer en virksomhet. Penger kan bli konvertert til andre ressurser (Vinogradov og Elam, 2010). Bates et al. (2007) argumenterer for at penger er en av de viktigste faktorene for entreprenørskap. Dette finner vi også i denne studien. Så mange som 6 av 10 informanter måtte jobbe og spare penger som kunne brukes til oppstart av egen virksomhet. Eksempel på dette er Mary:

- « *Vi sparte penger. Når vi fikk ideen om å starte bedrift, vi startet å spare penger i ett år. Vi sparte 200.000 kroner.*»

6 av 10 informanter brukte oppsparte midler for å kunne starte virksomhet. Dette støttes av Waldinger et al. (1990) som hevder at innvandrere bruker stort sett egen oppspart finansiell kapital i tillegg til å låne fra andre personer i samme etniske gruppe. Men å låne penger fra personer i samme etniske gruppe har ikke vært tilfelle for noen av informantene i denne studien.

Andre fikk hjelp fra offentlige sektor. Dette kommer frem i informantene sine egne fortellinger som man kan konstatere:

- *Jeg fikk hjelp fra Innovasjon Norge. De hjalp meg med litt penger og markedsføring. Men akkurat nå er det kanskje vanskelig enn på den tiden.*» Carlos

Noen klarer ikke å realisere drømmer på grunn av kapital, slik man kan se i Nasrin sin fortelling:

- « *Jeg hadde min egen drøm om luksussalong, sånn salong der alle kvinner med hijab kunne komme og bli stelt og sminket uten at det skulle være noe problem. Men igjen utfordringen er økonomi, for alt er jo så dyrt her i Norge.*»

Bates et al. (1997) hevder at det er en sammenheng mellom størrelsen på oppstartskapitalen og overlevelsen for virksomheten til innvandrerentreprenører. Dette finner vi også i denne oppgaven. Raul som er i ferd å avvikle bedriften forteller:

- « *Man må investere mye for å fortsette. Man må kjøpe større kaffe brennermaskin, som er veldig dyr, man må leie lokale, for det har vi ikke gjort, og man kan kanskje prøve å samarbeide med andre aktører. Men dette er veldig kostbart, ...*».

Disse fortellingene samsvarer med det Bates et al. (2007) hevder. En entreprenør trenger penger for å overleve i markedet. Penger kan brukes til å kjøpe seg tid i etableringsfasen; tid til å tilegne seg ny kunnskap og overkomme barrierer (Cooper et al., 1994). Forventningen min om

at det er vanskelig for personer med flerkulturell bakgrunn å få tilgang til finansiell kapital støttes av funnene i denne studien.

5.5.4. Kunnskap

Alle i denne studien hadde kunnskap og kompetanse innen det de driver med. Dette uttrykkes slik:

- « *Jeg synes at det er ikke så mange som har høy skuespillerutdanning i Norge, det er ikke dukkeførere, for jeg studerte skuespiller og dukkeføring, så jeg er sannsynligvis den eneste som har Mastergrad i skuespill og dukkeføring. For Nordmenn så er det sånn, ” wow du er flinkere enn oss, vi har ikke lært det”.* For meg så blir jeg stolt av meg selv, det er en veldig god følelse.» Lina
- « *Jeg har en finansdiploma, fashion-design diploma og det er i et diploma».* Mary
- « *Jeg har studert ett år på Handelshøyskole, der gikk jeg på reiselivslinje, også har jeg utdanning som makeup artist.* » Nasrin
- « *Jeg er en pedagog. Opprinnelig er jeg lærer fra hjemlandet, også har jeg kommet hit og oppdaterte pedagogikken min til barn- og ungdomsarbeider. Jeg er også en filmprodusent, festivaldirektør».* Mariella

De andre som John, har fagbrev fra Polen som gjør at han kan operere som prosjektleder innen bygg. Carlos har høy utdanning innen turisme og har kunnskap om turismeaktiviteter. Videre har både Wu og Leo vært BI-studenter der de har opparbeidet seg kunnskap. Wu er ferdig med bachelor i økonomi og administrasjon, mens Leo tar bachelor i «management».

Kun to entreprenører opererer innen bransjer de ikke har relevant utdanning fra. En av dem er Charlie som har bakgrunn fra militæret, og det er ikke så vanlig å starte militærrelaterte virksomheter. En annen er Raul som har master i lingvistikk og journalistikk. At han har startet kaffevirksomhet skyldes nok at han kommer fra et land som produserer kaffe. Han har dermed kunnskap om produktet han selger.

Man kan se at kunnskap og kompetanse spiller også en viktig rolle i entreprenørskap. Dette forsterkes med det Shane (2004) påpeker; at generell human kapital slik som utdanning, kan bli

relatert til etablering av virksomheter på mange måter. Shane mener at en velutdannet person vil utnytte entreprenørskapsmuligheter på grunn av informasjon. I tillegg til Shane (2004), fant Light og Rosenstein (1995) ut at høyt nivå av human kapital blant alle etniske grupper, øker nivået på entreprenørskap. Dette er også i samsvar med det Fairlie og Lofstrom (2013) hevder. Utdanning genererer ferdigheter slik som kommunikasjon og fagkunnskaper som trengs for å etablere og drive en virksomhet. Forventningen om at flerkulturelle entreprenører besitter erfaringsbassert kunnskap som har hatt stor betydning for å velge entreprenørskap som karriere, er også bekreftet siden alle informantene i denne studien hadde god kunnskap om det de driver med.

5.5.5. Lover og regler for å etablere en virksomhet

Selv om man har et produkt eller tjeneste, et marked, oppstartskapital, kunnskap og kompetanse til å starte og utvikle en virksomhet, må man uansett forholde seg til lover og regler. For eksempel er det ikke alle som har lov å etablere egen virksomhet i et gitt land, eller etablering av bestemte foretak.

Alle våre informanter hadde ingen juridiske problemer med å starte sin egen virksomhet. Dette støttes av det Ljunggren et al. (2012) hevder, at alle med oppholdstillatelse kan for eksempel etablere et aksjeselskap. Det som trengs er en postadresse og person- eller DUF-nummer, i tillegg til aksjekapital på minimum 30.000 kroner til sammen (altinn.no, 2017).

Virksomheter i Norge er også pålagt å betale merverdiavgift, skatt og arbeidsavgift (for arbeidsgivere), og man må forholde seg til visse regler for regnskap og revisjon. Dette virker det som om informantene har forholdt seg godt til. Men studien viser at 6 av 10 informantene mener at det var vanskelig å forstå lover og regler. For eksempel dette uttrykkes slik:

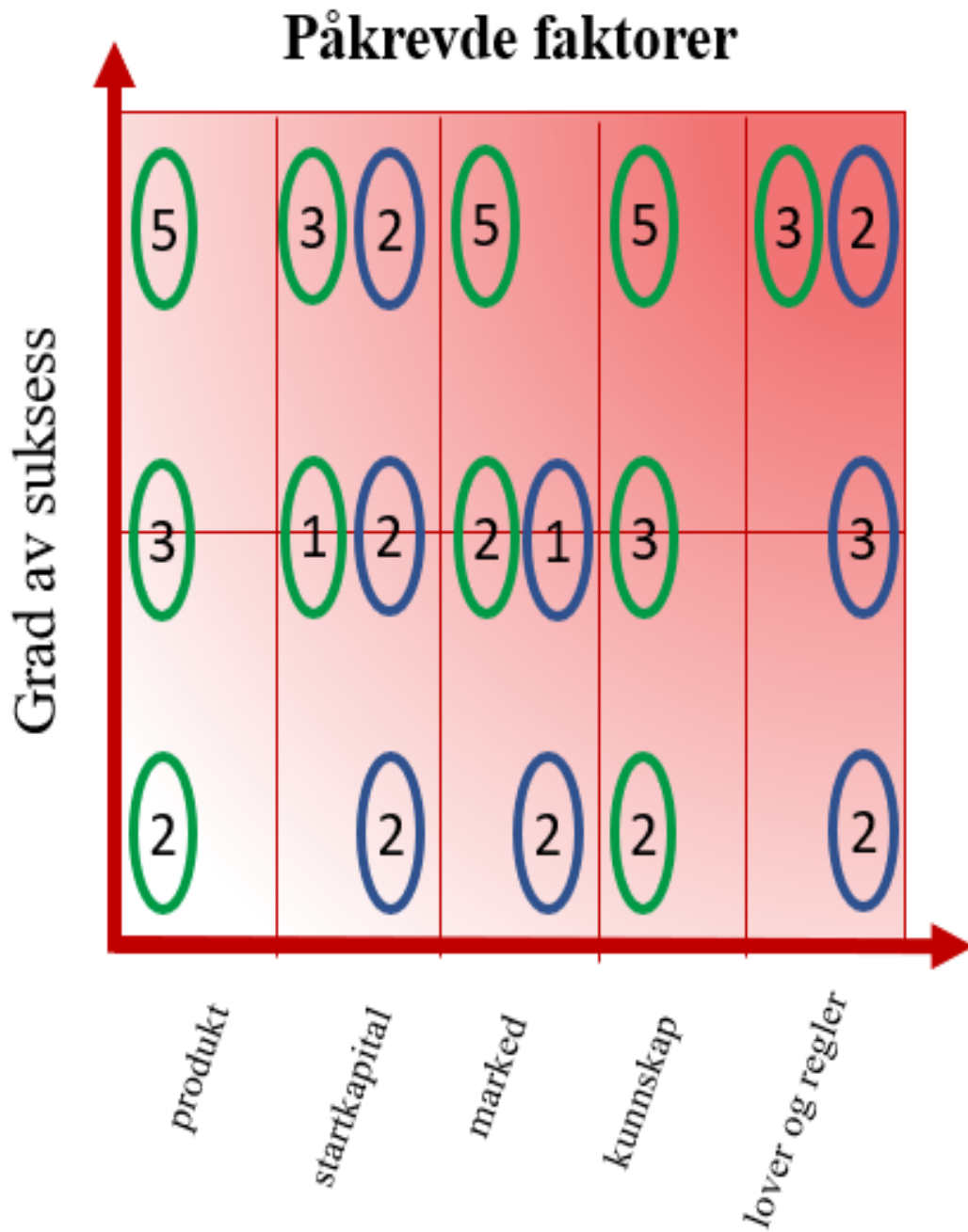
- « *Det er litt vanskelig. Det er vanskelig å importere, hvis du ikke skjønner det så får du plutselig bot, det er mye papirarbeid, en liten bedrift må betale mye på regnskap, man må sende regnskap til skattekontor hver annen måned. Det er ikke greit i forhold til det. Det er litt mye for en liten bedrift.*» Raul
- « *For meg så er det eneste som er vanskelig så er det administrative. Å betale skatt eller når man jobber med utenlandske kunstnere så er det litt vanskelig å forstå alle de papirene vi skal lese fra skatteetaten, det er ikke alt jeg forstår. Men personlig så er jeg ikke så veldig flink med det administrative, det er tungt og vanskelig for meg.*»

Disse utsagnene er i samsvar med det Ljunggren et al. (2012) fant, nemlig at innvandrere opplever hindringer slik som vanskeligheter med å få informasjon om lover og regler. De fant også ut at noen opplever skatteregler som utfordrende. Siden de fleste påpekte at det var vanskelig å forstå lover og regler eller at det var krevende med byråkratiet i Norge, er forventningen om at entreprenører har en del utfordringer knyttet til å forstå og få informasjon om lover og regler, i tillegg til at de opplever byråkratiet i Norge som tungt og krevende, bekreftet.

Figur 10 viser hvor vidt informantene hadde de ulike påkrevde faktorene for å kunne starte og drive egen virksomhet og graden av suksess til virksomheten blant informantene i denne studien.

Funnene i denne studien viser at 10 av 10 informanter hadde bra produkter eller tjenester de kunne tilby for å kunne etablere og drive en egen virksomhet. Mens fem av dem hadde høy grad av suksess, hadde tre middels og to veldig lav suksess. Videre hadde kun fire tilfredsstillende oppstartskapital og tre av dem hadde høy grad av suksess, mens én av dem hadde middels grad av suksess. Av de med liten startkapital, var det to av informantene som fikk høy suksess, to fikk middels og to lav grad av suksess. Dette skyldes at disse hadde tilgang til finansiering i ulike faser etter oppstart og marked. 7 av 10 informanter hadde godt marked, hvorav fem gjorde det veldig bra og to middels bra. Tre av informantene hadde veldig lite marked og dette har nok vært avgjørende for at disse virksomhetene ikke har gått så bra. Alle informantene i denne studien hadde også nødvendig kunnskap om bransjen de har etablert seg i tillegg til kunnskap om å drive egen virksomhet i Norge. Dette er i samsvar med det Bates et al. (2007) hevder, at for å starte og utvikle en virksomhet er det viktig å ha tilgang til kapital, marked og management i form av humane kapital. Men også må alle forholde seg til lover og regelverket i Norge. I denne studien mener 7 av 10 informanter at lover og regler i Norge er tungt og utfordrende.

Figur 10: Påkrevde faktorer og grad av suksess blant flerkulturelle i denne studien. Siden påkrevde faktorer skiller seg fra de andre faktorene, er framstillingen i denne figuren ulik de foregående figurene. I denne figuren angis de ulike faktorene langs x-aksen, mens y-aksen angir graden av suksess som bedriften har. Dataene er plottet i form av sirkler med et tall på hvor mange informanter sirkelen representerer. I tillegg gjøres en inndeling i om informantene hadde kontroll på faktoren; grønn sirkel er brukt der informantene hadde kontroll, mens blå farge er benyttet der de ikke hadde kontroll.



6. Konklusjon

Denne studien har som formål å øke innsikten omkring mulige årsaker til at personer med flerkulturell bakgrunn starter egen virksomhet i Norge. Faktorer som påvirker og krever flerkulturelt entreprenørskap er også undersøkt, i tillegg er det sett på betydningen disse faktorene har for at flerkulturelle entreprenører velger entreprenørskap som karriere. Videre undersøkes hvilke utfordringer flerkulturelle entreprenører møter i dagliglivet og hvilken grad de føler at det norske samfunnet legger til rette for entreprenørskap. Hovedforsknings-spørsmålet er:

- *Hva er årsakene til at mennesker med flerkulturell bakgrunn starter egen bedrift i Norge?*

Og underspørsmål:

- *Hvilke faktorer kreves eller påvirker flerkulturelt entreprenørskap og hvilken betydning har dette for valget av å bli entreprenør og lykkes som entreprenør?*
- *Hvilke utfordringer møter flerkulturelle entreprenører i dagliglivet og i hvilken grad føler de det norske samfunnet legger til rette for entreprenørskap?*

For å få svar på disse forskningsspørsmålene, har jeg lansert «4P modellen». Denne modellen grupperer ulike faktorer som har innvirkning på entreprenørskap. De 4 grupperingene er «Push» «Pull», «Påvirke» og «Påkreve».

Funn i denne studien tyder på at personer med flerkulturell bakgrunn er en heterogen gruppe og har dermed ulike årsaker til å starte egen virksomhet. De satser på entreprenørskap som karriere på grunn av både push- og pull-faktorer. Altså er det noen som blir presset til å ta det valget, mens andre føler det forlokkende.

Så mye som 50% av informantene startet egen virksomhet på grunn av push-faktorer som kan være mangel på andre muligheter. Noen av dem ble tvunget til å starte egen virksomhet for å unngå arbeidsledighet for seg selv eller familiemedlemmer, mens andre ville unngå undersysselsetting. De som ville unngå undersysselsetting hadde arbeid før oppstart av virksomheten, men de var stort sett overkvalifisert og likte ikke jobbene de hadde.

Videre tyder funn på at 50% av informantene i denne studien startet egen virksomhet på grunn pull-faktorer. Å være egen sjef og ha frihet var viktigste pull-faktorer. Andre pull-faktorer som

motiverte disse entreprenørene til å starte for seg selv var selvutvikling, kontroll over eget liv, markedsforhold, samfunnsnyttig og økonomiske interesser.

Funn i denne studien tyder også på at individuelle egenskaper, slik som motivasjon er avgjørende for å kunne starte egen virksomhet og lykkes. Men også er nettverk, tilgang på finansiering og veiledning, familie, byråkrati og regelverk i tillegg til erfaring viktige påvirkende faktorer på flerkulturelt entreprenørskap. Det ble også funnet at informantene i denne studien ble påvirket i mindre grad av diskriminering. Noen påpeker å ha startet for seg selv på grunn av frykt for diskriminering, mens andre påpekte at de opplevde diskriminering i forbindelse med tilgang til marked og finansiering som hindret god utvikling av virksomheten.

Alle informantene hadde god motivasjon før de startet egen bedriften. Videre hadde alle informantene nettverk som påvirket entreprenørskapet på en positiv måte og som motiverte entreprenørene til å starte for seg selv. Noen hadde nettverk i hjemlandet i form av leverandører eller arbeidskraft, mens andre hadde nettverk i Norge som var viktig for blant annet å få informasjon, støtte og veiledning, kunder og tilgang på nytt nettverk. Men også det å få støtte fra familien eller å ha ansvar for familien påvirket entreprenørskap både positivt og negativt. I denne studien har de fleste fått støtte eller råd fra familie. Det ble også funnet at det å ha ansvar for familien kan påvirke entreprenørskap på en negativ måte. For eksempel noen mødre påpekte at noen ganger måtte de avlyse oppdrag og prioritere barn. I tillegg til dette var det noen som hadde virksomhet som innebærer mye reising, som ikke var like enkelt å kombinere med familielivet.

Tilgang på finansiering viste seg å være en viktig påvirkende faktor. Bare 40% av informantene fikk støtte fra det offentlige, mens 60% ikke fikk noe form av økonomiske støtte. Dette viser at det er utfordrende å få tilgang på finansiering og det kan påvirket virksomheter på en negativ måte. Noen av dem måtte forandre på virksomhetsideer på grunn av mangel på finansiering.

I likhet med finansiering, var det også noen få som fikk veiledning fra det offentlige. De fleste måtte finne informasjonen selv, og nettverk var ofte en viktig støttespiller i denne sammenhengen. Men de ble også funnet at det er utfordrende å finne riktig nettverk for noen entreprenører. Videre tyder funn på at erfaring om å drive bedrift eller erfaring med salg og markedsføring eller kundeføring kan påvirke personer med flerkulturell bakgrunn til å starte egen virksomhet. Det ble også funnet at byråkrati og regelverk er en stor påvirkende faktor i flerkulturelt entreprenørskap. I Norge er det enkelt å registrere en bedrift, men flere påpekte at det var tungt byråkrati og regelverk for å drive en bedrift.

Det er mange faktorer som påvirker flerkulturelt entreprenørskap. For å etablere og drive egen virksomhet, ble det funnet i denne studien at det kreves at man forholder seg til lover og regler. Man må også ha et produkt eller tjeneste som kan tilbys til kunder. I tillegg til marked, penger og kunnskap (i form av human kapital).

6.1. Begrensninger og praktiske implikasjoner

Denne studien har begrensninger siden denne er fokusert på kun 10 informanter. Det er derfor viktig å ikke generalisere funnene, men funnene kan være et viktig bidrag til andre relaterte kvalitative og kvantitative studier.

Videre gir funn i denne studien grunnlag for noen praktiske implikasjoner. Det er viktig å kartlegge forholdene til entreprenører med flerkulturell bakgrunn og finne ut hva som kan gjøres bedre og lettere slik at de kan utvikle sine virksomheter og fortsette å forsørge seg selv og familien. Det er bedre å skape egne arbeidsplasser enn å være arbeidsledig og avhengige av velferdsstaten. For eksempel bør det utvikles finansieringsordninger som er tilpasset entreprenører med flerkulturell bakgrunn. Mange opplever at støtte og veiledning fra myndighetene er fraværende. Det kan synes å være et behov for å forbedre kommunikasjonen av hvilke lover og regler man må forholde seg til. En annen utfordring synes å være er knyttet til det å skaffe seg et godt nettverk. Man kan for eksempel utvikle mentorprogram eller møteplasser for både flerkulturelle entreprenører og entreprenører med etnisk norsk. Mange påpeker at i starten er inntektene relativt små i forhold til utgiftene, samtidig som at skatten er relativt sett like stor som for en etablert bedrift. Skattesystemet er utfordrende, ikke bar for skattetakere, men også for de som skal utarbeide selve skattesystemet. Men det kunne kanskje være mulig å få til en snillere beskatning i oppstartsfasen. Det er også en del som påpekte at det kreves mye rapportering, noe som både er tids- og kompetansekrevende. Forenklinger her vil gjøre det mulig får entreprenørene å ha større fokus på å få i gang selve bedriften.

6.1.1. Anbefalinger til videre forskning

Det er fortsatt behov for mer forskning knyttet til problemstillinger omkring flerkulturelt entreprenørskap. Dette har vært en kvalitativ studie med ti informanter. En mer kvantitativ studie med flere informanter kan gi et sikrere statistisk grunnlag for å besvare forskningsspørsmålene. Men det kan også utføres flere kvalitative studier, f.eks. knyttet til regionale forskjeller i Norge blant entreprenører med flerkulturell bakgrunn. Eller man kan se

på om det er ulikheter som kan knyttes til hvor entreprenørene opprinnelig kommer fra. Kjønn- og aldersforskjeller kan også være nyttig å studere nærmere. Sist men ikke minst, kan man sammenligne flerkulturelt og etnisk norsk entreprenørskap med tanke på ulike fordeler og ulemper, styrker eller svakheter disse har i forhold til hverandre. Dette vil også tydeliggjøre hvilke faktorer som kan tilskrives at entreprenøren er flerkulturell og ikke etnisk norsk.

7. Referanser

- Afewerki, S. (2015). Immigrant Entrepreneurship. Towards the Realization of Immigrants' Entrepreneurial Performance and Success in Norway. *Masteroppgave ved NTNU*.
- Ahmad, N., & Seymour, R. G. (2008). Defining entrepreneurial activity: Definitions supporting frameworks for data collection, (OECD statistics working papers 2008/1). Paris: OECD. Retrieved March 15, 2015.
- Aldrich, H., & Waldinger, R. (1990). Ethnicity and Entrepreneurship. *Annual Review of Sociology*, **16**, 111-135.
- Alvesson, M., & Sköldbäck, K. (2008). *Tolkning och reflektion: vetenskapsfilosofi och kvalitativ metod* (2. uppl. ed.). Lund: Studentlitteratur.
- Basu, A., & Goswami, A. (1999). South Asian entrepreneurship in Great Britain: factors influencing growth. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, **5**(2), 123-134.
- Bates, T. (1997). Race, Self-employment, and Upward Mobility: An Illusive American Dream. *Washington, DC: The Woodrow Wilson Center Press*.
- Bates, T., Jackson, W.E. III & Johnson, J.H. Jr. (2007). Introduction to the Special Issue on Advancing Research on Minority Entrepreneurship. *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*. **613** (September), 10 -17.
- Baumann, G. (1999). The Multicultural Riddle: Rethinking National, Ethnic, and Religious Identities. *ROUTLEDGE, New York and London*.
- Becker, Gary S. (1993). Human Capital – a theoretical and empirical analysis with special reference to education. *The University of Chicago press, Third edition*.
- Blaikie, N. (2010). Designing Social Research. *Polity Press, 2nd Edition*.
- Bonacich, E. (1973). A Theory of Middleman Minorities. *American Sociological Review* **38**(5), 583-94.
- Borooah, V. K., & Hart, M. (1999). Factors Affecting Self-Employment among Indian and Black Caribbean Men in Britain. *Small Business Economics*, **13**, 111-129.
- Bourdieu, P. (1984). *Distinction: A Social Critique of the Judgement of Taste*. (Translated by Richard Nice). *Harvard University Press*.
- Borjas, G. J. (1986). The Self-employment experience of Immigrants. *Journal of Human Resources*. **21** (4), 485-506.
- Borjas, G., & Bronars, G. (1989). Consumer Discrimination and Self-Employment. *Journal of Political Economy*, **97**, 581-605.
- Boyd, R. (2000). Survivalist Entrepreneurship among Urban Blacks during the Great Depression: A Test of the Disadvantage Theory of Business Enterprise. *Social Science Quarterly*, **81**(4), 972-984.
- Brettell, C. B., & Alstatt, K. E. (2007). The agency of immigrant entrepreneurs: biographies of the self-employed in ethnic and occupational niches of the urban labour market. *Journal of Anthropological research*, **63**(3), 383-397.

- Brush, C. G., de Bruin, A., & Welter, F. (2009). A gender-aware framework for women's entrepreneurship. *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, **1**(1), 8-24.
- Brochmann, G. (2017). Integrasjon og tillit: Langsiktige konsekvenser av høy innvandring. *NOU Norges offentlige Utredninger*, **2**.
- Brush, C., & Manolova, T. (2004). The Household Structure Variables in the PSED Questionnaire. In W. B. Gartner, K.G. Shaver, N.M. Carter & P.D. Reynolds (Eds.) *The Handbook of Entrepreneurial Dynamics: The Process of Organization Creation*. Thousand Oaks, CA: Sage, 39-48.
- Bruton, G.D., Ahlstrom, D., & Li, H.L. (2010). Institutional Theory and Entrepreneurship: Where are we now and where do we need to move in the future? *Entrepreneurship Theory and Practice*, **34** (3), 421-440.
- Cantillon, R. (1755). *Essai Sur la Nature du Commerce en Général*. Edited and translated by H. Higgs, C. B. Reissued for The Royal Economic Society by *Frank Cass and Co., LTD*, London, 1959.
- Carter, S. & Ram, M. (2003). Reassessing Portfolio Entrepreneurship: Towards a Multi-Disciplinary Approach. *Small Business Economics*, **21**(4), 371-380.
- Chaganti, R. & Greene, P. G. (2002). Who Are Ethnic Entrepreneurs? A Study of Entrepreneurs; Ethnic Involvement and Business Characteristics. *Journal of Small Business Management*, **40** (2), 126-143.
- Christensen, J. & Berg, O. T. (2017). Velferdsstat. *Store Norske Leksikon (online)*. <https://snl.no/velferdsstat>.
- Cooper, A. C., Gimeno-Cacson, F. J., & Woo, C. Y. (1994) Initial human and financial capital as predictors of new venture performance. *Journal of Business Venturing*, **9** (5), 371-395.
- Creswell, John W. (2007). *Qualitative Inquiry & Research Design: Choosing Among Five Approaches*. (2.nd. ed). *SAGE Publications, Inc*.
- Dana, L. P. (1997). The origins of self-employment in ethnocultural communities: distinguishing between orthodox entrepreneurship and reactionary enterprise. *Canadian Journal of Administrative Sciences*, **14**, 52-68.
- Danermark, B., Ekström, M. Jakobsen, L. & Karlson, J. (1997). *Att förklara samhället. Lund: Studentlitterature*.
- Dobrev, S., & Barnett, W. 2005. Organisational roles and transition to entrepreneurship. *Academy of Management Journal*, **48** (3), 433-449.
- Dokken, T. (2015). Innvandrere og økonomisk sosialhjelp. *Arbeid og velferd*, **3**.
- Drucker, P. F. (1985). The Discipline of Innovation. *Harvard Business Review*, 67-72.
- Elam, A. (2008). *Gender and Entrepreneurship. A Multi-Level Theory and Analysis. Cheltenham: Edward Elgar*.
- Enehaug, H., Gamperiene, M. & Osman, A. (2009). Entreprenørskap blant innvandrere: Evaluering av to etablerersentre. *AFI-notat 1/09*.
- Evans, M. D. R. (1989). Immigrant Entrepreneurship: Effects of Ethnic Market Size and Isolated Labor Pool. *American Sociological Review*, **54** (6), 950-962.

- Fairlie, R., & Meyer, B. (1996). Ethnic and Racial Self-Employment Differences and Possible Explanations. *The Journal of Human Resources*, **31** (4), 757.
- Fairlie, R. (2012). Immigrant Entrepreneurs and Small Business Owners, and their Access to Financial Capital. Santa Cruz: SBA office of Advocacy. Retrieved March 15, 2015, from <https://www.sba.gov/sites/default/files/rs396tot.pdf>
- Fairlie, R., & Lofstrom, M. (2013). Immigration and Entrepreneurship. (Discussion paper No. 7669). Bonn: *The Institute for the Study of Labor (IZA)*. Retrieved February 10, 2015, from <http://ftp.iza.org/dp7669.pdf>.
- Fernandez, M., & Kim, K. C. (1998). Self-Employment Rates of Asian Immigrant Groups: An Analysis of Intragroup and Intergroup Differences. *International Migration Review*, **32** (3), 654-681.
- Fossum, K. (1999). Innvandrere og selvstendig: om etnisk entreprenørskap og norsk integrasjonspolitik. – Om Etnisk Entreprenørskap og Norsk Integrasjonspolitik. *Hovedoppgave i Sosialantropologi, University of Oslo*.
- Fregetto, E. (2004). Immigrant and ethnic entrepreneurship: a U.S. perspective. H.P. Welsch (ed.). *Entrepreneurship: The Way Ahead, New York: Routledge*, 253–68.
- Gartner, W. B. (1990). What are we talking about when we talk about entrepreneurship? *Journal of Business Venturing*, **5** (1), 15-28.
- Gartner, W. B., Bird, B. J., & Starr, J. (1992). Acting as if: Differentiating Entrepreneurial from Organizational Behavior. *Entrepreneurship Theory and Practice*, **16** (3), 13-32.
- Gartner, W. B. (1988). "Who Is an Entrepreneur?" is the Wrong Question. *American Journal of Small Business*, **12** (4), 11-32.
- Greve, A. (2000). Sosial kapital: Hvor står vi i dag? En kommentar til Colemans artikkel, *Magma*, **3** (1), 80–90.
- Grønmo, S. (2004). Samfunnsvitenskapelige metoder. *Bergen: Fagbokforlaget*.
- Grünfeld, L, Salvanes, K. G., Hvide, H, Jensen, T. B. & Skogstrøm, J. F. (2016). Rapport Selvstendig Næringsdrivende i Norge: Hvem er de og hva betyr de for fremtidens arbeidsmarked? *Menon-Publikasjon*, **14**.
- Hansen, J. C. & Selstad, T. (2003). Regional omstilling: Strukturbestemt eller styrbar? *Oslo Pensumtjeneste*.
- Hauge, C. B. (2015). Innvandrere er gode gründere. *NRK (online)*. https://www.nrk.no/buskerud/_-innvandrere-er-gode-grundere-1.12611210
- Hidle, K., Ellingsen, W., Nesje, L.M. & Vangstad, A. (2007). Entreprenørskap blant etniske minoriteter på Agder. *FoU-rapport*, **1**.
- Hilbrecht, M., & Lero, D. S. (2014). Self-employment and family life: constructing work-life balance when you're 'always on'. *Community, Work and Family*, **17** (1), 20-42.
- Hjartøy, J. & Nordnes, A. (2014). Entreprenørskap og innovasjonsledelse: En kvalitativ casestudie. *Masteroppgave ved handelshøyskolen i Bodø*.

- Holbergprisen. (2017). Intervju som forskningsmetode. *Holbergprisen.no*. <https://metode.holbergprisen.no/content/kap3/kap-3-3.html>
- Holguin, J, Gamboa, E., & Hoy, F. (2007). Challenges and Opportunities for Hispanic Entrepreneurs in the United States. In Dana, L-P. (2007). *Handbook of Research on Ethnic Minority Entrepreneurship*. Cheltenham, Edward Elgar.
- IOM. (2016). IOM Releases Global Migration Trends 2015 Factsheet. *International Organization for Migration (online)*. <https://www.iom.int/news/iom-releases-global-migration-trends-2015-factsheet>.
- Jacobsen, B. (2014). Folken: Hva skal til for å skape en bærekraftig økonomi i privateide kulturinstitusjoner? *Masteroppgave i Endringsledelse, University of Stavanger, Norway*.
- Jennings, J. E. & McDougald, M. S. (2007). Work-Family Interface Experiences and Coping Strategies: Implications for Entrepreneurship Research and Practice. *Academy of Management Review*, **32** (3), 747-760.
- Johannessen, A, Tufte, P. A. & Christoffersen L. (2011). Introduksjon til samfunnsvitenskapelig metode (4.utg.). *Oslo: Abstrakt forlag AS*.
- Johnson, Ø. (2008). Hvordan gjøre et universitet til en merkevare? Bakgrunn, prosess og utfall for arbeidet med en identitetsplattform ved NTNU i Trondheim. *Masteroppgave i organisasjons- og ledelsesvitenskap, NTNU, Norge*.
- Kim, T. S. (1996). Women entrepreneurs of Singapore. In T. W. Liang (Ed.), *Entrepreneurs, Entrepreneurship and Enterprising Culture*. *Singapore: Addison-Wesley Publishing Company*.
- Knight, F. H. (1921). Risk, Uncertainty, and Profit. *Boston: Houghton Mifflin*.
- Kirkwood, J. (2009). Motivational factors in a push-pull theory of entrepreneurship. Gender in Management. *An International Journal*, **24** (5), 346-364
- Kirzner, I. M. (1973). Competition and Entrepreneurship. *University of Chicago Press*.
- Kjeldsen, J. (1991), Bidrag til udvikling af en egentlig entrepreneurteori. *Århus: Handelshøjskolen i Århu*.
- Kloosterman, R. C., Leun, J. & Rath, J. (1999). Mixed embeddedness: (In)formal Economic Activities and Immigrant Businesses in the Netherlands. *International Journal of Urban and Regional Research*. **23** (2).
- Kloosterman, R. (2000). Immigrant entrepreneurship and the institutional context: A theoretical explanation', in Rath, J. (ed.), *Immigrant businesses: The economic, political and social environment*. *Basingstoke, Macmillan/St Martin's Press*.
- Kloosterman, R. C. & Rath, J. (2002). Working on the fringes: Immigrant businesses, economic integration and informal practices. An international network sponsored by the European Commission under the Targeted Socio-Economic Research Programme. *Executive Summary, Amsterdam, University of Amsterdam*.
- Kloosterman, R. C. (2003), Creating opportunities. Policies aimed at increasing openings for immigrant entrepreneurs in the Netherlands. *Entrepreneurship and Regional Development*, **15** (2), 167-181.

- Kloosterman, R. C. & Rath, J. (2010). Shifting Landscapes of Immigrant Entrepreneurship, in OECD (2010), Open for Business. *Migrant Entrepreneurship in OECD Countries*. Paris: OECD.
- Kloosterman, R. V. & Rath, J. (2001). Immigrant entrepreneurs in advanced economies. Mixed embeddedness further explored. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, **27** (2), 189-202.
- Kloosterman, R.C. (2010). Matching opportunities with resources: a framework for analysing (migrant) entrepreneurship from a mixed embeddedness perspective. *Entrepreneurship and Regional Development*, **22** (1), 25-45.
- Kolvereid, L, Bullvåg, E & Åmo, B.W. (2007). *Entreprenørskap i Norge 2007*. Bodø Handelshøyskole.
- Krogstad, A. (2002). En stillferdig revolusjon i matveien. Etniske minoriteter og kulinarisk entreprenørskap. ISF-rapport 7. *Institutt for samfunnsforskning, Oslo*.
- Kvale, S. (1997). Interview. En introduksjon til det kvalitative forskningsinterview. *Hans Reitzels forlag, København*.
- Kvale, S. (2005). Det kvalitative forskningsintervju. *Oslo: Gyldendal Akademisk*.
- Kvale, S. & Brinkman, S. (2009). Det kvalitative forskningsintervju. *Oslo: Gyldendal Norsk Forlag AS*.
- Kvale, S. & Brinkmann, S. (2010). Det kvalitative forskningsintervju. *Oslo: Gyldendal Norsk Forlag AS*.
- Kvale, S. & Brinkmann, S. (2012). Det kvalitative forskningsintervju (2. utg.). *Oslo: Gyldendal Akademisk*.
- Kvale, S., & Brinkmann, S. (2015). Det kvalitative forskningsintervju (3. utg.). *Oslo: Gyldendal Norsk Forlag*.
- Langdrige, D. (2006). Psykologisk forskningsmetode – En innføring i kvantitative og kvalitative tilnærminger. *Tapir Akademisk Forlag, Trondheim*.
- Lee, E. (2003). The making of immigrant entrepreneurs: gendered processes of Korean small business ownership. *State University of New York, New York*.
- Light, I. (1972). Ethnic enterprise in America: business and welfare among Chinese, Japanese, and Blacks. *Berkeley, CA: University of California Press*.
- Light, I. H. (1979). Disadvantaged Minorities in Self-Employment. *International Journal of Comparative Sociology*, **20**, 31-45.
- Ljunggren, E., Solvoll, G. & Vinogradov E. (2012). Finansieringsordninger for innvandrere etablerte. Identifisering og utvikling av gode modeller. *NF-rapport, 6/2012*. Bodø: Nordlandsforskning
- Ljunggren, E., & Foss, L. (2012). Kjønn og entreprenørskap i Norge I: Jensen, J.I, L. Kolvereid og T. Erikson (red.) Perspektiver på entreprenørskap. *Kristiansand, Cappelen Damm Høyskoleforlaget*.
- Light, I. and Rosenstein, C. (1995). Race, Ethnicity, and Entrepreneurship in Urban America. *New York: Aldine De Gruyter*.

- Lovdata. (2017). Lov om folketrygd (folketrygdloven). Innledende bestemmelser. Kapittel 1. Formål og definisjoner m. m. *Lovdata (onlkin)*. https://lovdata.no/dokument/NL/lov/1997-02-28-19/KAPITTEL_2-1#§1-3.
- Masurel, E., Nijkamp, P., Tastan, M. & Vindigni, G. (2002). Motivations and performance conditions for ethnic entrepreneurship. *Growth and Change*, **33** (2), 238- 260.
- Midtbøen, A. H. & Rogstad, J. (2012). Diskriminerings omfang og årsaker: Etniske minoriteters tilgang til norsk arbeidsliv. *Institutt for samfunnsforskning (online)*. https://www.regjeringen.no/globalassets/upload/bld/sla/diskriminerings_omfang_og_a_arsaker.pdf.
- Miglans, M. (2010). Integration through Entrepreneurship in Norway: Current Situation, opportunities and policy implications. *Masteroppgave ved Norges Handelshøyskole*.
- Miles, B. M., Hurbeman, M. A. & Saldana, J. (2014). Qualitative Data Analysis: A Methods Sourcebook. *London: SAGE Publications Ltd*.
- Min, P.G., & Bozorgmehr, M. (2003). USA: the entrepreneurial cutting edge. In Koosterman, r., Rath, J. (Eds). *Immigrant Entrepreneurs: Venturing Abroad in the Age of Globalization*. berg: oxford.
- Morrison, A. (2001). Entrepreneurs transcends time: a biographical analysis. *Management Decision*, **39** (9), 784-790.
- Munkejord, M. C. (2015). Modes of entry to male immigrant entrepreneurship in a rural context: Start-up stories from Northern Norway. *Entrepreneurial Business and Economics Review*, **3** (3), 145-162.
- Munkejord, M. C. (2015). Innvandrere-entreprenørskap i distriktene. *Universitetsforlaget AS*, **47** (2), 50-53.
- Munkejord, M. C. (2015). Det er lov å ha hårete ambisjoner. *Bergens Tidende (online)*. <https://www.bt.no/btmener/debatt/i/xO3wV/Det-er-lov-a-ha-harete-ambisjoner>
- Munkejord, M.C. (2017). Motherhood forklaring. *Personlig korrespondanse*.
- Nettverkskreditt (2006). Immigrant Entrepreneurship in Norway: A Short Background. *Draft Report 06.09.06, Oslo*.
- NSFV. (2107). Flerkulturelt entreprenørskap. *Norsk senter for flerkulturell verdiskaping*. <https://fag.nsfv.no/index.php/no/flerkulturelt-entreprenorskap/hva-er-flerkulturelt-entreprenorskap>
- Nyeng, F. (2004). Vitenskapsteori for økonomer. *Abstrakt Forlag, Oslo*.
- Oliveira, C. R. (2008). The determinants of immigrant entrepreneurial strategies in Portugal. *Migrações Journal, Special Issue on Immigrant Entrepreneurship*, **3**, 101-128
- Onsager, K. (2001). Etniske entreprenører og selvsysselsetting: En studie innenfor matnæringer i Oslo. *Oslo: Norsk institutt for by- og regionforskning, NIBR prosjektrapport*, **6**.
- Polit, D.F. & Beck, C.T. (2010). Essentials of Nursing Research: Appraising Evidence for Nursing Practice. 7th ed. *Lippincott Williams & Wilkins*.
- Portes, A. & Wilson K. L. (1980). Immigrant Enclaves: An Analysis of the Labor Market Experiences of Cubans in Miami. *American Journal of Sociology*, **86** (2), 295-319.

- Portez A. & Börörc J. (1989). Contemporary Immigration: Theoretical perspectives on Its Determinants and Modes of Incorporation. *Center of Migration Studies of New York, Inc.*
- Penrose, E. (1959). The Theory of Growth of the Firm. *New York: John Wiley & Sons.*
- Raman, M. (2013). Hvorfor er det så mange arbeidsledige innvandrere? *Utrop (online)*. <http://www.utrop.no/26302>.
- Regjeringen.no. (2002). Opplysninger om etnisk diskriminering i Norge. Rettslig vern mot etnisk diskriminering. *Regjering NOU 2002:12 (online)*. <https://www.regjeringen.no/no/dokumenter/nou-2002-12/id145418/sec6>.
- Rath, J., & Kloosterman, R. (2000). Outsiders' Business: A Critical Review of Research on Immigrant Entrepreneurship. *The International Migration Review*. **34 (3)**.
- Regjeringen.no. (2006-2007). Arbeid, velferd og inkludering. Arbeid, velferd og inkludering. Tiltråding fra Arbeids- og inkluderingsdepartementet av 3. november 2006, godkjent i statsråd samme dag. (Regjeringen Stoltenberg II). *Regjeringen.no, St.meld., 9*.
- Rissman, E.R. (2006). The self-employment duration of younger men over the business cycle. Economic Perspectives. *Federal reserve bank of Chicago*.
- Saldaña, J. (2013). The coding manual for qualitative researchers (2nd ed.). *SAGE Publications Ltd.*
- Say, J. B. (1861). *Traité d'Economie Politique. Paris, Guillaumin.*
- Say, J. B. (1996). *Cours d'Economie politique. Paris, Flammarion.*
- Shane, S. (2004). Academic Entrepreneurship: University Spinoffs and Wealth Creation. *Edward Elgar Publishing Ltd.*
- Sanders, J. M., & Nee, V. (1987). Limits of Ethnic Solidarity in the Enclave Economy. *American Sociological Review*, **52 (6)**, 745-773.
- Schumpeter, J. A. (1934). Entrepreneurship as Innovation, In Swedberg, Richard (ed.) (2000). Entrepreneurship. *The Social Science View, Oxford University Press, Oxford.*
- Shane, S. A. (2004). Academic Entrepreneurship: University Spinoffs and Wealth Creation. *Edward Elgar Publishing Ltd.*
- SSB (2017). Nøkkeltall for innvandring og innvandrere. *Statistisk sentralbyrå (online)*. <https://www.ssb.no/innvandring-og-innvandrere/nokkeltall>
- Skårerhøgda, M. & Torp, C. (2012). Gründerånd blant innvandrere. Innvandrere i næringslivet. *Statistisk sentralbyrå (online)*. <http://www.ssb.no/virksomheter-foretak-og-regnskap/artikler-og-publikasjoner/grunderaand-blant-innvandrere>
- Spilling, O. R. (2006). Om entreprenørskap. I: Spilling, O. R. & Alsos, G. A. (Eds.), *Entreprenørskap på norsk, 2. utg. Bergen, Fagbokforlaget*, 21-47.
- Stephan, U., Hart, M. & Drews, C. C. (2015). Understanding Motivations for Entrepreneurship. A Review of Recent Research Evidence. Rapid Evidence Assessment paper. *Enterprise Research Centre*.
- Thagaard, T. (2002). Systematikk og Innlevelse, en innføring i kvalitativ metode. *Bergen: Fagbokforlaget*.

- Thagaard, T. (2003). Systematikk og innlevelse: En innføring i kvalitativ metode. (2. utg.). *Bergen: Fagbokforlaget.*
- Tjora, A. (2010). Kvalitative forskningsmetoder i praksis. *Oslo: Gyldendal Akademiske Forlag AS.*
- Tjora, A. (2012). Kvalitative forskningsmetoder i praksis. *Oslo: Gyldendal Akademisk.*
- Tronstad, K. (2009). Halvparten opplever diskriminering. Opplevd diskriminering blant innvandrere. *Statistisk sentralbyrå (online)*. <https://www.ssb.no/sosiale-forhold-og-kriminalitet/artikler-og-publikasjoner/halvparten-opplever-diskriminering>.
- Valenta, M. (2008). Hindringer for sosial integrering av innvandrere i arbeidslivet. *Søkelys på arbeidslivet* 3/2008, årgang 25, 355-365.
- Valenzuela, A. (2000). Working on the Margins: Immigrant Day Labor Characteristics and Prospects for Employment. *The Center for Comparative Immigration Studies University of California, San Diego.*
- Van Delft, H., Gorter, C. & Nijkamp, P. (1999). In Search of Ethnic Entrepreneurship Opportunities in the City: a Comparative Policy Study. *Environment and Planning C: Government and Policy*, **18** (4), 429–451.
- Vinogradov E., Elam A. (2010). A process model of venture creation by immigrant entrepreneurs, in: C. G. Brush, L. Kolvereid, L. O. Widding, R. Sorheim (eds), *The Life*.
- Vinogradov. E., og Isaksen, E, J. (2008). Survival and New Firms owned by natives and Immigrants in Norway. *Journal of development Entrepreneurship*, **13** (1), 21-38.
- Volery, T. (2007). Ethnic entrepreneurship: a theoretical framework. In L. Dana (Ed.), *Handbook of Research on Ethnic Minority Entrepreneurship: A Co-Evolutionary View On Resource Management*, (30-41). *Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited.*
- Waldinger R., Aldrich, H. & Ward, (1990). Ethnic Entrepreneurs. Immigrant Business in Industrial Societies. *Newbury Park, Calif.: Sage Publications.*
- Wayland, S. (2011). Immigrant Self-Employment and Entrepreneurship in GTA: Literature, Data, and Program Review. *Maytree, Toronto.*
- Watson, J., Woodliff, D., Newby, R., & McDowell, C. (2000). Developing an instrument to examine SME owner-objectives. *Paper presented at the ICSB World Conference, Brisbane Australia.*
- Weber, M. (1930). The protestant Ethic and the spirit of capitalism. *Routledge, London.*
- Weber, M. (1958). The Protestant ethic and the spirit of capitalism. *New York: Scribner.*
- Zhang, Z. (2010). The home country's role in shaping Chinese immigrant entrepreneurship. *A thesis submitted to Auckland University of Technology in fulfilment of the degree of Doctor of Philosophy in Social Sciences.*
- Zhou, M. (2004). Revisiting ethnic entrepreneurship: Convergencies, controversies and conceptual advancements. *International Migration Review*, **38** (3), 1040–1074.
- Åsholt, Y. (2015). Tre ganger så mange arbeidsledige blant innvandrere. *NAV (online)*. <https://www.nav.no/no/NAV+og+samfunn/Kunnskap/Analyser+fra+NAV/Nyheter/tre-ganger-s%C3%A5-mange-arbeidsledige-blant-innvandrere>.

Appendix A: Intervjuguide

A.1. Bakgrunnsinformasjon

- Hvor kommer du opprinnelig fra og når kom du til Norge?
- Hvilken skolegang har du?
- Hva er bakgrunnen for at du kom til Norge?
- Hvordan opplevde du arbeidsmarkedet før etablering av virksomheten? Både i hjemlandet ditt og i Norge?
- Har du noen gang opplevd diskriminering i arbeidsmarkedet på grunn av ditt opphav?
- Har du tidligere erfaring med etablering av virksomhet?

A.2. Valg om å starte en bedrift

- Hva er årsaken til at du etablerte din egen virksomhet?
- Hva var det vanskeligste i etableringsprosessen slik du ser det i dag?
- Hvilken hjelp fikk du for å komme i gang med etablering? Veiledning? Etableringskurs? Økonomisk støtte? Hvis ja fra hvem?
- Hva liker du eller liker du ikke ved å drive din egen bedrift?

A.3. Å være entreprenør i Norge

- Hvordan er det å være entreprenør med minoritetsbakgrunn? Er det annerledes for minoriteter?
- Er det noen forskjell mellom vestlige og ikke vestlige grupper?
- Bruker du erfaring fra hjemlandet ditt eller andre steder?
- Hvordan opplever du byråkratiet og regelverket? (Sammenlignet med der du kom fra?)
- Hvordan går det med din virksomhet?
- Hva fungerer best og er mest fornøyd med? Hvorfor?
- Hvilke utfordringer møter du til daglig?
- Hva kunne vært bedre?

A.4. Nettverk

- Har du kontakt med andre entreprenører? Hvis ja, tilbringer du fritiden med noen av dem

A.5. Til slutt

- Hvis du skulle komme med anbefalinger til myndighetene, kva kunne det være?

Tusen takk for at du stilte opp på intervjuet!

Appendix B: Informasjon til informantene

Jeg heter Francine M. Jensen og er masterstudent på Nord Universitet ved fakultet for samfunnsvitenskap. Jeg holder på med å skrive masteroppgave som handler om flerkulturelt entreprenørskap i Norge.

Masteroppgavens tittel er: Flerkulturelt entreprenørskap i Norge.

Formålet med oppgaven er å få mer kunnskap om hvorfor personer med flerkulturell bakgrunn velger å starte egen virksomhet i Norge, samt deres erfaring med entreprenørskap. Kunnskapen kan bidra til at flere innvandrere kommer inn i arbeidslivet og dermed bidra til det norske samfunnet. Kunnskapen kan også være et viktig bidrag til norsk innvandringspolitikk.

Det vil bli gjort lydopptak av intervjuet. Jeg kommer også til å ta notater underveis. Alt som blir sagt under intervjuet kommer til å bli behandlet konfidensielt, men vil bli brukt som kildemateriale i min masteroppgave. Intervjumaterialet vil bli destruert etter jeg er ferdig med masteroppgaven. Informantene vil bli anonymiserte i prosjektet og det vil ikke være mulig å bli gjenkjent når man leser den ferdige masteroppgaven.

Jeg holder på med å intervju 10 entreprenører omkring i Norge og det er frivillig å delta. Dersom du takker ja til å bli intervjuet, er det mulig å trekke seg fra prosjektet innen en måned etter gjennomført intervju. Prosjektet er meldt inn til personvernombudet for forskning, NSD.

Min veileder er Tanja Ellingsen og kan kontaktes på epost [REDACTED] dersom det er spørsmål om prosjektet. Jeg kan også kontaktes på epost [REDACTED] eller på telefon [REDACTED].

Med vennlig hilsen

Francine M. Jensen

Nord Universitet.