

ETNISK ERHVERVSFREMME
INCUBA Science Park Katrinebjerg
Bygning II, etage 3
Åbogade 15
8200 Aarhus N
Tlf.: 70 22 01 96
www.etniskerhvervsfremme.dk
www.entrepreneurshipindenmark.dk
info@etniskerhvervsfremme.dk



Iværksætterindeks for nydanskere 2013

Udgivet af Etnisk Erhvervsfremme

Redaktion:
Mette Boel, Karsten Bodum-Olesen og Malene Lykke Scharling

Journalister:
Lotte Winkler, Winkler Kommunikation
Marianne Gregersen, mg-kommunikation

Datakørsler/-bearbejdning, udarbejdelse og kommentering af figurer og tabeller mv.
Kent Nielsen, eStatistik

Fotograf: Lasse Hyldager, Hyldager Fotografi
Mads Holm s.15, Amin Abadi, Poze Photography s.32-33

Grafisk design og produktionsledelse: Carsten Skovlund, designwerk A/S

Trykning: Zeuner · PJ Schmidt Grafisk A/S

Trykoplæg: 1.000 stk.



Oktober 2013
Publikationen er tilgængelig i elektronisk form på www.etniskerhvervsfremme.dk.
Den trykte version kan rekvireres gratis hos Etnisk Erhvervsfremme, så længe
lager haves

Indhold

Forord	side	5
Formål og resumé	side	6
DEL 1 · ETNISK ERHVERVSFREMME		
Målgruppeanalyse, effektmåling og samfundsøkonomiske konsekvenser	side	8
DEL 2 · NYDANSKE IVÆRKSÆTTERE		
Nydanske iværksættere generelt	side	16
Internationalisering	side	24
Mønsterbrydere	side	30
Jobskabelse og overlevelse	side	36
Unge og uddannelse	side	42
Kvindelige iværksættere	side	48
Begrebsbetegnelse	side	56
Litteraturliste	side	58
Kontaktinfo	side	59

Det nationale videnscenter i Etnisk Erhvervsfremme leder indsatsen for de seks kommuner, der er en del af Etnisk Erhvervsfremme. Centret har til opgave at opsamle og koordinere viden, metodeudvikling og kompetenceudvikling samt at skabe netværk på tværs.

Videncentret i Etnisk Erhvervsfremme:
Bagerst: Karsten Boddum-Olesen
Forrest fra venstre: Mette Boel, Malene Lykke Scharling og Trine Brøndberg

Forord

NYDANSKE IVÆRKSÆTTERE SKABER JOB OG EKSPORT

Videnscentret i Etnisk Erhvervsfremme vil med publikationen "Iværksætterindeks for nydanskere 2013" fremlægge de gode eksempler og resultater, som det nationale initiativ, Etnisk Erhvervsfremme, har skabt i løbet af projektperioden 2010-2013.

"Iværksætterindeks for nydanskere 2013" dokumenterer med tal fra Danmark Statistik og Etnisk Erhvervsfremmes egen dataopsamling, at den vejledning, som Etnisk Erhvervsfremme har stået i spidsen for, har virket. Det meget ambitiøse mål om, at 30% af de vejledte nydanskere skulle etablere egen virksomhed, er nået.

Tallene viser også, at Etnisk Erhvervsfremme særligt har været i stand til at hjælpe ledige nydanskere. Næsten halvdelen af de nydanskere, der blev vejledt af Etnisk Erhvervsfremme i 2011 eller 2012, og som står som ejer af egen virksomhed i 2013, var året før vejledning uden job.

Når man ser på den generelle tendens for hele gruppen af nydanske iværksættere, så skaber de nydanske iværksættere ikke kun job til dem selv men også til andre - og det er vel og mærke blivende job.

Endelig udgør nydanske iværksættere et kæmpe eksportpotentiale, idet iværksættere med vestlig baggrund i gennemsnit eksporterer 40 procent mere end etnisk danske iværksættere.

Der er derfor al mulig grund til at satse på Etnisk Erhvervsfremme - også efter 2013 - som er projektets foreløbige udløbsdato.

Jeg vil gerne benytte lejligheden til at takke vores samarbejdspartnere i projektet for indsatsen: Erhvervsstyrelsen og Arbejdsmarkedsstyrelsen, regioner og de seks kommuner i København, Aarhus, Odense, Aalborg, Vejle og Slagelse.

Det er vores fælles håb, at "Iværksætterindeks for nydanskere 2013" kan være med til at overbevise andre om at satse på vejledning af nydanske iværksættere, og etnisk erhvervsfremme ad den vej vil leve videre.

Rigtig god læselyst!

Erik Krarup
ERIK KRARUP

DIREKTØR FOR VÆKSTHUS MIDTJYLLAND

Formål og resumé

De seneste år har været præget af stadig stigende opmærksomhed omkring iværksætteri og beskæftigelse som middel til at fremme integration. På nationalt plan har Social- og Integrationsministeriets nedsatte Task force om integration (2013) fremhævet iværksætteri som et særligt indsatsområde for integration gennem både selvbeskæftigelse og beskæftigelse.

Det ligger i forlængelse af Beskæftigelsesministeriets (2011) særlige fokus på at styrke indsatsen over for integration af nydanskere på arbejdsmarkedet. Internationalt har Global Entrepreneurship Monitor (2013) påpeget behovet for mere viden om iværksætteri blandt indvandrere og efterkommere. Herunder særligt viden om indvandrere og efterkommeres brug af internationale relationer og netværk. "Iværksætterindeks for nydanskere 2013" efterfølger publikationen "Iværksætterindeks for nydanskere 2012" og opdaterer den statistiske kortlægning af de nydanske iværksættere, både i forhold til etnicitet, køn, alder, uddannelse og branchevalg. Derudover er der særligt fokus på fem overordnede temaer; internationalisering, mønsterbrydere, jobskabelse og overlevelse, unge og uddannelse samt kvindelige iværksættere. Endelig vil effekten af vejledningen af nydanske iværksættere analyseres ligesom den samfundsøkonomiske gevinst af vejledningen vurderes.

Publikationen tegner et nuanceret billede af nydanske iværksættere og stiller skarpt på en række udfordringer, som de står over for. Kortlægningen tager afsæt i tal fra Danmarks Statistik, nationale og internationale undersøgelser samt Etnisk Erhvervsfremmes egne registreringer. I øvrigt henvises der til "Teknisk notat til Iværksætterindeks for nydanskere 2013" på www.etniskerhvervsfremme.dk for mere information om statistikkerne bag publikationen. Statistikkerne suppleres af en række virksomhedscases, hvor nydanske virksomhedsejere fortæller om deres erfaringer som iværksættere.

Ved hjælp af specialkørsler fra Danmarks Statistiks iværksætterdatabase opdeles iværksætterne i tre grupper; etnisk danske, nydanskere med vestlig baggrund og nydanskere med ikke-vestlig baggrund. Gruppen af nydanskere er desuden opdelt i indvandrere og efterkommere i de tilfælde, hvor det bidrager til en bedre forståelse af nydanskernes iværksætteraktivitet.

Publikationen består af to dele. Første del beskriver Etnisk Erhvervsfremmes vejledningsindsats og effekten heraf. I anden del beskrives nydanske iværksættere med udgangspunkt i personkarakteristika og erhvervsdemografiske for-

hold.

For yderligere beskrivelse af iværksættere, indvandrere, efterkommere og andre definitioner, henvises der til begrebsafklaringen bagerst i publikationen.

FØRSTE DEL AF PUBLIKATIONEN

Denne del af publikationen præsenterer Etnisk Erhvervsfremmes vejledningsaktiviteter i 2011 og 2012 samt resultaterne heraf ved hjælp af en målgruppeanalyse og en effektmåling.

ETNISK ERHVERVSFREMME

De vejledte nydanskere i Etnisk Erhvervsfremme har en arbejdsmarkedstilknytning, der i store træk ligner alle nydanskere i den arbejdsdygtige alder, men særligt mange arbejdsløse nydanskere har fået vejledning. Hver fjerde nydansker, der modtog vejledning i 2012, har etableret en ny virksomhed primo 2013. Dette gælder både for nydanskere i beskæftigelse, arbejdsløse og nydanskere uden for arbejdsstyrken året inden vejledning samt tilflyttere i vejledningsåret. Iværksætteri er med til at trække de vejledte nydanskere ud af arbejdsløshed. Halvdelen af de personvejledte nydanskere i Etnisk Erhvervsfremme, der etablerede virksomhed i løbet af 2012, var uden arbejde året før vejledning.

Etnisk Erhvervsfremme formår at tiltrække kvinderne, der er et af fire segmenter, som Etnisk Erhvervsfremme har specifikt fokus på. Næsten halvdelen af de vejledte er således kvinder, mens kun 30 procent af alle nydanske iværksættere er kvinder. 24 procent af de vejledte kvinder etablerer virksomhed, mens 31 procent af mændene etablerer virksomhed efter vejledning. De vejledte nydanske kvinder er dermed mindre tilbøjelige til at etablere virksomhed end de vejledte mænd.

Nydanskere, der har fået vejledning af Etnisk Erhvervsfremme og derefter etablerer virksomheder, bliver oftere mønsterbrydere end nydanske iværksættere generelt. En større del af de personvejledte etablerer således virksomhed inden for videntunge serviceerhverv, hvor nydanske iværksættere traditionelt har været underrepræsenterede. Det øger muligheden for, at de vejledte nydanskernes nyetablerede virksomheder overlever og skaber vækst.

Virksomheder, der fik vejledning af Etnisk Erhvervsfremme i 2011, klarede sig i 2012 generelt bedre end de seneste fem iværksætterårgange, 2006-2010, når det gælder vækst i omsætning og beskæftigelse.

En simpel beregning, der tager udgangspunkt i de personvejledtes tilknytning til arbejdsmarkedet, viser en årlig net-

togevinst for det offentlige på 12,8 millioner kroner for hver vejledningsårgang, når de vejledte går fra at være arbejdsløse eller uden for arbejdsstyrken til selvbeskæftigelse.

ANDEN DEL AF PUBLIKATIONEN

Denne del af publikationen giver først en generel statistisk præsentation af nydanske iværksættere og præsenterer derefter cases og statistik i forhold til fem overordnede temaer:

- ✦ Internationalisering
- ✦ Mønsterbrydere
- ✦ Jobskabelse og overlevelse
- ✦ Unge og uddannelse
- ✦ Kvindelige iværksættere

De tematiske afsnit belyser hver især udfordringer, styrker og udviklingsmuligheder hos nydanske iværksættere.

NYDANSKE IVÆRKSÆTTERE GENERELT

13,6 procent af alle iværksættere er nydanskere. Heraf udgør ikke-vestlige indvandrere den største gruppe af nydanske iværksættere med 8,3 procent. De ikke-vestlige nydanskere har klart den største iværksættertilbøjelighed. Andelen af iværksættere med nydansk baggrund har aldrig været større. En af forklaringerne er, at nydanske iværksættere i højere grad end etnisk danske iværksættere er nødvendighedsdrevne. Det betyder, at de også i krisetider etablerer virksomheder. Nødvendighedsdrevne iværksættere skaber ikke alene værdi for samfundet i form af jobskabelse, men også ved at reducere udgifter til offentlig forsørgelse som følge af selvbeskæftigelse.

INTERNATIONALISERING

Der er markante forskelle på tværs af etnicitet i forhold til omsætning, eksport og beskæftigelse i iværksættervirksomhederne. Etnisk danske iværksættere har den højeste gennemsnitlige omsætning, mens nydanske iværksættere med vestlig baggrund udnytter deres internationale baggrund og har den højeste gennemsnitlige eksport. Over 25 procent af de vestlige nydanskernes omsætning går til eksportmarkederne, mens kun 14 procent af etniske danskernes omsætning er eksport. Tallene bekræfter forudsigelser fra internationale og nationale undersøgelser, der netop forventer, at indvandrere og efterkommere har et stort potentiale for at skabe eksportvirksomheder. Det er især i Region Hovedstaden, at vestlige nydanske iværksættere etablerer virksomhed.

MØNSTERBRYDERE

I forhold til branchevalg adskiller iværksættere med ikke-vestlig baggrund sig markant fra etniske danskere og iværksættere med vestlig baggrund. 60 procent af de ik-

ke-vestlige nydanskere etablerer sig inden for to brancher; "Handel og transport" eller "Hoteller og restauranter", mens de øvrige iværksættergrupper i højere grad vælger at etablere virksomhed inden for "Information, kommunikation og vidensservice".

Nydanskernes traditionelle branchevalg er så småt under forandring, da flere ikke-vestlige nydanskere bliver mønsterbrydere og etablerer virksomhed inden for videntunge serviceerhverv. Ændringer i branchevalg kan på sigt medvirke til øget overlevelse blandt iværksættere med ikke-vestlig baggrund.

JOBSKABELSE OG OVERLEVELSE

I 2012 beskæftigede iværksættervirksomheder 42.800 personer. Heraf var 4.017 nydanskere med ikke-vestlig baggrund, svarende til 9,4 procent. Dette er en stor del i forhold til beskæftigelsen i hele den private sektor, hvor de ikke-vestlige nydanskere kun udgør 5,8 procent. Virksomheder, etableret af nydanske iværksættere, må dog oftere lukke i løbet af de tre første leveår, men herefter overlever nydanske iværksættere i næsten ligeså høj grad som etnisk danske iværksættere. Det er bemærkelsesværdigt, at de nydanske iværksættervirksomheder, efter de første kritiske år, formår at fastholde beskæftigelsen, så de på sigt skaber flere arbejdspladser pr. virksomhed end etnisk danske iværksættervirksomheder.

UNGE OG UDDANNELSE

Nydanske iværksættere med ikke-vestlig baggrund er væsentligt yngre end etnisk danske iværksættere. 35 procent af iværksætterne med ikke-vestlig baggrund er således yngre end 30 år ved virksomhedsopstart. For de etniske danskere er denne andel på kun 17 procent. Nydanske iværksættere med ikke-vestlig baggrund har generelt også et lavere uddannelsesniveau end både nydanske iværksættere med vestlig baggrund og etnisk danske iværksættere. 16 procent af nydanske iværksættere med ikke-vestlig baggrund har en videregående uddannelse. Denne andel er for etniske danskere 36 procent og 30 procent for vestlige nydanskere.

KVINDELIGE IVÆRKSÆTTERE

Nydanske kvinder vælger i højere grad end etnisk danske kvinder at blive iværksættere, og de er i mindre grad påvirket af krisen, når det gælder antallet af nyetableringer sammenlignet med nydanske mænd. Det betyder, at der i 2010 var rekordmange nydanske iværksætterkvinder. 619 nydanske kvinder etablerede en virksomhed i 2010 og har dermed øget deres andel af iværksættervirksomheder blandt nydanskerne fra 24 procent i 2007 til 30 procent i 2010. ✦

DEL 1 Etnisk Erhvervsfremme

743 vejledte nydanskere og 245 vejledte virksomhedsejere

Så mange har været gennem vejledning i 2012 hos Etnisk Erhvervsfremmes seks enheder. Det har en lang række positive samfundsøkonomiske konsekvenser på kort og lang sigt.

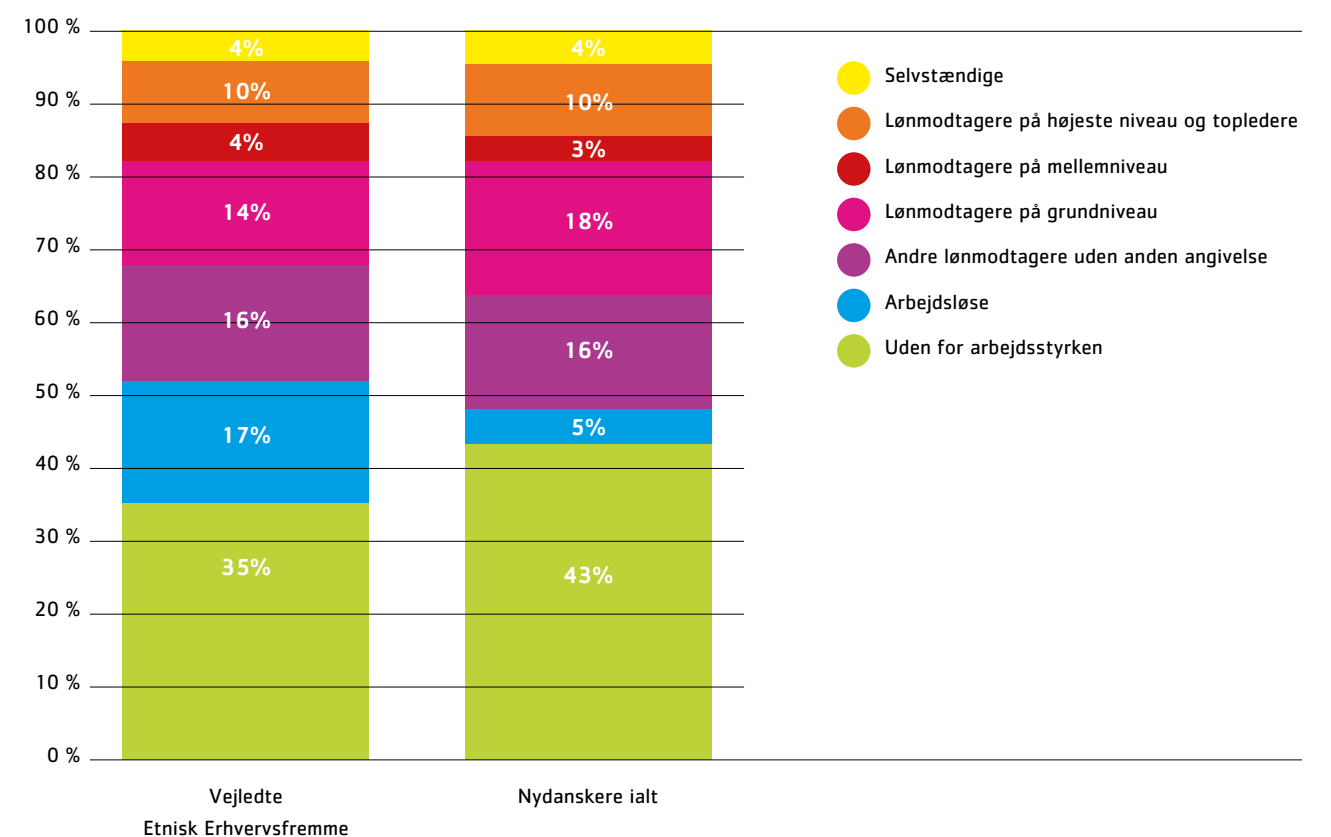
Målgruppeanalyse, effektmåling og samfundsøkonomiske konsekvenser

Vejledning er virksomt til jobskabelse for ledige nydanskere. Problemer med finansiering, moms, kontrakter, regnskaber og diverse godkendelser kan nemlig meget vel være en stopklods for opstart af virksomhed. Men ifølge Pluss Leadership (2013) øger kompetent vejledning i opstartsfasen også chancen for, at de nyetablerede virksomheder opretholdes. Effektiv vejledning i den kritiske opstartsfase er afgørende for, at de vejledte nydanskere virksomheder overlever de første svære år, så iværksætterne på sigt integreres på arbejdsmarkedet. Derfor kan vejledning målrettet denne gruppe blive en vigtig brik til at øge beskæftigelsen blandt nydanskere, da alle personvejledninger finder sted for virksomhedsopstart.

ETNISK ERHVERVSFREMME RAMMER BREDT

Nydanskere, der har modtaget personvejledning i Etnisk Erhvervsfremme i 2012, har en arbejdsmarkedstilknæytning, der i store træk ligner alle nydanskere i den arbejdsdygtige alder. Som det også var tilfældet med Etnisk Erhvervsfremmes personvejledninger i 2011, er der dog en relativ højere andel af personvejledninger blandt arbejdsløse nydanskere. 17 procent af de vejledte var således arbejdsløse pr. 1.1.2012, mens dette tal kun var 5 procent for alle nydanskere. Tendensen kan forklares ved Etnisk Erhvervsfremmes samarbejde med jobcentre om vejledning af ledige nydanskere med iværksætterpotentiale.

FIGUR 1. PERSONVEJLEDTE I 2012 OG ALLE NYDANSKERE I DEN ARBEJDSDYGTIGE ALDER OPGJORT EFTER ARBEJDSMARKEDSTILKNÆYTNING PR. 1.1. 2012



Kilde: Specialkørsel Danmarks Statistik/eStatistik samt Etnisk Erhvervsfremme

Bemærk at de angivne værdier i figuren er tilnærmede, hvorfor de ikke samlet giver 100 procent.

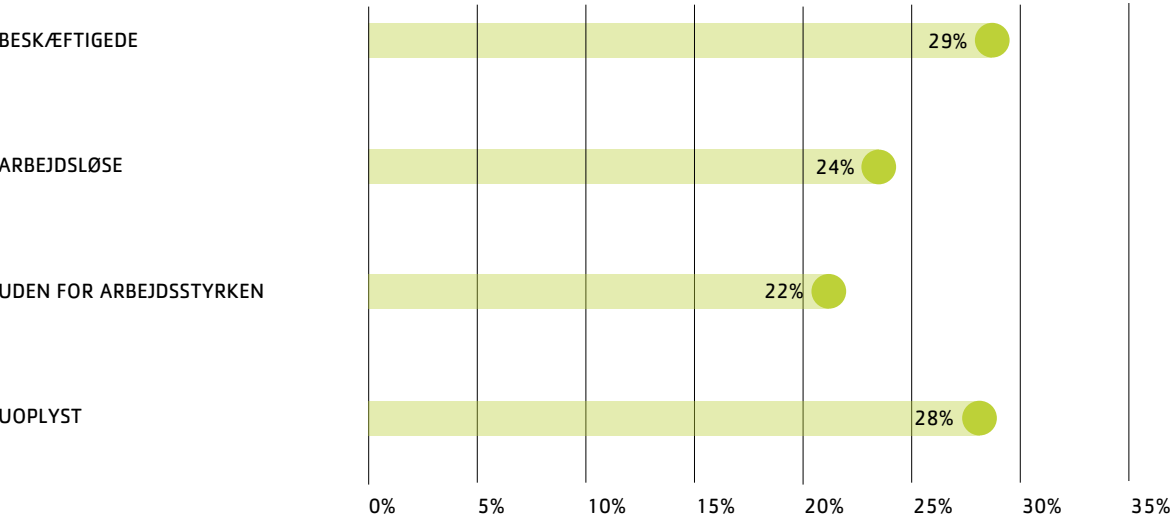
MANGE VEJLEDE NYDANSKERE ETABLERER VIRKSOMHED

Tal fra Danmarks Statistik viser, at en stor del af Etnisk Erhvervsfremmes personvejledninger ender ud i virksomhedsopstart. 26 procent af de nydanskere, der modtog vejledning af Etnisk Erhvervsfremme i løbet af 2012, havde ved udgangen af året etableret virksomhed. For personvejledningerne i 2011 havde 30 procent af de vejledte nydanskere startet virksomhed ultimo 2012. Dette lever op til Etnisk Erhvervsfremmes ambitiøse mål om, at 30 procent af de vejledte skal etablere ny virksomhed.

Det er bemærkelsesværdigt, at Etnisk Erhvervsfremmes vejledningstilbud i høj grad slår igennem for nydanskere, der inden vejledningen stod uden job. 24 procent af de vejledte, der var arbejdsløse pr. 1.1.2012, har etableret egen virksomhed året efter, mens tallet er 22 procent for nydanskere uden for arbejdsstyrken og hele 28 procent af de uoplyste¹, der overvejende består af tilflyttere til Danmark.

Når nydanskere bliver iværksættere som et alternativ til arbejdsløshed eller til at stå helt uden for arbejdsstyrken, vil hver ny iværksætter ikke alene skabe nye arbejdspladser, men også sikre besparelser til det offentlige i form af lavere udgifter til understøttelse samt øgede skatteindtægter. Ifølge beregninger foretaget af AE-rådet, har det offentlige en nettogevinst på omkring 200.000 kroner², når en person går fra at være på kontanthjælp til at blive beskæftiget. Iværksætteri kan således være en vej væk fra overførselsindkomsterne med en lang række positive samfundsøkonomiske konsekvenser.

FIGUR 2. ANDELEN AF VEJLEDE I 2012 SOM HAR EGEN VIRKSOMHED I 2013 OPGJORT EFTER ARBEJDSMARKEDSTILKNYTNING 1.1. 2012



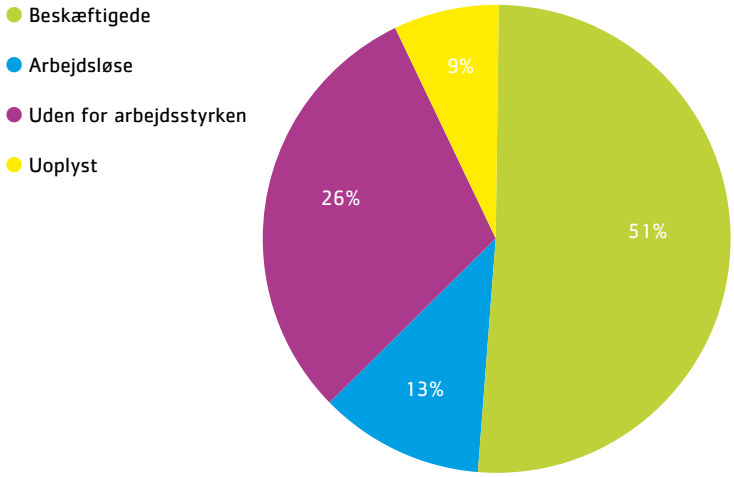
Kilde: Specialkørsel Danmarks Statistik/eStatistik samt Etnisk Erhvervsfremme

IVÆRKSÆTTERI TRÆKKER NYDANSKERE UD AF ARBEJDSLØSHED

Næsten halvdelen af de nydanskere, der blev vejledt af Etnisk Erhvervsfremme i 2011 eller 2012 og har egen virksomhed i 2013, var året før vejledning uden job, som det fremgår af figur 3. Heraf var 39 procent enten arbejdsløse eller uden for arbejdsstyrken, mens 9 procent havde en uoplyst arbejdsmarkedstilknytning. En meget væsentlig del af de virksomheder, der etableres efter vejledning hos Etnisk Erhvervsfremme, bliver altså skabt af nydanskere, der året inden vejledningen ikke var beskæftigede. Denne selvbeskæftigelse har, som tidligere beskrevet, en positiv dobbelteffekt for de offentlige finanser, da der både skabes skatteindtægter og job af iværksætterne samtidig med, at offentlig understøttelse til arbejdsløse undgås.

¹En uoplyst arbejdsmarkedstilknytning betyder, at personen ikke havde et CPR-nummer på opgørelsestidspunktet. Det kan skyldes, at personen er tilflytter i året, hvor kontakten til Etnisk Erhvervsfremme etableres.
²Beregninger er baseret på Finansministeriets Familietypemodell. Besparelsen dækker over færre udgifter til overførselsindkomster og øgede skatteindtægter.

FIGUR 3. PERSONVEJLEDE I 2011 OG 2012 SOM HAR EGEN VIRKSOMHED I 2013 OPGJORT EFTER ARBEJDSMARKEDSTILKNYTNING ÅRET FØR VEJLEDNING



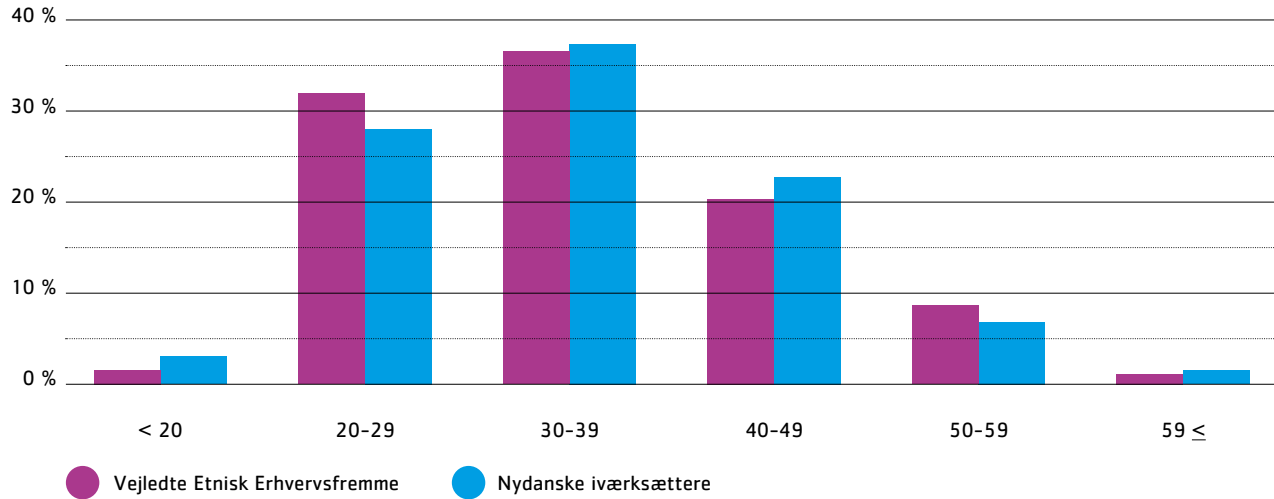
Kilde: Specialkørsel Danmarks Statistik/eStatistik samt Etnisk Erhvervsfremme

Etnisk Erhvervsfremme vejleder ligeledes etablerede virksomheder, og også her udgør de nyetablerede virksomheder en stor andel. I 2011 og 2012 er andelen af vejledte virksomheder, der er etableret i vejledningsåret, henholdsvis 33 procent for 2011 og 40 procent for 2012. Det viser Etnisk Erhvervsfremmes særlige evne til at tiltrække nystartede virksomheder.

ETNISK ERHVERVSFREMME RAMMER MÅLGRUPPEN

Etnisk Erhvervsfremme formår at favne bredt blandt potentielle nydanske iværksættere. Det kan blandt andet måles på, i hvor høj grad Etnisk Erhvervsfremme formår at afspejle nydanske iværksætteres aldersfordeling. De vejledte nydanskere ligner i overvejende grad nydanske iværksættere generelt i forhold til alder. Det betyder, at Etnisk Erhvervsfremme er et attraktivt tilbud på tværs af generationer.

FIGUR 4. ALDERSFORDELING FOR ALLE NYDANSKE IVÆRKSÆTTERE I 2010 OG VEJLEDE I ETNISK ERHVERVSFREMME I 2012

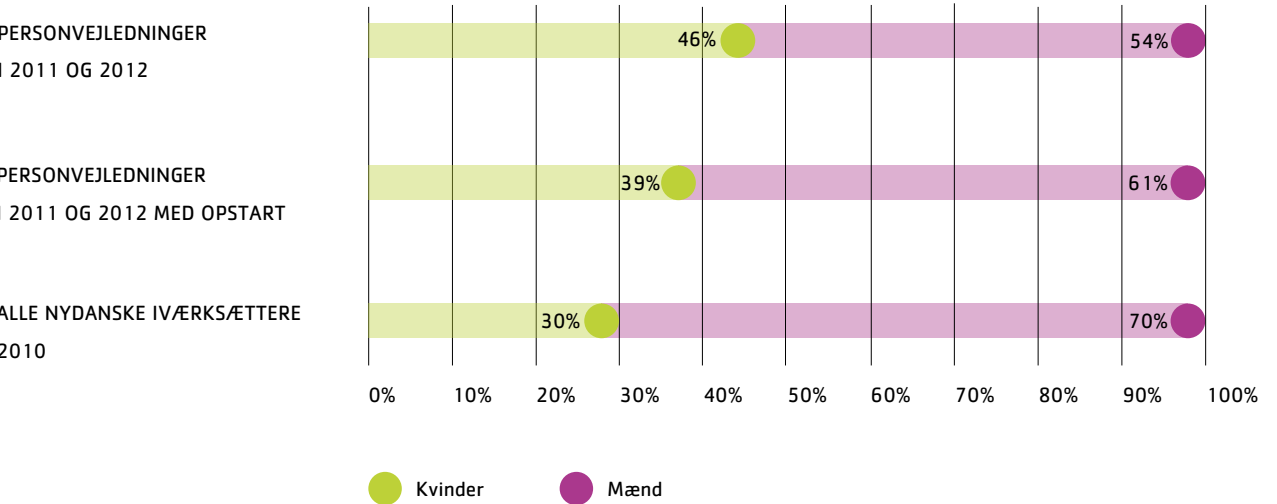


Kilde: Specialkørsel Danmarks Statistik/eStatistik samt Etnisk Erhvervsfremme

ETNISK ERHVERVSFREMME POPULÆRT BLANDT NYDANSKE KVINDER

Nydanske kvinder er et andet segment af Etnisk Erhvervsfremmes målgruppe, og 46 procent af de vejledte i Etnisk Erhvervsfremme er kvinder. Der er altså generelt flere kvinder blandt de vejledte i Etnisk Erhvervsfremme end blandt nydanske iværksættere generelt, hvor andelen ligger på 30 procent. Af de vejledte kvinder er der 24 procent, der efterfølgende etablerer virksomhed, mens det er 31 procent af mændene, der etablerer virksomhed efter vejledning. 39 procent af nyetableringerne, skabt af vejledte i Etnisk Erhvervsfremme, har en kvinde som iværksætter.

FIGUR 5. PERSONVEJLEDNINGER I ETNISK ERHVERVSFREMME I 2011 OG 2012, VIRKSOMHEDSOPSTART BLANDT PERSONVEJLEDTE I 2011 OG 2012 OG ALLE NYDANSKE IVÆRKSÆTTERE I 2010 OPGJORT PÅ KØN.



Kilde: Specialkørsel Danmarks Statistik/eStatistik samt Etnisk Erhvervsfremme

MANGE MØNSTERBRYDERE I ETNISK ERHVERVSFREMME

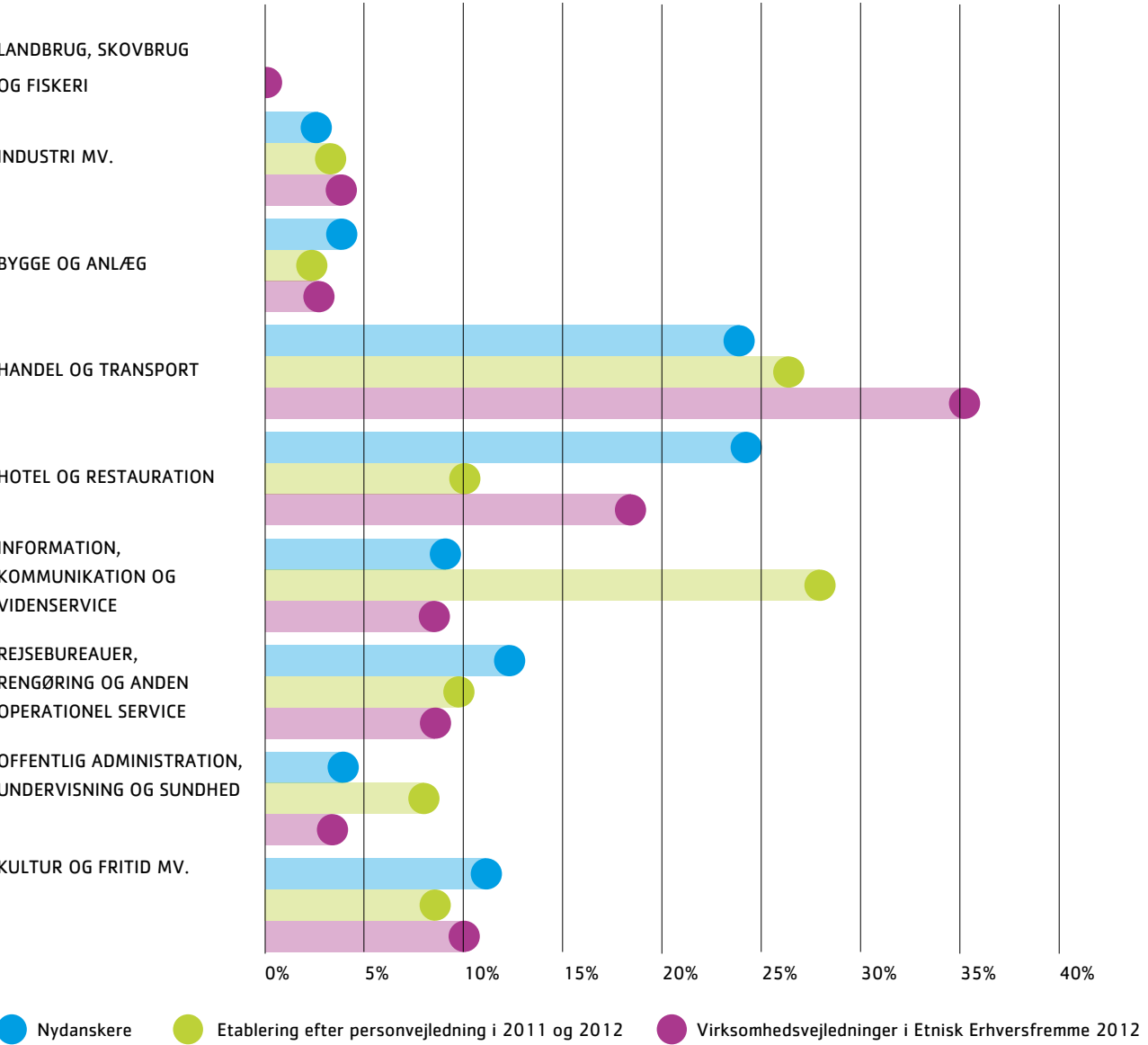
Branchevalg har stor betydning for virksomheders overlevelseschance. Etnisk Erhvervsfremme giver både vejledning til iværksættere, der skal i gang og til allerede etablerede virksomheder. For at øge overlevelse og vækst vejleder Etnisk Erhvervsfremme særligt virksomheder inden for de mest udsatte brancher som "Hoteller og restauranter" og "Handel og transport". Netop disse virksomheder udgør en del af Etnisk Erhvervsfremmes målgruppe. Samtidig inspirerer Etnisk Erhvervsfremme nydanskere til at blive iværksættere inden for mere levedygtige brancher som "Information, kommunikation og vidensservice".

Tal fra Danmarks Statistik viser, at nydanskere, der søger vejledning hos Etnisk Erhvervsfremme inden virksomhedsopstart, i langt højere grad etablerer virksomhed inden for "Information, kommunikation og vidensservice" i forhold til alle nydanske iværksættere. Hele 28 procent af virksomhederne etableres inden for "Information, kommunikation og vidensservice", mens tallet kun er 15 procent for alle nydanske iværksættere. Blandt personvejledningerne er der til gengæld meget få, der etablerer virksomhed inden for "Hoteller og restauranter", som det fremgår af figur 6.

En stor del af nyetableringerne sker altså inden for videntunge brancher, hvor nydanskere historisk set har været underrepræsenterede, og de vejledte nydanskere bliver dermed ofte mønsterbrydere. Dette kan være et udtryk for, at Etnisk Erhvervsfremme formår at tiltrække eller skabe mønsterbrydere. Samtidig kan det have en betydning, at vejlederne fraråder opstart i brancher med dårlige overlevelsesmuligheder som for eksempel "Hoteller og restauranter".

Virksomhedsvejledninger, foretaget i 2012 af Etnisk Erhvervsfremme, afspejler i store træk branchefordelingen for alle nydanske iværksættere. Virksomheder inden for "Handel og transport" er dog overrepræsenterede blandt de vejledte, mens der er færre virksomheder inden for "Hoteller og restauranter" set i forhold til alle nydanske iværksættere.

FIGUR 6. BRANCHEFORDELING FOR VIRKSOMHEDSVEJLEDNINGER I ETNISK ERHVERVSFREMME I 2012, ETABLERINGER EFTER PERSONVEJLEDNINGER I ETNISK ERHVERVSFREMME I 2011 OG 2012 OG ALLE NYDANSKE IVÆRKSÆTTERE I 2010



Kilde: Specialkørsel Danmarks Statistik/eStatistik samt Etnisk Erhvervsfremme

POSITIVE TENDENSER HOS DE VEJLEDTE VIRKSOMHEDER

Virksomheder, der fik vejledning af Etnisk Erhvervsfremme i 2011, klarer sig i 2012 generelt bedre end de nydanske iværksættere. Det gælder både vækst i omsætning og vækst i beskæftigelse. Til trods for, at relativt mange af de vejledte virksomheder er helt unge iværksættervirksomheder med en lav overlevelsesrate, formår virksomhederne næsten at fastholde den samlede omsætning fra 2011 til 2012, viser tal fra Danmarks Statistik. De vejledte virksomheder taber 3,5 procent af deres samlede omsætning, mens nydanske iværksættere generelt taber 6,3 procent af omsætningen. Endnu bedre ser det ud for beskæftigelsen, hvor de vejledte virksomheder i Etnisk Erhvervsfremme øger beskæftigelsen med 1,3 procent, mens nydanske iværksættere generelt taber 6,9 procent.

SAMFUNDSØKONOMISKE KONSEKVENSER

Til vurdering af de umiddelbare samfundsøkonomiske konsekvenser af Etnisk Erhvervsfremmes indsats benyttes ændringer i vejledte nydanskere arbejdsmarkedstilknøytning. Som tidligere nævnt kan effekten af selvbeskæftigelse som et

alternativ til arbejdsløshed måles alene i form af sparede udgifter til det offentlige samt øgede skatteindtægter. Tal fra Danmarks Statistik viser, at 282 nydanskere, der fik vejledning af Etnisk Erhvervsfremme i 2012, stod uden job ved årets indgang. Heraf etablerede 64 en ny virksomhed i løbet af 2012.

På baggrund af AE-rådets generelle beregninger udregnes en samlet årlig nettogevinst for det offentlige på 12,8 millioner kroner – blot igennem egen selvbeskæftigelse frem for ikke at være i beskæftigelse³. Dette tal er alene beregnet ud fra én vejledningsårgang. Forudsætningen for beregningen er naturligvis, at iværksætteren kan opretholde sin virksomhed. Her viser opgørelsen for vejledte i 2011, at 30 procent af de, der stod uden job inden vejledningen, fortsat var virksomhedsejere to år efter vejledningen.

Det er dog forbundet med stor usikkerhed at vurdere de samfundsøkonomiske konsekvenser af Etnisk Erhvervsfremmes aktiviteter på grund af den korte tidshorizont. Det statistiske fundament, der gør det muligt at vurdere de langsigtede samfundsøkonomiske konsekvenser ved Etnisk Erhvervsfremme, er til gengæld etableret. Det vil derfor være muligt at følge de vejledte nydanskere tilknytning til arbejdsmarkedet og de vejledte virksomheders fremtidige udvikling og på den måde vurdere den reelle effekt af Etnisk Erhvervsfremme. *

TABEL 1. SAMFUNDSØKONOMISKE GEVINSTER FOR VEJLEDTE NYDANSKERE 2012 MED EGEN VIRKSOMHED I 2013 OPGJORT EFTER TILKNYTNING TIL ARBEJDSMARKEDET

	VEJLEDTE I 2012	EGEN VIRKSOMHED 2013	GEVINSTER VED SELV-BESKÆFTIGELSE
SELVSTÆNDIGE OG ØVRIGE LØNMODTAGERE	259	75	IKKE BEREGNET
ARBEJDSLØSE	93	22	4.400.000
UDEN FOR ARBEJDSSTYRKEN	189	42	8.400.000
UOPLYST ⁴	68	19	IKKE BEREGNET
I ALT	609	158	12.800.000

Kilde: Beregninger foretaget af eStatistik og Etnisk Erhvervsfremme

³For nærmere beskrivelse af udregningen henvises til "Teknisk notat til Iværksætterindeks for nydanskere 2013" på www.etniskerhvervsfremme.dk
⁴Det skal bemærkes, at den del af de vejledte, hvor tilknytningen til arbejdsmarkedet er uoplyst, ikke er inkluderet. De uoplyste vil typisk være tilflyttere og en del vil derfor alternativt stå uden for arbejdsstyrken eller være arbejdsløse. Det betyder, at der for denne gruppe vil være yderligere samfundsøkonomiske gevinster.



Entrepreneurship in Denmark Award 2012, Axeltorg, København

Historisk stor andel nydanske iværksættere

13,6 procent af alle iværksættere er nydanskere. Andelen har aldrig været større.

Case: Rumæner lærer danske eksportvirksomheder kinesisk

Mange nydanskere starter nye virksomheder som rumænske Oana Hansen har gjort. Med en universitetsuddannelse i kinesisk og ni års erhvervserfaring fra Kina har hun sat sig for at lære danske erhvervsfolk at begå sig i "riget i midten".

Mange danske virksomheder vil gerne eksportere til Kina, og det tilbyder Oana Hansen at hjælpe dem med.

I sin nystartede virksomhed Kinesisk Kursus Aarhus underviser hun i business-kinesisk, som ikke bare er sprogundervisning, men også en introduktion til kinesisk forretningskultur og høflighed.

KENDSKAB TIL KINESISK KULTUR

Målgruppen er virksomheder, der ønsker at få fodfæste i Kina, eller medarbejdere som skal udstationeres. Ønsker virksomheder, at Oana Hansen rejser med til Kina som tolk og forhandlingsstøtte, er hun også klar til det.

"Det er en stor fordel, at jeg selv har været igennem processen med at lære sproget og kulturen i Kina at kende, for så ved jeg, hvor de store udfordringer ligger for udlændinge", forklarer hun.

Kina er et af de såkaldte BRIKS-lande med et marked i vækst. Men Kina er også meget fremmedartet. For at skabe gode handelskontakter i landet er det nødvendigt at sætte sig ind i kinesisk sprog og kultur, mener Oana Hansen.

"For eksempel bliver det lettere at forhandle og gennemskue, hvem der er den egentlige beslutningstager ved mødebordet, når man forstår en smule af sproget og kinesernes omgangstone", forklarer Oana Hansen.

MØDTE DANSK MAND I KINA

Oana Hansen kom til Danmark for fire år siden. Hun er gift med en dansk mand, som hun mødte i Kina. Begge havde gode job i Kina - han for en dansk virksomhed og hun i en stor amerikansk koncern. Da de fik en lille søn, ville Oanas mand gerne hjem til Danmark.

"Danmark er et godt land at vokse op i", siger Oana Hansen om deres fælles beslutning.

Men Danmark er ikke et land, hvor det er let at få arbejde. Det måtte Oana Hansen til sin overraskelse indse efter mange forgæves ansøgninger.

"Det kom helt bag på mig. Jeg har jo hørt og læst så meget om, at danske virksomheder gerne vil ind på det kinesiske marked, og med min universitetsuddannelse i kinesisk og

engelsk og mine ni års erhvervserfaring i Kina, har jeg de helt rette kvalifikationer", siger hun.

SKABT SIT EGET JOB

Nu har hun taget sagen i egen hånd og er blevet selvstændig. Hjemme i huset i Viby ved Aarhus har hun og manden indrettet et stort, moderne kursuslokale, og første hold kursister er allerede i fuld gang med et ti ugers kursus i business-kinesisk.

"Min mand har bakket mig 100 procent op fra starten, og han har også deltaget i nogle gratis iværksætterkurser for at hjælpe mig godt i gang", fortæller Oana Hansen.

Med kursuslokale hjemme i privaten kan hun holde udgiftsniveauet i den nystartede virksomhed i bund, og det passer hende fint, for det tager tid at blive en kendt kursusvirksomhed.

"Jeg har investeret i en hjemmeside og en annonce, og det har egentlig været nok til at få kursister på mit første hold. Nu overvejer jeg at få trykt nogle flyers, som jeg kan dele ud på højere uddannelsesinstitutioner", siger hun.

SMÅ DETALJER HAR BETYDNING

Oana Hansen underviser tre timer ad gangen og vil højest have seks kursister på hvert hold for at sikre et stort udbytte hos hver enkelt. Der skal også være tid til at tale om Kina, og hun oplever, at kursisterne har mange spørgsmål.

"Kinesere er meget forskellige fra os. Helt ned i små detaljer. Bare det at bestille mad på en restaurant eller smalltalk inden et møde starter, er forskelligt fra europæisk kultur. At være forberedt på det, kan have stor betydning for succes i Kina", siger Oana Hansen.

Blandt andet lærer hun sine kursister, at det er mere høfligt at lyve end at takke nej til f.eks. en middagsinvitation. Og at kinesere altid forventer, at man prutter om prisen - også i tjekkede mødelokaler hos store virksomheder.

"Der er mange ting, som kan komme bag på en udlænding i Kina. Og fordi jeg ikke selv er kineser, har jeg øje for alle de små detaljer, som er anderledes fra europæisk kultur", siger Oana Hansen. ✱



"Kinesere er meget forskellige fra os. Helt ned i små detaljer. Bare det at bestille mad på en restaurant eller smalltalk inden et møde starter, er forskelligt fra europæisk kultur. At være forberedt på det, kan have stor betydning for succes i Kina", siger Oana Hansen

Nydanske iværksættere generelt

Danmark er et af de lande, der bedst formår at skabe gode rammevilkår for etniske iværksættere. Det fremgår af en kvalitativ undersøgelse, foretaget af Global Entrepreneurship Monitor (2013). Ifølge Schøtt og Rezaei (2013), ligger Danmark på en samlet fjerdeplads målt på ni forskellige parametre, der vurderer rammevilkår for etniske iværksættere. Danmark er dermed blandt de 10 procent bedste lande.

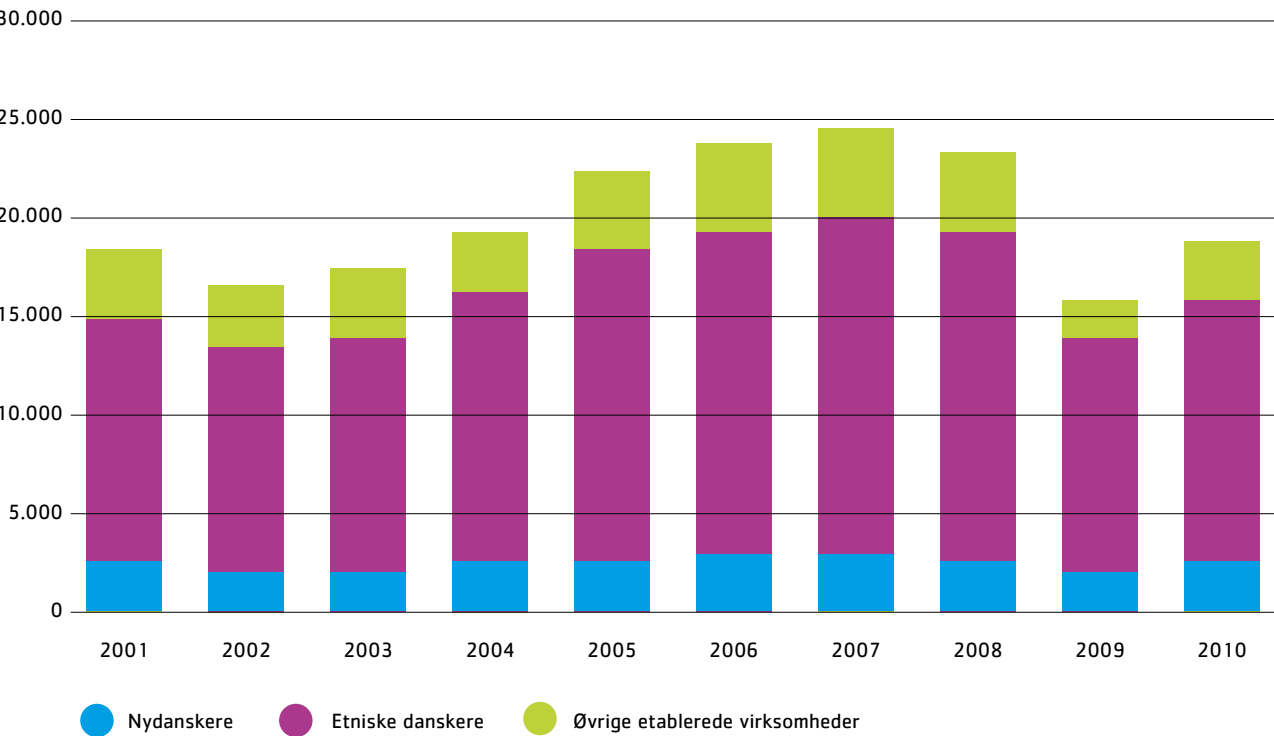
GODE RAMMEBETINGELSER FOR NYDANSKE IVÆRKSÆTTERE

Danmark klarer sig bedst, når det gælder lovgivning og regler, der støtter iværksætteraktiviteten blandt nydanske iværksættere. Samtidig stilles der ingen særlige krav til nydanske iværksættere i forhold til etniske danskere, når de ønsker at starte en virksomhed.

Danmark er, ifølge Schøtt og Rezaei (2013), bedst i forhold til aktiv erhvervspolitik, der søger at fremme iværksætteraktivitet blandt nydanskere. Etnisk Erhvervsfremme er et eksempel på ét af de initiativer Danmark har taget for at støtte nydanske iværksættere. Pluss Leadership (2013) fremhæver, at de vejledte i Etnisk Erhvervsfremme vurderer vejledningen som en relevant hjælp i forbindelse med opstart og drift af virksomhed. Selvom Danmark altså generelt klarer sig godt, når det gælder rammevilkår for nydanske iværksættere, pointerer Schøtt og Rezaei (2013), at iværksættere fra højtudviklede lande har relativt dårlige muligheder i Danmark, når det gælder offentlig rådgivning og privat finansiering.

De nyeste tal fra Danmarks Statistik (2013) viser, at indvandrere og efterkommeres beskæftigelsesfrekvens efter flere års fald igen stiger i 2012. Tal fra Etnisk Erhvervsfremme (2013) viser en stigning i såvel antallet af beskæftigede nydanske lønmodtagere som antallet af selvstændige. Dette gælder både for vestlige og ikke-vestlige nydanskere. Beskæftigelsesfremgangen blandt nydanskere sker i en periode, hvor beskæftigelsen blandt etniske danskere er faldet.

FIGUR 7. UDVIKLING I ANTAL NYE VIRKSOMHEDER OPGJORT PÅ BAGGRUND, 2001-2010



Kilde: Specialkørsel Danmarks Statistik/eStatistik

NYDANSKERE IVÆRKSÆTTER SIG UD AF KRISEN

Efter et markant dyk i iværksætteraktiviteten i 2009 i forbindelse med finanskrisen, har danskerne genfundet noget af lysten til at blive iværksættere i 2010. Antallet af nye virksomheder blev øget fra 16.060 i 2009 til 18.323 i 2010 – en vækst på 14 procent. Det er især nydanske iværksættere, der trækker iværksætteraktiviteten op med en vækst i antallet af nyetableringer på 20 procent på bare ét år.

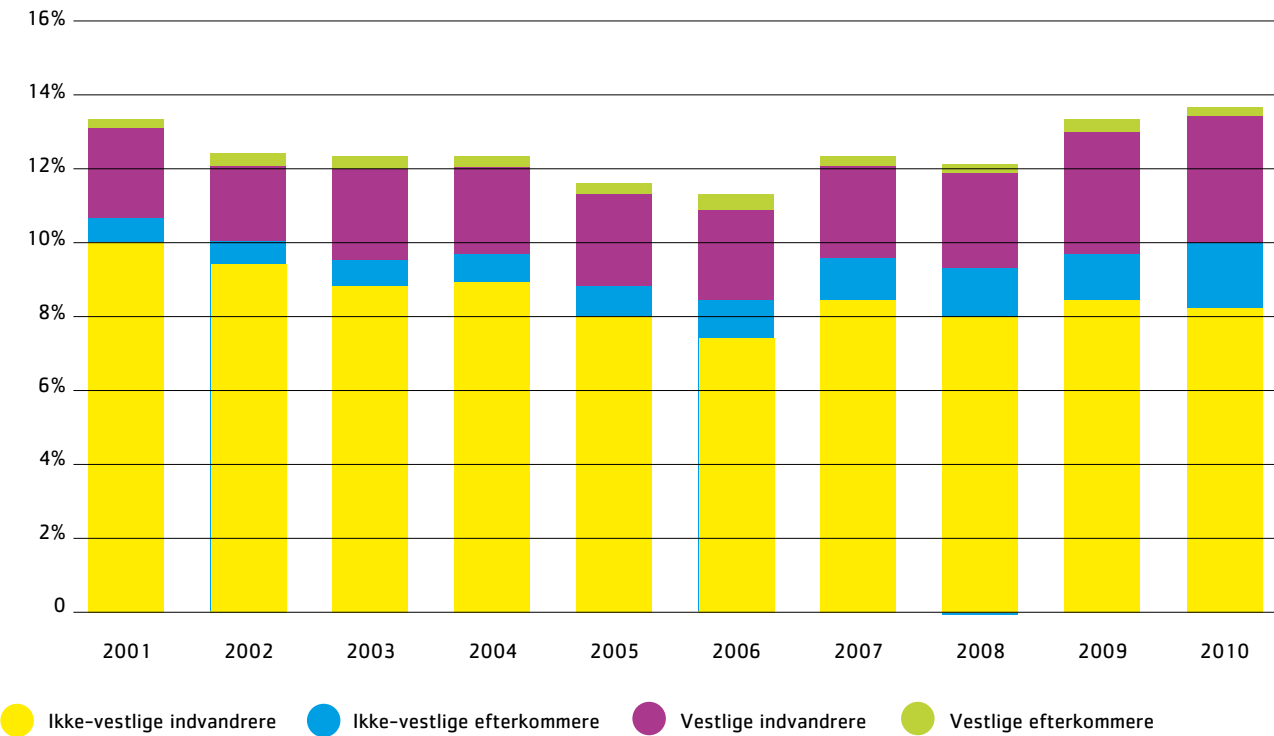
Iværksætteraktiviteten under en økonomisk krise påvirkes af, om iværksætterne starter virksomhed af nød eller på grund af forretningsmæssige muligheder. Nødvendighedsdrevne iværksættere etablerer virksomhed, fordi de ikke har bedre jobmuligheder, og antallet af nødvendighedsdrevne iværksættere vil derfor stige under en økonomisk krise. En årsag til den markante vækst blandt nydanske iværksættere fra 2009 til 2010 kan derfor være, at de i højere grad end etniske danskere ser iværksætteri som et alternativ til arbejdsløshed. Schøtt og Rezaei (2013) viser, at 27 procent af nydanske iværksættere er nødvendighedsdrevne, mens dette tal kun er 8 procent for etnisk danske iværksættere. Nydanskere 'iværksætter' sig altså ud af krisen.

REKORDSTOR ANDEL AF NYDANSKE IVÆRKSÆTTERE

Andelen af nydanske iværksættere i 2010 er den største gennem de seneste ti år og udgør 13,6 procent af det samlede antal iværksættere. Væksten er især trukket af ikke-vestlige efterkommere, der øger deres andel af det samlede antal iværksættere med 0,3 procentpoint fra 2009 til 2010 og med hele 1,1 procentpoint siden 2001. Det betyder, at de ikke-vestlige efterkommere i dag udgør 1,7 procent af den samlede iværksætterbestand. Stigningen hænger sammen med, at der i befolkningen generelt er flere ikke-vestlige efterkommere i den arbejdsdygtige alder.

Stigningen i andelen af nydanske iværksættere er et udtryk for, at de i større grad end etniske danskere opretholder iværksætteraktiviteten i krisetider. Dette kan som tidligere nævnt skyldes manglende jobalternativer, men også mere optimistisk og initiativrig iværksætterkultur blandt nydanskere.

FIGUR 8. NYDANSKE IVÆRKSÆTTERES ANDEL AF ALLE IVÆRKSÆTTERE, 2001-2010



Kilde: Specialkørsel Danmarks Statistik/eStatistik

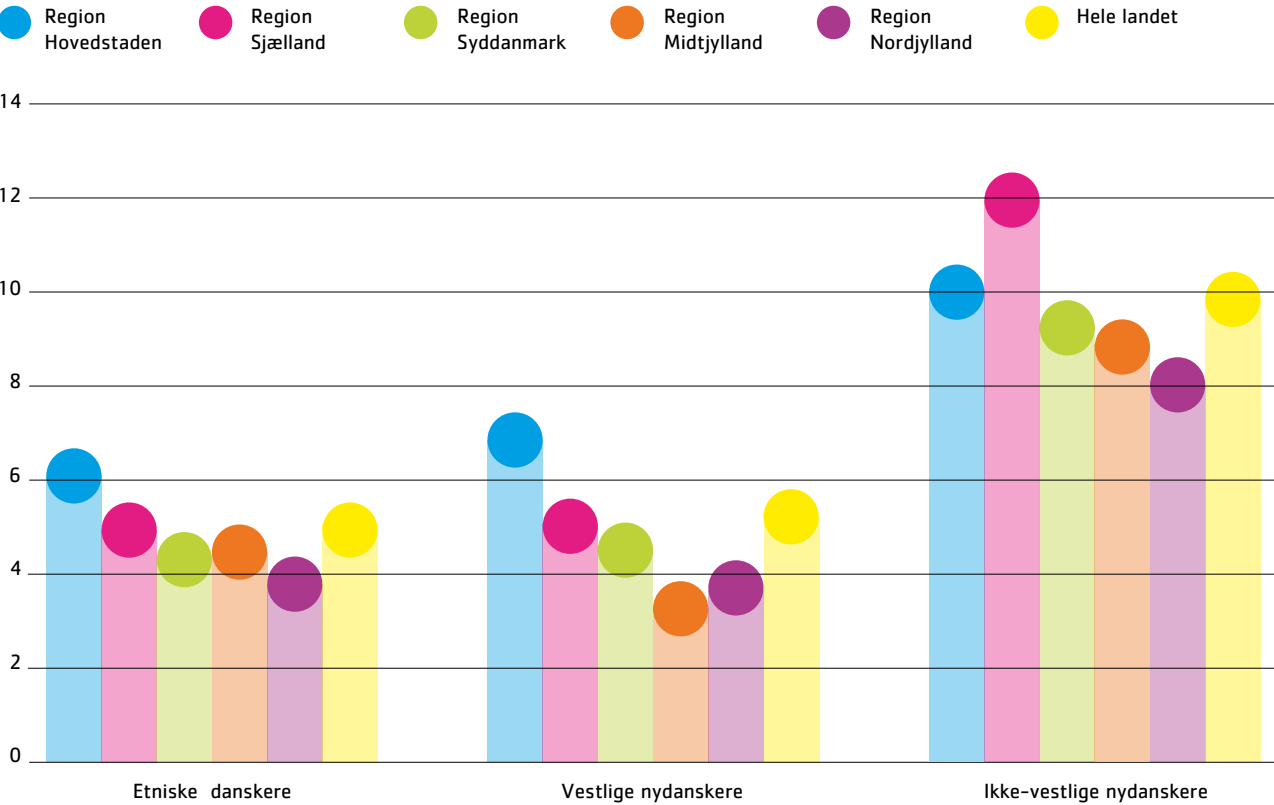
Schøtt og Rezaei (2013) bekræfter denne optimisme og fremhæver, at nydanskere ofte har en større tro på egne evner, når det gælder viden, kvalifikationer og erfaring i forbindelse med opstart af ny virksomhed. Denne tendens er global, da Global Entrepreneurship Monitor (2013) viser, at indvandrere og efterkommere har større forventninger til egen jobskabelse end den resterende befolkning. Paradoksalt nok viser undersøgelsen af Schøtt og Rezaei (2013) også, at nydanskere i mindre grad end etniske danskere mener, at der i nærmiljøet er gode muligheder for at starte en ny virksomhed. Den store tro på egne evner er selvsagt en driver for iværksætteri, men skaber også grobund for et stort vejledningspotentiale, så projekter ude af trit med virkeligheden kan undgås.

STOR IVÆRKSÆTTERTILBØJELIGHED BLANDT NYDANSKERE MED IKKE-VESTLIG BAGGRUND

Nydanske iværksættere med ikke-vestlig baggrund har en høj iværksættertilbøjelighed¹ sammenlignet med både etniske danskere og iværksættere med vestlig baggrund. Blandt ikke-vestlige nydanskere starter godt 10 ud af 1000 personer i arbejdsstyrken hvert år en virksomhed – det vil sige en iværksættertilbøjelighed på 10,4 i 2010. Blandt etniske danskere er det hvert år godt 5 ud af 1000 personer, der starter virksomhed. Iværksættertilbøjeligheden blandt nydanske iværksættere med vestlig baggrund ligger på nogenlunde samme niveau som etniske danskere. I forhold til 2009 er iværksættertilbøjeligheden blandt nydanskere med ikke-vestlig baggrund øget fra 9 til 10 promille. Dette bekræfter den generelt positive indstilling til iværksætteri blandt nydanskere med ikke-vestlig baggrund – selv i krisetider.

Generelt er iværksættertilbøjeligheden for etniske danskere og nydanskere med vestlig baggrund større i Region Hovedstaden end resten af landet. Blandt nydanskere med ikke-vestlig baggrund er de regionale forskelle mindre. Region Sjælland skiller sig i 2010 ud med en særlig høj tilbøjelighed blandt iværksættere med ikke-vestlig baggrund. Det skal dog bemærkes, at der forekommer årlige udsving – særligt i de mindre regioner.

FIGUR 9. ANTAL IVÆRKSÆTTERE PR. 1000 PERSONER I ARBEJDSSTYRKEN – IVÆRKSÆTTERTILBØJELIGHED, 2010



Kilde: Specialkørsel Danmarks Statistik/eStatistik

¹Iværksættertilbøjeligheden angiver antallet af iværksættere pr. 1000 personer i arbejdsstyrken

NYDANSKE IVÆRKSÆTTERE ETABLERER I HØJERE GRAD ENKELTMANDSVIRKSOMHED

Knap 80 procent af de nydanske iværksættere med ikke-vestlig baggrund etablerer en personligt ejet virksomhed. De resterende etablerer et anpartsselskab. For nydanskere med vestlig baggrund er 70 procent personligt ejet, mens 60 procent af etnisk danske iværksættere etablerer en personligt ejet virksomhed.

I forhold til 2009 er det værd at bemærke, at både etniske danskere og nydanskere i 2010 i højere grad etablerer virksomhed i selskabsform. Dette kan være et udtryk for en øget professionalisme i forbindelse med virksomhedsstart. Som et tiltag, for at få flere iværksættere til at vælge selskabsform, er der i 2013 indført de nye iværksætterselskaber, IVS'er, der kan etableres for blot én krone. For iværksættervirksomheder gælder de samme juridiske krav som ved øvrige selskabsformer.

Hvis man som iværksætter vælger at etablere sig i selskabsform er overlevelsesraten, ifølge Erhvervs- og Byggestyrelsen (2005), hele 7 procentpoint større, end hvis man etablerer en enkeltmandsvirksomhed. Den store forskel mellem nydanske iværksættere og iværksættere med dansk baggrund indikerer, at øget vejledning og oplysning omkring fordele og ulemper ved forskellige selskabsformer kan øge overlevelsesraten for nydanske iværksættere. *

FIGUR 10. ANDEL AF IVÆRKSÆTTERE OPGJORT PÅ SELSKABSFORM OG BAGGRUND, 2010



Kilde: Specialkørsel Danmarks Statistik/eStatistik

Iværksættere med vestlig baggrund eksporterer i gennemsnit 40 procent mere end etniske danskere

Nydanske iværksættere med vestlig baggrund udnytter deres internationale baggrund og har en højere eksport end danske iværksættere.

Case: Specialviden bliver til eksportsucces

Et kort studieophold i Danmark har resulteret i, at fransk-libanesiske Jean-Marc Ferran har stiftet familie og egen virksomhed i København med kunder i seks europæiske lande.

Jean-Marc Ferran har skabt en eksportsucces. I virksomheden Qualiance Aps tilbyder han statistisk programmering og håndtering af kliniske data for store og små medicinalvirksomheder, og kundekredsen vokser og vokser. På kun tre år har Qualiance opbygget et solidt kundenet i Danmark, Sverige, Schweiz, Belgien, Frankrig og Tyskland.

"Jeg har ramt et marked, som er i vækst, og jeg ser gode perspektiver for min virksomhed fremover", siger iværksætteren.

FÅ MÅNEDER BLEV TIL ÅR

Jean-Marc Ferran er vokset op i Frankrig i en libanesiske familie. I 2001 kom han til Danmark for at afslutte en master i datalogi og anvendt matematik med et semester på Danmarks Tekniske Universitet i Lyngby ved København. Egentlig havde han kun tænkt sig at være i Danmark nogle få måneder, men nu har han været her i 12 år.

"Den danske virksomhed, som jeg skrev hovedopgave om, tilbød mig et job, da jeg var færdig med min uddannelse, og så tænkte jeg, hvorfor ikke", fortæller han.

Senere skiftede han til et job som statistiker hos Novo Nordisk A/S og derefter til en stilling som Director of Statistical Programming hos Ferring Pharmaceuticals A/S.

DET RETTE TIDSPUNKT

Efter sammenlagt otte år med gode job i København tog han springet i 2010 og blev selvstændig.

"Jeg var kommet til et punkt i mit liv, hvor jeg havde fået masser af erfaring, et stærkt netværk og en god alder til at starte for mig selv. Så hvis jeg nogensinde skulle prøve det, skulle det være nu", fortæller han.

Lysten til at blive selvstændig kom lige pludselig. Forretningsideen bygger på de samme opgaver, som han varetog hos Novo Nordisk og Ferring, men som selvstændig kan Jean-Marc Ferran være involveret i flere, parallelle projekter og videreudvikle sine kompetencer. Ideen skulle prøves af, og i opstartsfasen søgte han vejledning hos Københavns Erhvervsservice, som også hjalp

ham frem til rette valg af advokat og revisor.

TÆNKTE INTERNATIONALT FRA START

"Lige fra starten har jeg tænkt Qualiance som en international virksomhed. Det falder helt naturligt for mig med min baggrund", siger Jean-Marc Ferran, der er fransk-talende og desuden har haft engelsk som sit arbejdssprog i over ti år.

Dertil har han et stærkt netværk inden for branchen i flere europæiske lande, og det har været et stort plus i etableringen af eksportvirksomheden.

Prisen for iværksætter-eventyret er masser af arbejde. Ifølge Jean-Marc Ferran har han aldrig arbejdet så meget som nu. Mellem 60 og 80 timer lægger han i sin virksomhed hver uge.

"Men jeg har ikke fortrudt mit valg et sekund", siger han. Via et stærkt netværk finder Jean Marc Ferran erfarne projektfolk, når han har behov for hjælp til større opgaver. Omvendt kan han også hjælpe andre med support i perioder.

Om kort tid får Jean-Marc Ferran igen brug for at koble flere kræfter til sin virksomhed, for opgaverne vælter ind, og hjemme er en lille baby på vej.

"Jeg skal finde en anderledes balance mellem mit arbejde og min fritid, og det bliver en udfordring", erkender han.

GOD PLACERING I KØBENHAVN

Jean-Marc Ferrans kæreste er fra Litauen, og det internationale par har ingen intentioner om at forlade Danmark. "Medicinalbranchen er stærk her, og derfor er Qualiance godt placeret i København", mener Jean-Marc Ferran.

"Desuden er det let at drive virksomhed i Danmark. Det er mit indtryk, at der ville være flere bureaukratiske formaliteter, hvis jeg skulle etablere min virksomhed i Frankrig. Og selvom indkomstskatten er høj her, så er virksomhedsskatten faktisk konkurrencedygtig med andre europæiske lande", siger han. *



"Lige fra starten har jeg tænkt Qualiance som en international virksomhed. Det falder helt naturligt for mig med min baggrund", siger Jean-Marc Ferran

Internationalisering

Vestlige nydanske iværksættere skaber mere eksport pr. virksomhed, mens ikke-vestlige nydanskere har en højere gennemsnitlig beskæftigelse pr. virksomhed. Generelt klarer etnisk danske iværksættere sig dog bedre end nydanske iværksættere, når det gælder omsætning og overlevelsrate. Det viser en analyse af de overlevende virksomheder i de seneste fem tilgængelige iværksætterårgange, 2006-2010. Den større omsætning og overlevelsrate blandt etnisk danske iværksættere er i overensstemmelse med tidligere undersøgelser(Erhvervs- og Byggestyrelsen 2009).

VESTLIGE NYDANSKERE SKABER EKSPORT

Samlet set er der etableret knap 90.000 iværksættervirksomheder i perioden 2006-2010, heraf er godt 50.000 virksomheder fortsat aktive i 2012. De overlevende virksomheder har i gennemsnit to beskæftigede og omsætter gennemsnitligt for 2 millioner kroner, hvoraf knap 300.000 kroner er eksport.

Der er dog markante forskelle på tværs af etnicitet, hvor de mange ikke-vestlige iværksættervirksomheder inden for hjemmemarkedsorienterede brancher som eksempelvis "hotel", "restauration", "rengøring" og "detailhandel" betyder, at virksomhederne typisk har en lav eksport, men omvendt mange ansatte.

Iværksættere med vestlig baggrund eksporterer i gennemsnit for 419.000 kroner, hvilket er 120.000 kroner eller 40 procent mere end etnisk danske iværksættere. Det betyder, at 26 procent af omsætningen går til eksport. For etnisk danske iværksættere er dette tal kun 14 procent. Global Entrepreneurship Monitor (2013) fremhæver, at iværksættere med udenlandsk baggrund kan øge økonomisk vækst og skabe arbejdspladser, i innovationsdrevne økonomier som den danske, ved at udnytte viden om og relationer til internationale markeder. Dette understøttes af Schøtt og Rezaei (2013), der viser at nydanske iværksættere i højere grad end etnisk danske iværksættere benytter sig af internationale netværk.

TABEL 2. GENNEMSITLIG OMSÆTNING, EKSPORT, EKSPORTHANDEL OG BESKÆFTIGELSE PR. VIRKSOMHED SAMT OVERLEVELSESRATER OG DET SAMLEDE ANTAL NYETABLERINGER FOR IVÆRKSÆTTERÅRGANGENE 2006-2010 OPGJORT PÅ BAGGRUND, 2012¹

		ETNISKE DANSKERE	VESTLIGE NYDANSKERE	IKKE-VESTLIGE NYDANSKERE	GENNEMSIT FOR ALLE
GENNEMSIT FOR OVERLEVENDE VIRKSOMHEDER	OMSÆTNING	2.140	1.629	1.381	2.083
	EKSPORT	299	419	112	292
	EKSPORTANDEL	14%	26%	8	14%
	BESKÆFTIGELSE	2,0	1,7	2,6	2,0
SAMLET	OVERLEVELSESRATE	59%	50%	38%	57%
	ANTAL OVERLEVENDE VIRKSOMHEDER	46.121	1.345	2.825	50.291

Kilde: Specialkørsel Danmarks Statistik/eStatistik

³Tallene er rensat for ikke-vestlige efterkommere i iværksætterårgangen 2010 som følge af diskretionering

MANGE VESTLIGE NYDANSKE IVÆRKSÆTTERE I REGION HOVEDSTADEN

I Danmark er der store regionale forskelle i antallet af nydanske iværksættere. Det største potentielle behov for vejledning findes i Region Hovedstaden, hvor over halvdelen af alle nydanske iværksættere etablerer virksomhed - i alt 1140 iværksættere.

56 procent af de vestlige nydanske iværksættere har etableret virksomhed i Region Hovedstaden. Dette er dog ikke så overraskende, da 57 procent af alle expats i Danmark, ifølge Oxford Research (2010), er bosat i hovedstadsområdet. Det kan være med til at forklare den høje andel af vestlige nydanske iværksættere, der skaber eksport. I Region Hovedstaden er 18,9 procent af iværksætterne nydanskere – heraf er 13,9 procent med ikke-vestlig baggrund, mens 5,0 procent har en vestlig baggrund. Til sammenligning etablerede nydanskere kun 94 nye virksomheder i Region Nordjylland, hvilket udgør 7,5 procent af det samlede antal iværksættere i regionen. *

TABEL 3. ANTAL NYE IVÆRKSÆTTERE OPGJORT PÅ BAGGRUND OG REGION, 2010

	REGION HOVEDSTADEN	REGION SJÆLLAND	REGION SYDDANMARK	REGION NORDJYLLAND	REGION MIDTJYLLAND	HELE LANDET
ALLE IVÆRKSÆTTERE	6.017	2.179	2.737	1.261	3.150	15.344
ETNISKE DANSKERE	4.877	1.939	2.427	1.167	2.852	13.262
ANDEL AF ETNISKE DANSKERE	81,1%	89,0%	88,7%	92,5%	90,5%	86,4%
NYDANSKERE - VESTLIG BAGGRUND	303	48	91	29	73	544
ANDEL MED VESTLIG BAGGRUND	5,0%	2,2%	3,3%	2,3%	2,3%	3,6%
NYDANSKERE - IKKE-VESTLIG BAGGRUND	837	192	219	65	225	1.538
ANDEL MED IKKE-VESTLIG BAGGRUND	13,9%	8,8%	8,0%	5,2%	7,2%	10,0%

Kilde: Specialkørsel Danmarks Statistik/eStatistik

Flere nydanskere bliver mønsterbrydere

Nydanskeres branchevalg er under forandring, så flere nydanske iværksættere etablerer virksomhed inden for de videntunge serviceerhverv.

Case: Serie-iværksætter udvikler spritnyt koncept

Iransk-fødte Amin Abadi har startet den ene virksomhed efter den anden. Nu har han et helt nyt koncept til små og mellemstore virksomheder i støbeskeen.

Amin Abadi er iværksætter med stort I. Han var endnu ikke fyldt 20 år, da han startede sin første virksomhed med import af tøj fra England. Og nu hvor han er 36 år gammel, har han ikke længere tal på, hvor mange virksomheder, han har startet.

Han har været omkring mange brancher. Udover tøjbranchen har han også været i restaurationsbranchen, ligesom han har udviklet software og haft flere ejendomsinvesteringsselskaber gennem syv år fra 2003-2010.

Som 10-årig kom han til Danmark fra Iran. Han tog en studentereksamen og studerede marketing på Syddansk Universitet i Slagelse. Men uddannelsen blev ikke gjort færdig, for der kom en virksomhed i vejen. Og det har der gjort lige siden.

Nogle af virksomhederne har Amin Abadi solgt videre og andre er gået konkurs.

”Det er langt fra en succes det hele. Og det skal det heller ikke være, for som iværksætter er det vigtigste, at du lærer af dine fejl, så du er skarpere næste gang, du starter en virksomhed”, mener han.

EN SPORT AT STARTE VIRKSOMHED

For Amin Abadi er det en sport at starte virksomhed.

”Nogle gange vinder du. Andre gange taber du, men det er altid sjovt. Det er det fedeste at have ansvar og en stor tilfredsstillelse at bygge noget op fra bunden og se, at det virker og få anerkendelse for det”, påpeger han.

Selvom Amin Abadi driver et fotostudie i Slagelse, er hans iværksætterlyst langt fra sat på stand by. Han arbejder på højtryk for at udvikle et helt nyt forretningskoncept til små og mellemstore virksomheder med information til og kommunikation med deres kunder.

”Konceptet findes ikke på markedet i forvejen, og det vil hjælpe med at fastholde kunder i detailhandlen, liberale erhverv og på klinikker og hjælpe dem med at markedsføre sig”, fortæller Amin Abadi om sin nyeste forretningside.

SOFTWARE TIL MINDRE ERHVERVSDRIVENDE

Et par måneder før konceptet går i luften, er navnet klar. Det er Happiclients.com. For glade kunder betyder mere indtjening, og det er målet med den software, han knokler for at udvikle.

Mange mindre erhvervsdrivende har det svært i disse krisetider, og dem vil Amin Abadi gerne tjene penge på at hjælpe med sit koncept.

”I dag shopper kunder meget rundt på jagt efter gode tilbud, men for virksomhederne er det hårdt at konkurrere på prisen alene. Den nye software, jeg udvikler, opsamler kundedata, opbygger en kundebase og måler kundernes tilfredshed, når de køber varer og tjenesteydelser. Det vil give virksomhederne en konkurrencefordel”, mener han.

Fra sine egne erfaringer med at drive virksomhed ved Amin Abadi, at erhvervsdrivende ofte gætter sig til, hvad kunderne vil have.

”Mit koncept har indbygget direkte kommunikation med kunderne. Som virksomhed nytter det ikke noget, at du har mange flasker Amarone på hylderne, hvis det er Rípasso, kunderne ønsker”, forklarer han.

KONSULENT SOM SPARRINGSPARTNER

Etnisk Erhvervsfremmes lokale konsulent i Slagelse, Jonas Ghiyati, har fungeret som en af mange sparringspartnere for Amin Abadi.

”Når man udvikler et helt nyt koncept, er det vigtigt at få stillet en masse spørgsmål, så man tænker ud af boksen. Det er Jonas rigtig god til. Han stiller spørgsmål, som jeg ikke selv har tænkt på. Det hjælper mig, så min forretningside bliver så god som overhovedet mulig”, siger han.

Når konceptet er klart, er det Amin Abadis plan at ansætte en eller to sælgere. Og han forventer, at det bliver nødvendigt at ansætte flere i takt med, at virksomheden vokser. Selv hvis happiclients.com bliver en succes, tyder intet på, at det er den sidste virksomhed Amin Abadi skyder i gang. ✱

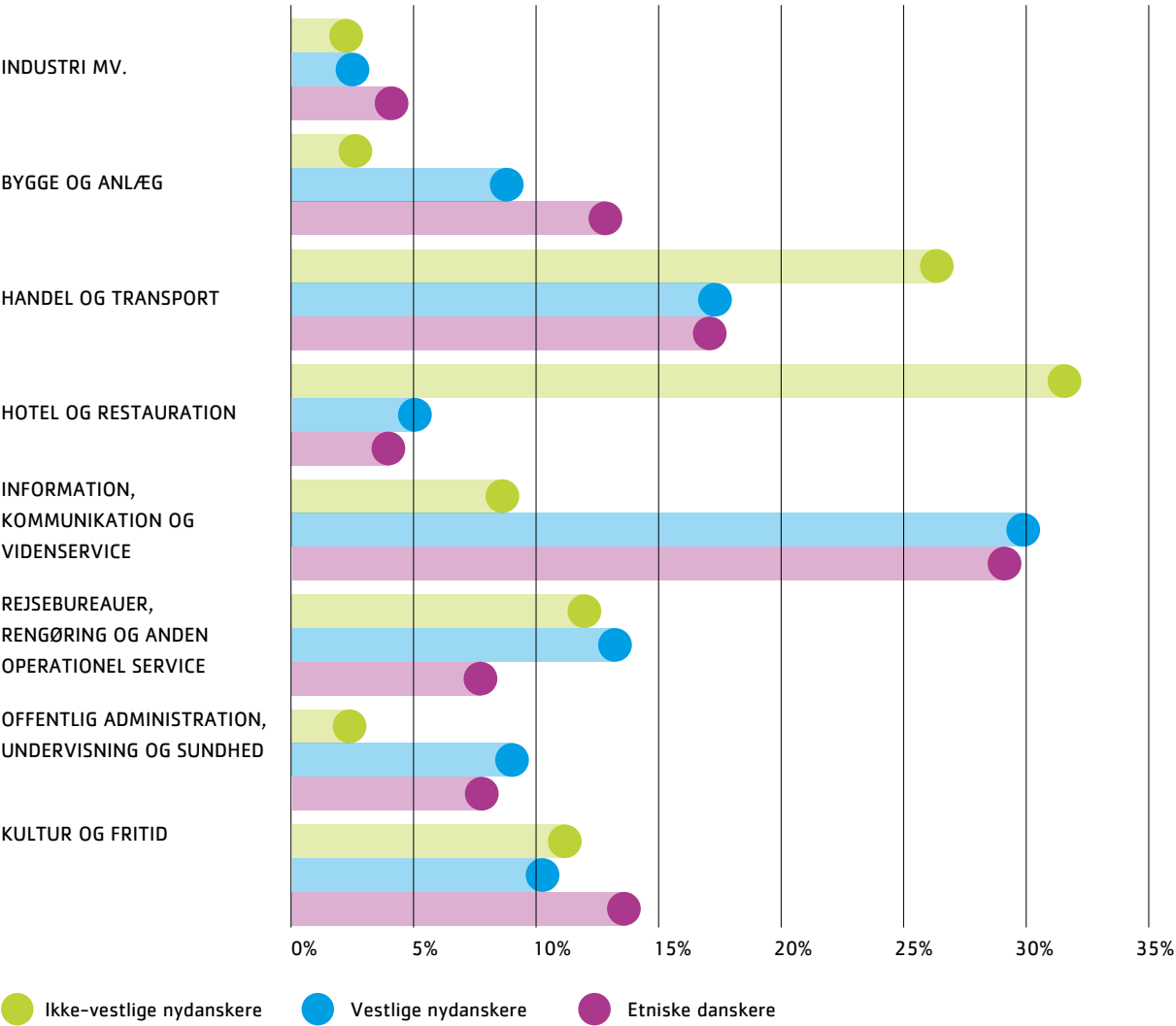
"Det er langt fra en succes det hele. Og det skal det heller ikke være, for som iværksætter er det vigtigste, at du lærer af dine fejl, så du er skarpere næste gang, du starter en virksomhed", siger Amin Abadi.

Mønsterbrydere

Knap 60 procent af de nydanske iværksættere med ikke-vestlig baggrund etablerer virksomhed inden for "Handel og transport" samt "Hoteller og restauranter". For både nydanske iværksættere med vestlig baggrund og etnisk danske iværksættere er "Information, kommunikation og videnservice" de oftest forekommende brancher. Den markante forskel i branchevalg illustreres ved, at ud af de 1113 virksomheder, der blev etableret inden for "Hoteller og restauranter", blev hele 44 procent etableret af nydanskere med ikke-vestlig baggrund, selvom denne gruppe kun udgør 10 procent af alle iværksættere. "

Erhvervs- og Byggestyrelsen (2005) angiver branchevalg som en af de helt centrale faktorer for overlevelse. Iværksættere inden for "Videnservice" og "Bygge- og anlægssektoren" har cirka 10 procentpoint større sandsynlighed for at overleve end virksomheder etableret inden for de dårligste brancher; "Handel og transport" samt "Hoteller og restauranter". Det er netop disse brancher, de nydanske iværksættere med ikke-vestlig baggrund oftest etablerer sig i, og branchevalget er dermed en af de største udfordringer for nydanske iværksættere.

FIGUR 11. BRANCHEVALG OPGJORT PÅ BAGGRUND, 2010



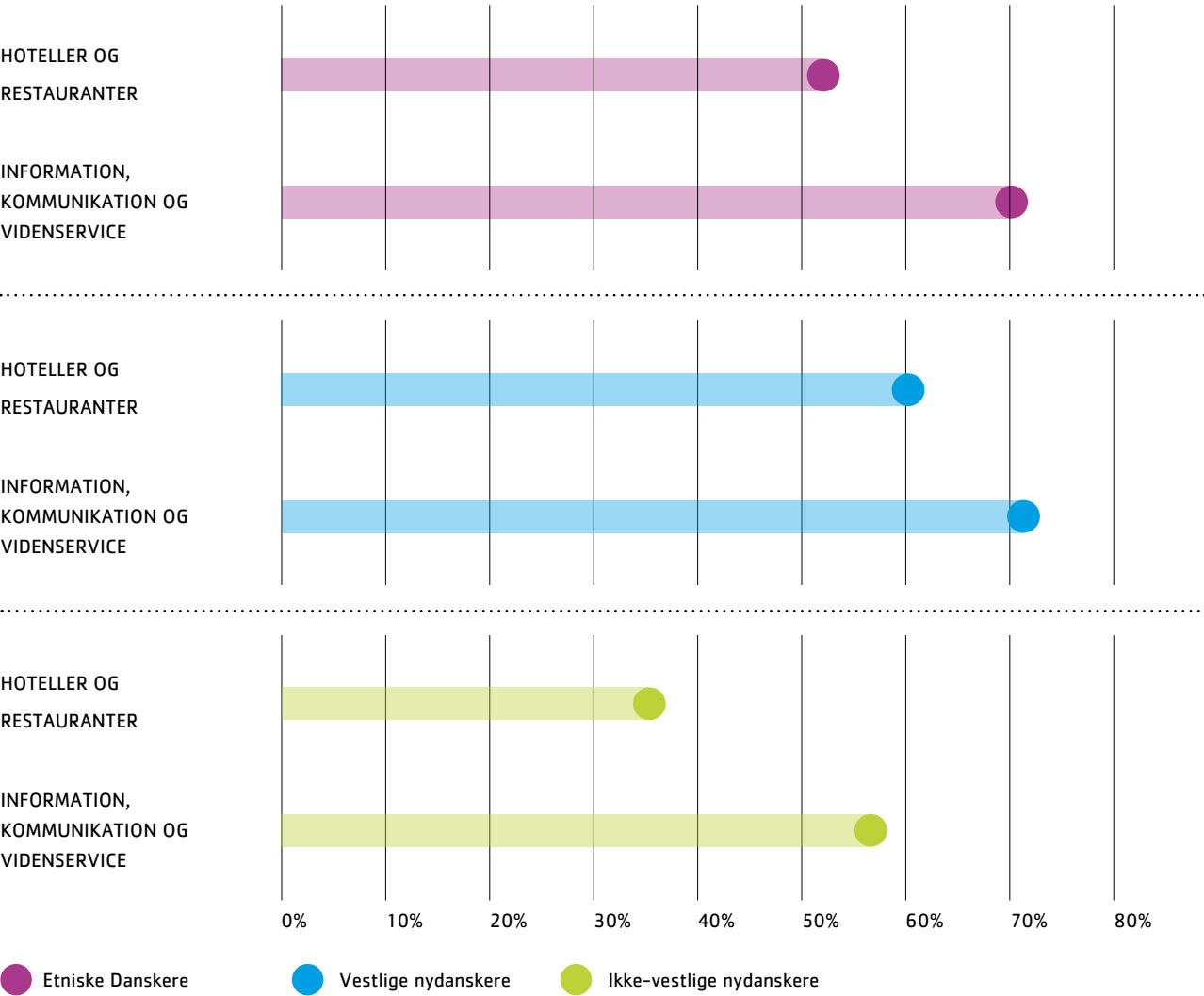
Kilde: Specialkørsel Danmarks Statistik/eStatistik

FLERE NYDANSKERE BLIVER MØNSTERBRYDERE

Et stigende antal iværksættere med ikke-vestlig baggrund etablerer i dag virksomhed inden for "Information, kommunikation og videnservice". I 2010 udgør de videntunge serviceerhverv 9 procent af alle nyetableringer skabt af ikke-vestlige nydanskere. Denne andel var i 2001 kun 5 procent.

Indtoget i de nye brancher kan på længere sigt medvirke til øget overlevelse blandt nydanske iværksættervirksomheder med ikke-vestlige ejere. Overlevelseshraten for virksomheder inden for "Information, kommunikation og videnservice" er således højere end for virksomheder inden for "Hotel og restauranter", der er den foretrukne branche for ikke-vestlige nydanskere. Denne forskel er især markant for virksomheder etableret af netop ikke-vestlige nydanskere, hvor de 3-årige overlevelseshrater er næsten 60 procent større for "Information, kommunikation og videnservice" end for "Hoteller og restauranter". *

FIGUR 12. 3-ÅRIGE OVERLEVELSESRATER FOR IVÆRKSÆTTERE OPGJORT PÅ UDVALGTE BRANCHER OG BAGGRUND, 2009-2012



Kilde: Specialkørsel Danmarks Statistik/eStatistik

6.400 job til nydanskere i iværksættervirksomheder

Til trods for finanskrisen og mange virksomhedslukninger blandt nydanske virksomheder, formår de etablerede nydanske iværksættere at bidrage med et stort antal varige job

Case: Jean Bernard har startet sin anden virksomhed

Drømmen om at blive selvstændig har afrikanske Jean Bernard Didia altid haft. Han sagde op for at starte et rengøringsfirma og har nu også åbnet en butik. Som mange andre nydanskere er han serie-iværksætter.

Farvestrålende tøj, fødevarer og flettede kurve blander sig med smykker, hår- og hudpleje samt brugskunst i butikken Afrique. Som navnet siger, har indehaveren Jean Bernard Didia afrikanske rødder, og butikken er hans anden virksomhed i Odense. Ud over butikken driver han et rengøringsfirma, Quality Rent.

Jean Bernard Didia er opvokset på Elfenbenskysten i Afrika og kom ligesom mange andre til Danmark på grund af kærlighed. Han blev gift og fik et barn med en dansk kvinde fra Odense, hvor han også blev uddannet maskinoperatør.

RENGØRINGSFIRMA MED OTTE ANSATTE

Gennem 10 år arbejdede han hos virksomheden Micro Matic, men han har altid haft en drøm om at blive selvstændig. I 2006 besluttede han sig for, at nu skulle det være, og han sagde jobbet op for at starte et rengøringsfirma.

Kunderne blev flere og flere, og han havde otte ansatte til at gøre rent. Men da Odense Kommune udliciterede rengøringen, mistede Jean Bernard Didia 80 procent af omsætningen i firmaet. Han besluttede derfor at afprøve en ide, han har haft, siden han kom til Danmark, nemlig at sælge specialvarer fra Afrika og på den måde bruge sine afrikanske rødder som en konkurrencefordel.

SALG AF KAKAOCREME GÅR SOM SMURT

Gennem flere år har han savnet produkter fra Afrika som for eksempel en kakaocreme, som er en speciel hudcreme af naturlige råvarer. Indtil han selv blev forhandler, kunne cremen ikke købes her i landet men i Frankrig eller England.

"Det er en fantastisk creme til hele kroppen, og jeg mener, at der må være et marked i Danmark for den og andre varer. Både blandt afrikanere og danskere", siger Jean Bernard Didia.

Salget går godt, og han har udvidet forretningen, så han nu har dobbelt så meget plads.

"Jeg har mange glade kunder, som sætter pris på produkter fra Vestafrika. Mange danske kunder vil gerne høre historien bag produkterne, og det er en fornøjelse for mig. Nogle kunder efterlyser specielle produkter, og så bestiller jeg dem hjem", siger Jean Bernard Didia.

SYV DAGES ARBEJDSUGE

Hans arbejdsuge er lang, for åbningstiden i butikken er fra kl. 10 om formiddagen til kl. 18 om aftenen seks dage om ugen. Ved siden af de lange dage i butikken, passer Jean Bernard Didia sit rengøringsfirma. Han har både private kunder og erhvervskunder og bruger søndagen, hvor butikken er lukket, til at gøre rent. I perioder, hvor han har for meget at lave, hyrer han underleverandører til at hjælpe.

"Jeg håber, jeg får råd til at ansætte en fast medhjælper", siger han. Foreløbig har han fået en praktikant fra kommunen.

VEJLEDNING AF STOR VÆRDI

Undervejs har Jean Bernard Didia fået rådgivning af Et-nisk Erhvervsfremmes lokale konsulent i Odense Ridha Shimi. Blandt andet om returpantssystem og egenkontrol af fødevarer.

"Der er mange regler, der skal overholdes, når man sælger fødevarer, og det kan være forvirrende, når man er ny butiksindehaver. Det har været en stor hjælp at have Ridha at trække på. Han har besøgt butikken flere gange, og jeg ved, jeg kan kontakte ham, hvis jeg får brug for gode råd", siger Jean Bernard Didia.

Hans plan er at udvide med en webbutik, når han er færdig med at udbygge butikken i Vollsmose Centret, så han også kan sælge afrikanske varer via nettet.

"Der er rigtig mange gode varer fra mit hjemland og andre lande i Afrika, som jeg gerne vil udbrede kendskabet til", siger Jean Bernard Didia. Og det er han godt i gang med. *

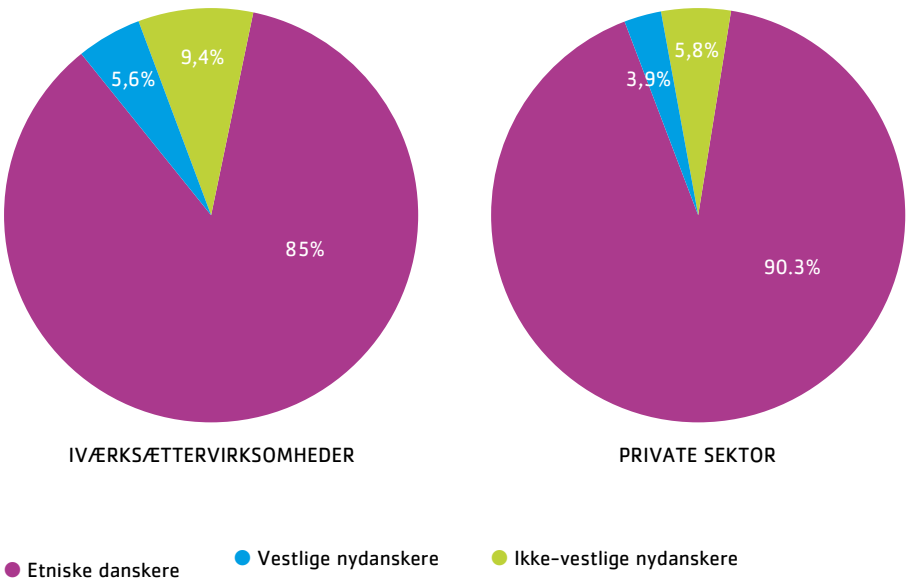


Hans plan er at udvide med en webbutik, når han er færdig med at udbygge butikken i Vollsmose Centret, så han også kan sælge afrikanske varer via nettet. "Der er rigtig mange gode varer fra mit hjemland og andre lande i Afrika, som jeg gerne vil udbrede kendskabet til", siger Jean Bernard Didia. Og det er han godt i gang med.

Jobskabelse og overlevelse

Iværksættervirksomheder bidrager væsentligt til den samlede jobskabelse. Virksomheder etableret i 2009 og 2010 beskæftigede i 2012 42.800 personer. Heraf var 4.017, svarende til 9,4 procent, nydanskere med ikke-vestlig baggrund. Til sammenligning udgjorde nydanskere med ikke-vestlig baggrund kun 5,8 procent af de beskæftigede i den private sektor. Nydanskere med vestlig baggrund er ligeledes overrepræsenterede blandt de beskæftigede i nye virksomheder.

FIGUR 13. JOBANDELE I IVÆRKSÆTTERVIRKSOMHEDER OG DEN PRIVATE SEKTOR OPGJORT PÅ BAGGRUND, 2012



Kilde: Specialkørsel Danmarks Statistik/eStatistik

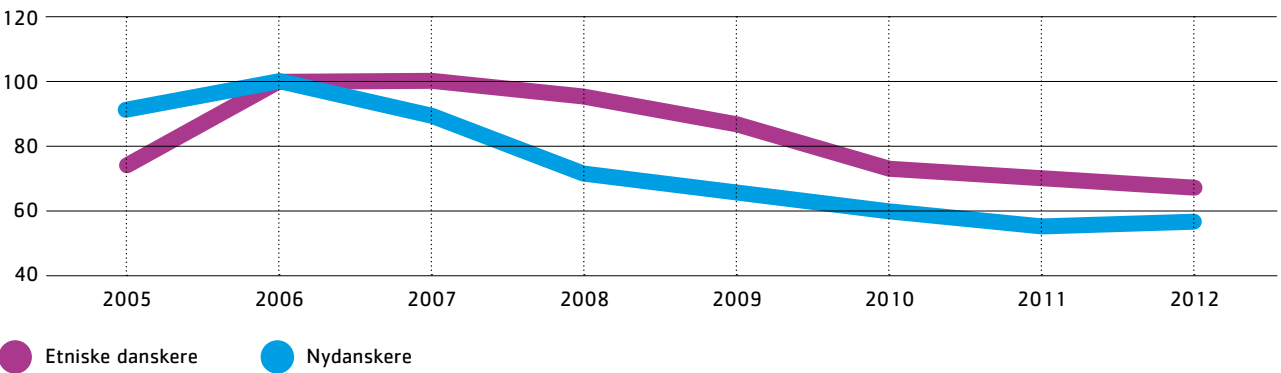
De mange ikke-vestlige nydanskere, der er beskæftigede i iværksættervirksomhederne, er blandt andet et udtryk for, at ikke-vestlige nydanskere oftere etablerer virksomheder og i højere grad ansætter medarbejdere med samme etnisk baggrund. De nydanske iværksættere bidrager dermed til beskæftigelsen i iværksættervirksomhederne – både i form af selvbeskæftigelse og jobskabelse til andre nydanskere.

Den "dobbelte" jobeffekt er på kort sigt positiv men også problematisk, hvis disse job på længere sigt ikke opretholdes. Problemstillingen blev allerede beskrevet i 2002 af Oxford Insight, hvor et parallelt arbejdsmarked med løse job beskrives som en mulig udfordring for integration. Figur 14 på næste side viser, at især mellem virksomhedens andet og tredje leveår forsvinder en stor del af de nyetablerede virksomheder og dermed de nyoprettede job.

MANGE BLIVENDE JOB I NYDANSKE IVÆRKSÆTTERVIRKSOMHEDER

Til trods for finanskrisen og mange virksomhedslukninger blandt iværksættervirksomhederne, formår de tilbageværende iværksættere at bidrage med et stort antal blivende job. Beskæftigelsen i nydanske iværksættervirksomheder og etnisk danske iværksættervirksomheder udvikler sig dog forskelligt. Nydanske iværksættere starter for fuld udblæsning med mange beskæftigede i løbet af de første to år. Udviklingen fra tredje til femte leveår viser sig som kritiske for nydanske iværksættervirksomheder. I denne periode taber iværksætterne en fjerdedel af den samlede beskæftigelse. Etnisk danske iværksættere starter derimod ud på et lavere niveau, vokser i det andet leveår og fastholder derefter beskæftigelsen frem til det femte leveår. Det er bemærkelsesværdigt, at beskæftigelsen i etnisk danske og nydanske iværksættervirksomheder – efter det femte leveår – stort set følger samme udvikling.

FIGUR 14. UDVIKLING I BESKÆFTIGEDE FOR IVÆRKSÆTTERÅRGANGEN 2004, 2006=100

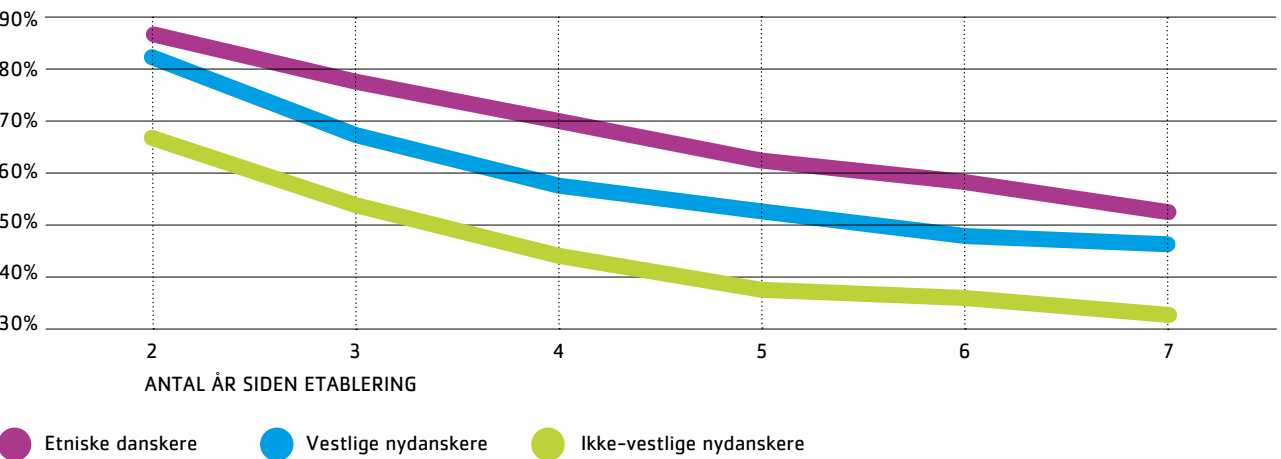


Kilde: Specialkørsel Danmarks Statistik/eStatistik

STORE FORSKELLE I OVERLEVELSE BLANDT IVÆRKSÆTTERVIRKSOMHEDER

De første år er særdeles kritiske for ikke-vestlige iværksættere, hvor knap halvdelen af alle virksomhederne lukker inden for de første tre år og kun fire ud af ti kan fejre deres fem års fødselsdag. Til sammenligning overlever næsten otte ud af ti etnisk danske iværksættervirksomheder de første tre år og godt seks ud af ti er aktive efter fem år. Dette markerer vigtigheden af vejledning for nydanskere, der ønsker at etablere virksomhed. Efter de første kritiske år er der færre iværksættervirksomheder, der forsvinder. Efter syv år er hver tredje iværksættervirksomhed med ikke-vestlige ejere aktiv, mens halvdelen af alle etnisk danske iværksættervirksomheder fortsat er aktive. Overlevelsesseraterne er i tråd med tidligere undersøgelser, der også peger på, at nydanske iværksættere har en lavere overlevelseseffekt (Erhvervs- og Byggestyrelsen 2009).

FIGUR 15. ANDELEN AF OVERLEVENDE VIRKSOMHEDER I FORHOLD TIL ETABLERINGSÅRET



Kilde: Specialkørsel Danmarks Statistik/eStatistik

Den lavere overlevelseseffekt blandt nydanske iværksættere kan skyldes forskellige iværksætterkulturer, hvor nydanske iværksættere ikke har samme frygt for at fejle som etnisk danske iværksættere. Pluss Leadership (2013) fremhæver vejledning i etableringsfasen som helt central for nydanske iværksættere. I etableringsfasen kan nye forretningsideer udfordres og generel viden om virksomhedsdrift formidles, så færre iværksættere etablerer virksomhed med urealistiske forventninger og dystre overlevelsesusigter. *

Hver tredje iværksætter med ikke-vestlig baggrund er under 30 år

Samtidig udfordres de ikke-vestlige iværksættere af et lavere uddannelsesniveau og deres virksomheder har den laveste overlevelsesrate.

Case: Handelsskoleelev skaber arbejdspladser på rekordtid

21-årige Nima Badrbeigis idé har på få måneder formet sig til en virksomhed med seks fuldtidsansatte, flere store kunder og et datterselskab i Tyskland.

Seks fuldtidsansatte, en håndfuld freelancere og et call-center. Djurs Sommerland, Papfar, Lej Et Lig Biludlejning, Carsteamwash og Norstone Europe er blandt kunderne. Det er de kolde fakta om 21-årige Nima Badrbeigis knap et år gamle virksomhed. Han har udviklet et nyt system til virksomheder, der vil annoncere og sælge varer på facebook.

”Tidligere troede jeg ikke på mirakler, men det gør jeg nu”, siger den unge iværksætter om successen.

SKAFFER KUNDER PÅ ÆGTE KØBMANDSMANÉR

Nima Badrbeigi stiftede mediebureauet No Secret i efteråret 2012 sammen med Patrick Mortensen. I starten kom kunderne ikke af sig selv. De var skeptiske over for de to unge fyre, som hverken havde erfaring eller referencer. Nima og Patrick valgte derfor at tilbyde tre ugers gratis smagsprøve på deres kunnen, før de indgik en aftale.

”Når virksomhederne først har prøvet det, kan de som regel se, hvor meget de får ud af det. Og så vil de gerne arbejde sammen med os”, siger Nima Badrbeigi.

FIRST MOVERS PÅ DET ONLINE MARKED

Anerkendelsen bliver ikke mindre af, at de er de første i landet til at udvikle salgskonceptet. De integrerer annoncørens hjemmeside på dennes facebookside, og på den måde kan man handle uden at forlade facebook. Selvom det måske hurtigt bliver tilbudt af andre mediebureauer, er Nima Badrbeigi ikke nervøs for at miste terræn.

”Jeg tror, at det er til vores fordel, at vi var first movers på konceptet. Det er super fedt at have skabt noget, der er 100 procent nyt og anderledes”, siger han.

Selvom Nima Badrbeigi, der har iranske forældre, aldrig havde regnet med at blive selvstændig, er det ikke fremmed for ham.

”Jeg er enormt motiveret af min bror og onkel, som ejer en restaurant”, siger han.

I LÆRE I EGEN VIRKSOMHED

I 2011 blev Nima Badrbeigi uddannet autolakerer, men det

var svært at få job. Derfor valgte han at læse business på handelsskolen Campus Vejle. Studiet viste sig hurtigt at få indflydelse på hans videre karrierevej. Kun få uger efter skolestart fik han og Patrick Mortensen idéen til den nye forretning. Nima Badrbeigi har nu lavet en særlig aftale med skolen om, at han er i lære i egen virksomhed, så han kan passe både skole og virksomhed.

HJÆLPER ANDRE IVÆRKSÆTTERE MED MARKEDSFØRING

No Secret har kontor i Campus Vejle Idea House og Mediecenter, som er et hus, hvor unge studerende kan afprøve deres virksomhedsidéer. I huset har iværksætterne blandt andet adgang til et professionelt filmstudie, og de kan få professionel sparring og kurser. Nima Badrbeigi har netop deltaget på husets IDEA Summer School i London, hvor innovationsprocesser, input fra engelske iværksættere og kendskab til det engelske marked er på programmet. De unge i Idea House sparrer også med hinanden. No Secret hjælper mange af de andre med skræddersyede pakker til online markedsføring. De tager kun betaling for de administrative omkostninger som eksempelvis oprettelsen af et domænenavn. Servicen får de gratis.

”Vi vil gerne hjælpe andre iværksættere ved at vise dem, hvordan de kan annoncere hurtigt og billigt”, fortæller Nima Badrbeigi om servicen, som de håber at udbrede på sigt.

NYE SKIBE SAT I SØEN I TYSKLAND

”Nu har vi udviklet det her nye marketingsystem, og hvorfor så ikke selv udnytte det til at sælge noget?”

Det er tanken bag No Secrets nye projekt. De opkøber store varepartier fra Kina og sælger dem til danskerne via deres eget marketingsystem på facebook. Varerne bliver sejlet ind i Hamborg, og for at lette forretningsgangen, er virksomheden registreret i Tyskland. Selvom No Secret-drengene har oplevet stor succes på meget kort tid, lader de sig ikke rive med.

”Vi sætter ikke næsen op efter for meget, selvom det er gået så godt indtil nu. Nu har vi skabt fundamentet, og det vil vi udnytte ved at udvide virksomheden”, siger Nima Badrbeigi. ✱

A man with dark hair, wearing a dark blue sweater with a white and yellow geometric pattern, is looking down at a computer monitor. The background is a blurred studio setting with a camera on a tripod and other equipment.

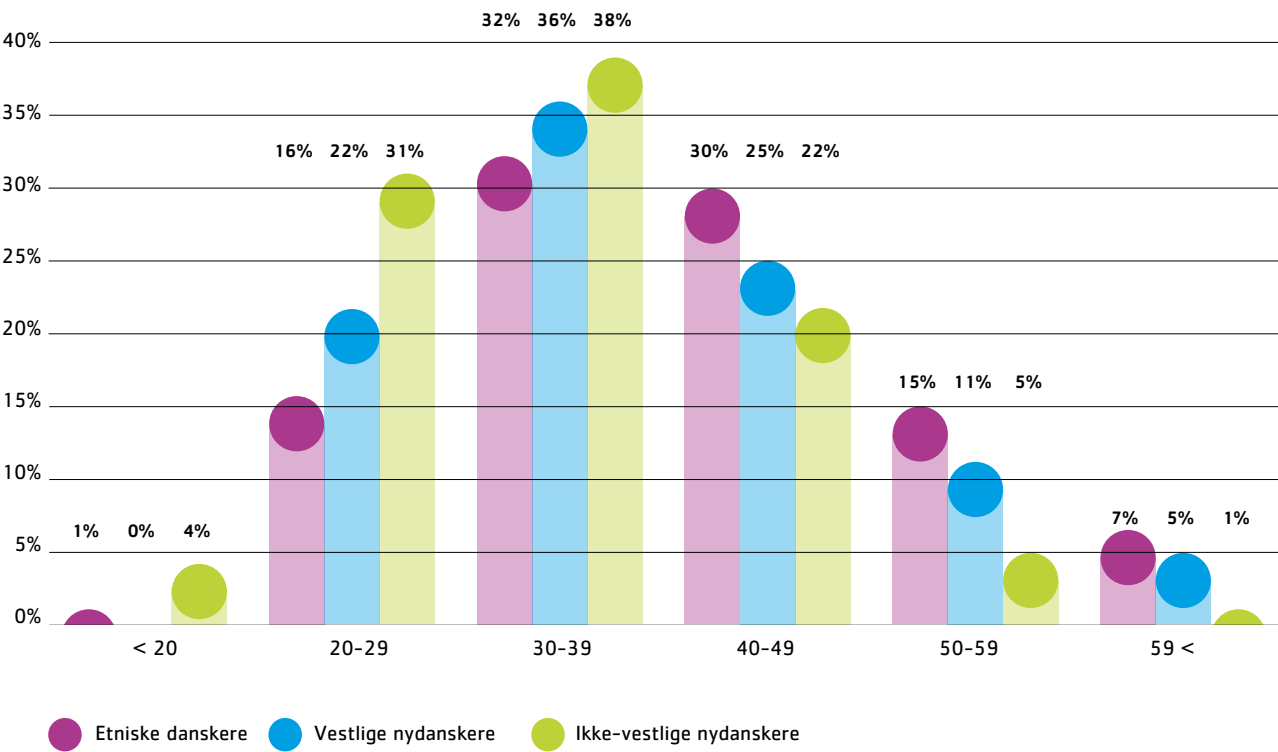
"Jeg tror, at det er til vores fordel, at vi var first movers på konceptet. Det er super fedt at have skabt noget, der er 100 procent nyt og anderledes", siger Nima Badrbeigi.

Unge og uddannelse

Nydanske iværksættere med ikke-vestlig baggrund er væsentligt yngre end etnisk danske iværksættere. 35 procent af iværksætterne med ikke-vestlig baggrund er således yngre end 30 år ved virksomhedsopstart. For de etniske danskere er denne andel på kun 17 procent. Nydanske iværksættere med vestlig baggrund placerer sig aldersmæssigt mellem de øvrige grupper og er dermed mere jævnt fordelt på aldersgrupperne.

De mange unge ikke-vestlige iværksættere må forventes at have en negativ effekt på overlevelsesraten for nydanskere med ikke-vestlig baggrund generelt. Det fremgår af Erhvervs- og Byggestyrelsen (2005), der viser, at iværksættere under 30 år har den laveste overlevelsesrate, mens iværksættere over 40 år har den højeste. Vejledning, om krav og omkostninger forbundet med iværksætteri målrettet de unge, er derfor oplagt, så en iværksættergeneration med et stort potentiale udnyttes optimalt.

FIGUR 16. IVÆRKSÆTTERE FORDELT PÅ ALDER OG BAGGRUND, 2009



Kilde: Specialkørsel Danmarks Statistik/eStatistik

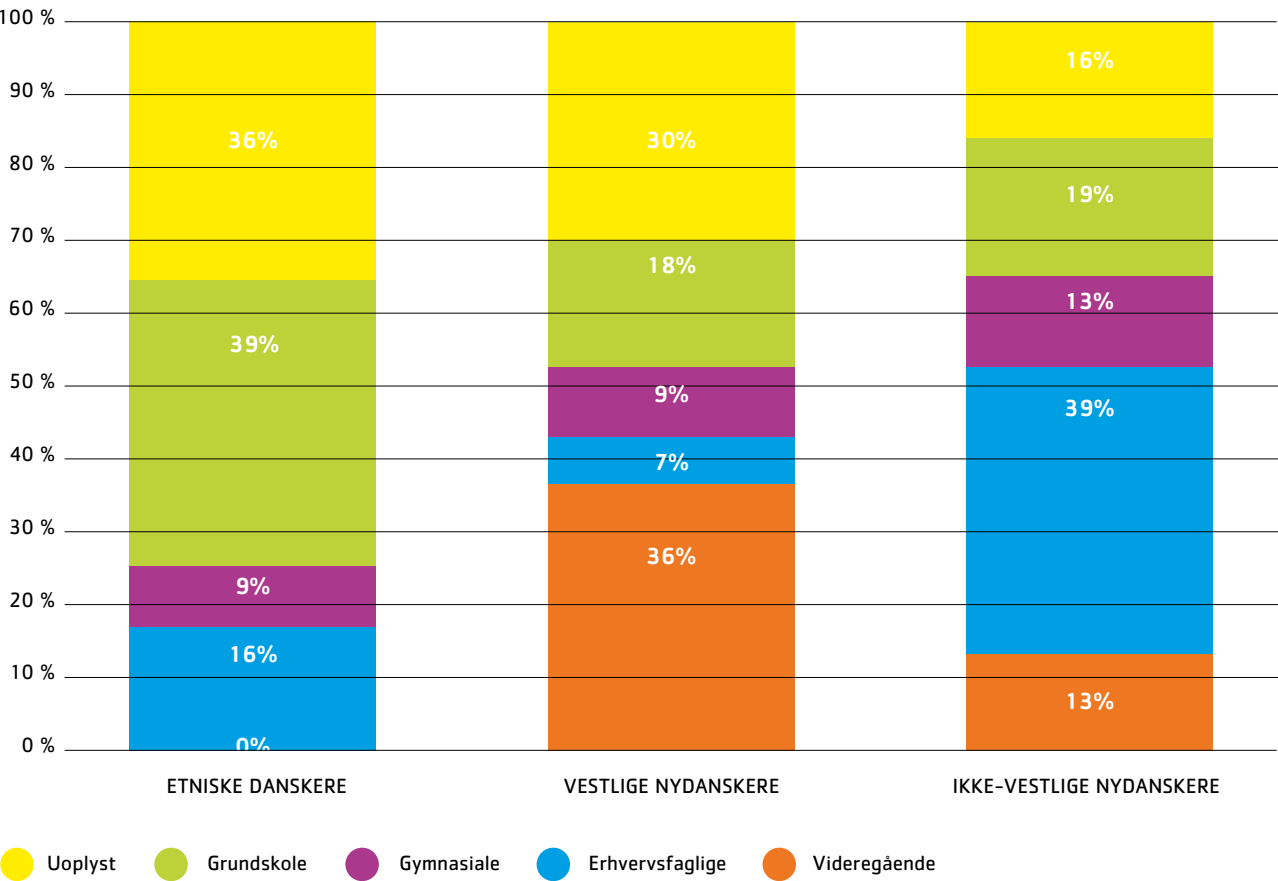
LAVERE UDDANNELSESLEVELAU BLANDT IKKE-VESTLIGE NYDANSKE IVÆRKSÆTTERE

Nydanske iværksættere med ikke-vestlig baggrund har generelt et lavere uddannelsesniveau end etniske danskere og nydanske iværksættere med vestlig baggrund. 39 procent af de nydanske iværksættere med ikke-vestlig baggrund havde i 2010 grundskolen som højeste kompetencegivende uddannelse, mens 16 procent havde en videregående uddannelse. I forhold til 2009 er andelen af iværksættere med en videregående uddannelse øget for alle befolkningsgrupper.

Det lave uddannelsesniveau blandt iværksættere med en ikke-vestlig baggrund kan være et udtryk for, at ikke-vestlige nydanskere generelt har et lavere uddannelsesniveau. En anden forklaring kan være, at forskellige uddannelsesgrupper har forskellige iværksættertilbøjeligheder på tværs af etnicitet, så en ung ufaglært nydansker uden beskæftigelse i højere grad vil se iværksætteri som en potentiel levevej end en etnisk dansker i samme position.

Det lave uddannelsesniveau blandt ikke-vestlige nydanskere kan ikke alene forklare den lave overlevelsesrate, men iværksættere med et lavere uddannelsesniveau er i højere grad tvunget til at vælge brancher, der ikke kræver en kompetencegivende uddannelse. Disse brancher, som eksempelvis pizzeriaer, frisørsaloner og rengøring, har lave ind- og udgangsbarrierer. Det betyder, at der hvert år etableres mange virksomheder, mens mange virksomheder også forsvinder. Erhvervs- og Byggestyrelsen (2005) argumenterer også for, at branchevalg, alder, selskabsform, erhvervs erfaring og branchekendskab i højere grad end uddannelsesniveau har en direkte og målbar indflydelse på overlevelsesraterne. *

FIGUR 17. ANDEL AF IVÆRKSÆTTERE OPGJORT PÅ UDDANNELSESLEVELAU OG BAGGRUND, 2010 ¹



Kilde: Specialkørsel Danmarks Statistik/eStatistik

¹ Det kan være svært at overføre udenlandske uddannelser til en dansk kontekst, hvorfor uoplyst uddannelse fylder relativt meget blandt både vestlige og ikke-vestlige iværksættere.

Rekordmange nydanske iværksætterkvinder

619 nydanske kvinder etablerede virksomhed i 2010, og tallet har aldrig været højere.

Case: Behandling, golf og gourmetmad i én pakke

Trods finanskrisen har den internationale studerende Andreea Spaima startet virksomheden MediRejse.com, der sælger ferier kombineret med medicinsk behandling.

Tandbehandling, brystoperationer, ansigtsløftning og fedtsugning. Det kan sagtens forenes med en ferie i for eksempel Rumænien, Tjekkiet, Tyrkiet og Ungarn. Det er forretningsideen i virksomheden MediRejse.com. Den er startet af Andreea Spaima, der udover at være direktør i virksomheden, også er studerende i international salg og markedsføring på UCN, University College of Northern Denmark.

STUDIE SOM SPRINGBRÆT

"Foreløbig kombinerer jeg studier og virksomhed og glæder mig til, jeg bliver færdig, så jeg kan koncentrere mig 100 procent om virksomheden", siger hun.

Hun er én blandt mange internationale studerende, der forstår at bruge sine kompetencer til at starte virksomhed i Danmark. Andreea kom fra Rumænien i august 2010 for at studere. Sideløbende med studierne, som hun forventer at blive færdig med i januar 2014, driver hun nu virksomheden MediRejse.com.

Virksomheden var først et projekt på hendes studie, hvor hun fik til opgave at udarbejde en forretningsplan. Hun troede så meget på sin ide, at hun besluttede sig til at bruge projektet som springbræt og starte virksomheden. I august 2012 fik hun cvr-nummer. Foreløbig samarbejder hun med fire hospitaler og 30 private klinikker om blandt andet at tilbyde kunderne tandbehandling og plastikkirurgi.

STOR VIDEN OM ØSTEUROPA

Andreea bruger sin viden om sundhedsvæsenet og i særdeleshed private lægeklinikker i hjemlandet Rumænien og andre østeuropæiske lande i virksomheden.

"I østeuropæiske lande åbner mange dygtige læger deres egen klinik, hvor patienterne får behandling af høj kvalitet til lav pris og uden lang ventetid. Det kommer mine kunder til gode", siger Andreea Spaima, som besøger klinikkerne og taler med lægerne.

Hun tilbyder behandlingsrejser til otte europæiske lande på sit website. Via hjemmebesøg hos kunderne, hvor

hun taler med dem om deres ønsker, skræddersyr hun en kombineret ferie og behandling på en af de private klinikker, hun samarbejder med.

Det er pakkerejser, hvor hun og forskellige samarbejdspartnere sørger for fly, overnatning og behandling. I mange tilfælde modtager en lokal guide kunderne i lufthavnen.

"Det skal være ferie i så stor udstrækning som muligt. Derfor bliver behandlingerne planlagt, så de kan forenes med eksempelvis golf, wellness, restaurantbesøg og udflugter", påpeger Andreea Spaima.

VÆRDIFULD SPARRING MED VEJLEDER

Etnisk Erhvervsfremmes lokale konsulent i Aalborg, Edin Hajder, har været en stor hjælp for hende.

"Edin har hjulpet mig virkelig meget. Både med sparring, viden om skattesystemet og med at få udviklet mit website. Han har også inviteret mig med på messer, hvor jeg har delt brochurer ud og talt med potentielle kunder. Det har stor betydning for en nystartet virksomhed som min", påpeger hun.

NETVÆRK MED KVINDELIGE IVÆRKSÆTTERE

Andreea Spaima deltager også i kvindenetværket Venus, som Edin Hajder har været fødselshjælper for, med stort udbytte.

"Jeg lærer meget af at møde andre kvinder med egen virksomhed, høre om deres erfaringer og tale om de udfordringer, vi er fælles om. Jeg har også fået kontakt til kvinder, som jeg samarbejder med. Jeg ved, jeg kan stole på dem, fordi jeg kender dem fra netværket", siger hun.

Venus-netværket har en facebook-gruppe, og det er en stor fordel i perioder, hvor Andreea Spaima har for travlt med studie og virksomhed til at deltage i møder.

Endnu har hun ingen ansatte. Hun ansætter på freelancebasis og håber, at virksomheden vokser, så hun kan ansætte medarbejdere om et års tid. ✱



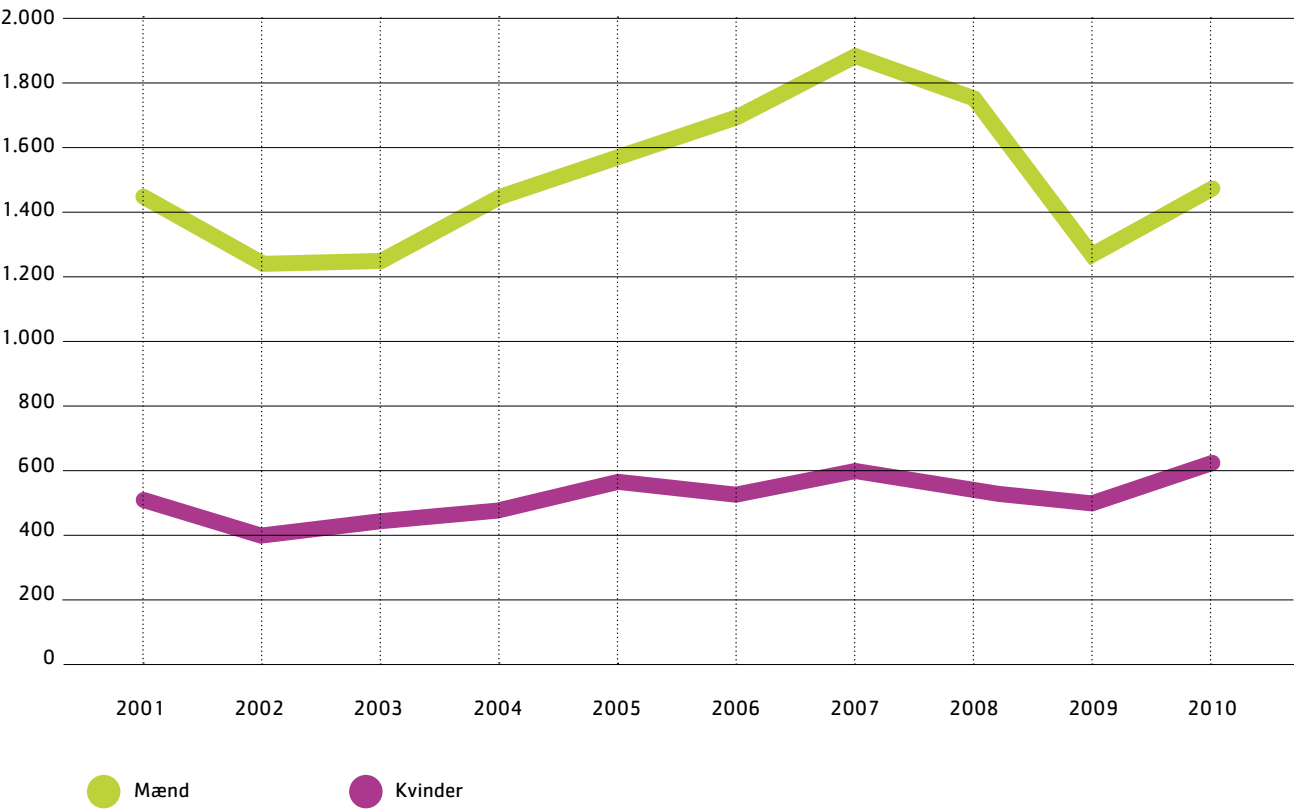
"Jeg lærer meget af at møde andre kvinder med egen virksomhed, høre om deres erfaringer og tale om de udfordringer, vi er fælles om", fortæller Andreea Spaima

Kvindelige iværksættere

619 nydanske kvinder etablerede en virksomhed i 2010. Det er det største antal i de sidste 10 år, og kvinderne har på ganske få år øget deres andel af iværksættervirksomheder blandt nydanske fra 24 procent i 2007 til 30 procent i 2010. Antallet af nydanske mandlige iværksættere voksede meget under højkonjunkturerne frem til 2007, men oplevede i kriseårene 2008 og 2009 et dramatisk fald i antallet af nye iværksættere på 35 procent.

Når de nydanske iværksætterkvinder øger deres andel af iværksættervirksomheder i kriseårene, skyldes det en mere jævn stigning, der tilsyneladende er uafhængig af økonomiske konjunkturer. En af årsagerne til, at kvinderne er kommet stærkt igennem krisen kan være, at kvindelige iværksættere generelt er mindre risikovillige og ofte starter virksomhed i brancher med et lavere kapitalbehov (Nielsen & Kjeldsen 2000).

FIGUR 18. ANTAL NYDANSKE IVÆRKSÆTTERE OPGJORT PÅ KØN, 2001-2010



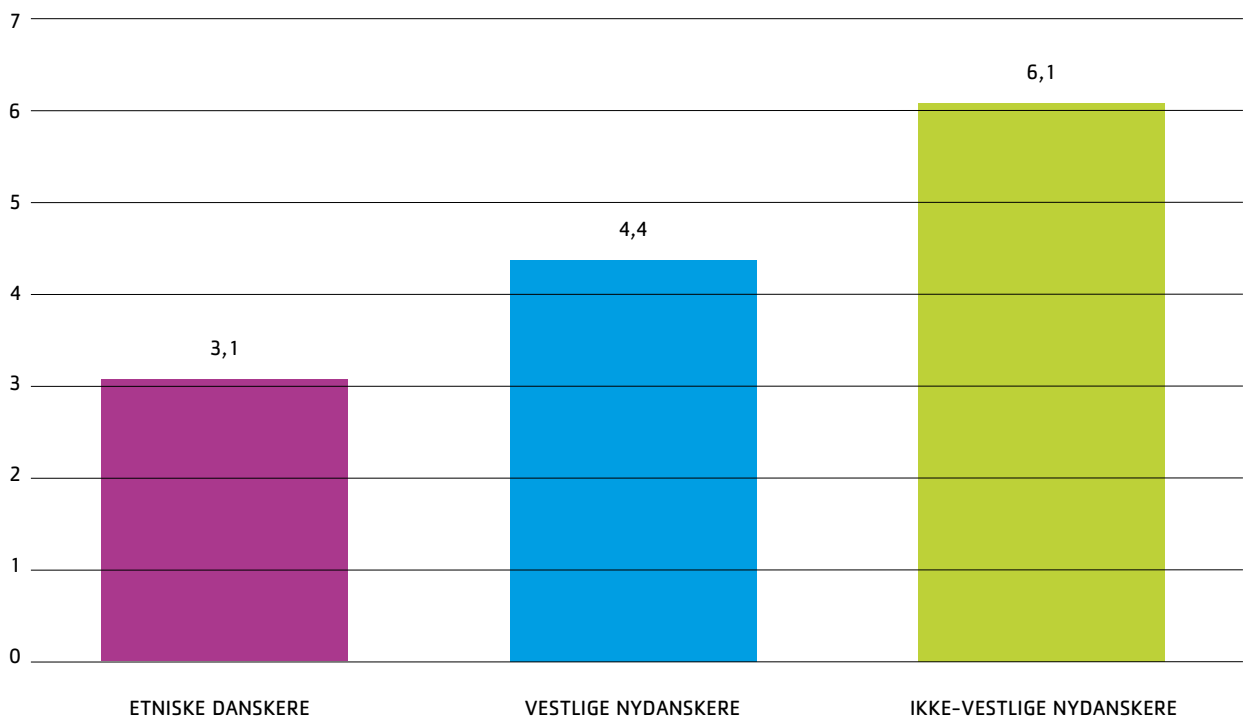
Kilde: Specialkørsel Danmarks Statistik/eStatistik

FLERE NYDANSKE KVINDelige IVÆRKSÆTTERE STARTER VIRKSOMHED END DANSKE

Iværksættertilbøjeligheden blandt nydanske kvinder er væsentligt højere end blandt etnisk danske kvinder. Den højeste iværksættertilbøjelighed findes blandt nydanske kvindelige iværksættere med ikke-vestlig baggrund. I forhold til sidste år, er iværksættertilbøjeligheden øget for alle grupper – mest for nydanske kvinder med vestlig baggrund.

Kvinderne er dog fortsat langt mindre tilbøjelige til at etablere virksomhed end mænd. Mandlige nydanskere med ikke-vestlig baggrund har næsten dobbelt så stor tilbøjelighed til at starte virksomhed som etnisk danske mænd. Dermed ligner de to køn hinanden, når man ser på iværksættertilbøjelighed. *

FIGUR 19. IVÆRKSÆTTERTILBØJELIGHED FOR KVINDER OPGJORT PÅ BAGGRUND, 2010



Kilde: Specialkørsel Danmarks Statistik/eStatistik



I Etnisk Erhvervsfremme er der seks lokale enheder, der tilbyder nydanske iværksættere og virksomhedsejere individuel vejledning, kurser, netværk og tager på opsøgende besøg. De seks enheder er placeret i København, Aarhus, Odense, Aalborg, Vejle og Slagelse.

Øverst fra venstre: 1 Edin Hajder, 2 Mogens Thomsen, 3 Rihda Shimi, 4 John Kærgaard, 5 Virginie Morlet, 6 Ayad K.Abbas, 7 Minata Elmquist, 8 Dragan Milic, 9 Shahriar Shams Ili, 10 Tatiana Chunikhina Lindersgaard, 11 Jonas Ghiyati og 12 Muhsin Türkyilmaz.

Begrebsafklaring

ARBEJDSSTYRKE	Arbejdsstyrken er alle personer i alderen 16-64 år, der enten er beskæftigede eller ledige. Bemærk at Danmarks Statistik har ændret i opgørelsen af arbejdsstyrken i forbindelse med publikation af den Registerbaserede Arbejdsmarkedsstatistik fra og med 1.1.2012. Det betyder at gruppen ”arbejdsløs” er blevet udvidet med de bruttoledige. De bruttoledige var tidligere i kategorien ”uden for arbejdsstyrken”.
BRANCHEKENDSKAB	Variablen er konstrueret ved at sammenholde branchen for den nye virksomhed med den branche, som iværksætteren var beskæftiget i (som lønmodtager) året før etableringen af virksomheden. Hvis de to branchegrupper (defineret ved 2-cifferniveau af DBo7) er ens, karakteriseres iværksætteren som havende branchekendskab.
EFTERKOMMERE	Efterkommere er født i Danmark. Ingen af forældrene er både dansk statsborger og født i Danmark. Hvis der ikke findes oplysninger om nogen af forældrene, og personen er udenlandsk statsborger, opfattes personen også som efterkommer. Når en eller begge forældre, der er født i Danmark, opnår dansk statsborgerskab, vil deres børn ikke blive klassificeret som efterkommere. Fastholder danskfødte forældre imidlertid begge et udenlandsk statsborgerskab, vil deres børn blive klassificeret som efterkommere.
ETNISKE DANSKERE	Personer med dansk oprindelse er defineret som personer - uanset fødested - der har mindst en forælder, der både er dansk statsborger og født i Danmark.
ERHVERVSERFARING	Iværksætterens tidligere beskæftigelsesomfang. Beskæftigelsesomfanget er skønnet ud fra de samlede ATP-indbetalinger.
INDVANDRERE	Danmarks Statistik definerer indvandrere som personer, der er født i udlandet, og hvor ingen af forældrene er både danske statsborgere og født i Danmark. Hvis der ikke findes oplysninger om nogen af forældrene, og personen er født i udlandet, opfattes personen også som indvandrer.
INFORMATION, KOMMUNIKATION OG VIDENSERVICE	”Information, kommunikation og videnservice” dækker over branchegrupperingerne J og M i DBo7 branchegrupperingen. Bemærk: Danmarks Statistik har ved indførelse af den nye branchekode DBo7 eksplicit defineret videnservice ved branchekode M: Arkitekter, advokater, revisorer, rådgivende ingeniører og virksomhedskonsulenter. I publikationen er anvendt en definition der ligger op ad den bredere definition, der anvendes af Eurostat.
IVÆRKSÆTTER	En iværksætter defineres som personen bag en nystartet virksomhed, der i etableringsåret overstiger tærskelværdien for en reel virksomhed. Bemærk ved tærskelværdier eller bagatelgrænser: Den økonomiske værdi, en virksomhed skal præstere, for at der er tale om en reel virksomhed. Tommelfingerreglen er, at værdien, der kan være udtrykt i form af omsætning, indtjening eller beskæftigelse, ækvivalerer et beskæftigelsesmål svarende til et halvt årsværk.
IVÆRKSÆTTER-DATABASEN	Registerbaseret tælling af nye firmaer i de private byerhverv. Bemærk: Den nye iværksætterdatabase er en delmængde af erhvervsdemografien. Statistikken adskiller sig fra erhvervsdemografien på to centrale områder. For det første inddrages kun de private byerhverv. For det andet inddrages kun virksomheder, der er reelle virksomheder i etableringsåret.

IVÆRKSÆTTER-TILBØJELIGHED	Iværksættertilbøjeligheden angiver det årlige antal af iværksættere pr. 1000 personer i arbejdsstyrken.
IVÆRKSÆTTER-VIRKSOMHED	En nyetableret virksomhed, hvor iværksætteren bag virksomheden kan identificeres.
KOMPETENCEGIVENDE UDDANNELSE	En kompetencegivende uddannelse dækker over en erhvervsfaglig uddannelse, kort- og mellemlange uddannelser, bachelor samt lange videregående uddannelser. Bemærk: En ikke-kompetencegivende uddannelse er en uoplyst uddannelse, grundskoleuddannelse samt almene og erhvervsgymnasiale uddannelser.
MULIGHEDSDREVNE IVÆRKSÆTTERE	Iværksættere, der etablerer virksomhed på grund af forretningsmæssige muligheder – ikke på grund af nød.
NYDANSKER	Samlet betegnelse for ikke-vestlige og vestlige efterkommere og indvandrere.
NØDVENDIGHEDSDREVNE IVÆRKSÆTTERE	Iværksættere, der etablerer virksomhed på grund af nød – for eksempel som alternativ til arbejdsløshed modsat mulighedsdrevne iværksættere, der etablerer virksomhed på grund af forretningsmæssige muligheder.
OVERLEVELSESRATE	Overlevende virksomheder (fx 2012)/ Nye virksomheder (fx 2010) En virksomhed er overlevende, hvis den i 2012 havde en økonomisk aktivitet i form af køb eller salg og var registreret i erhvervsregisteret pr. 31.12.2012. Bemærk: Opgørelsen adskiller sig fra Danmarks Statistiks overlevelseseandele, hvor en overlevet virksomhed skal overstige en tærskelværdi. De nyeste tal for overlevede virksomheder er 2010 tal, mens aktivitetsopgørelsen går frem til 2012.
PERSONVEJLEDNINGER	Etnisk Erhvervsfremme vejleder både virksomheder og personer. Personvejledningerne registreres ved et CPR-nummer.
UNIVERSITETS-UDDANNELSE	Begrebet dækker over uddannelseskategorierne bacheloruddannelse, lang videregående uddannelse og forskeruddannelse.
VESTLIGE LANDE	Defineres af Danmarks Statistik som alle 27 EU-lande plus Andorra, Island, Liechtenstein, Monaco, Norge, San Marino, Schweiz, Vatikanstaten, Canada, USA, Australien og New Zealand. De ikke-vestlige lande er alle øvrige lande.
VIRKSOMHEDS-VEJLEDNINGER	Etnisk Erhvervsfremme vejleder både virksomheder og personer. Virksomhedsvejledninger er registreres ved et CVR-nummer.
ØVRIGE NYETABLEREDE VIRKSOMHEDER	Øvrige nyetablerede virksomheder er det samlede antal virksomheder, der ikke er iværksættervirksomheder, jf. ovenfor. Gruppen af virksomheder dækker blandt andet over udenlandske virksomheder og filialer, foreninger mv.

Litteraturliste

ARBEJDERBEVÆGELSENS ERHVERVSRÅD. (2012). Flere på permanent kontanthjælp vil koste statskassen milliarder, krisen, kontanthjælpsmodtagere og offentlige finanser. www.ae.dk

BESKÆFTIGELSESMINISTERIET. (2011). Udmelding af beskæftigelsespolitiske indsatsområder og mål for (2012). www.ams.dk

DANMARKS STATISTIK. (2013). Indvandreres og efterkommeres tilknytning til arbejdsmarkedet (2012). Nyt fra Danmarks Statistik, Nr. 127. www.dst/17352

ERHVERVS- OG BYGGESTYRELSEN. (2005). Vækst og dynamik i nye virksomheder, 5. statistiske portræt. www.ebst.dk

ERHVERVS- OG BYGGESTYRELSEN. (2009). Iværksættere med udenlandsk baggrund. www.ebst.dk

ERHVERVSSTYRELSEN. (2012). Iværksætterindeks (2012) - vilkår for iværksættere i Danmark. www.erst.dk

ETNISK ERHVERVSFREMME. (2012). Iværksætterindeks for nydanskere (2012). www.etniskerhvervsfremme.dk

ETNISK ERHVERVSFREMME. (2013). Iværksættervirksomheder hitter hos nydanskerne. www.etniskerhvervsfremme.dk

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR. (2013). Global Entrepreneurship Monitor, (2012) Global Report. <http://www.gemconsortium.org/docs/download/2645>

NIELSEN, K. OG KJELDSEN, J. (2000). Iværksætterkvinders vilkår. Erhvervsfremmestyrelsen. www.erst.dk

OXFORD INSIGHT. (2003). Indvandrevirksomheder i Storkøbenhavn, Barriere eller løftestang for integration?

OXFORD RESEARCH A/S OG THE COPENHAGEN POST. (2010). The Expat Study (2010).

PLUSS LEADERSHIP. (2013). Etnisk Erhvervsfremme – Slutevaluering. Center for Etnisk Erhvervsfremme. <http://startvaekst.dk/file/366219/slutevaluering.pdf>

SOCIAL- OG INTEGRATIONSMINISTERIET. (2013). Målrettet integration – et fælles ansvar, Anbefalinger fra Task Force om integration. PRinfoTrekroner.

SCHØTT, T. OG REZAEI, S. (2013). Indvandreres involvering i iværksætteri i Danmark, sammenligner med andre lande. Syddansk Universitet.

NATIONALT VIDENSCENTER

ETNISK ERHVERVSFREMME

INCUBA Science Park Katrinebjerg
Bygning II, etage 3
Åbogade 15
8200 Aarhus N
Tlf.: 70 22 01 96
info@etniskerhvervsfremme.dk
Web: www.etniskerhvervsfremme.dk og www.entrepreneurshipindenmark.dk

KOMMUNER I ETNISK ERHVERVSFREMME

AALBORG

Aalborg Samarbejdet
Edin Hajder, business coach og konsulent
Mobil: 28 96 55 72
E-mail: eh@plusconsult.dk
Web: www.aalborgsamarbejdet.dk

AARHUS

STARTV/EKST Aarhus
Betina Møller, konsulent
Mobil: 20 22 28 01
E-mail: bem@startvaekst-aarhus.dk
Web: www.startvaekst-aarhus.dk

KØBENHAVN

Københavns Erhvervsservice
Jette Vinther Kristensen, chefkonsulent
Tel.: 33 66 32 64
Mobil: 26 32 22 83
E-mail: jvk@erhverv.kk.dk
Web: http://www.kk.dk/da/om-kommunen/forvaltninger/teknik-og-miljoeforvaltning/organisation/koebenhavns-erhvervsservice?element=erhverv_roedboks1

ODENSE

Udvikling Fyn
Ridha Shimi, virksomhedskonsulent
Tel.: 63 75 95 57
Mobil: 30 89 72 91
E-mail: rsh@udviklingfyn.dk
Web: www.udviklingfyn.dk

SLAGELSE

Innovation og Erhvervsudvikling
Jonas Ghiyati, iværksætterkonsulent
Tel.: 58 57 90 14
Mobil: 24 78 98 88
E-mail: jonas@slagelse.dk
web: <http://www.slagelse.dk/Erhverv+og+Turisme/Erhvervsservice/Erhvervsservice/Etnisk+Erhvervsfremme/.html>

VEJLE

Vejle Erhvervsudvikling
Muhsin Türkyilmaz, iværksætterkonsulent
Tel.: 76 81 19 06
Mobil: 21 48 14 01
E-mail: muhtu@vejle.dk
Web: <http://www.vejle.dk/Erhverv/Start-af-ny-virksomhed/Etnisk-vejledning.aspx>