

Omfattende, men fragmentert tilbud

Kartlegging av tilbud til innvandrere som
ønsker å starte egen bedrift

Kunnskap for ett bedre samfunn

I Oxford Research utvikler vi kunnskap for et bedre samfunn ved å kombinere kompetansen vår innen forskning, strategi og kommunikasjon.

Vi gjennomfører undersøkelser, analyser og evalueringer på tvers av fagområder og på en rekke tematiske felt, inkludert nærings- og regionalutvikling, velferdsområdet, arbeidsmarkeds- og utdanningsområdet samt innen forsknings- og innovasjonssystemer.

Vi legger til rette for implementerings- og endringsprosesser basert på utfallet av utredningene og analysene våre.

Oxford Research AS ble etablert i Norge i 2004, og inngår i en rekke Oxford Research-selskaper. Selskapene har felles visjon og samarbeider der det gir merverdi for våre oppdragsgivere.

Vi er miljøfyrtårnsertifisert

Miljøfyrtårn er et anerkjent og effektivt verktøy for sertifisering og miljøledelse, og Norges mest brukte sertifikat for virksomheter som vil dokumentere sin miljøinnsats og vise samfunnsansvar. Som Miljøfyrtårn bidrar vi også til å oppnå flere av FN's bærekraftsmål.

Oxford Research AS

Østre Strandgate 12

4610 Kristiansand

Norge

(+47) 40 00 57 93

post@oxford.no www.oxford.no

Oppdragsgiver

Integrerings- og mangfoldsdirektoratet

Prosjektperiode

September 2022 – juni 2023

Prosjektteam

Prosjektleder

Sjefsanalytiker Ph.d Elisabet Sørfjorddal Hauge

Assisterende prosjektleder

Analytiker Mia Fjellidal Simonsen

Prosjektressurser

Sjefsanalytiker Bjørn Brastad

Analytiker Sunniva Weschke



The Venn-diagram is a stylistic representation of Oxford Research's efforts to combine competences in research, strategy and communication, in providing knowledge for a better society.

Forord

På oppdrag fra Integrering- og mangfoldsdirektoratet (IMDi) har Oxford Research kartlagt hvilke tilbud som etablerere med innvandrerbakgrunn kan benytte seg av i ulike faser av etableringsprosessen. Dette er både en kartlegging over tilbudene som spesifikt retter seg mot innvandrere, og en oversikt over hvorvidt det ordinære tilbudet til gründere henvender seg til innvandrerbefolkningen, og om tilbudene er tilpasset denne målgruppen.

Utredningen ble gjennomført i perioden september 2022 til juni 2023, og er utarbeidet av sjefsanalytiker Elisabet Sørfjorddal Hauge, analytiker Mia Fjelldal Simonsen, sjefsanalytiker Bjørn Brastad og analytiker Sunniva Weschke.

Vi vil takke IMDi for et spennende prosjekt og godt samarbeid underveis i gjennomføringen. Vi vil også rette en stor takk til alle de aktørene som har stilt opp på intervjuer og delt av sine erfaringer. Forfatterne står helt og holdent ansvarlig for alt innhold i rapporten.

Kristiansand, 27. juni 2023

Elisabet Sørfjorddal Hauge

Sjefsanalytiker og prosjektleder

Oxford Research AS

Innholdsfortegnelse

Oppsummering	1
Summary	3
1. Om oppdraget	5
1.1 Oppdragets formål og problemstillinger	5
1.2 Oppdragets metodiske tilnærming	6
2. Etableringsprosessen og etablererkategorier	9
2.1 Entreprenørskap som prosess	9
2.2 Hvem er bedriftsetablereren?	10
3. Barrierer og støttebehov for etablerere med innvandrerbakgrunn	12
3.1 Utfordringer med tilgang til oppstartsfinansiering	12
3.2 Utfordringer med tilgang til nettverk	13
3.3 Kompleks offentlig sektor	14
3.4 Språkutfordringer	15
3.5 Utfordringer med å forstå det norske systemet	16
4. Kartlegging av tilbudet	17
4.1 Tilbudet i kommunene	17
4.2 Tilbudet i regionene	17
4.3 Det nasjonale tilbudet	39
4.4 Oppsummering av det samlede tilbudet	42
5. Vurdering av tilbudet	45
5.1 Vurdering av tilbud til innvandrere	46
5.2 Vurdering av det ordinære tilbudet	47
5.3 Videreutviklingsmuligheter	48
Referanseliste	50
Vedlegg	52
Vedlegg 1: Metodisk tilnærming	52
Vedlegg 2: Nærmere beskrivelse av målgruppe	58
Vedlegg 3: Begrepsliste	59
Vedlegg 4: Intervjuguider	61

Tabell- og figurliste

Tabell 1: Oversikt over fylkesvis fordeling av midler i 2020	19
Tabell 2: Overordnet oversikt over tilbudet i Troms og Finnmark	20
Tabell 3: Overordnet oversikt over tilbudet i Nordland	22
Tabell 4: Overordnet oversikt over tilbudet i Trøndelag	24
Tabell 5: Overordnet oversikt over tilbudet i Møre og Romsdal	25
Tabell 6: Overordnet oversikt over tilbudet i Vestland	27
Tabell 7: Overordnet oversikt over tilbudet i Rogaland	29
Tabell 8: Overordnet oversikt over tilbudet i Agder	31
Tabell 9: Overordnet oversikt over tilbudet i Vestfold og Telemark	33
Tabell 10: Overordnet oversikt over tilbudet i Innlandet	35
Tabell 11: Overordnet oversikt over tilbudet i Viken	36
Tabell 12: Overordnet oversikt over tilbudet i Oslo	38
Tabell 13: Oversikt over antall i aktørkategorier fra deskstudiet	53
Tabell 14: Oversikt over antall digitale tilbud fra deskstudiet	54
Tabell 15: Overordnet oversikt fra deskstudiet over aktører med tilbud til etablerere	54
Tabell 16: Oversikt over aktører som er intervjuet	55
Tabell 17: Begrepsliste	59

Oppsummering

Dette oppdraget gir en oversikt over tilgjengelige etablereropplæringstilbud som finnes for personer med innvandrerbakgrunn i Norge i dag. Oppdraget er todelt, og består av;

- 1) En kartlegging av det eksisterende tilbudet.
- 2) En vurdering av det helhetlige tilbudet.

Rapporten belyser hvilke tilbud rettet spesifikt mot innvandrere som finnes i dag, og om det ordinære tilbudet til gründere er tilpasset innvandrerbefolkningen.

Hovedfunn

Gjennom kartleggingen har vi identifisert 170 antall aktører og tilbydere i de ulike fylkene. Av disse er det 31 tilbydere som har tilbud spesifikt rettet mot innvandrere. I tillegg finnes det 42 ytterlige aktører som har hjemmeside, informasjon eller tilbud som er tilgjengelig på engelsk, selv om tilbudene ikke er spesifikt rettet mot innvandrere.

Hovedfunnene fra kartleggingen viser at tilbudet som etablerere med innvandrerbakgrunn kan benytte seg av, er omfattende. Utredningen viser også at det er utfordrende å få oversikt over tilbudsbildet. Tidligere studier av næringsrettede virkemidler viser at dette er en generell utfordring for alle etablerere. Det finnes blant annet flere digitale portaler og plattformer som gir oversikt over de regionale tilbudene, men portalene kommuniserer dårlig med hverandre. Det vil si at portalene ikke har oversikt over tilbudene som finnes i andre regioner, og kan gjøre det utfordrende å få et helhetlig bilde av hvilke tilbud man som etablerer kan benytte seg av.

Vi finner at flere av gründerne med innvandrerbakgrunn har benyttet seg av tilbud som ikke har vært rettet spesifikt mot innvandrere. Dette er tilbud som kan beskrives som en del av det «ordinære tilbudet» som alle gründere kan benytte seg av. Vi erfarer gjennom prosjektet at mange tilbydere i stor grad tar imot gründere uavhengig av bakgrunn, og besvarer spørsmålene de har. De kommunale tilbudene (som etablerersentrene) trekkes særlig frem, blant annet på grunn av personlig en-til-en-oppfølging, og at tilbudet er gratis.

Alle tilbud er i realiteten åpne for innvandrere med ambisjoner om å starte bedrift, selv om en del av dem er gitt at de har et visst nivå av språkferdigheter og/eller kunnskap om hvordan man starter bedrift i det norske samfunnet. Vi finner samtidig relativt få tilbud som markedsføres og tilbys på andre språk enn norsk. Oxford Researchs inntrykk er at dette kan bidra til å begrense nytteverdien av tilbudet for enkelte innvandreretablerere, selv om det er stor variasjon i utbyttet ut ifra etablerernes bakgrunn og forretningsidéer.

Tilbudene som er rettet spesifikt mot innvandrere, gis primært på norsk. Disse tilbudene er gjerne gratis, og blir som oftest gjennomført som fysiske samlinger. Vi finner få digitale tilbud til målgruppen, og disse er som oftest en blanding av fysiske og digitale samlinger. Tilbudene til målgruppen retter seg hovedsakelig mot den tidlige fasen i entreprenørskapsprosessen. Det er også i denne fasen behovet for særlig språklig tilrettelegging virker å være størst. Når gründerne skal over i en annen fase for å utvikle ideen sin, kan de i større grad benytte det ordinære tilbudet. På dette tidspunktet oppgir intervjudeltakere at mange innvandrere har tilstrekkelige språklige ferdigheter til å kunne benytte seg av dette. I tillegg vil bedriften være inne i en fase med andre behov for støtte.

Flere av de ulike tilbydernes virkemidler overlapper ofte med andre aktørers tilbud om støtte i bedriftsetableringsprosesser. Vi vurderer likevel ikke dette som problematisk, da entreprenører gjerne ikke bare benytter seg av én virkemiddelaktørs tilbud, men mottar støtte fra en statlig og en regional offentlig aktør. Kartleggingen viser at de private tilbyderne i større grad tilbyr spesialiserte tjenester som er tilpasset behovene til bedriftsetablerere med innvandrerbakgrunn, enn offentlige tilbydere.

Utviklingsmuligheter

Slik Oxford Research ser det, er det noen grep som kan tas for å forbedre tilbudet:

Oversikt over tilgjengelige tilbud i en felles portal

Innovasjon Norge arbeider med å utvikle en felles inngang til det næringsrettede virkemiddelapparatet – «Én dør inn». En mulighet kunne være å koble seg opp mot Innovasjon Norges pågående arbeid med «Én dør inn», for å gjøre denne mer brukervennlig for innvandrere.

Markedsføring av tilbud på engelsk og andre språk

Markedsføringen av tilbudene bør som et minimum finnes på engelsk, og ideelt sett også på andre språk. Tilbyderne kan også gi et inntrykk av at de ønsker å inkludere ulike grupper i samfunnet gjennom bruk av bilder, layout, osv.

Utvikling av nasjonale, standardiserte kurs på flere språk

Dersom målet er å sikre et likere tilbud i fylkeskommunene, burde det utvikles et felles digitalt kurstilbud som er tilgjengelig på flere språk, samt ulike kurspakker som kan tas i bruk i fysiske settinger. Hvem som skal ha ansvaret for utviklingen vil være en politisk beslutning.

Sertifisering av tilbydere og kursholdere

Det er flere intervjudeltakere som påpeker at det er varierende kvalitet på tilbudet som finnes, og varierende kompetanse hos kursholdere og mentorer. Det er behov for en sertifiseringsordning av både tilbydere og kursholdere. Her er det mulig å la seg inspirere av Innovasjon Norges Mentortjeneste og FRAM – strategi, ledelse og bærekraft, som sertifiserer mentorene og rådgiverne.

Summary

This report provides an overview of the training programs and offerings currently available for individuals with immigrant backgrounds in Norway during the establishment phase of entrepreneurship. The report is structured into two main sections: (1) an assessment and mapping of the existing offerings and programs, and (2) an evaluation of the comprehensive and holistic provisions. It sheds light on the specific activities and programs tailored to immigrants and examines the extent to which the regular entrepreneurial support caters to the needs of the immigrant population.

Main Findings

Through our mapping process, we have identified a total of 170 distinct actors providing various offerings across the different counties. Out of these, 31 have offerings specifically designed for immigrants. Furthermore, an additional 42 actors have offerings or provide information in English, although these offerings may not be specifically tailored for immigrants.

The key findings derived from the mapping demonstrate the offerings available for immigrant entrepreneurs is extensive. Nevertheless, obtaining a comprehensive overview of the landscape proves challenging. Despite the presence of various digital platforms gathering information on regional offerings, inadequate communication between these platforms is evident.

Our findings indicate that several entrepreneurs with immigrant backgrounds, whom we have interviewed, have discovered and utilized offerings that were not specifically targeted or tailored towards immigrants. These are offerings that can be described as part of the "regular support and offerings" available to all entrepreneurs. Throughout the project, we have observed that many providers welcome entrepreneurs regardless of their background, and address whatever their inquiries may be. Notably, the municipal offerings, such as the establishment centers, are particularly highlighted due to their personalized one-on-one support and guidance, as well as the fact that the services are provided free of charge.

In practice, all the offerings are accessible to immigrants aspiring to start a business, contingent upon their proficiency with language skills and cultural understanding. However, there is a scarcity of offerings marketed and provided in languages other than Norwegian. Oxford Research has observed that this limitation diminishes the usefulness of these offerings for immigrant entrepreneurs, although the benefits derived from them vary based on their individual backgrounds and business ideas.

The offerings specifically aimed at immigrants are predominantly conducted in Norwegian. They are frequently provided free of charge and typically involve in-person gatherings. There are limited digital offerings tailored to this target group, and those available often combine physical and digital meetings. These offerings primarily concentrate on the initial stages of the entrepreneurial process, where the requirement for language adaptation is most pronounced. As entrepreneurs progress to other phases to refine their ideas, they can increasingly benefit from the ordinary offerings and activities. At this stage, interviewees state that many immigrants appear to possess adequate language skills to engage with these programs and activities. Furthermore, their businesses will enter a phase with different support requirements.

Multiple providers frequently have overlapping support offerings throughout the entrepreneurial process. However, we do not perceive this as problematic since entrepreneurs often seek assistance from both national and regional public entities. The mapping assessment reveals that private providers deliver more specialized services tailored to the specific needs of immigrant entrepreneurs compared to public providers.

Opportunities for Development

In Oxford Research's view there are various measures that can be implemented to enhance the current offerings:

Compilation of Available Services in a Unified Portal

Innovation Norway is working on establishing a comprehensive platform for tools aimed at promoting industrial growth – '*Én dør inn*'. Collaborating with this ongoing initiative presents an opportunity to make the current offerings more user-friendly for immigrants.

Promotion of Services in English and Other Languages

At the very least, the marketing of these services should be available in English, and ideally, in other languages as well. Service providers can further emphasize inclusivity through the use of imagery, layout, and more.

Development of National, Standardized Courses in Multiple Languages

If the objective is to ensure a more consistent and equitable service across county municipalities, it would be prudent to establish a unified digital course accessible in multiple languages with additional diverse course packages made available for in-person settings. The determination of responsibility will be decided through political decisions.

Certification of Providers and Course Instructors

Numerous interviewees highlight the variable quality of the existing service and the varying competence levels among course instructors and mentors. There is a clear need for a certification system encompassing both providers and course instructors. Inspiration and insights can be drawn from Innovation Norway's Mentor Service and FRAM – Strategy, Leadership, and Sustainability, both of which certify mentors and advisors.

1. Om oppdraget

Et sentralt mål for integreringspolitikken er å legge til rette for at flere innvandrere deltar i arbeids- og samfunnsliv. Statistisk Sentralbyrå¹ (SSB) finner i en rapport (2022) at entreprenørskap i gjennomsnitt lønner seg, også for innvandrere. Rapporten finner at foretak som er drevet av innvandrere synes like levedyktige som andre foretak. Å tilrettelegge for entreprenørskap kan dermed bidra til økt sysselsetting, økt lønnsomhet for den enkelte, samt å støtte ønskede og egnede karriereveier.

Integrering- og mangfoldsdirektoratet (IMDi) forvaltet over flere år en tilskuddsordning for fylkeskommuner og andre foretak², som ønsket å gi etablereropplæring for innvandrere som ønsket å starte egen virksomhet. Med etablereropplæring menes generell informasjon om hvordan man starter foretak i Norge.

Tilskuddsordningen ble overdratt til fylkeskommunene i forbindelse med regionreformen i 2020. Summen på rundt 6,5 millioner i året ble lagt inn i finansieringsrammen til fylkeskommunene og fordelt etter en fordelingsnøkkel omtalt i statsbudsjettet. Midlene ble ikke øremerket.

Med dette som bakgrunn har Oxford Research kartlagt hvilke tilbud som etablerere med innvandrerbakgrunn kan benytte seg av. Dette er både en kartlegging over tilbudene som spesifikt retter seg mot innvandrere, og en oversikt over hvorvidt det ordinære tilbudet som er tilgjengelig for hele befolkningen virker å kunne benyttes av denne målgruppen.

1.1 Oppdragets formål og problemstillinger

Formålet med oppdraget er å få mer kunnskap om både innretning og omfang av tilbud til etablerere med innvandrerbakgrunn som eksisterer i Norge dag. I dette prosjektet spør vi:

- Hvilke tilbud rettet spesifikt mot innvandrere finnes i dag, og er det ordinære tilbudet til gründere tilpasset innvandrerbefolkningen?

Gjennom oppdraget har vi undersøkt hvilke kriterier tilbudene som er spesifikt rettet mot innvandrere har til deltakelse, om de er nettbaserte, stedsbaserte eller en blanding, om tilbudene er tilgjengelige på flere språk, og hva det koster å delta. I kartleggingen har vi videre utarbeidet en anvendelig oversikt over virkemiddelaktører i fylkene, som i denne rapporten er presentert i en tabell for hvert fylke.

¹ [Innvandrere og entreprenørskap. En monitor for betydningen av entreprenørskap blant innvandrere for inntektsforhold og for verdiskaping i næringslivet \(ssb.no\)](#)

² Nasjonalt senter for flerkulturell verdiskaping (NSFV)² var forbeholdt en stor andel av tilskuddsmidlene IMDi forvaltet, mot å ha en kompetansedelende og koordinerende rolle. Senteret ble lagt ned i 2022.

I tillegg til en kartlegging av tilgjengelige tilbud, har vi en tilhørende analyse og vurdering av det helhetlige tilbudet i kapittel fem, med fokus på hvilken nytteverdi det eksisterende tilbudet har for innvandrere som ønsker å starte opp egen bedrift. Vi belyser følgende hovedspørsmål:

- Hvilken nytteverdi har de eksisterende tilbudene for innvandrere som ønsker å starte egen bedrift?
- Er det ordinære tilbudet utformet slik at personer med innvandrerbakgrunn kan få utbytte av dem?
- Dekker de eksisterende tilbudene behovet blant innvandrere som ønsker å starte en egen bedrift?

For å belyse problemstillingene med tilhørende sentrale spørsmål, er det viktig med en tydelig avgrensning av oppdragets omfang knyttet til målgruppen og forståelsen for entreprenørskapsprosessen. I kapittel to redegjør vi for vår forståelse av entreprenørskapsprosessen, og ulike kategorier av innvandreretablerere. Den teoretiske tilnærmingen til entreprenørskapsprosessen utgjør en del av rammen for beskrivelsen av barrierer og støttebehov som etablerere med innvandrerbakgrunn opplever (kapittel 3), hvilke tilbud som finnes for innvandreretablerere (kapittel 4) og vår vurdering av hvor godt virkemiddelapparatet dekker målgruppens behov (kapittel 5).

1.2 Oppdragets metodiske tilnærming

Datainnsamlingen har vært todelt, og datagrunnlaget for rapporten består av en deskstudie og 37 intervjuer. For en nærmere beskrivelse av metodisk tilnærming, se vedlegg 1.

1.2.1 Deskstudie

Deskstudien er gjennomført med mål om å undersøke hvordan fylkeskommunene har overtatt ansvaret for å tilrettelegge for innvandrere som ønsker å etablere egen virksomhet. I hvert fylke er relevante aktører identifisert og registrert, både offentlige og private. Listene er ikke uttømmende, men vi har gjennom kartleggingen forsøkt å identifisere de mest sentrale aktørene i fylket, og særlig for målgruppen. Gjennom kartleggingen har vi også undersøkt om det finnes digitale tilbud hos aktøren. I tabellene for hvert fylke er det derfor inkludert en kolonne for hvorvidt det foreligger digitale tilbud, og en kolonne viser til om, og eventuelt hvordan, tilbudene er særlig rettet mot innvandrere.

Det er viktig å understreke at kartleggingen vi har gjennomført, ikke inkluderer alle tilbud. Det skyldes i hovedsak manglende informasjon på hjemmesider, både private og offentlige aktører. For eksempel er det sannsynlig at det er flere kommunale førstelinjetjenester som jobber med innvandrere som målgruppe, men at dette ikke

annonseres eller informeres om. Vi mener likevel at kartleggingen har gitt et godt bilde av hvilke tilgjengelige tilbud som finnes til innvandrere som ønsker å starte egen bedrift og som søker informasjon om kurs, arrangementer og rådgivningstjenester. Vår vurdering er også at et tilbud som man ikke kan finne informasjon om på de relevante hjemmesidene, fordi det for eksempel kun tilbys gjennom selektiv rekruttering, ikke kan ses som et åpent og tilgjengelig tilbud for noen, derav også innvandrere.

1.2.2 Kvalitative intervjuer

Vi har gjennomført 37 intervjuer med fylkeskommuner³, næringshager og inkubatorer, nasjonale aktører, og organisasjoner som jobber med innvandrerspesifikke utfordringer på dette feltet. I tillegg er det intervjuet åtte gründere med innvandrerbakgrunn som har deltatt på etablererkurs eller fått rådgivning fra virkemiddelaktører. Gründerne er i ulike faser av etableringsprosessen, hvor noen er i etableringsfasen, noen er i driftsfasen, og noen er i utviklingsfasen (se tabell i vedlegg 1). Dette er også ulike typer gründere, og omfatter både entreprenører med småbedrifter (for eksempel restaurant og bilservice), internasjonale entreprenører og transnasjonale entreprenører (for eksempel konsulentvirksomhet/rådgivning).

Det er verdt å merke seg at vi ikke har fått dekket alle hovedkategorier av innvandrer-entreprenører, som beskrives i kapittel 2.2. Livsstilsentreprenører og digitale nomader samt diaspora-entreprenører er ikke representert. Dette kan ha hatt konsekvenser for vår vurdering av opplevelsen av det helhetlige tilbudet som etablerere med innvandrerbakgrunn kan benytte seg av. Likevel mener vi de sentrale entreprenør-typene for innvandrere i Norge er representert, da vi har flere som driver som selvstendig næringsdrivende/småbedriftseier, samt gründere som bygger mot en internasjonale virksomhet eller allerede er etablert i utlandet. I tillegg er problemstillingene også belyst av informanter fra fylkeskommunene, og virkemiddelaktører som har arbeidet tett opp mot denne målgruppen. Her vil enkelte intervju dekke opptil flere caser av innvandrer-entreprenører, og bidra til å gi et helhetlig bilde av behovet og utfordringene. Alle fylkeskommunene har i tillegg fått anledning til å kvalitetssikre at beskrivelsene i kapittel 4.1 er korrekt. Vi anser derfor datagrunnlaget som godt og troverdig for å besvare utredningens problemstillinger.

Gjennom intervjuene har vi undersøkt omfang og innretning på tilbudet, fylkeskommunenes rolle i møte med innvandrere som ønsker å etablere egen bedrift, og entreprenørenes erfaringer med det eksisterende tilbudet.

³ Vi har gjennomført intervjuer med næringsavdelinger og integreringsavdelinger i 10 fylkeskommuner. Rogaland ønsket ikke å stille til intervju.

1.2.3 Avgrensning av målgruppe

Gjennom rapporten vil vi benytte begrepene *gründer*, *entreprenør* og *etablerer*.

Gründere, ofte betegnet som entreprenører eller bedriftsetablerere i forskningslitteratur, er personer som gjennomfører kommersielle handlinger (Clarke & Holt, 2010). Enhver gründer er unik, og bedriftsetablererprosessene vil derfor være forskjellige. For en forklaring av begrepene som brukes i rapporten, se vedlegg 3.

I dette oppdraget er målgruppen «bedriftsetablerere med innvandrerbakgrunn». Etablerere med innvandrerbakgrunn er imidlertid like forskjellige fra hverandre, som de er forskjellige fra bedriftsetablerere med norsk bakgrunn på en rekke parameter som for eksempel ambisjoner, motivasjon, kvalifikasjoner, tilgang på ressurser, nettverk, etc.

I kartleggingen tar vi ellers utgangspunkt i SSBs definisjon av begrepet *innvandrere*. Ifølge SSB defineres innvandrere som personer født i utlandet av to utenlandskfødte foreldre og som på et tidspunkt har innvandret til Norge. Begrepet omfatter dermed både innvandrere med lang botid i Norge, og de som nylig har innvandret. Begrepet inkluderer ikke norskfødte med innvandrerforeldre. For en nærmere beskrivelse av målgruppen, se vedlegg 2.

2. Etableringsprosessen og etablererkategorier

Vår vurdering av tilbudet av hva slags støtte og virkemidler som finnes for bedriftsetablerere med innvandrerbakgrunn, er forankret i teori om hvordan bedriftsetableringer forløper. I dette kapitlet gjør vi rede for vår forståelse av entreprenørskapsprosessen. Videre beskriver vi ulike kategorier av innvandreretablerere. Den teoretiske tilnærmingen til entreprenørskapsprosessen danner rammen for beskrivelsen av støttetilbudet til innvandreretablerere (kapittel 4) og vår vurdering av hvor godt virkemiddelapparatet dekker målgruppens behov (kapittel 5).

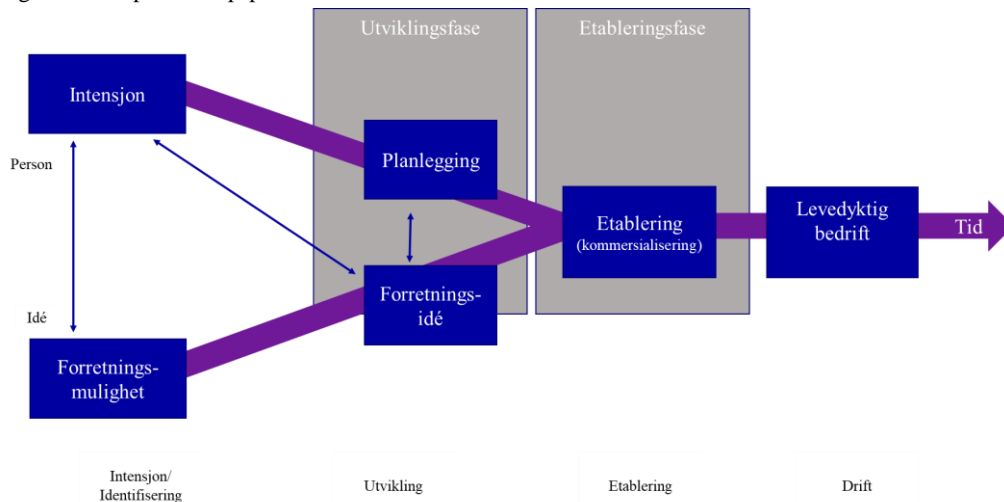
2.1 Entreprenørskap som prosess

Denne kartleggingen støtter seg på en prosessuell tilnærming i forståelsen av entreprenørskap, som i litteraturen ofte blir referert til som «opportunity recognition» (Shane & Venkataraman, 2000; Vaghely & Julien, 2010). Å etablere en bedrift er ikke koblet til et bestemt tidspunkt, men er heller en aktivitet som strekker seg ut i tid uten et klart oppstarts- og avslutningstidspunkt.

Hvordan bedriftsetablerere engasjerer seg i entreprenørielle prosesser, er forskjellig. Det finnes ikke en riktig metode for enkeltpersoner, eller for denne kartleggingens målgruppe, for hvordan man etablerer bedrift. Hvordan entreprenørskapsprosessen realiseres, formes av entreprenørens bakgrunn, kompetanse, nettverk, tilgang til ressurser, så vel som innenfor hvilken næringssektor og markeds konteksten entreprenøren opererer i.

Neste figur illustrerer en tenkt kronologisk bedriftsetableringsprosess med kritiske utviklingsfaser. Milepæler i etableringen kan relateres til en ideell eller typisk situasjon for nye bedriftsetablerere. For gründere med innvandrerbakgrunn kan eventuelle barrierer oppleves som forsterket som følge av mangel på språk- og kulturkunnskap, nettverk, tilgang til finansiering og liknende.

Figur 1: Entreprenørskapsprosessen



Kilde: (Ljunggren et al., 2012)

Selv om entreprenørskapsprosessen er en aktivitet i konstant utvikling, er ikke prosessen lineær. Bedriftsetablererprosessen forløper seg derimot som oftest stegvis, og stegene kan erfares av bedriftsetablereren og aktørene rundt å være i riktig, så vel som i feil, retning. I ulike faser er det behov for ulik hjelp og støtte fra virkemiddelapparatet rundt bedriften. Det som er særlig interessant er hvordan mennesker fyller entreprenørskapsrollen i mellomrommet mellom egne forretningsideer og deres opplevelse av tilgjengelige virkemidler. Hjelp som tilbys i ulike faser og avgjørelser som tas i bedriftsetableringen, kan være feil støtte i én situasjon, og riktig hjelp i andre situasjoner.

Ved å tilnærme oss entreprenørskap med et prosessorientert perspektiv, har vi til hensikt å synliggjøre de ulike fasene i bedriftsetableringene. Dette er hensiktsmessig for å identifisere hvor i utviklingsforløpet det finnes flest tilbud rettet mot innvandrere, og hvor det eventuelt er udekkede behov.

2.2 Hvem er bedriftsetablereren?

Med ulike kvalifikasjoner, ressurser og produkter/tjenester som skal leveres, finnes det mange typer entreprenører. Et fellestrekk for entreprenørene som denne kartleggingen omfatter, er at alle har innvandret til Norge. Utover innvandrerstatusen er det viktig å understreke at entreprenørene også har ulikheter knyttet til kvalifikasjoner, kompetanse, nettverk og så videre. Det kan derfor være problematisk å omtale innvandrere som én gruppe. Innvandrere er heterogene, dette gjelder også for innvandreretablerere (Ljunggren et al., 2012). I forskning foreligger det lite kunnskap om hvordan gründere med innvandrerbakgrunn mobiliserer sine ressurser som gjør at bedriften overlever og vokser (Kubberød & Norstrøm, 2018). Etablerere med innvandrerbakgrunn kan være like ulike hverandre, som de er ulike bedriftsetablerere med norsk bakgrunn på en rekke parameter

som motivasjon, kvalifikasjoner, ressurser, etc. Det gir ulike utgangspunkt for å starte bedrift. Det finnes ulike måter å få fram denne diversiteten på, men OECD/EU-kommisjonen (2021) har delt innvandrere-entreprenører inn i følgende hovedkategorier:

- **Selvstendig næringsdrivende og småbedriftseiere.** Mange innvandreregründere driver småbedrifter på egenhånd. Disse virksomhetene opererer ofte i svært konkurranseutsatte sektorer som har lave inngangsbarrierer (f.eks. restauranter). Å være selvstendig næringsdrivende gir mange en mulighet for å skaffe seg en inntekt som gjør at de kan forsørge seg selv og sin familie, men det bidrar i liten grad til økonomisk mobilitet oppover i samfunnet.
- **Internasjonalt entreprenørskap.** Internasjonale entreprenører er bedrifts-etablerere som driver en bedrift på tvers av landegrensar. Dette inkluderer ofte salg i utenlandske markeder, men kan også omfatte deler av leverandørkjeden lokalisert i et annet land. Disse gründere er ofte både innovative, proaktive og risikovillige. Mange forsøker å skape «born globals»⁴.
- **Transnasjonalt entreprenørskap.** En transnasjonal entreprenør er en entreprenør som utnytter forretningsmuligheter mellom sitt opprinnelsesland og landet de har innvandret til. De transnasjonale entreprenørene skaper, utvikler og bruker ressurser for å utnytte komparative fordeler både i bostedslandet og opprinnelseslandet. Dette gir dem en unik posisjon i markedet sammenlignet med gründere som bare har tilknytning til ett land.
- **Livsstilsentreprenørskap og digitale nomader.** En livsstilgründer er en person som er motivert til å utvikle bedrifter som en del av en helhet der hvordan man ønsker å leve spiller en stor rolle. Dette inkluderer for eksempel digitale nomader som bruker mobilteknologi for å jobbe uavhengig av et sted. Det inkluderer også gründere som har aktiviteter som er knyttet til mer balansert og bærekraftig leveste, f.eks. bygdeturisme.
- **Expatriat-entreprenører.** Innvandreregründere som går fra å jobbe med multi-nasjonale bedrifter/organisasjoner til å drive entreprenørskap. De kjennetegnes typisk av høyt utdanningsnivå, solide økonomiske ressurser og sterke nettverk.
- **Diaspora-entreprenørskap.** En annen form for innvandrerentreprenørskap utføres av gründere som var aktive i utlandet, men har returnert til opprinnelseslandet for å fortsette sine forretningsaktiviteter.

Etablerer-kategoriene kan ha betydning for hvilke behov gründere har for støtte. Typisk vil selvstendig næringsdrivende og småbedriftseiere ha mest behov for et skreddersydd tilbud i utviklings- og etableringsfasen (jamfør figur 1), mens de andre etablerertypene vil være mer i stand til å benytte seg av det generelle tilbudet i virkemiddelapparatet.

⁴ «Born globals» refererer til selskaper som har en intensjon om å operere globalt og tidlig etablere seg på internasjonale markeder.

3. Barrierer og støttebehov for etablerere med innvandrerbakgrunn

Alle etablerere møter hindringer i prosessen med å skape en bedrift og utvikle den gjennom de tidlige fasene. Noen vanlige barrierer er tilgang til finansiering, mangel på entreprenørskapskompetanse, negative sosiale holdninger, mengden av offentlige krav og reguleringer og små faglige nettverk. OECD/EU-kommisjonen (2021) påpeker at noen barrierer vanligvis er større for innvandrer-etablerere, slik som tilgang til oppstartsfinansiering og tilgang til nettverk. Innvandreretablerere har også lavere tilbøyelighet til å bruke det næringsrettede virkemiddelapparatet enn etniske nordmenn (OECD/EU-kommisjonen, 2021).

I dette kapitlet gjennomgår vi de mest sentrale barrierene og støttebehovene for etablerere med innvandrerbakgrunn som denne kartleggingen har avdekket gjennom intervjuer og gjennomgang av forskningslitteratur. Barrierer er hovedsakelig knyttet til: tilgang til oppstartsfinansiering, tilgang til nettverk, og en kompleks offentlig sektor. Disse forsterkes igjen av språkutfordringer og manglende kunnskap om det norske systemet.

3.1 utfordringer med tilgang til oppstartsfinansiering

Innvandrerentreprenørskap er ofte preget av mangel på oppstartkapital. Dette er typisk forårsaket av flere faktorer, inkludert lave nivåer av sparing, lav inntekt og mangel på evne til sikkerhet. Noen kan ha problemer med å vise til en kreditthistorie, noe som er en hindring for tilgang på lån. Finansinstitusjoner rapporterer også om at innvandrere kan ha dårligere finansiell kompetanse. Dette fører til en rekke utfordringer, blant annet vanskeligheter med å identifisere potensielle kilder til oppstartsfinansiering, forstå hvordan man søker om finansiering og pitcher ideer og økonomiske planer til långivere og investorer. Det er derfor relativt vanlig for innvandrergründere å bruke uformelle nettverk for å sikre finansiering, særlig gjennom familie og personlige forbindelser. Dette gir et dårligere kapitalgrunnlag for realisering og utvikling av virksomheten. Det er heller ikke sikkert at innvandrergründere har tilgang til kapital gjennom familie, og en intervjudeltaker påpeker at prosessen oppleves ulik for gründere som har vokst opp i Norge, og gründere som har innvandret:

Det kreves en annen prosess for de som lander i et fremmed land og prøver å bygge noe her, enn for en nordmann som er vokst opp i Norge, har nettverk, og kanskje tilgang på kapital gjennom familie. Tidligere virkemiddeltilbyder

3.2 utfordringer med tilgang til nettverk

Tilgang til nettverk og nære rollemodeller er viktig for å inspirere og motivere individer til å etablere bedrifter. En av hovedutfordringene for innvandrere/etablerere er å utvikle nettverk og relasjoner med gründere og næringsstøtteaktører som er utenfor deres sfære. Enhver gründeres nettverk springer ofte ut av relasjoner basert på sosiokulturelle komponenter som familie, fellesskap, utdanning, religion, etnisitet, sosial klasse, økonomisk klasse og alder (Eriksen, 2009). SSB finner blant annet at innvandrere i større grad opplever ensomhet og eksklusjon fra samfunnet enn den øvrige befolkningen (SSB, 2021).

Gjennom intervjuene trekker flere intervjudeltakere frem at utfordringen med å bygge nettverk i Norge, er særlig knyttet til at næringslivet og virksomhetsdrifter baserer seg på tillit og bekjentskap for å satse på gründeren. To gründere forteller at de i opprinnelseslandet kunne sette opp møter med kunder, og at vurderingen fra kundens side hovedsakelig ville blitt gjort ut ifra idéen som ble presentert, mens det i Norge er et større behov for tillit og relasjonsbygging:

I grew up in South-Africa. I could meet them [potensielle kunder] today and do business together. But here, you need to have a relationship. But I can't afford to build a two-year relationship with someone before doing business with them. Gründer

Når vi gjør salg i Norge så sjekker man om det er noen som kjenner denne personen – bare se på referanser i jobbintervjuer. Uten nettverk så blir det vanskelig. I Tyskland er det annerledes. Der sendte vi en næringsmail til en stor aktør, og vi fikk komme til et møte og presenterte. De spurte om prisen, vi svarte, og de kjøpte oss. Gründer

Nettverk handler også om å kunne få bistand og veiledning fra personer rundt seg for å for eksempel navigere i det norske virkemiddelapparatet. En av gründerne ble anbefalt å samarbeide med nordmenn, både for å få språktrening og for å lettere bygge nettverk og tillit:

«Network is important. Everything gets done through a network in the small community. Them helping me navigate the system is important.» Gründer

En virkemiddelaktør forteller at de har opplevd gründere som har måtte endre navnet sitt for å få svar fra norske etater. På bakgrunn av dette, valgte de å kjøre et mentorprogram for innvandrere, hvor de fokuserte å hente mentorer med høy grad av tillit i området, som kunne fungere som «døråpner» inn i markedet:

Vi lagde et mentorløp hvor vi blant annet fant tidligere ordførere, og som driver seriøse firma. Hvis vi hadde brukt mentorer som ikke har en slik bakgrunn, så hadde kanskje ikke gründeren fått den samme godkjenningen. Men nå kan mentoren si at «dette er en person jeg går god for». Det er det som er nøkkelen – å få gründeren inn til bordet.

Virkemiddeltilbyder

3.3 Kompleks offentlig sektor

En annen sentral barriere for etablerere, er kunnskap om regelverk og lover knyttet til det å etablere og drive en bedrift. Dette kan være utfordrende for innvandrere, ettersom det å starte en bedrift krever samhandling med flere aktører (for eksempel registrere virksomheten, søke om kommunale tillatelser, ivareta forpliktelser knyttet til skatt, avgift og regnskap). To virkemiddelaktører forteller:

Den største utfordringen gründerne med innvandrerbakgrunn står i, er å forstå systemet i Norge. Det å kunne ta seg frem i systemene. I kurset snakker vi om generell utforming på store nettsider. På Altinn er det lite som er oversatt til engelsk, kun enkeltdokumenter.

Virkemiddeltilbyder

Generelt er det vanskelig å vite hvor man skal gå, og det er kanskje enda vanskeligere hvis man har bakgrunn fra et annet land.

Virkemiddeltilbyder

Slike utfordringer kan samtidig ytterligere forsterkes gjennom språkbarrierer. I ytterste konsekvens kan det føre til at innvandreretablerere går glipp av offentlige støtteordninger. Dette utdypes i kapittel 3.4.

Selv innvandrere som har bodd noen år i Norge og er kjent med det norske systemet, møter på utfordringer i prosessen med å etablere egen bedrift. En småbedriftsgründer forteller:

Jeg visste jeg måtte registrere bedriften i Brønnøysundregisteret, men jeg visste ikke hvordan. Kanskje andre nordmenn allerede vet, men jeg trengte litt støtte til dette.

Gründer

Gründeren forteller at han visste at alle kommuner skulle ha et tilbud til de som ønsket å starte egen bedrift, og gjennom kommunens nettsider fant han frem til førstelinjetjenesten i kommunen. Her kunne han bestille time på deres nettsider, og har deretter fått en-til-en-veiledning gjennom hele etableringsprosessen (mellom seks og ni møter). Han spesifiserer at det har vært viktig å få hjelp av den samme rådgiveren, som han kunne bestille time hos ved behov, og hvor han har fått hjelp til blant annet å registrere seg i Brønnøysundregisteret, opprette bedriftskonto i banken, og å opprette en profil på sosiale medier for bedriften. Dette er del av kommunens ordinære førstelinjetilbud.

3.4 Språkutfordringer

Språkkompetanse er generelt en utfordring for mange innvandrere i mange sammenhenger. Samtlige av våre informanter peker på at dårlige språkkunnskaper er en sentral hemmer som forringer innvandreres muligheter som bedriftsetablerere. Språkbarrierer påvirker forståelse av lover og regler, registrering av bedriften, utfylling av skjemaer knyttet til tillatelser og å betale skatt. Språkbarrierer hindrer kommunikasjon med andre virksomheter (f.eks. leverandører, partnere) og potensielle kunder. Det gir et dårligere utgangspunkt for å bygge gode nettverk.

Mange av etablererne peker på at offentlig informasjon og dokumenter som oftest er tilgjengelig bare på norsk. Selv med grunnkompetanse i norsk, kan det være vanskelig å forstå innholdet i offentlig informasjon. En gründer forteller at i møte med en myndighetsperson i virkemiddelapparatet, foregikk all kommunikasjon på norsk og der personen snakket en dialekt som var vanskelig å forstå. Tross gründerens grunnleggende norskkunnskaper, og at hen hadde engelsk som morsmål, hadde gründeren fortsatt problemer med å forstå innholdet i informasjonen og dokumentene fra den offentlige institusjonen. Gründeren ble anbefalt å ta med seg en som snakker godt norsk i møtet med kommunen for å redusere risikoen for misforståelser og at viktig informasjon ikke ble formidlet ordentlig.

Språkutfordringer oppstår også i gründernes arbeid med søknader om bedriftsstøtte og forretningsutvikling gjennom nettverksbygging. En gründer vi har intervjuet, forteller:

The language [is the biggest barrier]. I can speak Norwegian in a normal conversation but using it in business is harder. I talked with someone who told me that the reason I didn't get the funding was because I wrote it in English. It's also difficult to communicate with others to pitch my idea.

Gründer

3.5 Utfordringer med å forstå det norske systemet

Flere av intervjuedeltakerne forteller at både manglende kunnskap om det norske samfunnet og manglende forståelse av norsk kultur kan skape barrierer i en entreprenørskapsprosess:

The language is a barrier. But I don't even think it is that I don't know the language, but will I ever know the culture? So, that's a question in the back of my mind. If the hesitation comes from people wondering if I understand the culture. I am learning the language, but it will take time. It is the same thing as with relationships – I can't afford the time before doing business.

Gründer

Både språk og kulturforståelse er klassiske utfordringer i en integreringsprosess for mange innvandrere. Det er derfor naturlig at dette også er utfordringer når det kommer til å starte egen bedrift.

The other challenges have potentially been a result of misunderstanding both ways. In the beginning, there was quite a lot of skepticism with someone looking like me coming to this land wanting to do this. But now people know me. A lot of people here, are born here. I can understand the skepticism. When we first came here, they didn't really believe that we were here to stay.

Gründer

Part of what I could see, is integration into society. In norskkurs, we got information about cultural differences. I could see complications understanding the regulation. There is regulation, and then there's the practical application of those regulations in your specific environment. When you put that on top of cultural differences and understanding, there is a complexity.

Gründer

Utfordringer med å forstå kulturen ser imidlertid ikke ut til å være en av de mest fremtredende hindringene med å starte opp egen bedrift. Manglende kunnskap om det norske systemet, og manglende oversikt over hvilke tilbud man kan benytte seg av trekkes frem som større utfordringer.

4. Kartlegging av tilbudet

I dette kapittelet belyser vi hvilke tilbud rettet mot innvandrere etablerere som finnes i dag både i regionene og nasjonalt. Tjenestetilbudet består først og fremst av det offentlige tilbudet, men suppleres også av noen private tilbydere.

4.1 Tilbudet i kommunene

Kommunene er en viktig aktør i virkemiddelapparatet, ettersom de forvalter det lokale nivået. Variasjonen mellom kommuner, både i omfang og innretning av tilbud, er imidlertid stor. Dette kan delvis forklares med at næringsutvikling og tilrettelegging for næringslivet ikke er lovpålagte kommunale oppgaver. Kommunen skal fremme lokal samfunnsutvikling, og herunder driver kommunene også *de facto* næringsutvikling. Konkret ressursbruk for næringsutvikling må imidlertid avveies mot de faktisk lovpålagte oppgavene til kommunen, og dermed blir ressurser og kompetanse avgjørende for arbeidet med næringsutviklingen (Samfunnsøkonomisk analyse AS & Vista Analyse AS, 2021). Under næringsutvikling ligger også tilrettelegging for etablerere og etablering, oftest i form av rådgivning og veiledning, og tidvis i ulike kurs for gründer grunnkompetanse. Det varierer om dette tilbys av kommunens administrasjon, underleverandører eller gjennom interkommunalt og fylkeskommunalt samarbeid.

4.2 Tilbudet i regionene

Det regionale tilbudet består av aktører som har et interregionalt, regionspesifikt eller lokalt mandat i sine oppgaver. Lokale og regionale virkemiddelaktører og tilbud har en viktig rolle i virkemiddelapparatet. De skal gjennom demokratisk forankring av den politiske styrte delen av næringsutviklingen legge til rette for god regional/lokal næringsutvikling. Selv om det finnes unntak, er de regionale og lokale virkemidlene og tilbudene i stor grad komplementære til de nasjonale virkemidlene og tilbudene.

Fylkeskommunen er en betydelig aktør i den regionale dimensjonen av det næringsrettede virkemiddelapparatet, både som eier, oppdragsgiver og forvalter. Fylkeskommunene er deleier i Innovasjon Norge, oppdragsgiver til Innovasjon Norge, og til kommunale næringsfond. Sist, men ikke minst, er fylkeskommunene forvaltere av sine egne virkemidler som dels finansieres fra Kommunal- og distriktsdepartementet (KDD) og dels finansieres over egne frie midler. Fylkeskommunen utarbeider blant annet egne tilskuddsordninger, finansierer programmer i egen regi og medfinansierer nasjonale programmer. Fylkeskommunen tilbyr i dag ikke bedriftsrettede virkemidler direkte. Dette gjøres indirekte gjennom Innovasjon Norge samt regionale og kommunale næringsfond.

I det videre presenterer vi kortfattet virkemiddeltilbudet i de elleve fylkene. I beskrivelsene adresserer vi kort hvordan fylkeskommunene har valgt å utforme sitt eventuelle tilbud om etablereropplæring, og om disse har innhold som er spesielt rettet mot personer med innvandrerbakgrunn. Dette omfatter både tilbud som er spisset mot etablerere generelt, som alle kan benytte seg av, og til innvandrere spesielt. Tilbudet i hvert fylke oppsummeres gjennom en tabell med oversikt over virkemiddelaktørene. Virkemiddelaktørene er gjengitt i tilfeldig rekkefølge under den gitte kategorien. Alle fylkeskommunene har fått anledning til å se gjennom tabellen for sitt fylke, med mulighet for å supplere eller justere denne.

I tillegg til disse tilbudene, er ellers Siva og Innovasjon Norge representert i hele landet og har flere virkemidler for bedriftsetablerere i sin portefølje. Siva driver inkubatorer og næringsparker, samt gir rådgivning og finansiering til oppstartsbedrifter. Innovasjon Norge tilbyr finansiering, rådgivning, tilskuddsordninger og markedsstøtte for å fremme bærekraftig vekst i norske bedrifter. Begge organisasjonene spiller en viktig rolle i å hjelpe gründere med å realisere ideene sine og lykkes i næringslivet. Disse beskrives nærmere i kapittel 4.3, og er ikke inkludert i tabellene.

4.2.1 Fylkeskommunens midler til etablereropplæring for innvandrere

Det er viktig å poengtere at midlene som IMDi tidligere forvaltet,⁵ er lagt inn i finansieringsrammen til fylkeskommunene, og ikke lenger er øremerket etableringsopplæring for innvandrere som ønsker å starte egen virksomhet. I statsbudsjettet for 2020, står det at midlene skal bidra til å styrke og utvikle det ordinære tilbudet om etablereropplæring. I neste omgang skal det bidra til at flere innvandrere etablerer egen virksomhet og skaper økt sysselsetting og vekst⁶. Hvordan fylkeskommunene velger å imøtekomme dette, er opp til dem selv. Som gjennomgangen av fylkeskommunenes virkemiddelapparat og tilbud vil vise, fører dette til variasjon mellom fylkeskommunene for om de har egne tilbud rettet mot gründere med innvandrerbakgrunn eller ikke.

Neste tabell viser fordelingen av midlene til etablereropplæring for innvandrere mellom fylkene i 2020, da dette ble omtalt i statsbudsjettet. For de senere statsbudsjettene finnes ingen oversikt over fordelingen på fylkesnivå, ettersom midlene er en del av rammeoverføringen til fylkeskommunene.

⁵ En årlig sum på rundt 6,5 millioner fordelt på fylkeskommunene etter en fordelingsnøkkel omtalt i statsbudsjettet.

⁶ Se <https://www.regjeringen.no/no/statsbudsjett/2020/statsbudsjettet-2020-fylkesoversikten/id2705765/>

Tabell 1: Oversikt over fylkesvis fordeling av midler i 2020

Oversikt over fordeling 2020	
Fylkeskommune	Omtrentlig beløp i kr
Troms og Finnmark	290 000,-
Nordland	290 000,-
Trøndelag	560 000,-
Møre og Romsdal	320 000,-
Vestland	760 000,-
Rogaland	570 000,-
Agder	560 000,-
Vestfold og Telemark	500 000,-
Innlandet	440 000,-
Viken	1 470 000,-
Oslo	820 000,-

Kilde: Statsbudsjettet 2020: fylkesoversikten

I det følgende beskrives hvilke virkemidler som er tilgjengelige i fylkene, og hvordan kommunene legger til rette for at innvandrere kan etablere virksomheter. I de tilfellene hvor vi har data fra intervjuer eller desk-studien, har vi omtalt hvordan fylkeskommunene har anvendt midlene som IMDi tidligere forvaltet. I de fleste tilfellene brukes midlene inn i det helhetlige gründertilbudet i fylkeskommunen.

4.2.2 Troms og Finnmark

I Troms og Finnmark fylkeskommune oppgir intervjudeltakerne at de har omgjort midlene som tidligere ble forvaltet av IMDi til søkbare midler gjennom tilskuddsordningen «*Tilskudd til etablereropplæring for innvandrere*». Søkerne er kommuner som ønsker å legge til rette for etablereropplæring for innvandrere, og/eller virksomheter og organisasjoner i privat eller offentlig sektor med fagekspertise i etablereropplæring. Søknadsfrist for 2023 er 1. juni, og tilskuddsordningen har en ramme på kr 290 000 til fordeling årlig. Formålet med tilskuddsordningen er å styrke og utvikle det ordinære tilbudet om etablereropplæring slik at det bedre kan legges til rette for målgruppen og dermed skape økt sysselsetting og vekst. Tilskuddsordningen skal støtte prosjekter som legger til rette for etablerervirksomhet for innvandrere, spesielt kvinner med innvandrerbakgrunn⁷. På grunn av den store mengden ukrainske flyktninger styrket Fylkestinget i Troms og Finnmark fylkeskommune tilskuddsordningen med 1 million i

⁷ Se <https://www.tffk.no/tjenester/stotte-stipend-og-priser/okonomisk-stotte-og-stipend/integrering/tilskudd-til-etablereropplaring-for-innvandrere/>

2022. Kartleggingen avdekker imidlertid ingen særskilte satsinger for denne målgruppen i fylket per i dag.

Troms og Finnmark er administrativt oppdelt, men samarbeider fortsatt ved saksbehandling av ordningen. Avdeling for næring og avdeling for voksenopplæring, karriere og integrering har et nært samarbeid innad i Finnmark og Troms, og i Finnmark har virkemiddelapparatet hatt en felles virkemiddelturné. Det er avdeling for voksenopplæring, karriere og integrering i Troms og Finnmark som har ansvar for forvaltning av tilskuddsmidlene.

Som neste tabell illustrerer, er det hovedsakelig to virkemiddelaktører i Troms og Finnmark som har tilbud som retter seg spesifikt mot etablerere med innvandrerbakgrunn. Disse er inkubator og næringshage Orinor AS, og kontorfellesskapet FLOW Coworking. **Orinor AS** startet i april 2023 et prosjekt med etablereropplæring for innvandrere, hvor de selv rekrutterte deltakere til kurset. **FLOW Coworking** har etablererkurset *Pangstart*, som retter seg mot innvandrere. Kurset holdes med fysiske samlinger i Tromsø i samarbeid med NAV, Fylkeskommunen og Flyktningetjenesten.

Troms og Finnmark fylkeskommune har ingen oversiktsside eller felles portal for etablererkurs i fylket, og det er få digitale tilbud som er utarbeidet av aktører i denne regionen.

Neste tabell viser en overordnet oversikt over tilbudet i Troms og Finnmark, med egne felt for digitale tilbud, og tilbud rettet mot gründere med innvandrerbakgrunn.

Tabell 2: Overordnet oversikt over tilbudet i Troms og Finnmark

Næringshager og inkubatorer etc.	Type aktør	Sted	Digitalt	Tilbud rettet mot innvandrere
Næringshagen Midt-Troms	Næringshage	Finnsnes		
Halti næringshage	Næringshage	Storslett	Digitalt/fysisk etablererkurs	
Sápmi Næringshage AS	Næringshage	Tana bru		
Linken næringshage	Næringshage	Båtsfjord		
Nordkappregionen næringshage	Næringshage	Honningsvåg		
Hermetikken næringshage	Næringshage	Vadsø	Informerer om webinarer, men ingen konkrete arrangementer.	
KUPA	Inkubator	Harstad		
Norinnova – Startup IX	Inkubator	Tromsø		Engelsk på hjemmesiden. Startupprogrammet Startup IX har delvis informasjon på engelsk og norsk.

Orinor AS	Inkubator og næringshage	Alta og Kirkenes		Starter eget etablererkurs for innvandrere i april (pilotprosjekt), med fokus på grunnleggende kompetansebygging.
Pro Barents	Inkubator	Hammerfest		
Kunnskapsparken Origo	Inkubator	Alta		
Andre aktører				
FLOW Coworking	Kontorfellesskap	Tromsø / Troms		Pangstart – Gründerkurs for etablerere med innvandrerbakgrunn. Gratis, fysisk kurs en dag i uka på 2-3 timer i 11 uker ⁸ .
Kommune				
Sør-Varanger utvikling	Kommunalt utviklingselskap	Sør-Varanger		Innovasjonsfestival som henvender seg til internasjonale. Profileres på engelsk. Billettene er priset fra 345 euro.

4.2.3 Nordland

I Nordland fylkeskommune brukes midlene som tidligere ble forvaltet av IMDi inn i arbeidet med integrering av innvandrere, hvor ansvaret ligger hos avdeling for utdanning og kompetanse.

I fylkeskommunen rettes virkemidlene generelt mot bedrifter og etablerere, hovedsakelig gjennom Innovasjon Norge Nordland, som i år og i fjor har mottatt 85 millioner. I oppdragsbrevet er Innovasjon Norge Nordlands mandat å arbeide helhetlig med etablereropplæring i fylket. En informant fra fylkeskommunen forteller:

Per i dag er den jobben vi gjør generelt for gründere, gjennom oppdragsbrev til Innovasjon Norge. Men der ligger det ikke noe spesifikt i forhold til innvandrere.

Informant fra Nordland fylkeskommune

Selv om gründere med innvandrerbakgrunn ikke er særskilt beskrevet i oppdragsbrevet til Innovasjon Norge Nordland, beskrives unge, kvinner og innvandrere som prioriterte målgrupper innenfor de ulike satsingene.

Nordland fylkeskommune har ingen oversiktsside eller felles portal for etablererkurs i fylket. Fylkeskommunen har ingen informasjon om etablereropplæring på hjemmesidene.

⁸ Temaer inkluderer markedsundersøkelse, forretningside, forretningsmodell, økonomi/budsjett, salg, pitching etc. Søknadsskjema etterspør språknivå, og behov for tolk.

Det finnes imidlertid oversiktssider om etablereropplæring i ulike regioner i fylket, og noen kommuner har arrangert egne kurs for innvandrere, med ulike typer temaer, og på ulike språk.

Som neste tabell viser, ble ingen tilbud spesifikt rettet mot innvandrere identifisert i gjennomgangen av det overordnede tilbudet i regi av Nordland fylkeskommune. Kun enkelte aktører informerer om tilbud på engelsk. I samarbeid med kommunale næringssselskap, næringshager, Innovasjon Norge og Nordland fylkeskommune gjennomføres det felles digitale etablererkurs for hele fylket, gjennom Entreprenurdy.

Tabell 3: Overordnet oversikt over tilbudet i Nordland

Næringshager og inkubatorer etc.	Aktør	Sted	Digitalt	Tilbud rettet mot innvandrere
Egga Utvikling	Næringshage	Andenes, Myre, Sortland, Stokmarknes, Svolveær og Leknes	Digitalt/fysisk etablererkurs gjennom Entreprenurdy	
Sentrum Næringshage	Næringshage	Sandnessjøen		
Kupa	Kunnskapspark med inkubator	Narvik		
KPB Kunnskapsparken Bodø	Inkubator	Bodø		
Kunnskapsparken Helgeland	Inkubator	Mo i Rana		
Kystinkubatoren	Inkubator	Lovund		
Andre aktører				
VINN	Næringsdrivende stiftelse	Narvik		
Bodø næringsforening	Næringsforening	Bodø		
Batteriet Nord-Norge	Ressurssenter for sosialt entreprenørskap, en del av Kirkens Bymisjon	Bodø		
Spark Nord	Student organisasjon ved Nord universitet	Bodø		
Saltdal Utvikling	Næringssselskap	Salten, Røst og Værøy kommune	Digitalt/fysisk etablererkurs gjennom Entreprenurdy	Begrenset informasjon på engelsk. Informasjon om etablererkurs er ikke tilgjengelig på engelsk.
Futurum	Næringssselskap	Narvik	Digitalt/fysisk etablererkurs gjennom Entreprenurdy	
Egga Utvikling	Næringssselskap	Andenes, Leknes, Myre, Sortland, Stokmarknes, og Svolveær		

Rana Utvikling	Næringssselskap	Rana	Digitalt/fysisk etablererkurs gjennom Entreprenørdy	Begrenset informasjon på engelsk. Informasjon om etablererkurs er ikke tilgjengelig på engelsk.
Mosjøen og Omegn Næringssselskap KF	Næringssselskap	Mosjøen	Digitalt/fysisk etablererkurs gjennom Entreprenørdy	Mulighet for engelsk oversettelse på hjemmesiden. Informasjon om etablererkurs er ikke tilgjengelig på engelsk.
Kommuner				
Start Opp Salten (SOS)	Samarbeid mellom kommunene i Salten og Røst	Saltdal, Bodø, Gildeskål, Beiarn, Meløy, Fauske, Hamarøy, Steigen, Rødøy, Sørfold og Røst	Digitalt etablererkurs gjennom Entreprenørdy. Ni nettbaserte samlinger over åtte uker.	

4.2.4 Trøndelag

I Trøndelag fylkeskommune oppgir intervjudeltakerne at de har videreført deler av ordningen som IMDi tidligere forvaltet:

Da vi overtok midlene har vi fortsatt noe av det samme perspektivet som den tidligere ordning hadde, men da innenfor vår kontekst. Informant fra Trøndelag fylkeskommune

Fylkeskommunen forvalter midler til etablereropplæring for innvandrere i seksjon tilbud og integrering, under avdeling for utdanning. I 2021⁹ og 2022¹⁰ lyste fylkeskommunen ut tilskudd til en etablererordning. I tillegg har næringsseksjonen, under avdeling Plan, næring og kulturminner, ansvaret for mobiliserende og tilretteleggende virkemidler, og for oppfølging av oppdrag gitt til Siva og Innovasjon Norge.

Trøndelag fylkeskommune har ingen oversiktsside eller felles portal for etablererkurs i fylket. Fylkeskommunen har heller ingen informasjon om etablereropplæring på hjemmesidene. Som neste tabell illustrerer, har vi ikke identifisert noen tilbud som spesifikt retter seg mot innvandrere. **Proneo** har imidlertid avtale med 11 kommuner om etablererveiledning, og arrangerer også etablererkurs på norsk med fysiske samlinger. I tillegg forteller en informant fra Trøndelag fylkeskommune følgende:

⁹ <https://www.trondelagfylke.no/vare-tjenester/integrering/nyheter-integrering/utlysning-av-mentor-og-etablerertilskudd/>

¹⁰ <https://www.trondelagfylke.no/vare-tjenester/integrering/integrering/tilskudd/>

Proneos tilbud er ikke tilrettelagt spesifikt til innvandrere, men jeg vet at det er en del innvandrere som benytter seg av det tilbudet. Informant fra Trøndelag fylkeskommune

Tabellen viser videre at det ikke finnes noen heldigitale tilbud, men at det gjennomføres flere hybridkurs med både digitale og fysiske samlinger.

Det kan ellers nevnes at **Rørosregionens næringshage** er en aktør som går på tvers av fylkeskommunegrensene, da dette er et samarbeid mellom Innlandet og Trøndelag.

Tabell 4: Overordnet oversikt over tilbudet i Trøndelag

Næringshager og inkubatorer etc.	Aktør	Sted	Digitalt	Tilbud rettet mot innvandrere
Blått kompetansesenter	Næringshage/ Innovasjonsselskap	Sistranda og Trondheim		
INAM	Næringshage	Namsos	Hybridkurs, med digitale og fysiske samlinger. Holdes i samarbeid med Proneo.	
Nasjonalparken næringshage	Næringshage	Oppdal		
Rørosregionens næringshage	Næringshage	Røros	Hybridkurs, med digitale og fysiske samlinger. Holdes i samarbeid med Proneo.	
Tindved Kulturhage	Næringshage	Verdal	Hybridkurs, med digitale og fysiske samlinger. Holdes i samarbeid med Proneo.	
Fremtidens industri	Inkubator og næringshage	Vanvikan, Trondheim, Brekstad		Hjemmeside tilgjengelig på engelsk.
6AM Accelerator	Inkubator/ akselerator	Trondheim		
Proneo	Inkubator	Verdal, Stjørdal, Flatanger, Rørvik	Har flere hybridkurs i samarbeid med andre næringshager.	Hjemmeside på engelsk.
T:Lab	Inkubator	Steinkjer		Noe informasjon på engelsk.
Andre aktører				
Batteriet Midt-Norge	Ressurssenter for sosialt entreprenørskap (Kirkens bymisjon).	Trondheim		

4.2.5 Møre og Romsdal

I Møre og Romsdal fylkeskommune brukes midlene som tidligere ble forvaltet av IMDi inn i det helhetlige gründertilbudet. En informant fra fylkeskommunen forteller:

Vi har hele tiden utviklet og brukt disse midlene fra IMDi til å utlyse utviklingsprosjekter som er spisset mot innvandrere etablerere, for å forbedre førstelinjen og støttesystemet for etablerere. Både gjennom piloter og gjennom partnerskapsavtaler. Førstelinjen i en kommune gjelder for alle

Informant fra Møre og Romsdal fylkeskommune

Møre og Romsdal har etablert **hoppid.no**, som er et forpliktende samarbeid mellom Innovasjon Norge, Statsforvalteren, kommunene og fylkeskommunen. Møre og Romsdal fylkeskommune har ansvar for å utvikle kommunenes kontorer (1.linje/hoppid.no) for etablereropplæring og rådgivning til gründere. Totalt finnes 27 hoppid-kontorer i Møre og Romsdal, og på hjemmesiden kan man finne et oversiktskart for å lokalisere det nærmeste kontoret. hoppid.no tilbyr gratis etablererhjelp i alle kommuner. Et fysisk kontor som samarbeider lokalt i kommunen med andre som er i kontakt med innvandrere. Alle rådgivere i hoppid.no er koplet mot ett digitalt entreprenørskapsstøttesystem (plattform) hvor etablerere får tilgang til etablererkurs, ekspertkompetanse, og *hoppid.no sin tilskuddsordning for avklaring av forretningsideer*¹¹. Som en del av den digitale plattformen er også mulig å opprette en profil på hoppid.no¹² og chatte med en rådgiver. Her kan blant annet hver enkelt gründer få veiledning med sin lokale rådgiver.

Møre og Romsdal fylkeskommune er også samarbeidspartnere i piloten *Migrant Program 2023 – 2025 BSI_4Women*. Prosjektet er underlagt **Interreg Baltic Sea Region 2021-2027**,¹³ som er et samarbeidsprogram finansiert av EU. BSI_4Women er et tiltak for kvinnelige flyktninger fra Ukraina som skal støtte etablering av næringsvirksomhet. Møre og Romsdal har et budsjett på 355 005,- euro fra totalbudsjettet til prosjektet på 2,10 millioner euro. Andre partnere inkluderer blant annet flere business og/eller science parks og hubs fra Danmark, Estonia, Latvia, Litauen og Sverige, og prosjektet ledes av Rzeszow Regional Development Agency fra Polen.

Tabell 5: Overordnet oversikt over tilbudet i Møre og Romsdal

Næringshager og inkubatorer etc.	Aktør	Sted	Digitalt	Tilbud rettet mot innvandrere
Hoppid	Fylkeskommune	Molde (HK)	Heldigitalt etablererkurs gjennom Entreprenørny, med oppfølging fra rådgiver	
Nordveggen	Næringshage og hoppid-kontor	Åndalsnes	Henviser til hoppid-gründerprogram	Samarbeidspartner i pilotering av Migrant program 2023-2025 (målgruppe er kvinnelige ukrainske flyktninger).

¹¹ hoppid.no – akklaringsmidler skal hjelpe nyetablerer å gjennomføre enkle, men avgjørende aktiviteter for å avklare videre satsing. Kommunal støtteordning på inntil 30.000 kroner.

¹² Entreprenørny leverer digital plattform og modell til hoppid.

¹³ Les mer om prosjektet https://interreg-baltic.eu/project/bsi_4women/

Sunnmøre Kultur næringshage	Næringshage og hoppid.no kontor	Volda	Henviser til hoppid-gründerprogram	
Protomore kunnskapspark	Inkubator og hoppid-kontor	Molde	Henviser til hoppid-gründerprogram	Samarbeidspartner i pilotering av Migrant program 2023-2025 (målgruppe er kvinnelige ukrainske flyktninger).
Vindel	Inkubator, næringshage og hoppid-kontor	Kristiansund og øvrig fysisk tilstedeværelse i Aure, Averøy, Gjemnes, Hustadvika, Smøla, Sunndal, Surnadal og Tingvoll	Henviser til hoppid.no gründerprogram	Samarbeid med Startup Migrants om et etablererkurs for innvandrere. Ble avlyst pga. for få deltakere, men det planlegges et nytt kurs. Samarbeidspartner i pilotering av Migrant program 2023-2025 (målgruppe er kvinnelige ukrainske flyktninger).
ÅKP (Ålesund Kunnskapspark)	Innovasjons-selskap, inkubator og hoppid-kontor	Ålesund	Henviser til hoppid.no gründerprogram	
Sykkylven næringsutvikling	Node næringshage og hoppid.no kontor	Sykkylven	Henviser til hoppid-gründerprogram	
Fjordhagen	Innovasjonsselskap og hoppid-kontor	Valldal	Henviser til hoppid-gründerprogram	
Innveno	Node	Surnadal		
Vestnes næringsforum	Node næringshage og hoppid.no kontor	Vestnes	Henviser til hoppid-gründerprogram	
Katapult: ÅKP /DigiCat Norwegian Catapult Centre	Katapult	Ålesund		
Katapult Ikuben Circular Manufacturing	Katapult node	Molde		
Kommune				
Hoppid-kontor	Kommune Et samarbeid mellom kommune, fylkeskommune, Innovasjon Norge og Statsforvalteren	Totalt 27 kontorer. www.hoppid.no Alle kommuner i Møre og Romsdal.	Heldigitalt entreprenørskapsstøttesystem, utviklet i samarbeid Entreprenørby med oppfølging fra rådgiver i egen kommune.	Avklaringsmidler for utvikling av forretningside på inntil 30.000 kroner Etablererkurs for innvandrere med tilgang til mentorer, nettverk mm. Alle hoppid.no vil delta i utvikling og uttesting digitalt etablererprogram Migrant program 2023-2025.

4.2.6 Vestland

Vestland fylkeskommune har en egen seksjon for integrering, som forvalter midlene til etablereropplæring. Seksjonen ligger under Kultur og Folkehelse, og samarbeider tett med Næring og andre avdelinger. Vestland fylkeskommune og tidligere Hordaland kommuner samarbeider også om **Etablerersentret**, som arrangerer etablererkurs på engelsk.

Vestland fylkeskommune har en egen oversiktsside med informasjon om hvem man bør henvende seg til i sin kommune ved ønske om veiledning i etablererprosessen¹⁴.

I gjennomgangen av tilbudet i fylket ble det ikke funnet noen digitale tilbud. Det er imidlertid to private aktører som arbeider spesifikt med etablereropplæring for innvandrere i Vestland fylkeskommune. Disse aktørene er MIKS Ressurssenter og Unity Spark, og begge er konsentrert om de første fasene av entreprenørskapsprosessen: motivasjon, kompetanse, veiledning og nettverk.

MIKS Ressurssenter organiserer kompetansetiltaket *KIME Gründerprogram* for flerkulturelle entreprenører. Programmet er for innvandrere i Bergen og omegnskommuner, og fortrinnsvis for registrerte arbeidssøkere hos NAV eller deltagere i introduksjonsprogram, som generelt behersker norskkunnskaper tilsvarende A2 eller høyere. Programmet er støttet av NAV, Bergen Kommune og Vestland fylkeskommune, og varer over 16 uker, med tre kursdager per uke á syv timer per dag. Det gis en mer utfyllende beskrivelse på <https://www.miks-norge.no/1-grunderprogram/>.

Unity Spark ble startet i 2017 (<https://www.unityspark.no/>). Unity Spark har som mål å støtte innvandrere som står utenfor arbeidsmarkedet i å starte egen virksomhet. Unity Spark stiller lokaler til rådighet, og holder kurs og arrangementer med hjelp fra næringslivet og andre organisasjoner og bedrifter i lokalområdet. Unity Spark er på den måten både et gründerhus, etablereropplæring og et mentorprogram. Unity Spark mottar støtte fra blant annet fylkeskommunens etablereropplæringsmidler, men også fra andre kilder.

I tillegg arrangerer **Bømlo kommune** et etablererkurs i forbindelse med introduksjonsprogrammet ved voksenopplæringen.

Tabell 6: Overordnet oversikt over tilbudet i Vestland

Næringshager og inkubatorer etc.	Aktør	Sted	Digitalt	Tilbud rettet mot innvandrere
Hardanger og Voss næringshage	Næringshage	Voss		

¹⁴ www.driftig.no

Klar Bedrift	Næringshage	Dalsøyra		
Næringshagen i Ullensvang	Næringshage	Odda		
Sognefjorden næringshage	Næringshage	Aurland		
Stryn næringshage	Næringshage	Stryn		
Etablerersentret	Fylkeskommune	Bergen		Arrangerer etablererkurs på engelsk: <i>1-2-3 Startup</i> . Arrangerer fysiske nettverkstreff på engelsk fire ganger i året. Fokuserer på grunnleggende kompetanse og veiledning.
Aksello	Inkubator	Florø		
Atheno	Inkubator	Stord		
Industriutvikling Vest	Inkubator	Isdalstø		
Kunnskapsparken Vestland	Inkubator	Sogndal		
VIS Vestlandets innovasjonsselskap	Inkubator og Innovasjonsselskap	Bergen		
Gulen og Masfjorden utvikling	Innovasjonsselskap	Dalsøyra		
Inviro	Innovasjonsselskap	Nordfjordeid		
Ocean Innovation Norwegian Catapult Centre	Katapult	Bergen		
Sustainable Energy Norwegian Catapult Centre	Katapult	Stord		
Andre aktører				
MIKS Ressurssenter	Ideell organisasjon	Bergen		KIME Gründerprogram er et entreprenørskapsprogram utviklet spesielt for innvandrere i Norge. Det er 3 kursdager pr uke á 7 timer per dag.
Unity Spark	Frivillig organisasjon	Bergen		Flerkulturelt gründerprogram som tilbyr aktiviteter (for eksempel konferanser), nettverk, samlokalisering, og veiledning.
Connect Vest	Non-profit medlemsorganisasjon	Bergen		
Impact Hub	Kontorfellesskap	Bergen		Hjemmeside på engelsk, jobber med sosialt entreprenørskap.
Batteriet Vest	Ressurssenter for sosialt entreprenørskap (Kirkens bymisjon)	Bergen		
Gründerlab		Bergen		Hjemmeside på engelsk.
Kommune				

Voksenopplæring	Kommune	Bømlo		Driver prosjektet <i>Etablereropplæring - start selv</i> som en del av introduksjonsprogrammet. Har mottatt støtte fra fylkeskommunen til prosjektet i 2022. Ingen detaljert info å finne på hjemmesiden.
-----------------	---------	-------	--	---

4.2.7 Rogaland

I Rogaland fylkeskommune virker det som at midlene som tidligere ble forvaltet av IMDi har blitt tilføyd til det helhetlige gründertilbudet i fylkeskommunen.¹⁵ Rogaland har imidlertid flere gründermiljøer og kontorfellesskaper som henvender seg til internasjonale etablerere. **Storhaug Unlimited** er en bydelssatsing på sosialt entreprenørskap, som henvender seg blant annet til innvandrere og har kontakt med flyktningtjenesten og NAV.

Rogaland fylkeskommune er ellers administrativt ansvarlig for etablerertjenesten **Skape**,¹⁶ som leverer individuell rådgiving og opplæring til gründere i Rogaland som er i startfasen av etableringen. Skape er et partnerskap mellom de 23 kommunene i fylket, og i tjenesten finnes også kontaktinformasjon til førstelinjetjenester i kommunene. Skape fungerer også som førstelinjetjeneste for en del av kommunene.

Som neste tabell viser, er det mange av kontorfellesskapene i de ulike kommunene som har hjemmesider på engelsk. Det er imidlertid få digitale tilbud som er utarbeidet av virkemiddelapparatet i fylket.

Tabell 7: Overordnet oversikt over tilbudet i Rogaland

Næringshager og inkubatorer etc.	Aktør	Sted	Digitalt	Tilbud rettet mot innvandrere
Medvind 24 næringshage	Næringshage	Vindafjord kommune (Ølensvåg, Sandeid, Etne, Skjold)		
Rogaland ressurscenter	Næringshage	Avaldsnes		
VRI Rogaland	Støtteordning	Rogaland		
Suldal vekst	Næringshage	Sand		
TEAL	Næringshage	Finnøy		Har informasjon og kurs på engelsk.
Skape	Etablerertjeneste	Stavanger	Fysiske og digitale kurs	Har etablererkurs på engelsk, og andre kurs (økonomi, sosiale medier etc.) på engelsk. Det varierer mellom kursene om de er gratis eller har en deltakeravgift.

¹⁵ Rogaland ønsket ikke å stille til intervju.

¹⁶ Se <https://skape.no/>

Validé	Inkubator	Stavanger		Har kurs og tjenester på engelsk, blant annet inkubatorprogrammer. Flere arrangementer på engelsk rettet mot internasjonale studenter.
Manufacturing Technology	Katapult	Regionalt kontor i Stavanger		
Andre aktører				
Levelup UiS	Studentinkubator	Stavanger		
Lyspæren (UiS)	Innovasjonshus	Stavanger		Informasjon og hjemmeside på engelsk, henvender seg til internasjonale studenter.
Sauda Vekst	Næringsforening	Sauda		Samarbeider med Skape om etablererkurs.
Absinthen	Gründermiljø / kontorfelleskap	Stavanger		Hjemmeside på engelsk.
Kvistn	Gründermiljø / kontorfelleskap	Sandnes		Hjemmeside på engelsk.
FOMO Works AS	Gründermiljø / kontorfelleskap	Stavanger		Hjemmeside på engelsk.
Elefant	Gründermiljø / kontorfelleskap	Stavanger		Hjemmeside på engelsk.
Creator	Gründermiljø / kontorfelleskap	Bryne		Hjemmeside på engelsk.
Driftige damer	Gründernettverk	Haugesund		
Gründerloftet	Gründermiljø / kontorfelleskap	Stavanger og Sandnes		Hjemmeside på engelsk.
Innovation Dock	Gründermiljø / kontorfelleskap	Stavanger		
Gründerlab	Gründerprogram	Stavanger		
Innoasis	Gründermiljø / kontorfelleskap	Stavanger		Hjemmeside på engelsk.
Slingshot	Gründerprogram	Sandnes		Hjemmeside på engelsk.
Kommune				
Storhaug Unlimited	Stavanger Kommune	Stavanger		Sosialt entreprenørskap, modell med bakgrunn i områdesatsing for å styrke innbyggernes eierskap til lokalområdet, ved å rekruttere gode ideer til sosiale entreprenørskapstjenester. Henvender seg blant annet til innvandrere, har kontakt til flyktningtjenesten, NAV etc. Gjennomfører kurs/dialog på engelsk ved behov.

4.2.8 Agder

I Agder fylkeskommune oppgir intervjudeltakerne at midlene som tidligere ble forvaltet av IMDi nå inngår i det helhetlige gründertilbudet. Fylkeskommunen forvalter ellers midler til etablereropplæring for innvandrere under avdelingen Folkehelse, levekår og likestilling. Gjennom intervjuene oppgis det at det er lite samarbeid mellom denne avdelingen og næringsavdelingen.

Fylkeskommunen har opprettet portalen **Gründer 365**, som gir en oversikt over virkemiddelapparatet i fylket, inkludert kurs og arrangementer. Under «oppstartshjelp» finner man både kontaktpunkter på Agder (som innovasjonsmiljøer og kommunale førstelinjetilbud), gründertips, og deling av kunnskap. I portalen finnes også kontaktinfo for førstelinjetjenestene i alle kommuner i fylket. Gründer 365 retter seg mot alle etablerere, men har ikke informasjon tilgjengelig på engelsk.

Etablerersentret Agder, som har kontor både i Kristiansand og Arendal, har tidligere holdt kurset *flerkulturell verdiskaping*, med fokus på nettverksbygging, kompetanse om bedriftsetablering, og begreps- og systemforståelse. Etablerersentret arbeider fortsatt mye med innvandrere, og har digitale innføringskurs. Etablerersentret er i en omstillingsprosess, og har for tiden ingen kurs rettet spesifikt mot innvandrere, men opplyser selv at de jobber mye med innvandrere som henvender seg til dem. De forteller at de i møte med disse klientene avsetter mer tid til oppfølging og hjelp til utfordringer som er spesifikke for dem. På den måten tilpasses det ordinære rådgivningstilbudet til den enkelte personen som henvender seg, og de opplever at personer med innvandrerbakgrunn har behov for mer oppfølging, hjelp og avklaringer på større og mindre spørsmål.

Som vist i neste tabell er det kun Etablerersentret som per i dag tilbyr digitale kurs i fylket. Disse omfatter innføringskurs for innvandrere.

Tabell 8: Overordnet oversikt over tilbudet i Agder

Næringshager og inkubatorer etc.	Aktørtype	Sted	Digitalt	Tilbud rettet mot innvandrere
Lindenesregionen næringshage	Næringshage	Mandal		
Lister nyskaping	Næringshage	Lyngdal		
Pågang næringshage	Næringshage	Risør		
Etablerersentret Agder	Etablerersenter	Kristiansand, Arendal	Digitale innføringskurs	Tidligere arrangert <i>flerkulturell verdiskaping</i> - kurs for innvandrere. Har digitale innføringskurs til målgruppen.
Future materials Norwegian catapult centre	Katapult	Grimstad		Har informasjon på engelsk.
Innoventus Sør	Inkubator	Grimstad		
Andre aktører				
UiA Nyskaping	Studentinkubator	Kristiansand		Har informasjon på engelsk.
CoWorx/Gründerlab	Kontorfellesskap	Kristiansand/Mandal		Hjemmesider kun på engelsk.
Impact Hub Agder	Gründermiljø / kontorfellesskap	Arendal		Hjemmeside på engelsk.
Coverks	Kontorfellesskap	Kvinesdal		
Batteriet Sør	Ressursenter for sosialt entreprenørskap (Kirkens bymisjon)	Kristiansand		

TENK innovasjonslab	Kontorfellesskap	Tvedestrand		
Bjelland næringsutvikling	Næringssselskap	Bjelland		
Connect Sør	Mentortjeneste og investor			
Kommune				
Sirdalsvekst KF	Kommunalt næringssselskap	Sirdal		Informasjon på engelsk om finansieringsmuligheter.

4.2.9 Vestfold og Telemark

Da Vestfold og Telemark fylkeskommune mottok midlene som IMDi tidligere forvaltet, valgte de å videreføre tilskuddsordningen *Etablereropplæring for innvandrere* for søkere i sin fylkeskommune.¹⁷ Fylkeskommunen oppgir at de imidlertid mottok få søknader, og f.o.m. 2023 har de valgt å legge etablereropplæringen ut på anbud.

I Vestfold finnes etablererveiledningen *Start i Vestfold*, som finnes i alle kommuner i Vestfold, og som også har digitale ressurser. I Telemark finnes etablererveiledningen **Start i Grenland**. Begge etablererveiledningene er utført av inkubatoren **Proventia** på anbud, og begge er basert på formelle samarbeidsavtaler mellom fylkeskommunen og de aktuelle kommuner. En intervjudeltaker fra Vestfold og Telemark peker imidlertid på at situasjonen er ulik for Vestfold og Telemark etter sammenslåingen, og at etablerertilbudet er forskjellig i de to regionene:

Fylkeskommunen har samarbeid med aktuelle kommuner i Vestfold, gjennom samarbeidsavtaler, hvor vi gir midler sammen med kommunen. Veiledningen i kommunen tar imot etablerere i Vestfold, hvor alle regioner har det samme tilbudet. I Telemark er det oppstart i Grenland, gjennom et anbudsbasert oppdrag hos en inkubator. I resten av Telemark foreligger det ikke noen avtale mellom fylkeskommunen og kommunene, som er synd.

Informant fra Vestfold og Telemark fylkeskommune

Fylkeskommunen organiserer etablereropplæring for innvandrere i sektor for Næring, innovasjon og kompetanse, med et team som er ansvarlig for integreringsoppgaver.

Start i Vestfold har en satsing som de kaller *Globale Gründere*¹⁸, som arrangerer kurs og aktiviteter for gründere med minoritetsbakgrunn. Blant dem er prosjektet *Global gründerklubb*, som har utarbeidet en håndbok¹⁹ for ansatte i offentlig eller privat sektor som arbeider med etablerer med innvandrerbakgrunn, og kurset *Globale Gründere - introkurs*. Introkurset går over syv uker med ti samlinger - hvorav tre er fysiske og syv er

¹⁷ Se <https://www.vtfk.no/aktuelt/nye-tilskuddsordninger/>

¹⁸ [Globale Gründere \(startivestfold.no\)](https://www.startivestfold.no)

¹⁹ <https://www.startivestfold.no/uploads/userfiles/files/Etableringsopp1%C3%A6ring%20av%20innvandrere.pdf>

digitale. Kurset er rettet mot personer med flerkulturell bakgrunn som vurderer å starte egen bedrift, og er gratis. Kurset holdes på norsk. For mer informasjon, se [Globale Gründere - Introkurs \(startivestfold.no\)](http://GlobaleGründere-Introkurs(startivestfold.no)).

På oppdrag fra fylkeskommunen har Start i Vestfold nylig vunnet anbud, og skal fram til 2024 levere etablereropplæring til innvandrere, både digitalt, i introprogrammet og gjennom fysiske kurs.

Forskere ved Universitetet i Sørøst-Norge (USN) har fokus på entreprenørskap i mange år, og samarbeider blant annet med *Entreprenerdy* og *Startup Migrants* på forskningsprosjektet «*Migrant Work Inclusion - co-creating joint opportunities through employment and entrepreneurship*»²⁰. USN har i tillegg en **studentinkubator**, med informasjon på engelsk.

Som neste tabell viser, er det kun enkelte aktører som informerer om sine tilbud på engelsk.

Tabell 9: Overordnet oversikt over tilbudet i Vestfold og Telemark

Næringshager og inkubatorer etc.	Aktør	Sted	Digitalt	Tilbud rettet mot innvandrere
Start i Vestfold	Etablererveiledning	Alle kommuner i Vestfold	Har digitale etablererkurs, økonomikurs etc. Har også gründerprogram i samarbeid med <i>Entreprenerdy</i> (hybrid). I tillegg har <i>Globale Gründere – introkurs</i> både digitale og fysiske samlinger.	Globale Gründere arrangerer aktiviteter og kurs rettet mot gründere med minoritetsbakgrunn. Informasjonen på nettsiden er på norsk.
Start i Grenland	Etablererveiledning	Alle kommuner i Grenland		
Telemark næringshage	Næringshage	Kviteseid		
Gründernettverket	Nettverk			
Kobben	Inkubator	Horten		Har informasjon på engelsk.
Proventia	Inkubator	Porsgrunn		
Andre aktører				
Colab	Kontorfellesskap	Larvik		
Connect Sør	Non-profit medlemsorg.			
Gründeriet	Kontorfellesskap	Sandefjord		
Gründerhuset Hi5	Kontorfellesskap	Tønsberg		
USN studentinkubator	Studentinkubator	Horten		Har informasjon på engelsk.
Kommune				

²⁰ For mer informasjon, se <https://www.usn.no/forskning/forskningsgrupper-og-senter/okonomi-ledelse-og-regulering/samfunnsanalyse/arbeidsinkludering-av-innvandrere-okte-muligheter-for-arbeid-og-entreprenorskapp-gjennom-samskaping-mw-inc/>

Midt-Telemark og Nome utvikling AS	Regionalt næringssselskap	Bø		
Notodden utvikling AS	Lokalt næringssselskap	Notodden		
Rjukan utvikling AS	Lokalt næringssselskap	Tinn		

4.2.10 Innlandet

I Innlandet fylkeskommune oppgir intervjudeltakerne at midlene som tidligere ble forvaltet av IMDi er tatt inn i det helhetlige gründertilbudet. En intervjudeltaker oppgir at dersom det er et mål at alle fylkeskommuner skal gi etablererkurs for innvandrere, er det en utfordring at midlene fra IMDi ikke lenger er øremerket.

Utfordringen med midlene fra IMDi er at finansieringen ble lagt til rammen for fylkeskommunen uten øremerking. Vi har likevel valgt å kjøre egne etablererkurs for innvandrere, også forkurs, for det helt grunnleggende. Så kjører vi vanlig etablererkurs etterpå. Det gjøres ikke i aller regioner, men i Hamar, Gjøvik, og i de litt større regionene.

Informant fra Vestfold og Telemark fylkeskommune

Fylkeskommunen organiserer etablereropplæring for innvandrere under avdeling for næring, hvor integrering er en tverrfaglig del som inngår i mange av fylkeskommunens ansvarsområder. Intervjudeltakerne informerer ellers om førstelinjetjenesten i kommunene som første henvendelsessted for alle som vil starte egen bedrift.

Fylkeskommunen har opprettet portalen **etablererkursinnlandet.no**, som gir en oversikt over etablererkurs i hele fylket. Søket kan også filtreres, for eksempel etter forkurs for flerkulturelle. Oversikten viser at det er få tilgjengelige digitale kurs per i dag i virkemiddelapparatet i fylkeskommunen. **Skåppå næringshage** tilbyr et digitalt kurs, ellers er alle kurs med fysiske samlinger.

Som neste tabell viser, kjøres etablererkurs for innvandrere i flere kommuner, hvor Siva-partnerne i Innlandet har fått ansvar for *Etablereropplæringen i Innlandet*, på oppdrag fra fylkeskommunen. Kursene er gratis, men har krav om B1 språknivå, og kursene gjennomføres på norsk. Læringsmålene innebærer å forstå det norske skattesystemet, digitale plattformer som Altinn og Brønnøysundregisteret, og reflektere rundt hva som kreves av en etablerer i Norge. Kursene anbefaler at deltakerne som melder seg på, har en konkret idé til å starte virksomhet, og etter forkurset kan deltakerne melde seg på det ordinære etablererkurset. Det kan ellers nevnes at **Rørosregionens næringshage** er et samarbeid mellom Innlandet og Trøndelag.

Tabell 10: Overordnet oversikt over tilbudet i Innlandet

Næringshager og inkubatorer etc.	Aktør	Sted	Digitalt	Tilbud rettet mot innvandrere
Landsbyen næringshage	Næringshage	Dokka		Har et gratis etablererkurs kalt Forkurs for innvandrere, med fysiske samlinger. Kurset går på norsk, med krav om nivå B1.
Skåppå	Næringshage	Vågå	Digitale og fysiske kurs	Har et gratis etablererkurs kalt Forkurs for innvandrere, med fysiske samlinger. Kurset går på norsk, med krav om nivå B1.
Sør-Hedmark næringshage	Næringshage	Magnor		Har et gratis etablererkurs kalt Forkurs for innvandrere, med fysiske samlinger. Kurset går på norsk, med krav om nivå B1.
Sør-Østerdal næringshage	Næringshage	Rena		Har et gratis etablererkurs kalt Forkurs for innvandrere, med fysiske samlinger. Kurset går på norsk, med krav om nivå B1.
Rørosregionen næringshage	Næringshage	Røros		Har et gratis etablererkurs kalt Forkurs for innvandrere, med fysiske samlinger. Kurset går på norsk, med krav om nivå B1.
Valdres næringshage	Næringshage	Fagernes		Har et gratis etablererkurs kalt Forkurs for innvandrere, med fysiske samlinger. Kurset går på norsk, med krav om nivå B1.
Klosser innovasjon	Inkubator	Hamar		Har et gratis etablererkurs kalt Forkurs for innvandrere, med fysiske samlinger. Kurset går på norsk, med krav om nivå B1.
Vaager innovasjon	Inkubator	Raufoss		
Manufacturing Technology Norwegian Catapult Centre	Katapult	Raufoss		Har informasjonsside på engelsk.

4.2.11 Viken

I Viken fylkeskommune oppgir intervjudeltakerne at midlene som tidligere ble forvaltet av IMDi i starten ble anvendt separat til etablereropplæring for innvandrere, og deretter inkludert som en del av en samlet, større ordning for næringsutvikling og innovasjon. I 2022 ble midlene tatt ut av denne ordningen, og det ble opprettet en egen ordning kalt *Sosialt entreprenørskap og integrering*²¹. I 2023 er midlene satt av til i en egen utlysning, kalt *Integrering i arbeidslivet*. Det er foreløpig ikke avklart hvilken måte dette vil foregå, da neste utlysning på integreringsområdet eventuelt vil skje etter etablering av nye fylkeskommuner. I Viken samarbeider ellers avdelingene for næring og integrering tett om midlene til etablereropplæring for innvandrere.

Fylkeskommunen har opprettet portalen **StartupViken.no** for bedriftsetablerere, og gir en oversikt over 12 etablererkontorer i fylket. For hvert kontor finnes kontaktinformasjon på nettsiden, men portalen har begrenset informasjon på engelsk. I Viken kan ellers to

²¹ For oversikt over prosjekter som mottok støtte i 2022, se: [Tilskudd til sosialt entreprenørskap og integrering 2022 - Viken fylkeskommune](#)

virkemiddelaktører særlig trekkes frem for tilbud rettet mot etablerere med innvandrerbakgrunn: Inclusion og Business Lillestrøm.

Inclusion er en aktør som jobber spesifikt med etablererveiledning og -kurs for innvandrere, og tilbyr også andre aktører å bruke kurset til å fasilitere opplæring for innvandrere. Inclusion tilbyr blant annet *Startup Forum*, som er et onlinebasert undervisnings- og veiledningsverktøy på engelsk, utviklet for at personer med innvandrerbakgrunn skal komme raskt og godt i gang med egen bedrift i Norge (<https://www.inclusion.no/>).

Business Lillestrøm er et gründerhus hvor man kan leie kontorplass og bli tilknyttet en mentor. De har samarbeidet med Diversify om programmer og arrangementer rettet mot innvandrere. De huser også etablerertjenesten i kommunen, som har etablererveiledning på engelsk og grunnkurs for innvandrere en gang i halvåret (<https://businesslillestrom.no/>).

Det er stort overlapp i tilbudene i Viken og Oslo. Charge, Startup Migrants (se nærmere omtale i kapittel 4.1.12) og Diversify er tre aktører som spesialisere seg i startup-programmer og arrangementer rettet mot innvandrere i Oslo og Viken.

Diversify er en non-profit organisasjon som jobber med å øke mangfold, og adressere det de mener er diskriminering i det norske systemet (<https://diversify.no/>). De jobber med å bygge opp fellesskap, og utfører analyser og undersøkelser på et nordisk nivå, blant annet med å utarbeide «best practice»-håndbøker. Diversify jobber også for å belyse problemet med at mange innvandrere har vanskelig for å finne jobb, tross utdanning og erfaring. Organisasjonen er på den måten en aktør som arbeider for å utvikle de mer kulturelle rammebetingelsene som er svært viktig for entreprenørskap blant innvandrere. Diversify har startup-programmet *Springboard* for innvandrere, og tilbyr et eget entreprenørskapsprogram i samarbeid med Kunnskapsbyen Lillestrøm og Business Lillestrøm. Det sistnevnte programmet etterfølges av et seks måneders mentorprogram.

Tabell 11: Overordnet oversikt over tilbudet i Viken

Næringshager og inkubatorer etc.	Aktør	Sted	Digitalt	Tilbud rettet mot innvandrere
Startup Viken	Fylkeskommunen			De forskjellige kontorene har enkelte tilbud rettet mot innvandrere.
Buskerud næringshage	Næringshage	Rødberg		
Askershus næringshage	Næringshage			
Hallingdal næringshage	Næringshage	Torpo		
Næringshagen Østfold	Næringshage	Ørje		
Aggrator inkubator	Inkubator	Ås		
Kjeller innovasjon	Inkubator	Kjeller		

Kongsberg innovasjon	Inkubator	Kongsberg		
Pan innovasjon	Inkubator	Hønefoss		Har en informasjonsside på engelsk.
Smart Innovation Norway	Inkubator	Halden		
Andre aktører				
RE Gründerhus	Gründerhus	Asker		Driftes av blant annet Inclusion, og har etablererkurs for innvandrere på engelsk.
Inclusion	Etablerertjeneste og kursholder	Asker	Heldigitalt kurs (Startup Forum) for innvandrere på engelsk	Spesialiserer seg innenfor etablererveiledning og -kurs for innvandrere, og har digitale kurs på engelsk. Tilbyr konsulenttjenester til andre aktører som tilbyr etablererkurs til innvandrere.
Business Lillestrøm				Samarbeider med Diversify om gründerkurs for innvandrerkvinner.
Charge	Inkubator	Viken, Oslo		Startupprogram rettet mot innvandrere.
Diversify	Gründerprogram	Viken, Oslo		Har startupprogrammet <i>Springboard</i> for innvandrere og entreprenørskapsprogram for Kunnskapsbyen Lillestrøm og Business Lillestrøm.
Startup Migrants	Gründerprogram	Viken, Oslo		3-dagers intensiv kurs i gründerkap.
Kommune				
Etablerertjenesten i Follo	Kommune	Ski		Har informasjon på engelsk, men kun kurs på norsk.
Mossregionens næringsutvikling	Kommune	Moss		
Etablerertjenesten Nedre og Øvre Romerike	Kommune	Jessheim	Har enkelte webinarer, kun på norsk	Har etablererkurs på engelsk. Har i 2022 hatt kurset Business Compass for new arrivals. Fokuserer på grunnleggende kompetanse og nettverksbygging.

4.2.12 Oslo

I Oslo oppgir intervjudeltakerne at midlene som tidligere ble forvaltet av IMDi, nå inngår i det helhetlige gründertilbudet. Oslos hovedaktør er **Oslo Business Region**, som har til oppgave å skape vekstbedrifter og innovasjon i Osloregionen. Oslo Business Region har blant annet fokus på hvordan omsette forskning til innovasjon, og jobber mye med å tiltrekke internasjonal kompetanse til Oslo og Norge.

Byrådet i Oslo besluttet i 2021 å opprette etablerertjenester i utvalgte bydeler, blant annet Søndre Nordstrand. Disse sentrene er fortsatt under utvikling, og det finnes lite informasjon tilgjengelig på nett om prosess eller tilbud.

Mange av aktørene listet opp på Oslo Business Regions hjemmeside er aktører som holder til i Viken. Som tidligere nevnt har de to fylkeskommunene til dels overlappende tilbud. Charge, Startup Migrants og Diversify (se nærmere omtale i kapittel 4.1.11) er tre

aktører som spesialisere seg i startup-programmer og arrangementer rettet mot innvandrere i både Oslo og Viken.

Charge er en lokal inkubator for innvandrere i start-up fasen i Oslo og Viken, og fokuserer på å utvikle idé til bedrift. Charge Changemaker er et fem måneders gratis program med mål om å øke nettverk og kunnskap for å utvikle en bedrift, og er delt inn i tre deler: Pre-Incubation (fem økter), The Kick-Starter (ti økter), og Incubation (18+ økter over åtte uker). Charge fasiliterer også mentorer, investorer, bedriftssamarbeid som kontorplasser og pro-bono tjenester, og samarbeidsprosjekter. Charge oppgir at de har 24 gründere med innvandrerbakgrunn i hvert program. De finansieres av Sparebankstiftelsen DNB og Viken fylkeskommune. Mer utfyllende informasjon finnes på <https://www.charge.no/>.

Startup Migrants er en internasjonal organisasjon som jobber med entreprenørskapsprogrammer i flere europeiske land, blant annet Sverige, Tyskland, UK og Østerrike. Startup Migrants samarbeider med Universitet i Sørøst Norge om forskning på entreprenørskap blant innvandrere. I Norge har de Oslo kommune, Trøndelag Fylkeskommune, NTNU, Innlandet Fylkeskommune og Viken fylkeskommune som samarbeidspartnere. Startup Migrants kjører entreprenørskapsprogrammet *Startup Preschool*. Dette programmet er et 3-dagers intensiv kurs i gründerskap hvor det fokuseres på hvordan forretningsideer kan utvikles og tas til neste nivå. I Oslo avholdes dette på Startup Lab. Det finnes mer informasjon om dette tilbudet på <https://startupmigrants.com/forskole/>.

Som neste tabell viser, har Osloområdet mange akseleratorer og inkubatorer som profilerer seg mot flerkulturelle, gjerne på engelsk, og flere aktører har internasjonale kontorer. Det er også mange aktører i Osloområdet med tilbud rettet mot finansiering, investering og mentortjenester.

Tabell 12: Overordnet oversikt over tilbudet i Oslo

Oslo Kommune	Aktør	Digitalt	Tilbud rettet mot innvandrere
Oslo Business Region	Hovedaktør for Oslo kommune		All informasjon er på engelsk.
Etablerertjenesten	Oslo Kommune, ulike bydeler		
Andre aktører			
Tøyen Unlimited	Organisasjon, bydelsetablerertjeneste		
Aleap	Inkubator		
StartupLab	Inkubator, akselerator		Profilerer seg på engelsk.
Charge	Inkubator		Startupprogram rettet mot innvandrere.
Diversify	Gründerprogram		Har startupprogrammet <i>Springboard</i> for innvandrere og entreprenørskapsprogram for Kunnskapsbyen Lillestrøm og Business Lillestrøm.

Startup Migrants	Gründerprogram		3-dagers intensiv kurs i gründerkap.
HerSpace	Kontorfellesskap		Profilerer seg på engelsk. Jobber med mangfold og inkludering, og har mange arrangementer som handler om dette.
Antler			Internasjonal virksomhet, profilerer seg på engelsk.
Startup Campus	Kontorfellesskap og akselerator		Profilerer seg på engelsk.
Impact Startup	Inkubator og akselerator		Enkelte arrangementer på engelsk
Katapult	Akselerator	Heldigitalt tilbud	Profilerer seg på engelsk og til internasjonale som ikke nødvendigvis bor i Norge.
Oslo Cancer Cluster	Akselerator, cluster		
Yara Marine	Akselerator	Hybridprogram, (samlinger i Oslo eller Gøteborg)	Profilerer seg på engelsk til internasjonale som ikke nødvendigvis bor i Norge.
Venture Factory	Akselerator		Profilerer seg på engelsk.
The Factory	Akselerator		Profilerer seg på engelsk.
Norselab	Investeringsplattform		Profilerer seg på engelsk.
BI Startup	Studentinkubator		Informasjon på engelsk.
Insj UiO	Studentinkubator		
VINC	Kompetansenettverk		Nettside på fransk og engelsk, og ulike kurs på engelsk som <i>Lean Startup Course</i> .

4.3 Det nasjonale tilbudet

I tillegg til de regionale tilbudene, kan etablerere benytte seg av nasjonale aktører. De nasjonale virkemiddelaktørene er virksomheter som har en form for forankring i staten og skal tilby virkemidler til alle norske bedrifter og brukere i inn- og utland. Samlet skal det nasjonale virkemiddelapparatet bidra til å løfte norsk konkurransekraft gjennom økt forsknings- og innovasjonsevne, og derav bidra til nyutvikling, skalering og vekst. Det nasjonale virkemiddelapparatet har også en rolle i å sikre satsinger på områder som anses spesielt viktig for Norge. For å lykkes med dette har det nasjonale virkemiddelapparatet også i oppgave å sikre god nasjonal forsknings- og innovasjonsinfrastruktur, samt en rolle i å mobilisere til norsk deltakelse i europeiske ordninger (Deloitte, Menon Economics, & Oxford Research, 2019, s. 19).

Det nasjonale, næringsrettede virkemiddelapparatet beskrives nærmere i neste delkapittel. Innen bedriftsutvikling er det Innovasjon Norge og Siva som er mest relevant for målgruppen. På nasjonalt nivå finnes det også noen private aktører som supplerer det offentlige tilbudet. En av de mest sentrale her er **Entreprenerdy**, som leverandør av en digital plattform og opplæringsmodell i entreprenørskap, og med et fokus på opplæring i

entreprenørskap for personer med forskjellige bakgrunn. Dette beskrives nærmere i kapittel 4.3.2.

4.3.1 Det næringsrettede virkemiddelapparatet

Det næringsrettede virkemiddelapparatet består av aktører og virkemidler som direkte eller indirekte skal stimulere til mer innovasjon og verdiskaping i næringslivet. Det gis en omfattende oversikt over dette apparatet i områdegjennomgangen av det næringsrettede virkemiddelapparatet²², men vi vil i det følgende gå inn på noen hovedtrekk.

Aktivitetene som skal utløses, forsterkes og/eller akselereres av de næringsrettede virkemidlene kan grovt sett deles i to grupper; innovasjon og bedriftsutvikling. Det meste av tilskuddsordningene i virkemiddelapparatet er rettet mot det som i vid forstand kalles innovasjon. **Innovasjon** kan i praksis deles i tre grupper:

- Forskningsdrevet og forskningsstøttet innovasjon - for eksempel innovasjonsprosjekter i næringslivet.
- Forretningsdrevet innovasjon - for eksempel innovasjonslån og innovasjonskontrakter.
- Læring og kopiering – implementering av god praksis.

Innovasjonsvirkemidler er først og fremst relevante for innvandrere etablerere som har kommet svært langt i sin bedriftsutviklingsprosess. Den mest relevante virkemiddelkategorien for innvandrere etablerere for øvrig er de som går til **bedriftsutvikling**. Denne potten brukes både til å støtte opp under bedriftsetableringer, vekst og internasjonalisering. Dette innebærer at virkemidlene og aktørene som besitter dem er relevante for etablerere som har kommet seg over den innledende fasen og har visse vekstambisjoner.

Innen bedriftsutvikling er det Innovasjon Norge og Siva som er mest relevant for målgruppen. Begge disse organisasjonene er representert over hele landet og har flere virkemidler for bedriftsetablerere i sin portefølje. Hva som tilbys er standard uavhengig om bedriftsetablereren har innvandrerbakgrunn eller ikke. Hverken Innovasjon Norge eller Siva har målgruppen i sitt nasjonale mandat og sine vedtekter.

Innovasjon Norge har en stor portefølje av virkemidler som dekker hele bedriftsutviklingsprosessen fra oppstart til skalering. Innovasjon Norge tilbyr mentortjenester, kompetanse og mulighet for finansiering for bedriftsetablerere. For vår målgruppe er det virkemidler knyttet til bedriftsetableringenes tidlige fase. Innovasjon Norges portefølje består her av nettbaserte kurs av kort varighet type 30 minutter til to

²² <https://www.regjeringen.no/contentassets/0f8355831ed346c38fba23362eaa59be/helhetlig-anbefaling-om-innretning-og-organisering-av-det-naringsrettede-virkemiddelapparatet.pdf#page=11&zoom=100,72,237>

timer. Kursene er gratis. Noen av kursene er etablert i samarbeid med regionale virkemiddelaktører. Kursene er på norsk.

Siva er et statlig foretak som utvikler, eier og finansierer en nasjonal infrastruktur for innovasjon og næringsutvikling bestående av inkubatorer, næringshager, katapult-sentre, innovasjonsselskaper, samt innovasjonssentre og industribygg. Sivas direktør for innovasjon påpeker at tilbudet til innvandrere typisk foregår ute i næringshagene. En stor andel av de som får hjelp fra rådgivningstjenestene er innvandrere, men det finnes ikke noe statistikk på omfanget.

4.3.2 Private aktører

På nasjonalt nivå finnes det også noen private aktører som supplerer det offentlige tilbudet. En av de mest sentrale her er **Entreprenerdy**. Entreprenerdy er nasjonal og internasjonal leverandør av en digital plattform og opplæringsmodell i entreprenørskap. Selskapet ble startet for ti år siden, og har jobbet med å utvikle en forskningsbasert modell for opplæring i entreprenørskap for personer med forskjellige bakgrunn. De har en opplæringspakke i entreprenørskap som er forankret i en modell de kaller S.E.A.M. (Systemic Entrepreneurship Activity Method), og det digitale opplæringsmaterialet finnes på forskjellige språk. For å tilpasse verktøyet til den nylig oppståtte flyktningstrømmen fra Ukraina, ansatte de også en person med ukrainsk språkkunnskap.

Entreprenerdy legger vekt på et kjedet samspill med det øvrige virkeapparatet, ved at man må starte med kjernen og de grunnleggende tingene som er felles for alle entreprenører, og så kan man komme med det spesifikke for den enkelte. Det innebærer at 90 prosent av innholdet i kurset er det samme for alle, for eksempel kunstnere og innvandrere etc. Det gis en mer utfyllende beskrivelse av virksomhetens tilbud på <https://entreprenerdy.com/>.

En annen aktør på entreprenørskapsfeltet er **Ungt Entreprenørskap (UE)**, en landsomfattende ideell organisasjon med lokal tilstedeværelse gjennom fylkeslag. Deres hovedmål er å integrere entreprenørskap i utdanningssystemet ved å bygge bro mellom skolen og arbeidslivet. UE tilbyr en rekke programmer som strekker seg fra grunnskole til videregående skole og høyere utdanning. Gjennom disse programmene fokuserer organisasjonen på å utvikle barn og unges kreativitet, skaperglede og entreprenørskapsferdigheter, samtidig som de gir dem verktøy og inspirasjon til å skape verdier og drive nyskaping i næringslivet. Blant de sentrale programmene til UE er Elevbedrift og Ungdomsbedrift.

Selv om UE ikke spesifikt retter sitt tilbud mot innvandrere som en definert målgruppe, spiller de likevel en relevant rolle med tanke på å introdusere grunnleggende inspirasjon og entreprenøregenskaper til fremtidige gründere i skolen, og det er sannsynlig at innvandrere vil dra nytte av deres tilstedeværelse. Gjennom sitt arbeid fungerer UE som

en bro som kobler ulike samfunnsgrupper sammen og legger grunnlaget for et inkluderende entreprenørskapsmiljø i utdanningssystemet.

4.4 Oppsummering av det samlede tilbudet

Som for alle bedriftsetablerere består også virkemiddeltilbudet for innvandrere av det tilbudet på regionalt og nasjonalt nivå. Felles for de statlige og regionale tilbyderne er at de ikke har innvandrergjørere i sitt mandat og sine oppdragsbrev, men er orientert mot entreprenører generelt.

4.4.1 Kjennetegn ved tilbudene til innvandrere

Tilbud som er rettet mot innvandrere, gis primært på norsk. Kursene er gjerne gratis, men vi har funnet eksempler på tilbydere som har en deltakeravgift på kurs for å engasjere gründerne som er særlig motiverte. Det finnes generelt få digitale tilbud som er rettet direkte mot innvandrere, og disse digitale tilbudene er gjerne en blanding av fysiske og digitale samlinger.

Hvordan tilbudet treffer målgruppen, varierer mellom ulike faser i etableringsprosessen, og mellom ulike kategorier av etablerere. Tilbudene til målgruppen fokuserer hovedsakelig på den tidlige fasen i entreprenørskapsprosessen, altså tilførsel av kunnskap om hvordan man skal gå fram for å etablere bedriften og utvikling av forretningskonseptet. Når gründerne har utviklet sin første konkrete skisse som beskriver forretningskonseptet, starter arbeidet med å realisere konseptet. Når man begynner å nærme seg slutten av utviklingsfasen og entreprenøren kommer inn i etableringsfasen, vil hen møte andre behov for gründerstøtte, som for eksempel finansiering, næringslokaler, eventuell tilgang til FoU-midler og liknende. I disse kommende fasene hvor forretningskonseptet framstår som mer modent, kan entreprenørene i større grad benytte det ordinære tilbudet.

Av kategoriene som ble presentert i kapittel 2.2, er tilbudet primært innrettet mot selvstendig næringsdrivende og småbedriftseiere. Vi finner få spissede tilbud mot de resterende kategoriene innvandrergjørere (internasjonalt entreprenørskap, transnasjonalt entreprenørskap, livsstilsentreprenørskap og digitale nomader, expat-entreprenører, diaspora-entreprenørskap), og disse entreprenørene henvises hovedsakelig til det ordinære tilbudet.

Vi finner få eksempler på tilbud som per i dag er rettet særlig mot ukrainere. For øyeblikket lanseres programmet UAccelerate²³, som er et ti-ukers gründerprogram for 150 ukrainere bosatt i Norden som ønsker å starte egen bedrift. Utover dette oppgir noen

²³ <https://uaccelerate.dkiv.dk/nor-no>

virkemiddelaktører at de tidligere har hatt satsinger rettet spesifikt mot denne målgruppen, men at de ikke lenger tilbyr dette. Ukrainere inngår i disse tilfellene inn i tilbudene om etablereropplæring for innvandrere, eller de benytter seg av det ordinære tilbudet. Vi finner imidlertid at flyktningstrømmen fra Ukraina tidligere i noen tilfeller har gitt økt oppmerksomhet om entreprenørskapsprosessen.

4.4.2 Ingen særlig målgruppe hos nasjonale virkemiddelaktører

Ingen av de nasjonale, offentlige kjernevirkemiddelaktørene (Siva, Innovasjon Norge, etc.) har innvandrere som en særskilt målgruppe i mandatet. Aktørene har imidlertid et omfattende tilbud som er rettet mot alle etablerere, og flere har også etablereropplærings-tilbud som er målrettet mot innvandrere. Vi finner eksempler på at innvandrere er nevnt som prioritert målgruppe hos regionale Innovasjon Norge-kontorer, men dette er ikke beskrevet ytterligere i mandatet.

4.4.3 Mange digitale portaler

Kartleggingen viser at det finnes flere digitale portaler for de regionale tilbudene, som for eksempel Vestlands portal *driftig.no*, Agders portal *grunder365.no* og Møre og Romsdals portal *hoppid.no*. I tillegg til de regionale portalene, har man også flere nasjonale portaler og oversiktssider (se oversikt på <https://skape.no/finansiering/nasjonalt>).

En utfordring er at portalene kommuniserer dårlig. Det vil si at de regionale portalene kun har oversikt over sine områder, og det vil kunne være variasjoner mellom tilbudene man finner gjennom de nasjonale portalene og de regionale portalene. Vi finner blant annet eksempler på entreprenører som etterlyser tilbud som allerede finnes. Det er heller ikke alle fylkeskommuner som har en oversiktsside eller felles portal for etablererkurs.

4.4.4 Uproblematisk overlapp i tilbud

Flere av de ulike tilbydernes virkemidler overlapper ofte med andre aktørers tilbud om støtte i entreprenørskapsprosessen. Entreprenører benytter seg gjerne ikke bare av én virkemiddelaktørs tilbud, men mottar gjerne støtte fra en statlig aktør og en regional offentlig aktør. I noen tilfeller fungerer de regionale aktørene som et springbrett for å oppnå støtte fra statlige virkemiddelaktører. Dette gjelder for eksempel særlig for entreprenører som har kommet lengre i entreprenørskapsprosessen, og som typisk befinner seg i kategoriene internasjonalt entreprenørskap og transnasjonalt entreprenørskap. Dette er i tråd med hvordan man ønsker at virkemiddelapparatet skal fungere både for å få til ryddige grenseflater og utløse det verdiskapingsmessige potensialet.

4.4.5 Private tilbydere supplerer tilbudet til målgruppen

Det offentlige tilbudet suppleres av noen private tilbydere. De private tilbyderne har gjerne spesialiserte tjenester som er tilpasset behovene til bedriftsetablerere med innvandrerbakgrunn. De private aktørene tilbyr både et direkte tilbud til etablererne, men først og fremst engasjeres de av de offentlige aktørene for å utforme og tilby et spisset virkemiddeltilbud (særlig kurs og kompetanse). Det innebærer at de offentlige og private tilbyderne er med på å utfylle hverandre, men i noen tilfeller er de også i en viss konkurranse.

5. Vurdering av tilbudet

Gjennom de foregående kapitlene har vi presentert hvilke tilbud som etablerere med innvandrerbakgrunn kan benytte seg av. Gjennom kartleggingen finner vi at det er et omfattende tilbud for bedriftsetablerere, og at det er stor variasjon i tilbudene som er tilgjengelige for innvandrere etablerere. Dette gjenspeiler først og fremst den store variasjonen i det generelle etablerertilbudet mellom fylker og regioner.

Det er blant annet ulikt hvordan fylkeskommunene har valgt å gå videre siden IMDi-tilskuddet ble del av fylkeskommunens ramme. Noen fylkeskommuner har satset på en felles aktør på fylkesnivå som samler førstelinjetilbudene. For eksempel er hoppid.no organisert og forvaltet av Møre og Romsdal fylkeskommune, og i Rogaland har man stiftet en egen organisasjon i samarbeid med kommunene og statsforvalter med egne ansatte (Skape). Andre fylkeskommuner, som for eksempel Trøndelag, gir ansvaret eller delegerer oppdraget til kommunale og/eller private underleverandører. I noen av de nye fylkeskommunene kan tilbudet også variere innad i fylket basert på tidligere ulike tilnærminger. Vestland fylkeskommune har for eksempel Etablerersenteret, som driftes gjennom et samarbeid med kommunene fra gamle Hordaland.

I sum er det helhetlige tilbudet for etablerere variert når det gjelder tilgangen til aktører og aktiviteter. I tillegg er det store variasjoner i aktørenes størrelse og storbedriftsfordeler. I enkelte fylker og regioner er det sterke inkubasjonsmiljøer og nettverk hvor gründere kan dra nytte av samarbeid, kunnskapsdeling og finansieringsmuligheter. Disse miljøene gir etablererne muligheten til å etablere relasjoner, motta råd og veiledning fra erfarne gründere og utvide sitt forretningsnettverk.

Det er viktig å merke seg at tilbudet ikke bare varierer mellom fylkene, men også mellom byområder og mer landlige regioner. Byområder som Oslo, Stavangerregionen, Bergen og Trondheim har typisk et bredere og mer mangfoldig tilbud for gründere, med flere ressurser, institusjoner og nettverk tilgjengelig. Dette betyr imidlertid ikke at tilbudet automatisk er bedre, ettersom etterspørsel kan være vesentlig høyere enn tilbudet. Landlige regioner kan på den andre siden ha mer begrensede ressurser og muligheter for etablerere, selv om de kan tilby spesialiserte tilbud innenfor bestemte sektorer som landbruk eller turisme.

En likhet som går igjen, er tilbud om veiledning som del av førstelinjehjelp. Individuell veiledning tilpasses til den aktuelle gründeren, eller de får råd om hvordan de best kan benytte seg av andre tilbud i det øvrige virkemiddelapparatet. Det finnes så å si alltid et tilbud om slik veiledning fra både kommunale og andre aktører, men informasjon om slik veiledning er ikke rettet mot noen spesifikk målgruppe. Vi har erfart gjennom intervjuer med både gründere og virkemiddelaktører at slik veiledning tilpasses innvandrere godt, selv om det ikke er et målrettet eller eksklusivt tilbud til denne samfunnsgruppen.

Du kan si at alle de utfordringene vi snakker om, er problemer for ikke-immigranter også. Saken er bare at alt forsterkes når det er immigranter. Virkemiddeltilbyder

At no point have I felt I have been treated differently due to being from another country. Gründer

Alle tilbud er i realiteten åpne for innvandrere med ambisjoner om å starte bedrift, gitt at de har et visst nivå på språkferdigheter. Vi finner likevel få tilbud på andre språk enn norsk. Oxford Research opplever at dette kan bidra til å begrense nytteverdien av tilbudet for innvandrere, men det er stor variasjon mellom ulike gründere ut ifra deres bakgrunn og forretningsidéer.

5.1 Vurdering av tilbud til innvandrere

Målgruppens opplevde barrierer i etableringsprosessen er i stor grad de samme barrierene som også etnisk norske entreprenører møter på i en bedriftsutviklingsprosess. Det er likevel noen forhold som gjør bedriftsetablering og -utvikling mer utfordrende for innvandrere. Dette er særlig svakere norskferdigheter, kunnskaper om særtrekk ved norsk næringsliv og tilgang til nettverk.

Behovet for et mer spesialrettet tilbud mot innvandrere, er størst tidlig i etableringsprosessen. På dette tidspunktet har innvandrere større behov for tilbud som imøtekommer barrierene, gjennom kurs på engelsk, og/eller kurs som tematiserer bedriftsetablering i en norsk samfunns- og næringslivskontekst. Vi finner flere korte og gratis kurs som tilbys for alle entreprenører i en tidlig fase. Det er mange tilbydere som har utviklet slike kurs, og mange av dem er relativt like i form og innhold. Kursene tilbys imidlertid stort sett på norsk. Oxford Researchs inntrykk er at dette kan bidra til å begrense nytteverdien av tilbudet for innvandrere, selv om det er stor variasjon i utbyttet ut ifra etablerernes bakgrunn og forretningsidéer. Et annet forhold som også kan påvirke utbyttet, er hva etablererne får av individuell oppfølging som en del kursopplegget. Noen kurs legger stor vekt på individuell oppfølging i tillegg, noe intervjudeltakerne opplever gjør at nytteverdien øker. Gjennom referansegruppemøtene har deltakerne understreket betydningen av at kursopplegget gis av kursholdere med tilstrekkelig kompetanse innen næringsfeltet, og har pekt på et behov for sertifisering av kursholdere.

Det er få digitale kurs som er utviklet spesifikt for målgruppen. I de tilfellene hvor kurset er rettet mot etablerere med innvandrerbakgrunn, er dette gjerne en blanding av digitale og fysiske samlinger. Det er ellers flere virkemiddelaktører som har påpekt at de bevisst ønsker å gjennomføre tilbudene fysisk, fordi de opplever at innvandrere i starten har et litt annet behov enn etnisk norske gründere. Dette handler både om at man i større grad vil kunne bistå deltakeren direkte med mindre utfordringer som er knyttet til forståelse av det

norske markedet, og at det er viktig å ha et fellesskap og bygge nettverk i arbeidet med bedriftsetableringen og -utviklingen.

Etablereroplæring for innvandrere havner ellers i et kryssfelt mellom næringsutvikling og integrering. Dette trenger ikke å være et problem i seg selv, og kan være en interessant diskusjon for fylkeskommunene å ta – til gagn for regional utvikling, vekst, inkluderingsarbeid og likestilling. Det kan imidlertid oppstå utfordringer dersom innvandrere som ønsker å etablere egen bedrift, ender med å «falle mellom to stoler» fordi disse to ganske forskjellige samfunnsområdene har ulik kompetanse og jobber mot litt ulike mål, og ikke har midlene til å bygge opp et tverrfaglig og tverrsektorielt tilbud. Risikoen er dermed at begge siders aktører ender opp med å mangle incentiv, midler og kompetanse til å møte innvandreres behov i en entreprenørskapsprosess.

5.2 Vurdering av det ordinære tilbudet

Når gründerne skal over i en ny fase hvor de videreutvikler ideen sin, kan de i større grad benytte det ordinære tilbudet. På dette tidspunktet vil mange innvandrere ha tilstrekkelig kunnskap om å drive bedrift, og språklige ferdigheter til å kunne benytte seg av dette. Det er for eksempel flere virkemiddelaktører med tilbud til etablereroplæring av gründerne med innvandrerbakgrunn som vektlegger språkopplæring som en del av sitt tilbud. Dette er med på å gjøre innvandreretablererne klare for å benytte det ordinære tilbudet i virkemiddelapparatet.

Det er noen hovedutfordringer knyttet til utformingen av det ordinære tilbudet som skaper utfordringer for gründerne med innvandrerbakgrunn. Først og fremst er tilbudsbildet preget av å være omfattende, men uoversiktlig. Dette er en felles barriere for de fleste etablerere, selv om dette kan forsterkes av manglende språkforståelse eller manglende kunnskap om norske regler og systemer.

En av de største barrierene for at innvandrere skal kunne benytte seg av det ordinære tilbudet, er at det er lite informasjon og få tilbud som markedsføres på andre språk enn norsk. Manglende markedsføring og informasjon på engelsk ser ut til å oppfattes som en større utfordring enn om selve kurset gjennomføres på norsk. Dette handler om at det er mange tilbydere som ser ut til å tilpasse sitt tilbud når etablereren først møter opp, innenfor de rammene som er satt for kurset. Utfordringen er derfor å gi innvandrerne god informasjon om hvor de kan finne bistand for å utvikle sin bedrift i drifts- og vekstfasen. Dette vurderer vi som mangelfullt per i dag, men Innovasjon Norges arbeid med å utvikle «en dør inn» kan bidra til å løse utfordringen dersom den også utformes godt på engelsk. Alle gründerne og bedrifter vil da få felles digital inngang til hele det næringsrettede virkemiddelapparatet.

For innvandrere etablerer oppfattes det også som utfordrende å få de positive effektene av kjedet samspill ved overgang fra å benytte et spesifikt opplæringstilbud, som for eksempel etablereropplæring eller introduksjonskurs, til å gå over til å benytte det ordinære virkemiddelapparatet. Slike overganger er en generell utfordring for alle etablerere, men dette er en av utfordringene som ser ut til å forsterkes av manglende språkkompetanse og/eller kulturforståelse.

5.3 Videreutviklingsmuligheter

Kartleggingen viser at virkemiddeltilbudet er dårligere for de med innvandrerbakgrunn enn for de med norsk bakgrunn. Slik Oxford Research ser det, er det noen grep som kan tas for å forbedre tilbudet:

5.3.1 Oversikt over tilgjengelige tilbud i en felles portal

Områdegjennomgangen av det næringsrettede virkemiddelapparatet (2019) pekte på at det er utfordrende for bedriftene å navigere i virkemiddelapparatet, og at det er nødvendig å forenkle og forbedre kundereisen. Som en følge av dette, har Innovasjon Norge fått i oppdrag å utvikle en felles inngang til det næringsrettede virkemiddelapparatet – «Én dør inn». Hensikten med «Én dør inn» er at bedriftene som er usikre på hvor de skal, kun skal forholde seg til en inngang og at de her får en rask avklaring og veiledning til hvilke virkemidler/aktører som svarer best på deres behov. Piloten omfatter et begrenset antall aktører, men den vil bli kontinuerlig videreutviklet. Som en del av utviklingsarbeidet vil det fremover også være ønskelig å inkludere innvandrere etablerere som en av flere målgrupper.

5.3.2 Markedsføring av tilbud på engelsk og andre relevante språk

Vår vurdering er at en av de største barrierene for at innvandrere skal kunne benytte seg av det ordinære tilbudet, er at det er lite informasjon og få tilbud som markedsføres på andre språk enn norsk. Manglende markedsføring og informasjon på engelsk ser ut til å oppfattes som en større utfordring enn om selve kurset gjennomføres på norsk. Utfordringen er å gi innvandrere informasjon om hvor de kan få bistand til å utvikle eller videreutvikle sin idé. For å gjøre tilbudene mer tilgjengelige for gründere med innvandrerbakgrunn, burde alle relevante tilbud om etablereropplæring markedsføres på engelsk. Tilbyderne kan også gi et inntrykk av at de ønsker å inkludere ulike grupper i samfunnet gjennom bruk av bilder, layout, osv.

5.3.3 Utvikling av nasjonale, standardiserte kurs på flere språk

Det er en rekke aktører som jobber med å utvikle et tilbud rettet mot innvandrere-gründere. Dette innebærer at det både brukes mye midler på utviklingsarbeidet og at det blir stor variasjon i tilbudet. Det vil være ønskelig at det utvikles et felles nasjonalt tilbud som kan rulleres ut i de ulike regionene. Det bør i så fall både utvikles et felles digitalt kurstilbud og ulike kurspakker som kan tas i bruk i fysiske settinger, dersom målet er å sikre et likere tilbud i fylkeskommunene. Dette forutsetter at man blir enige om hvem som skal finansiere en slik utvikling av ressurser.

Ved å utvikle nasjonale, standardiserte kurs, vil man kunne frigjøre midler som kan brukes alternativt, for eksempel på mentorering og rådgivning.

5.3.4 Sertifisering av tilbydere og kursholdere

Det er flere intervjudeltakere som påpeker at det er varierende kvalitet på tilbudet som finnes, og varierende kompetanse hos kursholdere og mentorer. Det er behov for en sertifiseringsordning av både tilbydere og kursholdere. Her er det mulig å la seg inspirere av Innovasjon Norges Mentortjeneste og FRAM – strategi, ledelse og bærekraft. Begge disse virkemidlene sertifiserer mentorene og rådgiverne.

Referanseliste

Clarke, J., & Holt, R. (2010). Reflective Judgement: Understanding Entrepreneurship as Ethical Practice. *Journal of Business Ethics*, 94(3), 317–331.

Deloitte, Oxford Research & Menon Economics. (2019). *Områdegjennomgang av det næringsrettede virkemiddelapparatet*. Hentet fra: <https://www.regjeringen.no/contentassets/0f8355831ed346c38fba23362eaa59be/helhetlig-anbefaling-om-innretning-og-organisering-av-det-naringsrettede-virkemiddelapparatet.pdf>

Eriksen, T.H. (red.) (2009) *Paradoxes of Cultural Recognition*. I: Ashgate Publishing Group. URL: <http://site.ebrary.com/lib/ntnu/Doc?id=10276600&ppg=5> "Paradoxes of Cultural Recognition").

Eriksen, T.,H. (2011) *Kultur kommunikasjon og makt i Eriksen,T.,H. (Red) Flerkulturell forståelse (57-72)*. Oslo: Universitetsforlaget

Kubberød, E., & Norstrøm, M. M. (2018). *Innvandrergründere og mobilisering av ressurser under bedriftsetablering i Norge*. 35(3), 154–170.

Lillevik, R., & Sønsterudbråten, S. (2018). *På egne bein—Evaluering av et tiltak for innvandrere som vil starte egen bedrift* (Nr. 03).

Ljunggren, E., Solvoll, G., & Vinogradov, E. (2012). *FINANSIERINGSORDRINGER FOR INNVANDRERETABLERERE Identifisering og utvikling av gode modeller NF-rapport nr. 6/201* (NF-rapport 6/201).

OECD/EU-kommisjonen (2021). *The Missing Entrepreneurs 2021 Policies for inclusive entrepreneurship and self-employment*. Hentet fra: <https://ec.europa.eu/social/main.jsp?langId=en&catId=89&newsId=10112&furtherNews=yes>

Samfunnsøkonomisk analyse AS & Vista Analyse AS. (2021). *Lærdommer fra gode vertskommuner for næringsutvikling (SØA Rapport 03-2021)*. <https://www.ks.no/contentassets/dcf7fdea4dbf4ddfbe301a66731b64b7/Vellykket-neringsutvikling.pdf>

Shane, S., & Venkataraman. (2000). The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research. *Academy of Management Review*, 25, 217–226.

SSB (2021). *Er innvandrere utsatt for ensomhet og sosial eksklusjon?* Hentet fra: <https://www.ssb.no/sosiale-forhold-og-kriminalitet/artikler-og-publikasjoner/er-innvandrere-utsatt-for-ensomhet-og-sosial-eksklusjon>

Vaghely, I. P., & Julien, P. A. (2010). Are opportunities recognized or constructed? An information perspective on entrepreneurial opportunity identification. *Journal of Business Venturing*, 25, 73–86.

Vedlegg

Vedlegg 1: Metodisk tilnærming

Datainnsamlingen har vært todelt, og datagrunnlaget for rapporten består av en deskstudie og 37 informantintervjuer.

Deskstudie

Vi har gjennomført en systematisk deskstudie for å kartlegge hvordan midlene fra IMDi er brukt, og for å få oversikt over alle tilgjengelige tilbud til å etablere virksomheter fra både fylkeskommunene og øvrige tilbydere fra offentlig og privat.

Nøkkelord og begrepspar har blitt benyttet i søket, og er kvalitetssikret av referansegruppen. Eksempel på noen slike nøkkelord er: *etablererkurs for innvandrere, etablereropplæring, gründernettsverk, inkubator, næringshage, rådgivning entreprenører, førstelinje for etablerere*, osv. Søk er blitt gjennomført sammen med geografiske nøkkelord, slik som navn på fylkeskommuner, regioner, og tidvis større kommuner. I søket benyttet vi oss av Google og søkemotorer på aktørers egne hjemmesider, i tillegg til Siva sine nasjonale oversiktssider over næringshager og katapult.²⁴ Aktører ble kartlagt etter fylke, for deretter å bli gjennomgått for å avklare hvilke tilbud, kurs, arrangementer, og andre tjenester de har, og hvordan disse eventuelt er tilrettelagt for eller henvendt til innvandrere.

Det er flere av tilbudene som pågår kun i en tidsbegrenset periode, men vi mener det har vært av verdi å inkludere tilbud som er avsluttet innen utgang av kartleggingens prosjektperiode, blant annet fordi det er nærliggende å tro at tilbyderne vil fortsette lignende tilbud videre. Der aktører selv har tilgjengelig informasjon om tidligere avlagte tilbud er dette også gjennomgått, dog mindre systematisk da det er stor variasjon mellom aktørers oversikt over tidligere aktiviteter.

Tilbudene som er spesifikt rettet til innvandrere er noe skjønnsvurdert, men har hovedsakelig blitt basert på beskrevet målgruppe, eller hvorvidt aktiviteten tilbys på et annet språk enn nordisk. I tilfeller av tvil har vi valgt å inkludere tilbud, istedenfor å ekskludere. I oversiktstabellen er det lagt inn en egen kolonne som beskriver hvorvidt, og eventuelt hvordan, slike tilbud er tilrettelagt for eller henvendt mot innvandrere. I tillegg har kartleggingen lagt ekstra fokus på hvorvidt tilbud er fysiske, digitale eller hybrid, og

²⁴ <https://siva.no/om-siva/siva-strukturen/?kategori=N%C3%A6ringshage#soket> og <https://siva.no/om-siva/siva-strukturen/?kategori=Katapult#soket>

hvorvidt digitale tilbud henvender seg til innvandrere. Der tilbudet er fysisk eller hybrid er stedet inkludert, for å se spredning av tilbud innad i fylkeskommunene.

En talloppsummering av deskstudiet kan sees i tabellene under. Her har vi først sett på det totale antallet av aktører som driver tilbud rettet mot etablering. Disse aktørene fordeler seg på 3 kategorier; (1) næringshage/inkubatorer, (2) kommune, og (3) andre. Av disse aktørene har vi sett hvor mange som tilbyr en form for digitalt tilbud, tilbyr språk tilrettelegging eller har et «synlig» tilbud rettet mot målgruppen (innvandrere). Med tilbud «rettet mot målgruppen» mener vi ulike aktiviteter som for eksempel har innvandrere eller personer med minoritetsbakgrunn som målgruppe, og tar hensyn til svakere norskerferdigheter. I denne oversikten har vi avgrenset oss til tilbud og aktiviteter som er «synlig», i den forstand at man kan finne seg frem til det for eksempel på aktøren sine hjemmesider.

For *språklig tilrettelegging* har vi inkludert andre aktører enn de som driver et tilbud mot målgruppen som har informasjon, profilerer seg og/eller holder kurs på et annet språk enn nordisk. I all hovedsak har dette vært engelsk. Det kan argumenteres for at kurs på engelsk er et tilbud rettet mot denne målgruppen, men vi har valgt å ikke definere det slik av flere grunner. Engelskspråklige kurs betyr ikke at det automatisk har blitt tatt hensyn til eller tilrettelagt for manglende kunnskap om det norske systemet eller manglende kulturforståelse. Det er heller ingen automatikk i at engelskspråklig kurs løser barrierer og utfordringer med språk, da engelskspråklige ferdigheter ikke er en selvfølge. I tillegg observerer vi en tendens til at regionene som tilbyr mye språklig tilrettelegging er regioner preget av et internasjonalt arbeidsmarked og industri med mye internasjonal tilknytning, herunder Oslo og Rogaland. Det kan derfor virke som språklig tilrettelegging kan handle om å treffe internasjonale i Norge som ikke nødvendigvis er innvandrere, at det retter seg mot nordmenn med internasjonale/globale ambisjoner for virksomheten sin, eller at tilbyderer selv ikke snakker norsk.

Tabell 13: Oversikt over antall i aktørkategorier fra deskstudien

	# næringshage/ inkubator	# kommunale aktører	# andre aktører
Totalt	88	14	68
Troms og Finnmark	11	1	1
Nordland	6	1	9
Trøndelag	9	0	1
Møre og Romsdal	12	1	0
Vestland	15	1	6
Rogaland	8	1	14
Agder	6	1	8
Vestfold og Telemark	6	3	5
Innlandet	9	0	0
Viken	10	3	6

Oslo	0	2	19
------	---	---	----

Tabell 14: Oversikt over antall digitale tilbud fra deskstudiet

	# aktører med digitalt tilbud
Totalt	24
Troms og Finnmark	2
Nordland	6
Trøndelag	4
Møre og Romsdal	10
Vestland	0
Rogaland	1
Agder	1
Vestfold og Telemark	1
Innlandet	1
Viken	2
Oslo	2

Tabell 15: Overordnet oversikt fra deskstudiet over aktører med tilbud til etablerere

	Totalt antall aktører med tilbud	# aktører med tilbud rettet mot målgruppen	% av aktører som har tilbud rettet mot målgruppen	# ytterlige aktører som tilbyr språklig tilrettelegging
Totalt	170	31	18,2 %	42
Troms og Finnmark	13	2	15,4 %	2
Nordland	16	0	0,0 %	3
Trøndelag	10	0	0,0 %	3
Møre og Romsdal	13	4	30,8 %	0
Vestland	22	3	13,6 %	3
Rogaland	23	4	17,4 %	10
Agder	15	1	6,7 %	5
Vestfold og Telemark	14	1	7,1 %	2
Innlandet	9	7	77,8 %	1
Viken	19	8	42,1 %	3
Oslo	21	5	23,8 %	11

Kvalitative intervjuer

Vi har gjennomført til sammen 37 intervjuer med fylkeskommuner, næringshager og inkubatorer, nasjonale aktører, og organisasjoner som jobber med innvandrerspesifikke

utfordringer i dette feltet. I tillegg er det intervjuet flere gründere med innvandrerbakgrunn som har deltatt på etablererkurs eller fått rådgivning fra virkemiddelaktører. Gjennom intervjuene har vi undersøkt omfang og innretning på tilbudet i fylkene, fylkeskommunenes rolle i møte med innvandrere som ønsker å etablere egen bedrift, og erfaringer med det eksisterende tilbudet.

Intervjuene er gjennomført digitalt over Teams. Intervjuene har fulgt en semi-strukturert intervjuguide, som har vært tilpasset aktørens formål og mandat.

Tabell 16: Oversikt over aktører som er intervjuet

Navn	Aktørtype
Agder	Fylkeskommune
Innlandet	Fylkeskommune
Møre og Romsdal	Fylkeskommune
Nordland	Fylkeskommune
Oslo	Fylkeskommune
Troms og Finnmark	Fylkeskommune
Trøndelag	Fylkeskommune
Trøndelag	Fylkeskommune
Vestfold og Telemark	Fylkeskommune
Vestland	Fylkeskommune
Viken	Fylkeskommune
Vindel, næringshage	Tilbydere/virkemiddelaktører
Entreprenørby	Tilbydere/virkemiddelaktører
Hoppid Ålesund	Tilbydere/virkemiddelaktører
Storhaug Unlimited	Tilbydere/virkemiddelaktører
Landsbyen næringshage	Tilbydere/virkemiddelaktører
Orinor	Tilbydere/virkemiddelaktører
Business Lillestrøm	Tilbydere/virkemiddelaktører
Diversify	Tilbydere/virkemiddelaktører
Oslo Business Region	Tilbydere/virkemiddelaktører
Etablerersenter Agder	Tilbydere/virkemiddelaktører
Innovasjon Norge	Tilbydere/virkemiddelaktører
Caritas	Tilbydere/virkemiddelaktører
NSFV	Tilbydere/virkemiddelaktører
MIKS Ressurssenter	Tilbydere/virkemiddelaktører
Start-up migrants	Tilbydere/virkemiddelaktører
Unity Spark	Tilbydere/virkemiddelaktører
SIVA	Tilbydere/virkemiddelaktører
Forsker	Øvrige
Gründer	Selvstendig næringsdrivende i driftsfasen
Gründer	Internasjonal entreprenør i etableringsfasen

Gründer	Selvstendig næringsdrivende og småbedriftseier (levebrødsforetak) i driftsfasen
Gründer	Internasjonal entreprenør i utviklingsfasen
Gründer	Transnasjonal entreprenør/expat-entreprenør i intensjon/ identifiseringsfasen i Norge – driftsfase i hjemland.
Gründer	Selvstendig næringsdrivende (levebrødsforetak) og småbedriftseier i etableringsfasen
Gründer	Selvstendig næringsdrivende (levebrødsforetak) og småbedriftseier i driftsfasen
Gründer	Selvstendig næringsdrivende i driftsfasen

Fylkeskommuner

Vi har gjennomført til sammen 11 intervjuer med rådgivere ved næringsavdelinger og integreringsavdelinger i ti fylkeskommuner. Rogaland ønsket ikke å stille til intervju, og fylkeskommunen er dermed dekket gjennom deskstudien.

I intervjuene har vi undersøkt hvordan fylkeskommunen organiserer sine tilbud, hvordan de samarbeider med aktørene i regionen, og hvilke utfordringer de ser for målgruppen eller med organiseringen som den er i dag.

Tilbydere og virkemiddelaktører

Vi har gjennomført til sammen 18 intervjuer med næringshager, inkubatorer, nasjonale aktører, og organisasjoner som jobber med innvandrerspesifikke utfordringer i dette feltet.

I intervjuene har vi undersøkt deres spesifikke tilbud til både ikke-innvandrere og innvandrere, og hvordan de tilpasser disse til målgruppen, hvilke retningslinjer de får fra blant annet fylkeskommunen eller andre offentlige myndigheter, og om de opplever utfordringer med tilbudet for målgruppen i dag.

Flere av tilbyderne og virkemiddelaktørene er valgt ut ved at de har hatt særskilte satsinger rettet mot målgruppen, eller fordi vi har blitt henvendt videre fra fylkeskommunen.

Gründere med innvandrerbakgrunn

Vi har gjennomført til sammen åtte intervjuer med gründere med innvandrerbakgrunn som har deltatt på etablererkurs eller fått rådgivning fra noen av aktørene. Intervjuene har i høy grad omhandlet deres motivasjon for å starte egen bedrift, hvilke utfordringer de har opplevd i prosessen, og hva som har vært det viktigste for dem å få hjelp til.

For å komme i kontakt med gründere, har vi primært gått igjennom aktørene vi har intervjuet, for å få kontaktinformasjon på deres deltaker og klienter. Det har generelt vært

utfordrende å komme i kontakt med gründere med innvandrerbakgrunn som har vært interessert i å stille til intervju. Mange har ikke besvart henvendelser. Intervjuene har blitt gjennomført på norsk eller engelsk.

Vi har forsøkt å få en viss geografisk spredning i intervjuene med aktører, og har intervjuet gründere i Finnmark, Rogaland, Vestland, Agder og Innlandet.

Vedlegg 2: Nærmere beskrivelse av målgruppe

Målgruppen for tilbudene er svært sammensatt. I en rapport fra 2018²⁵ beskrives en rekke utfordringer i etableringsprosessen som i mer eller mindre grad omtales som innvandrerspesifikke, blant annet språk, økonomiske ressurser, administrative kompetanser, institusjonell kompetanse, kulturell kompetanse, fag- eller bransjespesifikk kompetanse, forretningskompetanse, nettverk, manglende tillit og diskriminering. Disse utfordringene forsterker hverandre, og spesielt er språklig kompetanse og nettverk barrierer som er viktige å overkomme for å lykkes i etableringsprosessen.

I Norge har det fra 2009 til 2015 vært en økning i andelen innvandrere blant selvstendig næringsdrivende.²⁶ SSBs definisjon av en innvandrer i Norge omfatter personer som er født i utlandet av to utenlandsfødte foreldre som på et tidspunkt har innvandret til Norge.²⁷ Under denne definisjonen finnes mange undergrupper, blant annet innvandrere som har bodd i Norge mesteparten av deres liv, innvandrere som nylig har kommet til Norge på en rekke forskjellige oppholdsgrunnlag, enten for å arbeide, studere eller som familiegjennforente til ikke-innvandrere, eller som flyktninger og familiegjennforente til disse. I disse undergruppene ser vi igjen en stor bredde i opprinnelsesland. I en rapport fra SSB beskrives tendensene for entreprenørskap blant innvandrere fra forskjellige land, og disse deles opp i innvandrere fra EU/EØS, USA, Canada, Australia og New Zealand, og Asia, Afrika, Latin-Amerika, Oceania, unntatt Australia og New Zealand og Europa unntatt EU/EØS.²⁸ Rapporten peker på at antallet nyetableringer blant gruppen fra såkalte ikke-vestlige land har vært økende de siste årene.²⁹ Samtidig viser rapporten fra 2018 at det dessverre også er mange nye etableringer som mislykkes.³⁰ Dette beskrives også i IMDs egen fagressurs for kommunale medarbeidere som ønsker å tilby etablerer-opplæring som en del av introduksjonsprogrammet. Her understrekes viktigheten av å sørge for at deltakeren får den nødvendige opplæringen ikke bare i ideutvikling og nettverksbygging, men også i skattesystemet, digitale verktøy, arbeidsmiljøloven og norsk arbeidskultur, så man på den måten kan forhindre at en nyetablering mislykkes og penger tapes.³¹ I vår forståelse av innvandrere som målgruppe for tilbudene, er dette blant annet basert på innvandrere som opplever utfordringene skissert ovenfor. Denne målgruppen har behov for en annen tilnærming til etablereropplæringen, og tilbudene har blant annet også et fokus på kulturforståelse.

²⁵ «På egne bein | * Fafo-rapport 2018:03 Ragna Lillevik og Silje Sønsterudbråten», åpnet 4. august 2022, <https://www.faf.no/zoo-publikasjoner/fafo-rapporter/pa-egne-bein>.

²⁶ <https://www.ssb.no/virksomheter-foretak-og-regnskap/artikler-og-publikasjoner/okt-andel-grundere-blant-innvandrerne--327627>

²⁷ [Slik definerer SSB innvandrere](#)

²⁸ Erik Fjærli og Jimmy Wong, «Innvandrere og entreprenørskap. En monitor for betydningen av entreprenørskap blant innvandrere for inntektsforhold og for verdiskaping i næringslivet», 2022, 25.

²⁹ Fjærli og Wong.

³⁰ «På egne bein | * Fafo-rapport 2018».

³¹ [Entreprenørskap | Introduksjonsprogrammet \(imdi.no\)](#)

Vedlegg 3: Begrepsliste

Tabell 17: Begrepsliste

Begrep	Definisjon
Akselerator	En akselerator er en aktør som hjelper gründere og bedrifter å vokse raskere. Akseleratorprogram er tidsbestemte programmer, med hensikt om å «akselerere» idéer og/eller virksomheter. Programmene er ofte spisset til enten en spesifikk faser av gründerprosessen, eller mot et fagfelt, og varierer i form.
Bruker	Den direkte mottakeren av en tjeneste eller et virkemiddel.
Co-working spaces	Kontorfellesskap hvor flere ulike virksomheter deler på fasilitetene. Det tilbys generelt mindre og fleksible arbeidsplasser, som er passende for brukere i etableringsfasen. Det kan også fungere som en nettverksarena, og noen aktører som tilbyr kontorfellesskap setter også opp ulike aktiviteter rettet mot sine nåværende og potensielle brukere som nettverkstreff og kurs.
Entreprenørskap	Prosessen en person eller gruppe som driver innovasjon går gjennom ved å utvikle en idé til ny virksomhet.
Etablering / etablererprosessen	Å opprette noe nytt i forbindelse med å starte ny næringsdrift eller virksomhet. Virksomheten må ikke være nyskapende eller innovativ.
Fase	Hvilken fase bedriften som benytter seg av næringsrettede virkemidler kategoriseres under (eksempelvis utviklingsfase og etableringsfase). Basert på Ljunggren et al. (2012) sin modell.
Førstelinjetjenester / førstelinjehjelp	Referer til aktører som er første kontaktflaten for nye gründere og/eller gründerbedrifter. De tilbyr grunnleggende aktiviteter for å hjelpe etablerere i gang, som for eksempel veiledning og grunnkurs.
Gründer	En person som har utviklet en forretningsidé og starten en egen bedrift for å gjennomføre ideen.
Inkubator	En organisasjon som støtter personer og virksomheter som forsøker å etablere kommersiell aktivitet, ofte basert på innovasjon. Inkubatorene bidrar med ressurser og aktiviteter i veien fra idé til marked. Det er stor variasjon i inkubatorer og hva de bidrar med. Eksempler kan være ressurser som kontorfasiliteter, rådgivning, tilbud om kompetanseheving, bistand i søknader om finansiell støtte, osv.
Innovasjonsselskap / miljø	Samlebegrep for ulike aktiviteter, tilbud og aktører som fremmer utvikling og kompetanse innen innovasjon, for eksempel inkubatorer og akseleratorer. Innovasjonsmiljø har ofte overlapp med gründervirksomheter og etableringer.
Katapult	Norsk Katapult er et næringsrettet virkemiddel for etablering og utvikling av nasjonal infrastruktur for utvikling og innovasjon, rettet mot industrielle miljø. Dette gjøres for

	eksempel gjennom tilgang på utstyr, teknologi og kompetanse. Programmet administreres av Siva i samarbeid med Norges forskningsråd og Innovasjon Norge.
Kulturforståelse	I denne rapporten har vi definert kulturforståelse som kunnskap om, og forståelse av, andre kulturer enn ens egen. I praksis skjer utvikling av kulturforståelse gjennom at en vurderer andre samfunn ut fra det samfunnet en selv tilhører. Samtidig er begrepet kultur et komplekst og vidt begrep som omtales som et av samfunnsfagernes vanskeligste ord, og som brukes ulikt i forskjellige sammenhenger (Eriksen, 2011: 60). Kultur kan definert som ideer, verdier, regler, normer, koder og symboler som et menneske overtar fra den foregående generasjon.
Levebrødsforetak	Selskap uten vekstambisjoner (ref. Innovasjon Norge).
Mottaker	Bruker som mottar tjeneste/virkemiddel fra virkemiddelapparatet. Se bruker.
Næringshage	Næringshagene i Norge er et nasjonalt nettverk med 47 næringshager. Disse driver lokal næringsutvikling av talent, ideer og prosjekter. Flere steder tilbyr næringshagene førstelinjetjenester.
Næringsklynger (clusters)	Næringsklynger (også kjent som clusters) er samlinger av store og små bedrifter fra sammen bransje, hvor man samhandler og innoverer gjennom kompetansedeling og samarbeid for å skape næringsutvikling.
Overlapp	Like eller likeartede ordninger som rettes mot samme målgruppe, det vil si at ordningene oppleves som substituerbare for brukerne.
Plattform / Portal	Digitale plattformer og portaler for aktører og/eller mottakere.
Tilbud	Tilbud er all bistand en bruker mottar, som for eksempel tilskudd, kapitalvirkemidler, rådgivning og kurs.
Tildelinger	Innebærer at eier/oppdragsgiver direkte (for eksempel over statsbudsjettet) eller via en virkemiddelaktør gir tjenester til brukere.
Virkemiddel	Hver virkemiddelaktør har ett eller flere virkemidler, det vil si de tjenestene de tilbyr brukerne. Definisjonen av virkemidler varierer mellom aktørene.
Virksomhet	En person eller organisasjon som produserer en vare eller tjeneste.

Vedlegg 4: Intervjuguider

Intervjuguide til gründere

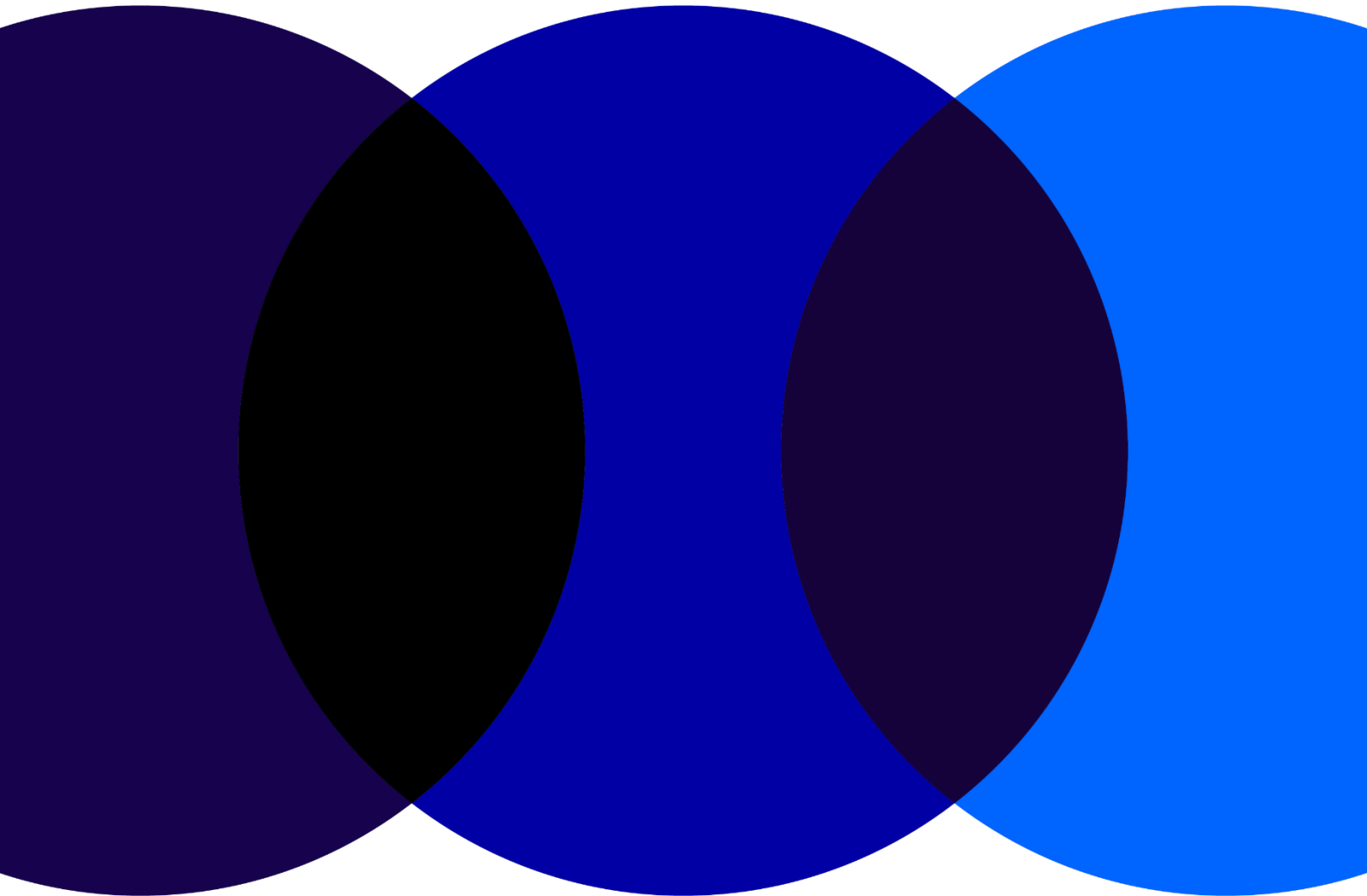
1. Can you tell me about yourself and your background?
2. Can you describe the process of developing your business idea?
 - a. Where did you get your idea?
 - b. Who helped you in the process?
 - c. What kind of services and resources have you made use of or been offered through the process?
 - i. Were all the necessary services and resources available to you?
 - d. What has been important for you to learn in the process?
 - e. What has been the most challenging part of starting your business?
3. Do you feel like you still lack knowledge and skills about something that is important to keep running your business, or to help it grow?
4. Which opportunities and advantages does your background as an immigrant give you as an entrepreneur?
 - a. Can you elaborate on these opportunities? Any examples?
5. Which challenges and barriers do you face as an entrepreneur with an immigrant background?
 - a. Has your background as an immigrant in Norway contributed to challenges when starting a business?
 - b. Can you elaborate on these challenges? Any examples?
 - c. Has anyone helped you with these specific challenges?
 - d. What do you think would be necessary to overcome these challenges?
6. If you have had help from a business agencies/center, how did you find them?
 - a. Which resources did you use to get information about it?
 - b. Did someone recommend it to you?
 - c. Did you consider any other services or resources?
7. What did you want to achieve by contacting the business agencies/center?
 - a. Have you achieved this?
8. Have you been in contact with other business agencies and services to get advice and guidance on how to start your own business?
 - a. If no, why not, and do you feel like this would have helped you?
 - b. If yes, who did you speak to and what was the outcome?
 - i. How did they guide you through the system?
9. What is the status of your business today?
10. What are your plans and ambitions moving forward?
 - a. Do you lack any other services or resources to move forward?
11. Which stage or level would you say you are on in the entrepreneur process or timeline?

Intervjuguide til virkemiddelaktører

1. Kan du fortelle litt om deg selv og din rolle?
2. Hvordan jobber dere i forhold til:
 - a. Visjoner og mål?
 - b. Samarbeidspartnere?
 - i. Fylkeskommune
 - ii. Kommune
 - iii. Introduksjonsprogram
 - iv. NAV
 - v. Andre aktører
 - vi. Næringslivet generelt
3. Har dere tilbud rettet spesifikt mot innvandrere?
 - a. Hva inneholder tilbudet?
 - b. Hvordan organiseres dette?
 - c. Hva er formålet med tilbudene?
 - d. Hvilken kompetanse tar dere i bruk for å tilpasse tilbudene?
4. Hvordan organiserer dere digitale kurs?
 - a. Suksessfaktorer?
5. Hva er ditt inntrykk av dagens landskap når det gjelder tilbud til innvandrere som ønsker å starte egen bedrift?
6. Er ordinære tilbud utformet på en slik måte at innvandrere kan benytte seg av dem?
 - a. Opplever du at grundere med innvandrerbakgrunn har andre behov enn grundere som er født i Norge?
7. Er det noe som mangler i landskapet av tilbud og tilbydere?
8. Mottar dere tilskudd fra det offentlige?
9. Hvilke retningslinjer får dere fra fylkeskommunen eller andre myndigheter?
10. Hvor i entreprenørskapsprosessen sikter deres tilbud seg inn mot?
11. Hvordan opplever dere at tilbudene treffer målgruppen?
12. Er det behov for nye tilbud?
13. Hvilke utfordringer opplever du for innvandrere som ønsker å starte sin egen bedrift i Norge?
14. Hvilke muligheter opplever du at innvandrere som ønsker å starte sin egen bedrift har i Norge?
15. Er disse utfordringene og mulighetene noe dere kommer til å jobbe videre med?
 - a. Hvordan vil dere gjøre det?
 - b. Er det noe dere mangler for å videreutvikle dere på dette området?

Intervjuguide til fylkeskommuner

1. Kan du fortelle litt om deg selv?
 - a. Stilling, ansvarsområde etc.
2. Kan du fortelle i grove trekk, hvordan virkemidlene til gründere er organisert i dette fylket?
 - a. Samarbeidspartnere
 - b. Organisering internt: samarbeid mellom næringsavdelingen og integrering
3. Hvordan har dere organisert etablereropplæring for innvandrere etter at dette kom inn som et regionalt ansvarsområde?
 - a. Hvordan prioriteres dette området i fylkeskommunen?
 - b. Hvordan forvaltes midlene?
4. Hvordan samarbeider dere med eksterne tilbydere?
 - a. Innovasjon Norge
 - b. Næringshager
 - c. Andre private tilbydere?
 - d. Kommunen: nav, voksenopplæring, frivillige?
5. Hvilke tilbakemeldinger får dere fra samarbeidspartnere og kommuner om målgruppen?
6. Hvilke retningslinjer gir dere til aktør/tilbydere?
7. Hvordan diskuteres integrering og næring i de regionale fagfora?
8. Hvordan jobber mot målgruppen? (gründere med innvandrerbakgrunn)
 - a. Har dere en egen gruppe i fylkeskommunen som jobber med denne målgruppen?
 - b. Hvilken kompetanse ser dere som viktig for å forstå og imøtekomme behovene for denne målgruppen?
9. Har dere opplevd utfordringer?
10. Hvilke utfordringer og muligheter gir det fylkeskommunen at midlene nå forvaltes regionalt?
11. Hvordan har utviklingen vært når det gjelder etablereropplæring og denne typen tilbud – både til innvandrere og ikke-innvandrere?
12. Hvordan jobber dere med å utvikle dette området?
 - a. Det ordinære virkemiddelapparatet og de innvandrerspesifikke tilbudene?
 - b. Hvordan ser fremtiden ut for de ansvarsområdene og ambisjonene som dere har i fylkeskommunen?
13. Har tilstrømmingen av ukrainere påvirket hvordan fylkeskommunen arbeider med dette?
14. Er det noe dere som fylkeskommune mangler for å kunne videreutvikle tilbudet?



OXFORD RESEARCH

Denmark

Oxford Research A/S
Vesterbrogade 149, Bld. 12
3rd flor, 1620 Copenhagen V
office@oxfordresearch.dk

Norway

Oxford Research AS
Østre Strandgate 12
4610 Kristiansand
post@oxford.no

Sweden

Oxford Research AB
Norlandsgatan 11
111 43 Stockholm
office@oxfordresearch.se

Finland

Oxford Research Oy
Eteläinen Hesperiankatu 18
LH 2, 00100 Helsinki
office@oxfordresearch.fi

Baltics/Riga

Oxford Research Baltics SIA
Kr.Valdemara 23-37, k.2
LV-1010, Riga
info@oxfordresearch.lv

Belgium/Brussels

Oxford Research c/o ENSR
5. Rue Archimède
Box 4, 1000 Brussels
office@oxfordresearch.eu