



Intellectual Output 1: Good Practice Compendium

Deutsche Zusammenfassung

(Eine gemeinsame Studie der EMINENT-Partner zur Unterstützung von Gründerinnen mit Migrationshintergrund)

Die Unterstützung der Europäischen Kommission für die Erstellung dieser Veröffentlichung stellt keine Befürwortung der Inhalte dar, die nur die Ansichten der Autoren widerspiegeln, und die Kommission kann nicht für die Verwendung der darin enthaltenen Informationen verantwortlich gemacht werden.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Inhalt

- 1.0 Zusammenfassung**
- 2.0 Einführung**
- 3.0 Methodik**
- 4.0 Schlussfolgerungen und Empfehlungen**

Anhänge

1.0 Zusammenfassung

1.1 Über das EMINENT-Projekt

Das Projekt Enabling Female Migrant Entrepreneurs (EMINENT) bringt Partner und Experten aus dem Vereinigten Königreich, Irland, Dänemark, Deutschland und den Niederlanden zusammen. Ziel des Projekts ist es, die Zahl der Unternehmerinnen mit Migrationshintergrund zu erhöhen, indem der Zugang und die Qualität der Gründungsunterstützung verbessert werden.

In der ersten Phase des Projekts wurde ein Best Practice Kompendium entwickelt, in dem die Erfahrungen im Umgang mit Frauen aus Minderheitengruppen und kulturell angemessene und wirksame pädagogische Techniken analysiert und vorgestellt werden. Um dies zu erreichen, identifizierten und analysierten die Projektpartner bestehende Unterstützungsangebote für Migranten in ihrem jeweiligen geografischen Umfeld – unter besonderer Berücksichtigung von spezifischen Angeboten für Migrantinnen.

EMINENT ist ein EU-Projekt, das im Rahmen des Erasmus+ Programms - KA2 Strategische Partnerschaften für die berufliche Aus- und Weiterbildung - durchgeführt und von der Europäischen Kommission finanziert wird. Das Projekt wird von East Belfast Enterprise geleitet, der lokalen Unternehmensagentur für Ostbelfast in Nordirland, Großbritannien.

1.2 Definitionen

Ein Migrant in dem hier vorliegenden Verständnis ist jemand, der in ein anderes Land übersiedelt, in der Absicht, dort für einen längeren Zeitraum zu leben. Migranten können mit dem Ziel einreisen, in einem Land zu arbeiten, zu studieren oder ein Unternehmen zu gründen. Ein Flüchtling ist eine Person, die vor bewaffneten Konflikten oder Verfolgung geflohen ist. Ein Asylsuchender ist jemand, der aus seinem eigenen Land geflohen ist, aber noch keinen Zugang zu den Sozialleistungen eines Landes oder ein Recht auf Arbeit hat.

1.3 Statistiken und Trends

Die folgende Tabelle zeigt, dass Deutschland im Jahr 2018 aufgrund der Größe seiner Gesamtbevölkerung die höchste Zahl an Migranten aufweist. In allen Partnerländern, die am Eminent-Projekt teilnehmen, liegt der Anteil der Migranten an der Gesamtbevölkerung zwischen 14% und 17%, während der Anteil Nordirlands nur 7,5% beträgt. Nordirland hat einen geringeren Anteil an Migranten als andere Teile des Vereinigten Königreichs, mit nur 2% der gesamten britischen Migrantenbevölkerung.

Land	Gesamtbevölkerung 2018	% Migranten	Zahl der Migranten
Großbritannien	65,8 Millionen (Nordirland 1,9 Millionen)	14% (Nordirland, 7,5%)	9,3 Millionen
Republik Irland	4,8 Millionen	17%	816,000
Niederlande	17,1 Millionen	14%	2,39 Millionen
Deutschland	82,5 Millionen	17%	14 Millionen

Quelle: worldometers.info und ec.europa.eu

Der im Vereinigten Königreich veröffentlichte Alison-Rose-Bericht der Royal Bank of Scotland aus dem Jahr 2019 untersucht das Niveau des weiblichen Unternehmertums in den Partnerregionen und zeigt, dass die Niederlande den höchsten Anteil an weiblichen Unternehmensgründungen aufweisen (8,5%). Deutschland hat mit nur 3% den niedrigsten Anteil weiblichen Unternehmertums von den Partnerländern, nach dem Vereinigten Königreich (5%) und Irland mit 6,5%.

Interessant an den Ergebnissen des Desk-Researchs und unserer eigenen Primärforschung ist, dass in Deutschland vergleichsweise wenig (und in manchen Regionen sogar überhaupt keine) geschlechterspezifische Gründungsunterstützung angeboten wird, während die Niederlande bei der Unterstützung von Frauen und Migranten sehr proaktiv sind. Nordirland und die Republik Irland sind beide aktiv in der Unterstützung des Unternehmertums im Allgemeinen, wobei einige Angebote auch speziell auf Frauen ausgerichtet sind.

Die Niederlande haben dadurch den Anteil weiblicher Unternehmerinnen in den letzten 10 Jahren deutlich erhöht und die Kluft zwischen männlichen Unternehmensgründern und Gründerinnen um etwa ein Drittel verringert.

Dieser Report befasst sich mit den wichtigsten Trends im Zusammenhang mit Unternehmensgründungen durch Migranten und untersucht Hindernisse für Unternehmensgründungen und Wachstum.

Die Tendenz zur Selbständigkeit ist bei männlichen Migranten höher als bei weiblichen, und dies wird oft auf familiäre Verpflichtungen zurückgeführt. Auch wurde festgestellt, dass Personen, die sich länger im Gastland aufgehalten haben, eher bereit sind, ein neues Unternehmen zu gründen. Migranten beginnen oft mit der Ausübung von Geschäften in ihrer eigenen Community, weil sie mit dem Nischenmarkt vertraut sind und keine Sprachbarrieren haben. Migranten, die ein höheres Bildungsniveau haben, gründen mit größerer Wahrscheinlichkeit Unternehmen mit höherem Wachstumspotenzial und beschränken ihre Kunden mit geringerer Wahrscheinlichkeit auf ethnische Minderheiten oder ihre eigene Community.

1.4 Projektpartner

Das Good Practice Compendium wurde von East Belfast Enterprise (EBE) in Nordirland geleitet. Es handelt sich dabei um ein soziales Unternehmen, das Ausbildungs-, Beratungs- und Inkubationsräume für neu gegründete Unternehmen bereitstellt und über einen reichen Erfahrungsschatz bei der Durchführung von Projekten zur Unterstützung von Einzelpersonen verfügt.

Jede Partnerorganisation wurde damit beauftragt, Desk-Research und eigene Erhebungen durchzuführen, um die Barrieren für Migrantinnen, die Unterstützung für Migrantinnen in Unternehmen und bewährte Praktiken in ihrem Regionen zu ermitteln. In jedem Land konzentrierte sich ihre Primärforschung tendenziell auf ihre eigene lokale Region, für Nordirland - Belfast, Irland - den westlichen ländlichen Raum, die Niederlande - Groningen und Deutschland - Halle, während das Europäische E-Learning-Institut einen europaweiten Kontext für das Compendium lieferte.

Nordirland - East Belfast Enterprise

Nordirland hat einen aktiven Ansatz zur Unterstützung von Unternehmen, sozialen Unternehmen und weiblichem Unternehmertum. Traditionell war die Zuwanderung aufgrund des historischen Konflikts in der Region gering, und erst in den letzten 5-10 Jahren hat die Region einen Anstieg der Zuwanderung erlebt, zunächst aus Osteuropa und in jüngerer Zeit durch Programme zur Neuansiedlung von Flüchtlingen.

East Belfast Enterprise beriet sich mit mehreren Gemeindeorganisationen, die Migranten direkt unterstützen, und konnte ein besseres Verständnis für die Hindernisse, mit denen sie konfrontiert sind, und für ihre Bedürfnisse gewinnen. Sie berieten sich auch mit Beratern, Fokusgruppen von Migranten, die Englisch lernen oder Vertretern aus der Wirtschaft und Universitäten. Die wichtigste Unternehmensorganisation, die Unternehmerinnen in Nordirland unterstützt, ist Women in Business. Sie hat zwei zuvor erfolgreiche Programme für weibliche Unternehmen "Connect" und "Power of 4" pilotiert und führt nun ein nordirlandweites Programm zur Unternehmensgründung "Yes You Can Explore It" durch.

Die Kommunalverwaltung in Belfast (Belfast City Council) verfügt über ein aktives Migrantenforum und hat Pilotinitiativen finanziert und unterstützt, um Migranten die Möglichkeit zu geben, Unternehmen näher kennenzulernen.

Darüber hinaus haben einige lokale Initiativen Pilotprojekte gestartet, die sich speziell auf Migranten konzentrieren. Das jüngste Beispiel ist das "New Beginnings"-Programm von East Belfast Enterprise, das im Rahmen einer Partnerschaft mit einer lokalen gemeinnützigen Organisation, Flourish NI, durchgeführt wird und Flüchtlinge dabei unterstützt, mehr über die Selbständigkeit zu erfahren.

Irland - Momentum Consulting & Roscommon Leader Partnership

Im Jahr 2013 führte die irische Regierung Maßnahmen zur Unterstützung von Unternehmen ein, die direkt Frauen im Fokus haben - und der Anteil von Gründerinnen ist seitdem kontinuierlich gestiegen. In der Republik Irland gibt es ein umfassendes Angebot an Unterstützung für Unternehmensgründungen und weibliche Gründerinnen, und obwohl es keine speziellen Programme für Migranten gibt, erkennen immer mehr Organisationen den potenziellen Wert von Migranten für die regionale Wirtschaft, und es besteht ein wachsendes Interesse daran, diese Zielgruppe gezielt zu unterstützen.

In dieser Studie konzentrieren sich Momentum Consulting und Roscommon Leader Partnership auf den Westen Irlands und untersuchen bestehende Unterstützungsprogramme für Unternehmerinnen sowie eine Reihe von Programmen, die Unternehmerinnen mit Migrationshintergrund direkt ansprechen.

Die Niederlande - ROC Noorderpoort

Die Niederlande verfügen über beeindruckende Statistiken im Hinblick auf weibliche Unternehmensgründungen und auch über eine Reihe von Unterstützungsmaßnahmen für Migrantinnen, die an einer Unternehmensgründung interessiert sind.

Es gibt zahlreiche Programme wie beispielsweise das Elgenbaas Migrant Programme, Delite Labs und Global Women, die eine weitere Betrachtung wert sind.

Die Workshops und Interviews von ROC Noorderpoort mit Organisationen im Umkreis von Groningen sind daher sehr nützlich zur Ableitung von Handlungsempfehlungen und zur Entwicklung eines umfassenden Toolkits im weiteren Verlauf des Projektes. Neben den allgemeinen Barrieren für Gründerinnen mit Migrationshintergrund, die von allen Projektpartnern in ähnlicher Weise identifiziert wurden, stellten sie auch eine Beziehung zwischen Unternehmertum und kulturellem Hintergrund fest. Die größten Gruppen von Migranten in der Region stellen Eritreer und Syrer. Die Eritreer stammen aus eher kollektivistischen Kulturen und sind weniger geneigt, unternehmerisch tätig zu sein, während die Syrer ein unternehmerisches Erbe aus ihrem Heimatland aufweisen. Es gibt auch Unterschiede in der Adaptionfähigkeit und das Verständnis der niederländischen Kultur.

In den Niederlanden gibt es zwar viel Unterstützung, aber es kann schwierig sein, die richtigen Informationen zu finden. Es besteht zudem Bedarf an flexiblem Zugang zu Aus- und Weiterbildung sowie an persönlicher Beratung.

Deutschland - tww GmbH

Deutschland hat eine im Mehrjahresvergleich niedrige Arbeitslosenquote von rund 3% (statista.com). Das allgemeine wirtschaftliche Umfeld macht es daher wahrscheinlicher, dass Migranten eher ein Anstellungsverhältnis anstreben, als eine selbständige Tätigkeit in Betracht zu ziehen. Von denjenigen, die zwischen 2013 und 2016 nach Deutschland geflüchtet sind, führten 27% zuvor ein eigenes Unternehmen in ihrem Heimatland.¹ Bei den Syrern war dies sogar bei einem Drittel (32%) der Fall. Auch wenn es dazu keine aktuellen Untersuchungen gibt, ist davon auszugehen, dass diese nicht in vergleichbarem Ausmaße Unternehmen in Deutschland gründen werden.

Die von der tww GmbH durchgeführte Untersuchung zeigt, dass es keine bundesweit verfügbaren spezifischen Unterstützungen gezielt für Migrantinnen im Zusammenhang mit Unternehmertum gibt. Im Allgemeinen ist die Unternehmensförderung eher auf Nischensektoren ausgerichtet, wie z.B. technologie- und wissensbasierte Sektoren oder Gründung aus der Arbeitslosigkeit heraus. Die Hochschulen spielen eine aktive Rolle bei der Bereitstellung von Gründungsprogrammen. Hier gibt es teilweise auch spezifische Angebote für Frauen oder Migranten – jedoch müssen diese dann in der Regel einen akademischen Hintergrund haben. In jedem Bundesland gibt es unterschiedliche Ansätze.

Es gibt jedoch Toolkits, Leitfäden und Online-Unterstützung für alle Berater oder Unternehmen, die mit Migranten arbeiten, sowie für Migranten, die mit Ansiedlungsfragen zu tun haben. Es scheint jedoch einen Mangel an Unterstützung an der Basis zu geben, um gezielt Gründerinnen mit Migrationshintergrund zu unterstützen.

Europäischer Kontext - European E-Learning Institute

Die Forschungen und Analysen des European E-Learning Institute haben dieses Kompendium um eine weitere Dimension bereichert, indem gezielt ausgewählte Best-Practice-Ansätze in ganz Europa analysiert hat.

1.5 Überblick & Danksagung

Alle Partner haben umfangreiche Daten gesammelt und einen fundierten Überblick über bestehende Programme, Rahmenbedingungen und Trends in ihren jeweiligen aufbereitet.

Das Kompendium enthält eine detaillierte Aufschlüsselung der Sekundär- und Primärforschung, die in jeder Region durchgeführt wurde. Während die Barrieren, denen Migrantinnen ausgesetzt sind, in allen Ländern ähnlich zu sein scheinen, variiert die Bereitstellung von Unterstützung für Unternehmen von einem Land zum anderen, und es werden verschiedene Best-Practice-Beispiele vorgestellt.

Unter Berücksichtigung der Barrieren, mit denen Migrantinnen konfrontiert sind, und auf der Grundlage von Desk-Research und Primärforschung werden eine Reihe von Empfehlungen ausgesprochen, die bei der Gestaltung und Bereitstellung künftiger Unterstützung für Migrantinnen berücksichtigt werden sollten.

Unser Dank gilt allen unseren Projektpartnern bei East Belfast Enterprise, Roscommon Leader Partnership, ROC Noorderpoort, European E-Learning Institute, Momentum Consulting und tww GmbH, die bei der Erstellung dieses Kompendiums für das EMINENT-Projekt geholfen haben, sowie Rosin McDermott vom SEED Mentoring, die diese Recherche und Zusammenstellung erleichtert haben.

¹ IAB-BAMF-SOEP-Umfrage bei Flüchtlingen (Vallizadeh et al. 2016).

2.0 Einführung

2.1 Migranten, Flüchtlinge und Asylsuchende: Was ist der Unterschied?

Im Februar 2017 veröffentlichte Irland seine erste Integrationsstrategie für Migranten² - „Ein Plan für die Zukunft (2017 - 2020)“, deren Ziel die Förderung der sozialen Eingliederung von Migranten und Migrantinnen ist. Die Strategie richtet sich an alle Migranten, einschließlich Flüchtlinge, und sieht Maßnahmen vor, die alle Regierungsabteilungen einbeziehen. So ist zum Beispiel geplant, die Qualität der Integrationsangebote durch Dolmetscherunterstützung zu verbessern und das Personal an vorderster Front zu schulen. Eines der Hauptziele ist es, eine Quote von mindestens 1% Migranten unter den Angestellten im Öffentlichen Dienst zu erreichen.

Die drei Begriffe werden oft für die gleiche Sache verwendet, aber jeder hat eine andere Bedeutung, die unterschiedliche Verpflichtungen und Konsequenzen mit sich bringt:

Migrant

Im einfachsten Fall handelt es sich bei einem Migranten um jemanden, der von einem Ort zum anderen zieht, um länger als ein Jahr in einem anderen Land zu leben. Die Internationale Organisation für Migration³ schätzt, dass jedes Jahr 232 Millionen Menschen zu internationalen Migranten werden und weitere 740 Millionen innerhalb ihres eigenen Landes umziehen. Es gibt viele Gründe, warum Menschen zu Migranten werden. Menschen, die aufgrund schlechter wirtschaftlicher Rahmenbedingungen in ein anderes Land ziehen, werden im Allgemeinen als Wirtschaftsmigranten bezeichnet. Es gibt jedoch auch internationale Studenten, diejenigen, die aus familiären Gründen umziehen, und diejenigen, die auf der Flucht vor Krieg und Verfolgung migrieren. Teilweise liegen vielfältige Gründe gleichzeitig vor.

Migranten von außerhalb der EU unterliegen Einwanderungskontrollen und benötigen möglicherweise ein Visum für die Einreise in bestimmte Länder. Sie haben keinen unmittelbaren Zugang zu Sozialleistungen, können aber eventuell einen Weg zur dauerhaften Niederlassung oder sogar zur Staatsbürgerschaft finden. Sobald Migranten in einem EU-Land ankommen, gibt es wenig Einigkeit darüber, was das Wort umfasst. In der Vergangenheit war mit "Einwanderer" jemand gemeint, der beabsichtigt, sich in einem neuen Land niederzulassen. Der Begriff "Migrant" wurde zunehmend übernommen, um diejenigen zu erfassen, die für eine kurze Zeit in einem Land arbeiten und dann nach Hause zurückkehren. Mit "Migrationsbevölkerung" werden die in einem Land ansässigen Ausländer bezeichnet, aber auch diejenigen, die im Ausland geboren sind, selbst wenn sie Staatsbürger geworden sind.

Flüchtling

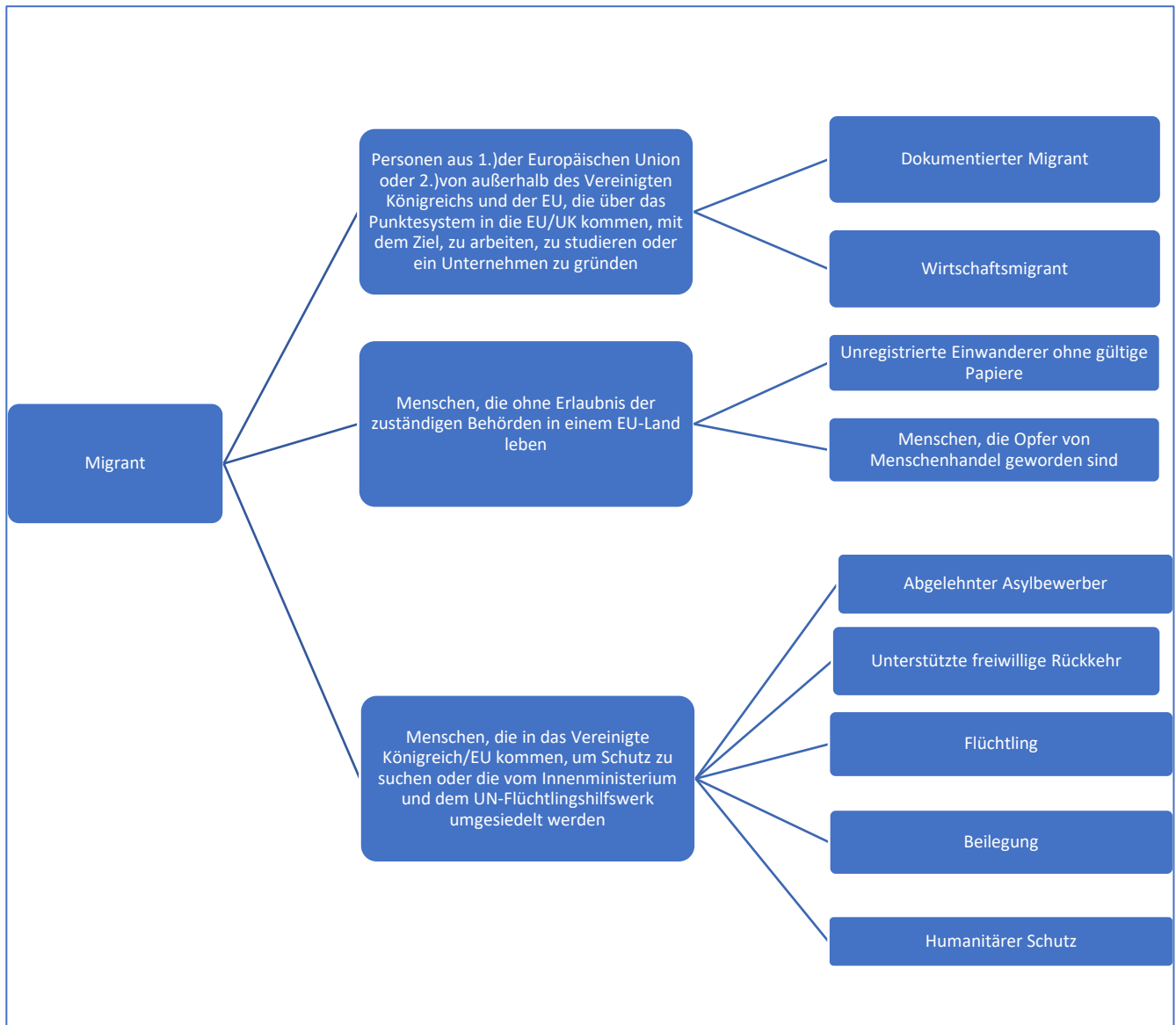
Ein Flüchtling ist eine Person, die vor bewaffneten Konflikten oder Verfolgung geflohen ist und als schutzbedürftig anerkannt wird, weil es für sie zu gefährlich ist, nach Hause zurückzukehren. Sie sind völkerrechtlich durch die Flüchtlingskonvention von 1951 geschützt, in der definiert ist, wer ein Flüchtling ist und welche Grundrechte ihm gewährt werden. Das Grundprinzip der Konvention lautet, dass Flüchtlinge nicht ausgewiesen oder in Situationen zurückgeführt werden sollten, in denen ihr Leben und ihre Freiheit bedroht wären. Sobald jemand als Flüchtling

²Der Wächter, 28. August 2015

anerkannt worden ist, soll er Zugang zu Sozialleistungen erhalten und bei der Arbeitssuche und der Integration in die Gesellschaft unterstützt werden. Das UN-Flüchtlingshilfswerk (UNHCR) schätzt, dass es weltweit fast 60 Millionen Flüchtlinge gibt, darunter auch solche, die innerhalb ihres eigenen Landes vertrieben wurden.

Asylsuchende

Die Staaten sind international verpflichtet, Asylanträge zu prüfen und Asylsuchende nicht sofort in die Länder zurückzuführen, aus denen sie geflohen sind. Die Flüchtlingskonvention besagt, dass sie Zugang zu fairen und effizienten Asylverfahren und Maßnahmen erhalten müssen, die ihnen während der Bearbeitung ihrer Anträge ein Leben in Würde und Sicherheit gewährleisten.



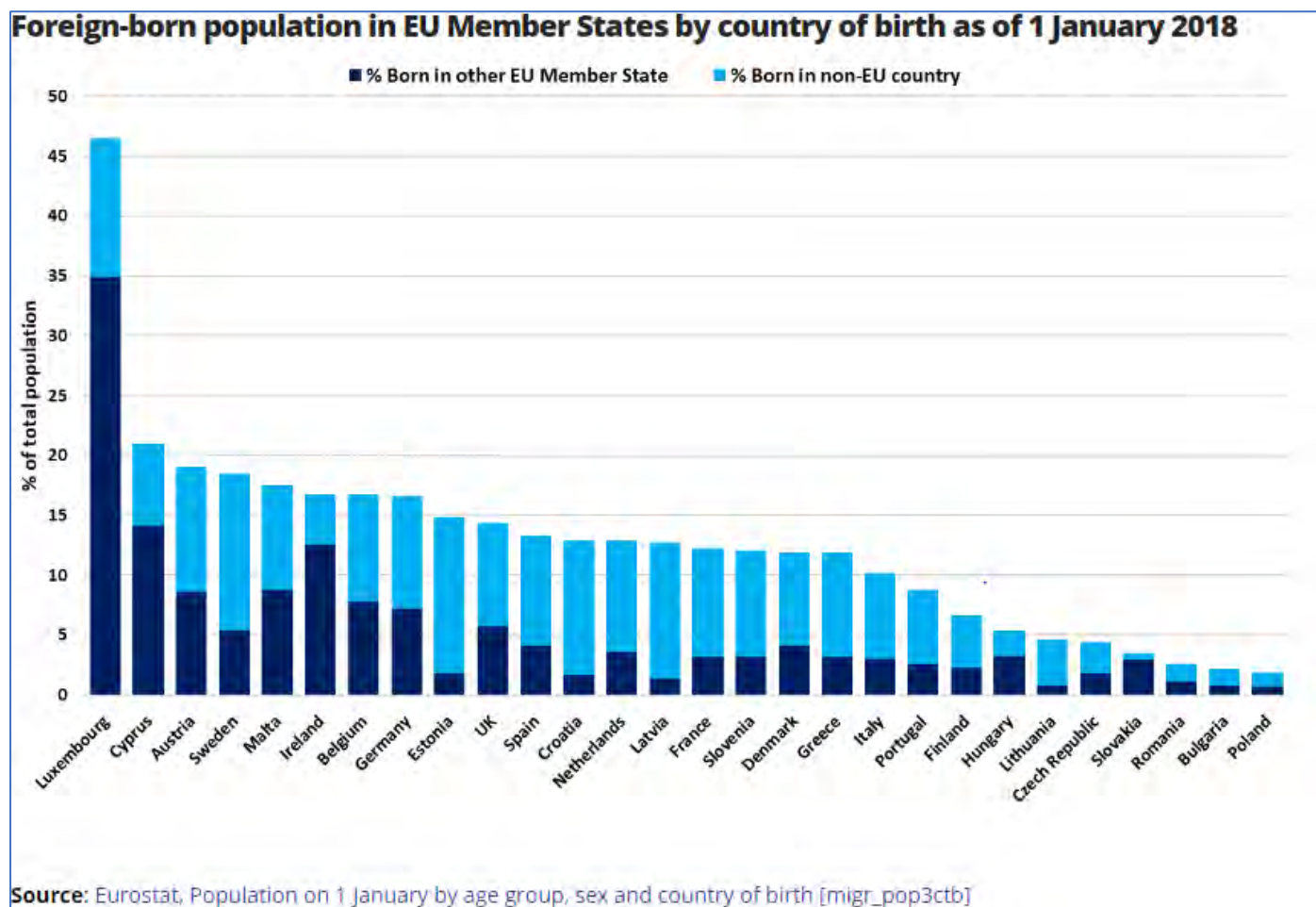
Ein Flüchtling wird in Bezug auf Sozialleistungen häufig wie jeder andere Staatsangehörige behandelt. In den meisten Fällen haben sie Anspruch auf Sozialleistungen, und in allen Partnerländern wird die Beschäftigungsfähigkeit gefördert.

2.2 Migranten-Statistik

Land	Gesamtbevölkerung 2018	% Migranten	Zahl der Migranten
Großbritannien	65,8 Millionen (N Irland 1,9 m)	14% (N Irland, 7,5%)	9,3 Millionen
Republik Irland	4,8 Millionen	17%	816,000
Niederlande	17,1 Millionen	14%	2,39 Millionen
Deutschland	82,5 Millionen	17%	14 Millionen

Quelle: worldometers.info und ec.europa.eu

Die obige Tabelle zeigt, dass Irland und Deutschland einen höheren Anteil an Migranten haben, gefolgt vom Vereinigten Königreich und dann den Niederlanden. Irland zieht mehr in EU-Mitgliedsstaaten geborene Migranten an, während die Niederlande mehr Migranten aus Nicht-EU-Ländern anziehen.



Quelle: EuropeanMigration.net

3.0 Methodik

3.1 Sekundärforschung

Alle Partner haben Desk-Research durchgeführt, um die Unterstützung für Migranten in jedem Partnerland zu erfassen und nützliche Programme, Unterstützungsstrukturen und Beratungsangebote zu identifizieren, die für Migranten zur Verfügung stehen. Dazu gehörte auch der Versuch, gezielt Unterstützungsangebote für Unternehmensgründungen von Migranten zu identifizieren und zu analysieren.

3.2 Primärforschung

Die jeweiligen Projektpartner haben sich gezielt mit Experten und Stakeholdern aus ihren jeweiligen Regionen im Rahmen umfassender Workshops beraten.

In **Nordirland** konzentrierte sich die Primärforschung auf das Gebiet in und um Belfast, da dies ein Gebiet mit einem hohen Anteil an Migranten sowie einer bedeutenden Anzahl von Gemeindeorganisationen und wichtigen Akteuren ist, die Dienstleistungen für Migranten anbieten. Es gab 12 Telefoninterviews mit Organisationen im gemeinnützigen Sektor und eine Beratung mit einem Vertreter der Kommunalverwaltung, 3 persönliche Fokusgruppen mit mehreren Personen, die als Migranten Englisch lernten oder an einem Unternehmenskurs teilnahmen, und 3 Interviews mit Trainern, die Migranten Gründungskurse gegeben hatten. Die meisten Organisationen, die befragt wurden, konzentrierten sich auf Flüchtlinge und Asylsuchende.

In **Irland** wurde von 7 Organisationen, die mit Migranten oder Unternehmen in Westirland arbeiten, ein Survey Monkey-Fragebogen ausgefüllt, und 12 Interviews wurden mit lokalen Interessenverbänden geführt; ein besonderer Schwerpunkt lag dabei auf denjenigen, die unternehmerische Unterstützung oder Bildungsmaßnahmen für Frauen mit Minderheitenhintergrund anbieten.

In **Deutschland** wurden 14 Organisationen gezielt befragt. Die Fragen dienten dazu, Informationen von Experten und Personen, die mit der Zielgruppe arbeiten, zu sammeln, um sich über bewährte Praktiken bei der Beschäftigung und der Arbeit mit Unternehmerinnen mit Migrationshintergrund zu informieren. Es gab auch eine Fokusgruppe mit 3 Unternehmerinnen mit Migrationshintergrund, die erfolgreich im Handel tätig sind.

In **den Niederlanden** bestand die Primärforschung in der Durchführung von Telefoninterviews mit 5 Interessenvertretern im Raum Groningen. Darüber hinaus wurde eine Fokusgruppe mit vier Migrantinnen organisiert, die an einem fortgeschrittenen Niederländisch-Sprachkurs teilgenommen haben und an einem eigenen Unternehmen interessiert sind oder gerade ein solches gründen.

4.0 Schlussfolgerungen und Empfehlungen

4.1 Wichtige Barrieren für Migranten

Im Jahr 2019 sind die Barrieren für Migranten in allen Ländern ähnlich. Die Sprache wurde neben dem Zugang zu Finanzmitteln/Kapital eindeutig als das größte Hindernis empfunden.

Im Allgemeinen sehen sich Migranten, ob männlich oder weiblich, mit den folgenden Barrieren konfrontiert:

1. Sprache und Kenntnisse der Geschäftssprache
2. Zugang zu Finanzmitteln
3. Kenntnis der lokalen Geschäftskultur
4. Diskriminierung
5. Zugang zu den richtigen Informationen
6. Kenntnis der Regularien
7. Persönliche / Individuelle Beratung
8. Zugang zu den richtigen Kontakten und Netzwerken
9. Zugang zu Rollenmodellen
10. Anerkennung von Fähigkeiten und Qualifikationen
11. Recht auf Arbeit
12. Nutzenfalle (Einkommen aus selbständiger Tätigkeit könnte sich nachteilig auf ihren Anspruch auf Sozialleistungen auswirken)
13. Motivation - beeinflusst durch Hintergrund und andere Barrieren

Weitere spezifische Barrieren für Migrantinnen sind:

14. Verantwortlichkeiten für Kinderbetreuung und Pflege
15. Vertrauen und Risikobereitschaft
16. Kultur ihres Herkunftslandes (Erwartungen an die Rolle der Frau in der Familie und in der Gesellschaft)

Die 6 Haupthindernisse für Migrantinnen, ihr Unternehmen zu gründen, sind aus der nebenstehenden Infografik ersichtlich.



4.2 UK (Schwerpunkt Nordirland)

Nordirland bietet Unterstützung für jeden potenziellen Unternehmer durch Hilfe bei der Geschäftsplanung und Zugang zu Mentoring. Dies ist unabhängig von Geschlecht, Hintergrund, Beschäftigung oder finanziellem Status.

Auch in Nordirland gibt es zusätzliche Unterstützung für Frauen durch nationale und lokale Initiativen, wobei der Schwerpunkt auf Netzwerken, Veranstaltungen und Pitch-Wettbewerben liegt.

Es gab zwar einige kleine lokale Pilotprojekte, die sich an Migranten und Unternehmen richteten, wie z.B. das Programm "New Beginnings" von East Belfast Enterprise, aber es gab keine Programme, die sich ausschließlich an Migrantinnen richteten. Nordirland ist vielleicht zu klein und hat zu wenige Migranten, um sich auf diese Nische in einem Ausbildungsumfeld zu konzentrieren, obwohl es Möglichkeiten geben könnte, sozialwirtschaftliche Ideen mit Gruppen von Migrantinnen über einige der Migrantenforen zu entwickeln.

Es gibt nur eine sehr geringe Inanspruchnahme von Mainstream-Unternehmensprogrammen durch Migranten, und alle Teilnehmer verfügen über gute Englischkenntnisse und leben in der Regel bereits lange Zeit in Nordirland. Es könnten größere Anstrengungen unternommen werden, um Migrantinnen bei der Teilnahme an Mainstream-Programmen zu unterstützen und Migrantenforen und -gruppen beim Zugang zu Informationen und Unternehmensschulungen zu unterstützen.

4.3 Irland

Irland verfügt über ein gut etabliertes Unterstützungssystem, um jedem Einzelnen mit einer Geschäftsidee zu helfen, sowie über eine Regierungsstrategie zur Förderung des weiblichen Unternehmertums, und es gibt viele aktive Unternehmerinnen-Netzwerke und lokalisierte weibliche Unternehmensinitiativen.

Es gibt keine speziellen Stellen, die sich direkt der Unterstützung von Unternehmern mit Migrationshintergrund widmen, aber viele Agenturen und Organisationen beginnen, sich diesem Themenfeld zu widmen.

In der Vergangenheit hat es Programme für Migrantinnen in Unternehmen gegeben, die vom New Communities Partnership and Migrant Rights Centre Ireland mit der DCU Ryan Academy durchgeführt wurden, aber diese Programme sind in der Regel lokal begrenzt und werden nur für einen kurzen Zeitraum durchgeführt. Das Just Creative-Projekt, das von Roscommon Leader Partnership durchgeführt wird, ist ein gutes Beispiel für die Vermittlung praktischer Fähigkeiten, die zu kleinen Unternehmen führen könnten. Dieser praktische Ansatz, der es Migrantinnen ermöglicht, Fähigkeiten zu erwerben und ihr Selbstvertrauen zu stärken, könnte Frauen ansprechen, die normalerweise nicht in Erwägung ziehen würden, ein Unternehmen zu gründen, aber durch den Erwerb neuer Fähigkeiten ein Interesse am Verkauf ihrer Produkte oder Fähigkeiten wecken könnten. Es ist ein idealer Ansatz für diejenigen, die schwerere Gruppen wie Flüchtlinge oder Asylsuchende erreichen können.

4.4 Die Niederlande

In den Niederlanden gibt es ein adäquates Angebot an Programmen für Unternehmer mit Migrationshintergrund, aber Einzelpersonen können Schwierigkeiten haben, die richtige Unterstützung zu finden, die ihren Bedürfnissen entspricht, insbesondere Frauen, die mehr Zeit zu Hause und weniger Zeit in der Gemeinschaft verbringen.

Kommunen spielen eine wichtige Rolle bei den in den Niederlanden angebotenen Programmen. Sie arbeiten mit verschiedenen Organisationen zusammen, die (weibliche) Migranten unterstützen und Kurse zu niedrigen oder gar keinen Kosten anbieten. Leider kommt nicht jede Migrantin, die daran interessiert ist, Unternehmerin zu werden, für diese Programme in Frage.

Die meisten Frauen müssen noch unternehmerische Fähigkeiten entwickeln. Dies ist kostspielig, nimmt Zeit in Anspruch und könnte praktische Erfahrung (z.B. ein Praktikum) erfordern. Frauen, denen es gelingt, ein Unternehmen zu gründen, tun dies am häufigsten in den Bereichen Kultur, Handwerk oder Gastronomie.

Frauen fangen gerne klein an (vorzugsweise von zu Hause aus). Sie mögen es, von anderen Frauen Unterstützung und Beratung zu erhalten und durch den Prozess der Unternehmensgründung geführt zu werden, anstatt nur Zugang zu schriftlichen Informationen zu haben. Frauen suchen ein sicheres Umfeld mit persönlicher Unterstützung und Anerkennung von Fähigkeiten und Talenten. Allzu oft erkennen die Menschen die Erfahrung, das Bildungsniveau und die Fähigkeiten, die in ihrem Herkunftsland erworben wurden, nicht an.

4.5 Deutschland

Die Regierung bietet keine bundesweiten Programme zur Unterstützung von Unternehmen an, die auf Frauen mit Migrationshintergrund ausgerichtet sind. Es gibt jedoch vereinzelt regionale Programme. Gründungsunterstützung wird auch häufig über die Hochschulen angeboten – dann jedoch meistens für wissensbasierte Unternehmensgründungen. Darüber hinaus gibt es in jedem Bundesland unterschiedliche Ansätze und Förderprogramme.

Es gibt viele gute Informationen über Unternehmensgründungen, aber um Migranten ansprechen zu können müssten sie leichter zugänglich sein. Schulungsprogramme müssen in mehrere Sprachen übersetzt werden und online verfügbar sein, mit Informationen über lokale Rahmenbedingungen und spezifische Unterstützungsangebote.

Es besteht ein Bedarf an mehr Unterstützung an der Basis und in einem frühen Stadium für Migranten, damit sie ein Verständnis für Unternehmertum entwickeln können und wissen, was es ihnen jetzt oder in der Zukunft bieten könnte. Dies ist eine verpasste Gelegenheit.

Physische Kurse für Migrantinnen zum Thema Unternehmertum sind in ländlichen Gebieten, wo die Zahl in einigen Ländern möglicherweise zu gering ist, vielleicht nicht erforderlich, aber es wäre von Vorteil, wenn Schulungsprogramme in den Städten angeboten würden, wo es eine ausreichende Zahl von Migrantinnen gäbe, um Programme für Unternehmerinnen zu rechtfertigen.

4.6 Die Rolle der Regierung bei der Förderung des Unternehmertums unter Migranten

In allen Partnerländern mangelt es an Kontinuität der Unterstützungsangebote. Programme für Migranten sind in hohem Maße auf Subventionen und/oder Spenden angewiesen, und oft wird ein Programm aufgrund der Finanzierung für einen bestimmten Zeitraum durchgeführt und ist dann trotz seines Erfolgs nicht mehr verfügbar.

Es kann auch eine große Varianz zwischen lokalen Regionen oder Gemeinden geben.

4.7 Trainingsmaßnahmen

Jede Leistung an Migrantinnen sollte über eine Partnerschaft zwischen einem Anbieter von Unternehmens- oder Geschäftsunterstützung und einem Anbieter von Dienstleistungen für Migrantinnen erfolgen. Dadurch wird ein umfassender Ansatz gewährleistet, damit die Frau mit ihrer Geschäftsidee und ihren Bestrebungen, wirtschaftlich aktiv zu werden, vorankommen kann, muss sie in anderen Fragen unterstützt werden. Der Anbieter von Dienstleistungen für Migranten ist auch am besten in der Lage, die richtigen Teilnehmer zu rekrutieren, da sie nah am Markt sind und mit anderen Anbietern in diesem Sektor zusammenarbeiten.

Die Durchführung von Gruppen-Workshops oder -Schulungen sollte in der örtlichen Community stattfinden, wo sich die Frauen sicher fühlen und von wo aus sie leicht nach Hause können. Falls erforderlich müssen sie auch die Kinder für die Kinderbetreuung oder die Schule abholen können.

4.8 Programmstruktur und Herangehensweise

Die ideale Zeit für die Durchführung von Workshops für Frauen ist der Vormittag, damit Kinder im Vorschul- oder Grundschulalter abgegeben und abgeholt werden können. Die maximale Dauer eines Workshops sollte 3 Stunden betragen, da das Zuhören in einer Fremdsprache oder durch einen Dolmetscher für die Teilnehmerinnen anspruchsvoller ist.

Ein intensives Programm von Schulungsworkshops wird nicht empfohlen. Vor allem Frauen sind in der Regel mit häuslichen oder fürsorglichen Pflichten konfrontiert, und die Wahrscheinlichkeit, dass die täglichen Trainingssitzungen Teilnehmer anziehen oder halten, ist geringer. Trainingssitzungen sollten ein- oder zweimal pro Woche stattfinden, verteilt über mehrere Wochen, um Zeit für die Aufnahme der Informationen und die Durchführung von Untersuchungen oder Aktionen im Zusammenhang mit ihrer Idee zu haben.

Schulungsprogramme, für die ein Dolmetscher benötigt wird, benötigen mindestens die doppelte Zeit, da die Dolmetschzeit und auch zusätzliche Zeit benötigt wird, um dem Dolmetscher Geschäftskonzepte oder Missverständnisse zu erklären. 12 maximal halbtägige Sitzungen werden als Minimum empfohlen.

Schulungen im Klassenzimmer mit PowerPoint-Präsentationen sind weniger effektiv. Bei Teilnehmern mit Migrationshintergrund ist es schwieriger, die Teilnehmer in einem Klassenzimmer zu halten. Der Inhalt sollte sich auf praktische Aktivitäten konzentrieren - Arbeitsblätter und Gruppendiskussionen.

Ausbildungsprogramme, die praktische Aktivitäten beinhalten, können bessere Ergebnisse erzielen und bauen eher Vertrauen in die Geschäftsfähigkeiten und die englische Sprache auf, indem sie "hinausgehen und es tun". Zum Beispiel: Dragons Den-Veranstaltung, Pop-up-Café, Marktstand, Online-Verkauf von Kunsthandwerksprodukten. Bringen Sie die Teilnehmer dazu, "Enterprise by doing" zu erleben.

4.9 Entwicklung eines Pools von Migranten-Rollenmodellen

Während des gesamten Programms sollte es ein Engagement von Rollenmodellen oder Peer-Learning geben. Es ist wichtig, Unternehmerinnen mit Migrationshintergrund zu identifizieren, die als Rednerinnen eingeladen werden könnten oder die Gruppe regelmäßig besuchen oder sogar regelmäßig anwesend sein könnten, wenn sie in der Lage wären, sich freiwillig zu engagieren. Tatsächlich stellte Fullen (2017, S.3) fest, dass "Peer-Unterstützung und Mentorschaft unter Unternehmerinnen als sehr wichtig angesehen wird und dass Peer-Unterstützung Unternehmerinnen ermutigt, Vertrauen aufzubauen, Risiken einzugehen und Probleme zu lösen, was Voraussetzungen für eine erfolgreiche Entwicklung von Unternehmen sind".

Ein hervorragendes Beispiel für vorbildliches Engagement ist das Programm "Yes You Can Explore It", bei dem sich die angehenden Unternehmerinnen nach dem Besuch eines dreitägigen Schulungskurses (1 Tag pro Woche über 3 Wochen) 3-4 Monate lang einmal pro Monat treffen und 4 Vorbildunternehmerinnen an jeder Sitzung teilnehmen, um an Gruppendiskussionen über die Geschäftsidee und den Fortschritt jeder einzelnen Person teilzunehmen.

Es wäre lohnenswert, einen Pool von Vorbild-Mentoren und Fallstudien von Migrantenunternehmern in jedem Land aufzubauen, sowohl für den Unterricht als auch für die Teilnahme an Workshops und Programmen.

4.10 Arbeit mit Flüchtlingen

Von Unternehmensprogrammen für Migranten, die auf Flüchtlinge abzielen, die im Rahmen von Regierungsinitiativen umgesiedelt werden, kann nicht erwartet werden, dass sie in den ersten Jahren der Ansiedlung große Erfolge bei der Unternehmensgründung erzielen. Dabei kann es sich um gefährdete Frauen und Kinder handeln, um Menschen, die dringend medizinische Versorgung benötigen und um Überlebende von Folter und Gewalt. In Nordirland zum Beispiel haben schätzungsweise 41% dieser speziellen Gruppe Gesundheitsprobleme und 61% haben nur einen Sekundarschulabschluss oder niedriger, wobei viele Frauen vorher nicht gearbeitet haben oder von ihnen erwartet wird, die Kinderbetreuung zu übernehmen. Gründungsunterstützende Programme könnten jedoch eine wichtige Rolle bei der Entwicklung ihrer Fähigkeiten, ihres Selbstvertrauens, ihrer Sprache und ihrer Bestrebungen sowie bei der Verbesserung der psychischen Gesundheit und der Integration in die Gesellschaft spielen. Viele dieser Frauen sind Vorbilder für ihre Kinder. Es ist wichtig, auch weichere Faktoren und die Persönlichkeitsentwicklung in die Evaluation solcher Programme mit einzubeziehen.

Flüchtlinge verfügen häufig nicht über die notwendigen finanziellen Ressourcen, um ein Unternehmen aufzubauen. Sie sind auf Gründungskonzepte und Geschäftsideen angewiesen, die kein Startkapital und wenig Betriebskapital erfordern. Neben der Bereitstellung von Kapital ist es daher auch sinnvoll, die Gründung von dienstleistungsorientierten Unternehmen in den inhaltlichen Fokus von spezifischen Unterstützungsprogrammen zu stellen. Das Training sollte innerhalb der etablierten Communities stattfinden und Freiwillige / Mentoren aus dem jeweiligen Kulturkreis mit einbeziehen. Ideal sind etablierte Unternehmer als positive Rollenmuster und Inspirationsquelle.

4.11 Messung der Auswirkungen

Gründungsunterstützung, die sich an Migrantinnen (und nicht an Flüchtlinge) richten, haben im Allgemeinen eine höhere Erfolgswahrscheinlichkeit, da diese Personen weniger bzw. niedrigeren Barrieren ausgesetzt sind. Auch diejenigen, die über bessere Sprachkenntnisse verfügen, länger im Land sind, ein höheres Bildungsniveau haben oder über Vorkenntnisse aus ihrem Herkunftsland verfügen, haben eine höhere Wahrscheinlichkeit, Fortschritte zu erzielen. Programme wie Forward Incubator in den Niederlanden haben eine hohe Erfolgsquote, da sie auf einem Wettbewerbsprozess basieren und die besten Ideen und potenziellen Unternehmer zur Teilnahme auswählen.

4.12 Mainstream-Business-Support

Zielgruppenoffene Unterstützungsangebote (sogenannte Mainstream-Programme) zur Unternehmensförderung sind weniger geeignet, Migrantinnen anzuziehen, es sei denn, diese Migrantinnen verfügen über gute Sprachkenntnisse, sind seit mehreren Jahren in dem jeweiligen Land ansässig oder durch Heirat/Kinder, die im lokalen Land geboren wurden, besser integriert.

Wenn es nicht möglich ist, spezialisierte Unternehmensförderprogramme für Migrantinnen anzubieten, dann sollten Anbieter von Unternehmensförderung prüfen, wie sie Migrantinnen zusätzliche Unterstützung anbieten können, um weitere Barrieren zu überwinden.

4.13 Social-Entrepreneurship als Ansatz zur Förderung und Vermittlung von unternehmerischen Fähigkeiten

Der Social-Entrepreneurship-Sektor ist ein guter Weg, um Migranten an unternehmerischen Aktivitäten zu beteiligen, ohne dass ihnen ein Verlust des persönlichen oder familiären Einkommens droht. Sie können Fähigkeiten in den Bereichen Produktion, Marketing, Finanzen und Verkauf erlernen, ohne sich Sorgen um ihr regelmäßiges Einkommen machen zu müssen. Sie können Erfolgserlebnisse sammeln und einen Beitrag zu einer Organisation leisten, die sie schätzen. Es kann ihnen auch die Gelegenheit geben, ihre Sprachkenntnisse zu erweitern.

4.14 Nächste Schritte

Sprach- und Kommunikationsfähigkeiten scheinen ein Schlüsselfaktor zu sein, der es ermöglicht, das Potenzial für Fortschritte und die Entwicklung des Unternehmertums freizusetzen. Allerdings sollten die Maßnahmen zur Förderung des Unternehmertums nicht warten, bis die Migranten die lokale Sprache beherrschen, sondern ihnen helfen, früh in kleinerem Rahmen zu beginnen, da sie durch das Engagement in der lokalen Community ihre Sprachkenntnisse allmählich verbessern und ihre unternehmerische Motivation wächst.

Die Unterstützung für das Unternehmertum von Migranten variiert von Land zu Land, aber es ist klar, dass angesichts der zusätzlichen Barrieren, mit denen Migranten konfrontiert sind, ein zusätzlicher Bedarf an Intervention und Unterstützung besteht.

Die vom EMINENT-Projekt entwickelten Lernressourcen sollten daher die spezifischen Rahmenbedingungen von Migrantinnen berücksichtigen, ihre kulturelle Herkunft berücksichtigen und darauf abzielen, die Lernenden an ihre Gastkultur zu gewöhnen.

Auf der Grundlage der Ergebnisse dieses Berichts empfehlen wir den Aufbau einer benutzerfreundlichen Plattform, die alle verfügbaren Ressourcen für Migrantinnen und Migranten in leicht verständlicher Sprache präsentiert, die dann weit verbreitet wird; das Angebot zugänglicher, anpassbarer Lernressourcen; die Schaffung eines Gefühls der "Schwesternschaft" für Migrantinnen, so dass sie sich unterstützt und befähigt fühlen, ein Unternehmen von Grund auf aufzubauen - dies kann sich in ein professionelles Netzwerk verwandeln, in dem Gleichaltrige zusammenarbeiten und Ideen und Pläne austauschen.

Wir empfehlen, die bereits bestehenden Angebote spezifischen Angebote für Migrantinnen zu fördern, indem man ihnen ein zusätzliches Instrumentarium zur Verfügung stellt, mit dem sie die Fähigkeiten von Einzelpersonen entwickeln und Vertrauen bei Migrantinnen aufbauen können.

Die vollständige Untersuchung steht unter www.eminentproject.eu in Englischer Sprache zur Verfügung

Anhänge

Quellen

Migrant Entrepreneurship in the UK, IOD September 2016
Regent Working Paper 2019, Simon O’Leary
The Commons Library
The Migrations Observatory
The Alison Rose Report 2019, Royal Bank of Scotland
The Guardian, 28 August 2015
International Migration: the human face of globalisation (2009) OECD 978 (92).
2017 Global Entrepreneurship Monitor (GEM) Report for Ireland
Study BMWi Summary ifm University Mannheim
Block, A. H., & Klingert, I., 2012, No. Workin Paper 48.
IAB-BAMF-SOEP survey of refugees (Vallizadeh et al. 2016).
Study BMWi Summary ifm University Mannheim
Microcensus 2014/2015
BMW Study, Fig. 3.1.8
Study commissioned by BMWi: Start-up potential of people with foreign roots, authors: René Leicht, Stefan Berwig, Institut für Mittelstandsforschung (ifm), University of Mannheim, own representation.
Nadine Förster, Ralf Sängler, Institute for Social Pedagogical Research Mainz
ZEW Foundation Panel, calculations ifm University of Mannheim, own presentation
Kosyakova, Yuliya on Qualification, professional experience and social economic integration of refugees, IAB-BAMFSOEP.
Federal Statistical Office (2017): Population and employment. Population with migration background - Results of the microcensus 2016.
Migrationshintergrund in Deutschland, licence "CC BY-NC-ND 3.0 DE, author: Viktoria Latz for bpb.de.
Zahlenwerk: Frauen mit Migrationshintergrund in Deutschland, Lizenz „CC BY-NC-ND 3.0 DE,
Author: Viktoria Latz for bpb.de.

Websites

www.worldometers.info

www.ec.europa.eu

www.unhcr.org

www.Startups.co.uk/immigrantentrepreneurs-behind-fantastic-uk-businesses

www.commonslibrary.parliament.uk

www.ukpopulation2019.com/Bevölkerung-von-belfast-2019.html

www.communities-ni.gov.uk/sites/default/files/publications/communities/summary-of-syrian-families-settled-in-northern-ireland.pdf

www.nisra.gov.uk/sites/nisra.gov.uk/files/publications/Miq1718-Summary.pdf

www.bbc.co.uk/news/uk-northern-ireland-49435877

www.startups.co.uk

www.youtube.com/watch?v=DLnmmMV4YyI (Ein Interview mit Alison Rose über weibliches Unternehmertum in Großbritannien)

www.startupeuropeclub.eu

www.migrant-entrepreneurship.eu

www.ec.europa.eu/home-affairs/financing/fundings/migration-asylum-borders/asylum-migration-integration-fund_en
www.rpa-nhn.nl/projecten/krachtontour
www.vrouwen-ondernemen.nl
www.ru.nl/publish/pages/957647/wat_werkt_voor_ondernemende_migranten_e-book.pdf
www.cbs.nl/nl-nl/dossier/dossier-asiel-migratie-en-integratie
www.digitaal.scp.nl/emancipatiemonitor2018/steeds-minder-verschil-tussen-vrouwen-van-nederlandse-en-niet-westerse-herkomst/
www.kis.nl
www.netwerkcultuursensitiefwerken.nl
www.business.gov.nl/webinars-and-videos/starting-a-business-in-the-netherlands/
www.lib.ugent.be/fulltxt/RUG01/001/895/046/RUG01-001895046_2012_0001_AC.pdf
www.cbs.nl/nl-nl/nieuws/2016/10/vrouwelijke-ondernemers-maken-inhaalslag
www.labyrinthonderzoek.nl/wp-content/uploads/2016/05/2008MASG16OudeGroeningeBianca.pdf
www.sprout.nl/artikel/startups/immigrant-ondernemers-zijn-innovatiever-blijkt-uit-dit-onderzoek
www.jasmijnkrachtontourfonds.nl/procedure
www.vrouwensie.com
www.jasmijn.info
www.businessmoms.nl
www.link050.nl
www.mjd.nl/projecten/migranten-aan-zet/
www.humanitas.nl/afdeling/Groningen_Stad/activiteiten/maatschappelijke-begeleiding-vluchtelingen/
www.stichtingfemina.nl/wat-doen-wij.html
www.ondernemersacademiegroningen.nl/
www.unhcr.org/en-ie/news/updates/2020/3/5e81d1ce4/information-on-covid-19-for-refugees-and-asylum-seekers-in-ireland.htm
www.rosleaderpartnership.ie
www.intercultural.ie
www.mrci.ie/blog/building-better-futures-migrant-womens-entrepreneurship-training/
www.newcommunities.ie/training/migrant-entrepreneurship
www.vifre.eu/eng/controllers/legal-advice.php
www.gov.ie/en/press-release/7311bc-funding-for-gender-equality-and-migrant-integration-announced-by-min/
www.womenmeanbusiness.com/2019/03/marianas-cakes/
www.networkireland.ie
www.localenterprise.ie/DublinCity/Start-or-Grow-your-Business/Networking/Women-in-Business/Network-Events/
www.localenterprise.ie/DLR/Training-Events/Business-Networks/Enterprising-Women/
www.irishwomeninbusiness.ie
www.clareimmigrantsupportcentre.com/
www.frmcgrathcentre.ie/outreach-projects/assozierte_Organisationen/
www.tirc.ie/
www.wheel.ie/directory/organisation/killarney-asylum-seekers-initiative-kasi
www.un.org/en/development/desa/population/migration/data/estimates2/estimates19.asp
www.integration.ie/en/isec/pages/migrant_integration_strategy
www.justice.ie/en/JELR/Pages/Migration%20Nation%20Launch
www.education.ie/en/Schools-Colleges/Information/Intercultural-Education-Strategy/Intercultural-Education-Strategy.html
www.hse.ie/eng/services/publications/socialinclusion/national-intercultural-health-strategy-2007---2012.pdf
[www.justice.ie/en/JELR/Pages/Irish_Refugee_Protection_Programme_\(IRPP\)](http://www.justice.ie/en/JELR/Pages/Irish_Refugee_Protection_Programme_(IRPP))
www.esri.ie/system/files/publications/SUSTAT84.pdf
www.newcommunities.ie/
www.kultur.ie/
www.doras.org/
www.irishrefugeecouncil.ie/

Akademische Forschung

Azmat, F., & Fujimoto, Y. (2016). *Family embeddedness and entrepreneurship experience: A study of Indian migrant women entrepreneurs in Australia*. *Entrepreneurship and Regional Development*, 28(9–10), 630–656.

Borjas, G. J. (1986) *The self-employment experience of immigrants*. *Journal of Human Resources*, 21: 485–506.

Bourdieu, P. (1986). *The forms of capital*. *Cultural theory: An anthology*. Malden: Wiley-Blackwell.

Carter, S., Mwaura, S., Ram, M., Trehan, K. and Jones, T. (2015) *Barriers to Ethnic Minority and Women's Enterprise: Existing Evidence, Policy Tensions and Unsettled Questions*. *International Small Business Journal* 33 (1): 49–69.

Constant, A., & Shachmurove, Y. (2006). *Entrepreneurial ventures and wage differentials between Germans and immigrants*. *International Journal of Manpower*, 27(3), 208–229.

Cueto, B., & Rodríguez Álvarez, V. (2015). *Determinants of immigrant self-employment in Spain*. *International Journal of Manpower*, 36(6), 895–911.

Dana, L. (1997) *The Origins of Self-Employment in Ethno-Cultural Communities: Distinguishing Between Orthodox Entrepreneurship and Reactionary Enterprise*. *Canadian Journal of Administrative Sciences/Revue Canadienne des Sciences de l'Administration* 14 (1): 52–68.

Davidsson, P. and Benson Honig, B. (2003) *The Role of Social and Human Capital among Nascent Entrepreneurs*. *Journal of Business Venturing* 18 (3): 301–331.

Deakins, D., Smallbone, D., Ishaq, M., Whittam, G. and Wyper, J. 2009. *Minority Ethnic Enterprise in Scotland*. *Journal of Ethnic and Migration Studies* 35 (2): 309–330.

DESA: United Nations Department of Economic and Social Affairs Population Division (2019). *World migration in figures*. <http://www.oecd.org/els/mig/World-Migration-in-Figures.pdf>. Accessed 1 March 2020

Dheer, R. (2018) *Entrepreneurship by immigrants: a review of existing literature and directions for future research*. *International Entrepreneurship and Management Journal* 14: 555–614.

Edwards, P., Ram, M., Jones, T. and Doldor, S. (2016) *New Migrant Businesses and Their Workers: Developing, But Not Transforming, the Ethnic Economy*. *Ethnic and Racial Studies* 39 (9): 1587–1617.

Engelen, E. (2001) *'Breaking in' and 'Breaking Out': A Weberian Approach to Entrepreneurial Opportunities*. *Journal of Ethnic and Migration Studies* 27 (2): 203–223.

Evans, M. D. R. (1989). *Immigrant entrepreneurship: Effects of ethnic market size and isolated labor pool*. *American Sociological Review*, 54(6), 950–962.

Fernandez, M., & Kim, K. C. (1998). *Self-employment rates of Asian immigrant groups: An analysis of intragroup and intergroup differences*. *International Migration Review*, 32(3), 654–681.

- Hormiga, E., & Bolívar-Cruz, A. (2014). *The relationship between the migration experience and risk perception: A factor in the decision to become an entrepreneur*. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 10(2), 297–317
- Hunt, J. (2009) *Which immigrants are most innovative and entrepreneurial? Distinctions by entry visa*. Working Paper No. 14920. National Bureau of Economic Research.
- Hunt, J. (2010) *Skilled immigrants' contribution to innovation and entrepreneurship in the United States*. *Open for Business*, 257–272. <https://doi.org/10.1787/9789264095830-13-en>.
- Jones, T., Barrett, G., and McEvoy, D. (2000) *Market Potential as a Decisive Influence on the Performance of Ethnic Minority Business*. In *Immigrant Businesses. Migration, Minorities and Citizenship*, edited by Jan Rath 37–53. London: Palgrave Macmillan.
- Kitching, J., Smallbone, D., and Athayde, R. (2009) *Ethnic Diasporas and Business Competitiveness: Minority-Owned Enterprises in London*. *Journal of Ethnic and Migration Studies* 35 (4): 689–705.
- Kloosterman, R., and Rath, J. (2001) *Immigrant Entrepreneurs in Advanced Economies: Mixed Embeddedness Further Explored*. *Journal of Ethnic and Migration Studies* 27 (2): 189–201.
- Kloosterman, R. (2010) *Matching Opportunities with Resources: A Framework for Analysing (Migrant) Entrepreneurship From a Mixed Embeddedness Perspective*. *Entrepreneurship & Regional Development* 22 (1): 25–45.
- Kontos, M. (2003). *Considering the concept of entrepreneurial resources in ethnic business: Motivation as a biographical resource?* *International Review of Sociology/Revue Internationale de Sociologie*, 13(1), 183–204
- Knight, Julie. 2015. "The Evolving Motivations of Ethnic Entrepreneurs." *Journal of Enterprising Communities: People and Places in the Global Economy* 9 (2): 114–131.
- Lassalle, P. & Scott, J. M. (2018) *Breaking-out? A reconceptualisation of the business development process through diversification: the case of Polish new migrant entrepreneurs in Glasgow*, *Journal of Ethnic and Migration Studies* 44(15): 2524-2543.
- Le, A. T. (2000). *The determinants of immigrant self-employment in Australia*. *International Migration Review*, 34(1), 183–214.
- Lerner, M., & Hendeles, Y. (1996). *New entrepreneurs and entrepreneurial aspirations among immigrants from the former USSR in Israel*. *Journal of Business Research*, 36(1), 59–65.
- Ley, D. (2006) *Explaining Variations in Business Performance among Immigrant Entrepreneurs in Canada*. *Journal of Ethnic and Migration Studies* 32 (5): 743–764.
- Li, P. S. (2001). *Immigrants' propensity to self-employment: Evidence from Canada*. *International Migration Review*, 35(4), 1106–1128.
- Light, I., and Dana, L. P. (2013) *Boundaries of Social Capital in Entrepreneurship*. *Entrepreneurship Theory and Practice* 37 (3): 603–624.

- McGhee, Derek, Paulina Travena, and Sue Heath. 2015. "Social Relationships and Relationships in Context: Post-Accession Poles in Southampton." *Population, Space and Place* 21 (5): 433–445.
- Ndofor, H. A., & Priem, R. L. (2011) *Immigrant entrepreneurs, the ethnic enclave strategy, and venture performance. Journal of Management* 37(3): 790–818.
- Ozgen, C., Nijkamp, P., & Poot, J. (2011) *Immigration and innovation in European regions. Norface Discussion Paper Series No. 2011008.*
- Peroni, C., Riillo, C. A., & Sarracino, F. (2016). *Entrepreneurship and immigration: Evidence from GEM Luxembourg. Small Business Economics*, 46(4), 639–656.
- Phillips, R. (2019) *New immigration rules will stop overseas graduates starting the businesses we need, Universities*, 9th September, *Guardian* accessed <https://www.theguardian.com/education/2019/sep/04/new-immigration-rules-will-stop-overseas-graduates-starting-the-businesses-we-need>
- Ram, M., and Jones, T. (2008) *Ethnic-minority Businesses in the UK: A Review of Research and Policy Developments. Environment and Planning C: Government and Policy* 26 (2): 352–374.
- Rusinovic, K. 2008a. *Moving Between Markets? Immigrant Entrepreneurs in Different Markets. International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research* 14 (6): 440–454.
- Rusinovic, K. (2008b) *Transnational Embeddedness: Transnational Activities and Networks among First-and Second-Generation Immigrant Entrepreneurs in the Netherlands. Journal of Ethnic and Migration Studies* 34 (3): 431–451.
- Ryan, Louise. 2011. "Migrants' Social Networks and Weak Ties: Accessing Resources and Constructing Relationships Post-Migration." *The Sociological Review* 59 (4): 707–724.
- Ryan, L., Sales, R., Tilki, M. and Siara, B. (2009) "Family Strategies and Transnational Migration: Recent Polish Migrants in London." *Journal of Ethnic and Migration Studies* 35 (1): 61–77.
- Sepulveda, L., Syrett, S. and Lyon, F. (2011) "Population Superdiversity and New Migrant Enterprise: The Case of London." *Entrepreneurship & Regional Development* 23 (7– 8): 469–497.
- Shinnar, R. S. (2007). *A qualitative examination of Mexican immigrants' career development perceived barriers and motivators. Journal of Career Development*, 33(4), 338–375.
- Shinnar, Rachel, Michael Aguilera, and Thomas Lyons. 2011. "Co-ethnic Markets: Financial Penalty or Opportunity?" *International Business Review* 20 (6): 646–658.
- Smallbone, D., Ram, M. Deakins, D. and Baldock, R. (2003) *Access to Finance by Ethnic Minority Businesses in the UK. International Small Business Journal* 21 (3): 291–314.
- Smallbone, D., Bertotti, M. and Ekanem, I. (2005) *Diversification in Ethnic Minority Business. Journal of Small Business and Enterprise Development* 12 (1): 41–56

- Soydas, Y., & Aleti, T. (2015). *Immigrant and second-generation Turkish entrepreneurs in Melbourne Australia: A qualitative investigation of entrepreneurial motivations*. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 21(2), 154–174.
- Storti, L. (2014). *Being an entrepreneur: Emergence and structuring of two immigrant entrepreneur groups*. *Entrepreneurship and Regional Development*, 26(7–8), 521–545.
- Turner, S. (2019) *Foreign students will be allowed to stay in UK for two years after graduating*, *The Telegraph*, 10th September accessed via <https://www.telegraph.co.uk/news/2019/09/10/foreign-students-will-allowed-stay-uk-two-years-graduating/>
- Waldinger, R., Ward, R., Aldrich, H. and Stanfield, J. (1990) *Ethnic Entrepreneurs: Immigrant Business in Industrial Societies*. University of Illinois at Urbana-Champaign's Academy for Entrepreneurial Leadership Historical Research Reference in Entrepreneurship.
- Wang, Q. (2015). *Foreign-born status, gender, and Hispanic business ownership across US metropolitan labor markets: A multilevel approach*. *Economic Development Quarterly*, 29(4), 328–340.
- Wang, C. and Altinay, L. (2012) *Social Embeddedness, Entrepreneurial Orientation and Firm Growth in Ethnic Minority Small Businesses in the UK*. *International Small Business Journal* 30 (1): 3–23.
- Werbner, P. (2001) *Metaphors of Spatiality and Networks in the Plural City: A Critique of the Ethnic Enclave Economy Debate*. *Sociology* 35 (3): 671–693.
- White, Anne, and Louise Ryan. 2008. "Polish 'Temporary' Migration: The Formation and Significance of Social Networks." *Europe-Asia Studies* 60 (9): 1467–1502.
- Zhou, M. (2004) "Revisiting Ethnic Entrepreneurship: Convergencies, Controversies, and Conceptual Advancements." *International Migration Review* 38 (3): 1040–1074.