



**SMART
BUSINESS:
NATIONAL CASE
STUDIES ON
MIGRANT NEEDS**



SMAB

SMART BUSINESS 4 ALL

Smart Business For All 2021-1-NO01-KA220-VET000034660

SLUTTRAPPORT FOR DET INTELLEKTUELLE PRODUKTET IO1

Erfaringer fra en nasjonal casestudie om migranternes behov, fokusgrupper med migranter og organisasjoner som arbeider med migranter, forskning på lokalt, regionalt og nasjonalt nivå, og beste praksis som kan brukes.

Forfatteren er eneansvarlig for innholdet i denne publikasjonen; Kommisjonen skal ikke holdes ansvarlig for videre bruk av informasjonen i den.



Co-funded by
the European Union

Den europeiske kommisjonen støtter produksjonen av denne publikasjonen. Innholdet er forfatterens syn, ikke EU-kommisjonens syn, det vil si at EU-kommisjonen kan ikke ta ansvar for bruken av dette produktet.



SMAB
SMART BUSINESS 4 ALL

TABLE OF CONTENTS

Introduksjon

IO1. A1 Fokusgrupper med migranter og flyktninger

IO1. A2 Fokusgrupper med organisasjoner som arbeider med migranter

IO1. A3 Forskning på lokalt, regionalt og nasjonalt nivå på TG behovene

Norge

Canva

Tyskland

Canva

Spania

Canva

Polen

Canva

Hellas

Canva

IO1. A4 Forskning på nasjonalt nivå om opprettelse av en bedrift

Norge

Tyskland

Spania

Polen

Hellas

IO1. A5 Beste praksis

Norge

Tyskland

Spania

Polen

Hellas

TABLE OF CONTENTS

IO1. A6 Forskning på EU nivå og komparativ analyse

Norge

Tyskland

Spania

Polen

Hellas

Komparativ Analyse

Case Studier

Forskning på nasjonalt nivå om opprettels av en bedrift

Sammenligning av organisasjonsformer

Beste praksis

Konklusjon

Skapelsen og beskrivelsen av
det europeiske rammeverket
for kvalitet (EQF)

Referanseliste

Norge

Tyskland

Spain

Polen

Hellas

INNLEDNING


Erasmus+ "Smart Business for All"-prosjekt har som mål å være en del av endringene i Europa, nærmere bestemt endringer for migranter i Norge, Tyskland, Polen, Spania og Hellas. Innvandrere med risiko for arbeidsledighet, ukjent med språket og kulturen i sitt nye hjemland, trenger støtte, både for egen skyld og for at den lokale økonomien skal blomstre. Området der Smart Business for All jobber er entreprenørskap, det vil si etablering av virksomheter av migranter. For å gjøre en forskjell på dette området har partnere fra Norge, Tyskland, Polen, Spania og Hellas samlet inn data fra både migrantentreprenører og status quo, inkludert støtteøkosystemet.

Den første delen av rapporten fokuserer på dataene fra fokusgruppene våre. Deretter viste hver partner hvor migranter kan få støtte i form av økonomiske ressurser og viktig informasjon. I tillegg har hver partner gitt viktig informasjon om å etablere et selskap i hvert land. Det neste trinnet er å undersøke anbefalte fremgangsmåter i hvert land. Rapporten vil da inkludere EU-data fra hvert partnerland. I tillegg gis en komparativ analyse av våre resultater og en konklusjon med en referanseliste.

Våre hovedresultater:

- Ut fra saksrapporten fikk vi vite at det kan være svært vanskelig for innvandrergründere i våre land, samtidig som vi ser likheter i problemer med språk, byråkrati og diskriminering.
- Vi bør se på våre brukere (migranter) av vår IO1 som viktige informanter i løpet av prosjektet. Vi bør med andre ord få tilbakemeldinger på deres møter med støtteapparatet/aktørene.
- Registreringsprosessen ser ut til å være annerledes i våre land. Imidlertid er de to alternativene for gründere med imigrasjonsbakgrunn og derfor som er viktigst for dette prosjektet.
- Det er et stort gap mellom registreringskostnadene og minimumskapitalen for oppstartsbedrifter. Finansiering er også et tema som er undersøkt.

- Alle partnerland har grupper for å støtte gründere med innvandrerbakgrunn. Vi må bygge en tilgjengelig bro mellom vår TG og beste praksis i våre land og lignende støttegrupper. Det er verdt å merke seg at noen land tilbyr offentlige støttegrupper, mens andre land tilbyr private støttegrupper
- Eurostats forskningsdata viser at alle partnerland har potensial for oppstartsbedrifter. Et annet funn er at det ser ut til å være et gap mellom lokalbefolkningen og ikke-innfødte i Europa når det gjelder entreprenørskap. Disse tallene indikerer imidlertid høy deltakelse av personer som ikke er født i partnerlandene.
- Selvstendig næringsdrivende i arbeidsmarkedet er mye høyere i Polen, Hellas og Spania enn i Norge og Tyskland.



Research

IO1. A1 FOKUSGRUPPER MED MIGRANTER OG FLYKTNINGER

Som en del av IO1 gjennomførte vi en casestudie som en del av prosjektet, der partnerne som var involvert i hvert land gjennomførte fokusgrupper og intervjuer med innvandrere. Bruken av begrepet case-studie i dette prosjektet refererer til en samling casestudier der hvert land er definert som en case-enhet: en casestudie i Norge, en casestudie i Tyskland, en casestudie i Polen, en casestudie i Spania og en casestudie i Hellas. I tabellen nedenfor har vi oppsummert hovedresultatene fra vår undersøkelse.

Funn fra fokusgruppene og intervju

LAND	MIGRANTER OG FLYKTNINGER
Norge	<p>Ifølge migrantene så er rammeverket for å etablere en bedrift i Norge svært komplisert, fokusgruppen hadde problemer med håndteringen av nasjonale regler og reguleringer. Noen av deltagerne i fokusgruppene savnet et støtte-nettverk med mentorer som kunne være til hjelp og støtte i starten av etableringsfasen.</p> <p>Kommentar: Ifølge Startup Migrants så opplever de at Norge er en av du minst kompliserte landene å etablere en bedrift, allikevel så virker det som det eksisterer en forståelse at det er mer komplisert enn realiteten. Dette er et interessant funn.</p>
Spania	<p>Den kulturelle bakgrunnen var signifikant i forhold til de utfordringene som migrantene har opplevd. Integrasjonen i det lokale samfunnet var mindre utfordrende for dem som delte felles språk med det nye landet. Andre behov var: opplæring av digitale ferdigheter, støtte fra lokale nettverk for å kunne integrere lokalt (i tillegg sosiale ordninger), assistanse med byråkratiet (både juridisk og finansielt).</p>

LAND

MIGRANTER OG FLYKTNINGER

Polen

Migrantene ytret et behov for assistanse med skapelsen av en bedriftsplan, skaffe penger, muligheter for deltagelse i opplæringskurs. Utfordringer som dem møtte var språkbarrierer, barrierer relatert til spesialisert terminologi innenfor industri og jus. Andre barrierer som ble nevnt var; komplisert juridisk rammeverk for oppstart av en bedrift, mangel på finansielle ressurser og mangel på kunnskap om hvor enn kan skaffe penger og regnskapsføringen.

Kommentar: Polen har et mer komplisert system enn Norge, men det virker som det er mindre klaging på dette.

Tyskland

Det opplevdes at språkbarrieren var utfordrende siden språket gav dem tilgang til det offentlige. Det ble også ytret at det var vanskelig å håndtere det byråkratiske systemet. Fokusgruppene presiserte et behov for et nettverk med mentorer i startfasen av etableringen av en bedrift. Der mente at hvis du var borgere av Tyskland, da ville de få tilgang til mye offentlig støtte.

Kommentar: Vår refleksjon på dette er at det finnes utfordringer med det juridiske når man etablerer en bedrift, angående mentorer så finnes det programmer fra det offentlige, særlig utenfor Berlin.

Hellas

Deltagerne i fokusgruppene la fram at du har møtt utfordringer i etableringsfasen av en bedrift, disse problemene var fra byråkratiet, manglet språkkunnskaper og språkferdigheter for å kunne kommunisere lokalt, rasisme og mobbing.

KORT OPPSUMERT

Oppsummert uttrykte migrantene følgende hindringer og behov: språkutfordringer, byråkratiske problemer, diskriminering av ulike aktører, behov for mentorer/konsulenter, mangel på kunnskap og opplæring, behov for nettverk og til slutt behov for investorer. Selv om det var forskjeller mellom landene, var det også mange likheter. Disse danner et godt grunnlag for videre arbeid innen utdanning og opplæring.

IO1. A2 Fokusgrupper med organisasjoner som arbeider med migranter

Som en del av IO1 gjennomførte vi en casestudie der hvert land gjennomførte fokusgrupper og intervjuer med personer som jobber i migrantstøtteorganisasjoner. I tabellen nedenfor har vi oppsummert fokusgruppene perspektiver.

LAND	MIGRANTER SOM ARBEIDER MED Å STØTTE MIGRANTER
Norge	Inkubatorene forklarte var ulike motiver for migranter som deltar på opplæring av å etablere en bedrift. Migranter er et mangfold uansett utdanningsbakgrunn, det er et behov for støtte. Noen kansellerte deres reise som gründer hvis de fikk en annen mulighet for inntekt. Andre typiske gründerne ønsket å skape noe unikt, som de hadde stor tro på at kunne bli en økonomisk lønnsomt. Dessverre så nevnte flere at det var utfordringer med å få finansiell støtte, det var også tilfelle med banken.
Spania	En av hovedutfordringene var at det tok lang tid for administrasjonen å godkjenne universitetsgrader utenfor landet. Det ble også nevnt at kulturelle, religiøse, og politiske barrierer eksisterte. Det ble ytret et behov for et nettverk for hjelp til integrering inn i samfunnet og dens kultur, for å kunne ta del i lokale livet.
Polen	Deltagerne i fokusgruppene rapporterte; Språkbarrierer, særlig i sammenheng med relevant språkterminologi innen industri, mangel på kunnskap om loverket, byråkrati i sammenheng med mulighet for å kunne jobbe og tillatelse til å bli boende (lang prosess med søknader, kompliserte bolig reguleringer), til en mindre grad så ble det nevnt at det var et problem med sosial integrasjon, en splittelse mellom bydeler, lokale polakker bor på en bydel, mens migranter på en annen.

LAND

MIGRANTER SOM ARBEIDER MED Å STØTTE MIGRANTER

Tyskland

Språkbarrieren er hovedutfordringen som migranter måter ved etableringen av en bedrift. Realiteten er at søknader om støtte må bli skrevet på tysk, dette er et stort problem. Dette er en utfordring som må endres, hvis migranter skal få tilgang til det samme som de tysktalende gründerne. Deltagerne behov er hjelp med å kunne forstå byråkratiet i etableringsfasen og gjennom reisen som gründer.

Hellas

Det stemmer at asyl-prosessen tar tid og krever mye dokumentasjon. Derfor må asylsøkere vente til søknaden er ferdig behandlet. Byråkratiet er en hindring for mennesker som ønsker å etablere en bedrift. Mangel på språkkunnskap er et annet problem. For å bli integrert til et normalt liv så krevdes det aktiviteter med pedagogisk opplæring, dette måtte bli presisert for disse gruppene. Mange migranter og flyktninger opplever mobbing og diskriminering basert på hudfarge.

KORT OPPSUMERT

Oppsummert presenterte supporterne følgende erfaringer: Noen migranter trengte anerkjennelse av universitetsgradene sine, noe som ofte er et betydelig hinder for å finne en jobb, trene eller starte en bedrift. Innvandrere trenger ofte støtte til å håndtere byråkratiet i forskjellige land, da de ofte har mangel på kunnskap og språkferdigheter. De møter også kulturelle og sosiale barrierer og diskriminering som kan være vanskelig å overvinne, og kan trenge hjelp til å gjøre det.

Vi fant mange likheter mellom de ulike fokusgruppene. De grunnleggende migrantene og støttespillerne/rådgiverne pekte i hovedsak på de samme utfordringene og hindringene knyttet til å jobbe som gründerne med utenlandsk bakgrunn. Vi må forholde oss til disse elementene i våre fremtidige trinn i dette prosjektet.

IO1.A3 FORSKNING PÅ LOKALT, REGIONALT OG NASJONALT NIVÅ PÅ TG-BEHOVENE

TG trenger mer informasjon om hvor de kan få støtte, finansiering og opplæring. For å hjelpe innvandrereentreprenører har vi utviklet en Canva for hvert land med logoer for regionale, nasjonale og lokale støtteinstitusjoner. Disse institusjonene vi har samlet inn, kategoriseres etter spesifikke behov, for eksempel lokal finansiering av migrantstartere i Trondheim, Norge eller nasjonale støttegrupper som kan gi informasjon i Tyskland.

I tillegg er finansieringsinstitusjonene klassifisert etter det stadiet de kan støtte oppstartene. Den første fasen for oppstartsbedriftene er idéfasen. Den andre fasen er tiden før første runde av finansiering. Den tredje fasen er tiden da oppstarten har pålitelige finansieringskilder og implementerer forretningsplanen. For nasjonal forskning har partnerne produsert skjemaer på lokalt, regionalt og nasjonalt nivå.

Hellas, Spania og Polen har laget et skjema for både informasjon/nettverk og finansiering, mens Norge og Tyskland har produsert to skjemaer, ett for nettverk og ett for finansiering. Logoen for skuespillere og byråer bør settes inn. Dette er får å gi et innblikk i økosystemet i de diverse landene.

Nivå	TRINN 1	TRINN 2	TRINN 3
Lokalt	Finansiering	Finansiering	Finansiering
Regionalt	Finansiering	Finansiering	Finansiering
Nasjonalt	Finansiering	Finansiering	Finansiering

EN CANVA FOR NETTVERK

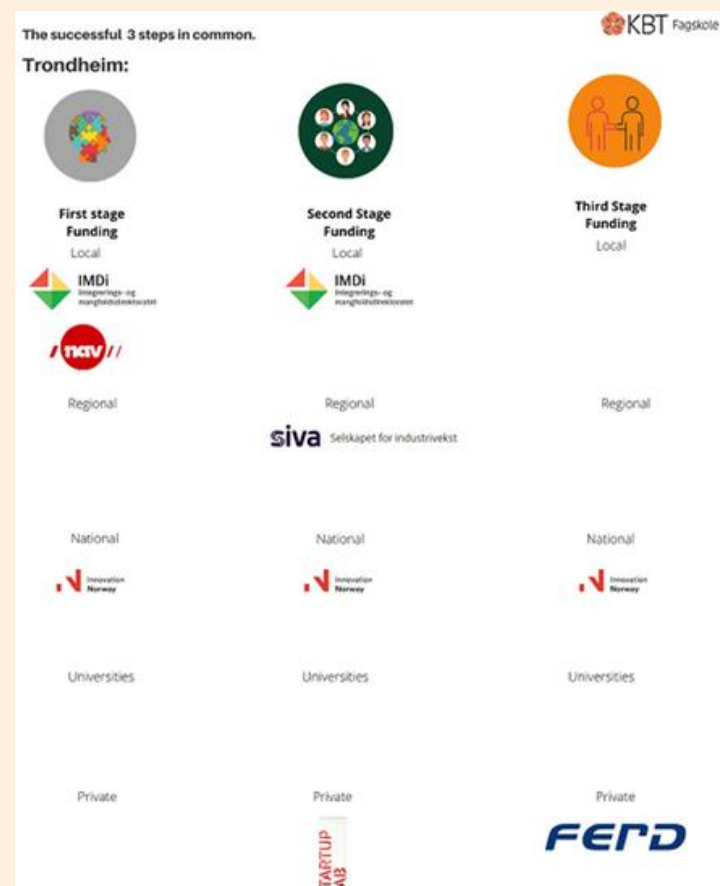
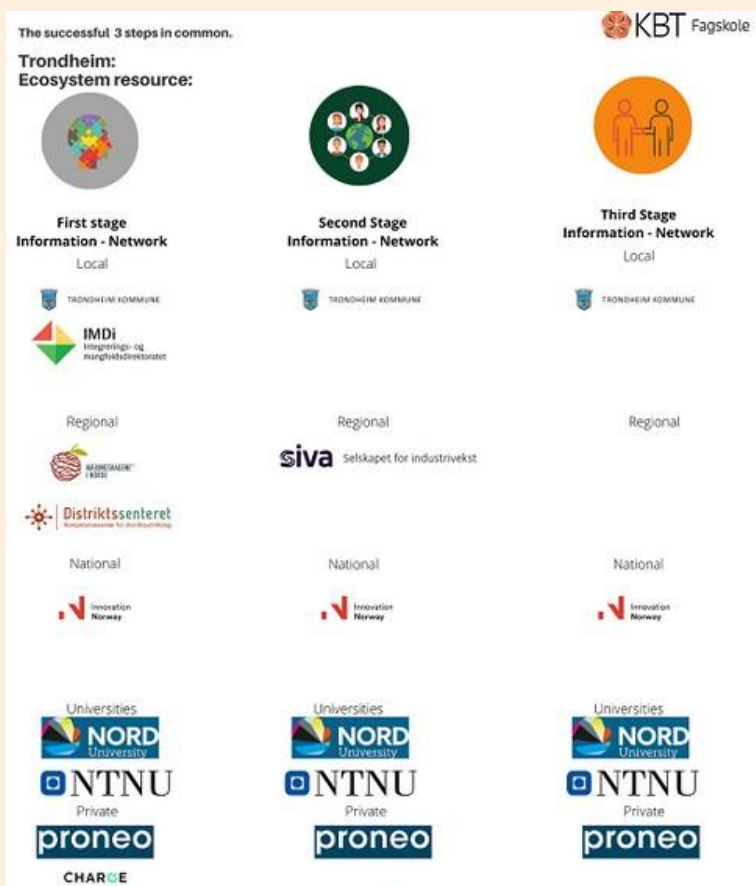
NIVÅ	TRINN 1	TRINN 2	TRINN 3
Lokalt	Nettverk	Nettverk	Nettverk
Regionalt	Nettverk	Nettverk	Nettverk
Nasjonalt	Nettverk	Nettverk	Third stage network

Det er en utfordring i hvilken fase og på hvilket nivå de ulike aktørene/byråene er aktive. Noen aktører kan være aktive på ulike nivåer og nivåer.

NORGE

Nedenfor finner du en Canva for et norsk oppstartøkosystem for migrantbedrifter. Merknader: I Norge er det noen aktører som bare er nyttige i visse trinn for oppstartsbedrifter, så det er viktig å dele disse aktørene i forskjellige trinn. I den første Canva er IMDI for eksempel involvert i det første trinnet på lokalt nivå, men ikke i trinn 2 og 3. Trondheim kommune er representert på alle tre nivåer, da det kan være nyttig for et nytt fundament på flere nivåer.

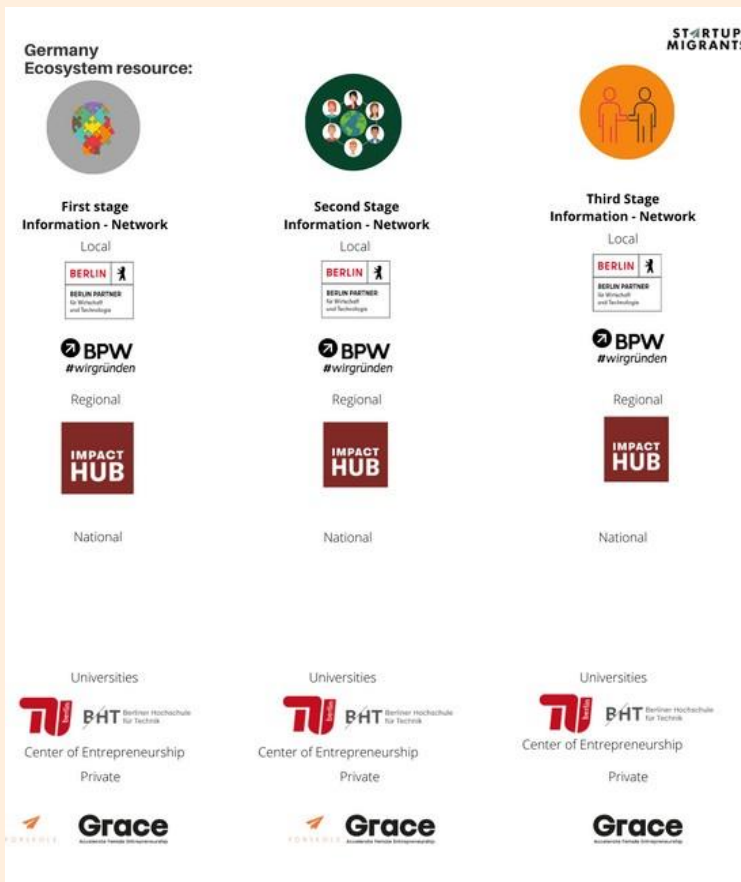
CANVA



TYSKLAND

Nedenfor er en Canva for et tysk opstartsøkosystem for migrantbedrifter. De to tallene nedenfor viser at opstartsbedriftene støtter institusjoner i Tyskland som hjelper oppstartsnettverket, med å innhente informasjonen de trenger, mentor og økonomi for å komme videre i første, andre og tredje fase, som forklart i begynnelsen av denne delen på lokalt, regionalt, nasjonalt og privat nivå.

CANVA



SPANIA

Innvandring har vært et fenomen i Spania i årevis med store demografiske, sosiale og økonomiske implikasjoner. Fra slutten av 1900-tallet til ca. 2010 økte antallet innvandrere betraktelig, og nådde mer enn 12% av landets befolkning. Ved inngangen til 2020 var denne andelen allerede 15%. For tiden, av Spanias 47 millioner innbyggere, er mer enn fem millioner av utenlandsk opprinnelse.

Spania implementerer for tiden ikke sitt eget nasjonale integrasjonsprogram for tredjelandsborgere. Offentlige midler til integreringsinitiativer gjøres imidlertid tilgjengelig årlig som en del av anbuds utlysningen. I denne sammenhengen tilbyr flere programmer på regionalt og lokalt nivå alle språkkurs, samfunnsopplæring og yrkesopplæring.

Alle faser av integrasjonen forvaltes i henhold til en modell for styring på flere nivåer som involverer offentlig forvaltning, regionale myndigheter (autonome samfunn), lokale myndigheter (by- og kommunestyre) og sivilsamfunnet (fagforeninger, arbeidsgiverforeninger, private selskaper og spesielt frivillige organisasjoner og migrantforeninger). Canva-bildet viser et eksempel på at institusjonene utvikler ulike strategier i de tre integreringsfasene på lokalt, regionalt og nasjonalt nivå.

Nedenfor er en Canva for et spansk oppstartsøkosystem for migrantbedrifter.

CANVA

Spain Ecosystem resource:



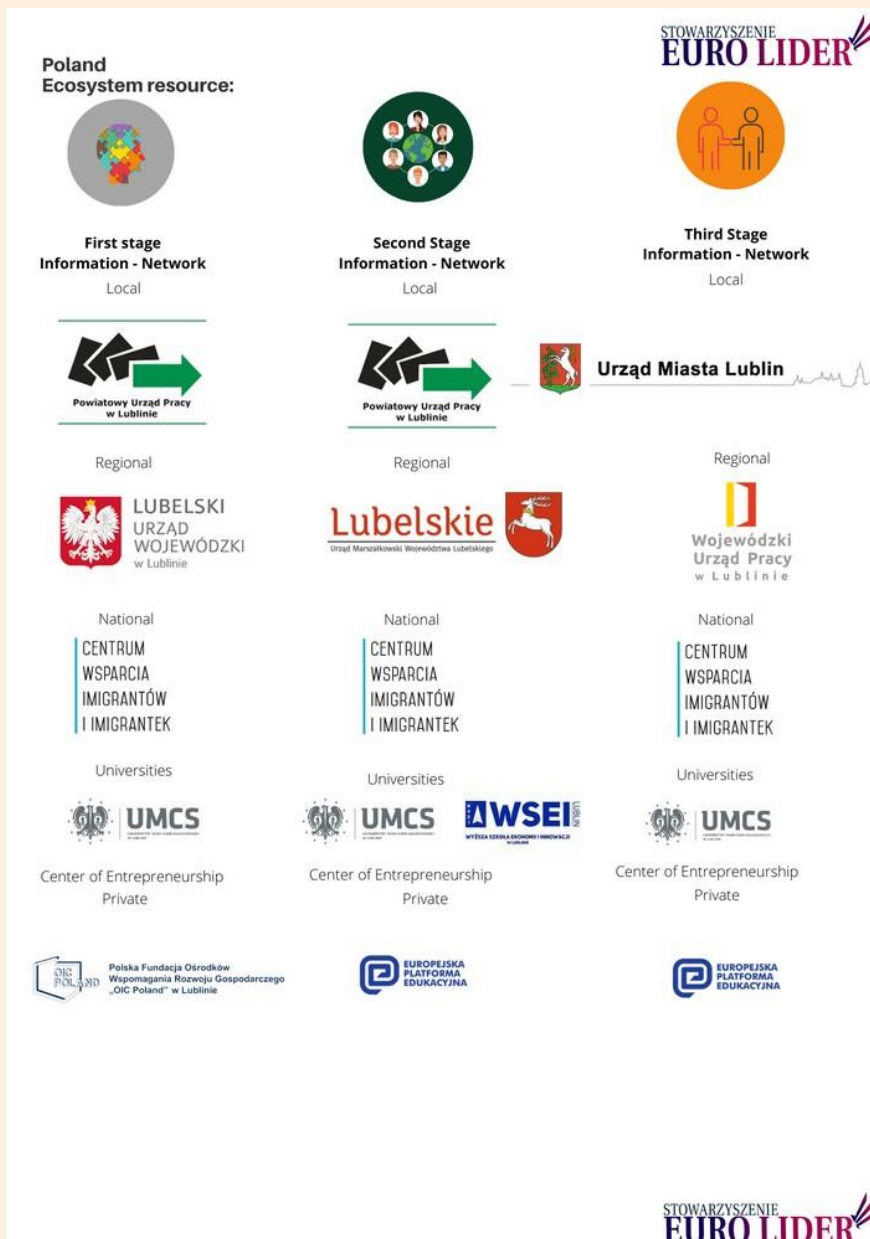

 <p>First stage Information - Network</p> <p>Local</p>  <p>Regional</p>  <p>National</p>  <p>Center of Entrepreneurship Private</p> 	 <p>Second Stage Information - Network</p> <p>Local</p>  <p>Regional</p>  <p>National</p>  <p>Center of Entrepreneurship Private</p> 	 <p>Third Stage Information - Network</p> <p>Local</p>  <p>Regional</p>  <p>National</p>  <p>Center of Entrepreneurship Private</p> 
---	--	--




POLEN

Nedenfor er en Canva for et polsk oppstartsøkosystem for migrantbedrifter. Den presenterer en rekke organisasjoner av ulike slag som kan hjelpe migranter med å starte sine egne virksomheter og andre aktiviteter. De ble valgt ut fra deres relevans for emnet og gruppert i henhold til deres natur og daglige aktiviteter.

CANVA



HELLAS

Nedenfor er en Canva for et gresk oppstartseskosystem for migrantbedrifter. Hellas er en magnet og førstevalget for innvandrere på grunn av sitt gode klima og geografiske beliggenhet. Følgende logoer representerer noen organisasjoner som arbeider med vanskeligstilte personer og tilbyr rådgivningstjenester til medlemmer av sensitive sosiale grupper. Organisasjonene fokuserer på utdanning, informasjon om integreringsprogrammer, jobbplassing, solidaritet og fremme av entreprenørskap i alle tre faser.

CANVA

Greece Ecosystem resource:



First stage Information - Network	Second Stage Information - Network	Third Stage Information - Network
Local	Local	Local
		
		
Regional	Regional	Regional
		
National	National	National
		
		
Universities	Universities	Universities
		
Private	Private	Private
		
ΙΔΡΥΜΑ ΕΤΑΥΡΟΣ ΝΙΑΡΧΟΣ STAVROS NIARCHOS FOUNDATION	ΙΔΡΥΜΑ ΕΤΑΥΡΟΣ ΝΙΑΡΧΟΣ STAVROS NIARCHOS FOUNDATION	ΙΔΡΥΜΑ ΕΤΑΥΡΟΣ ΝΙΑΡΧΟΣ STAVROS NIARCHOS FOUNDATION

IO1. A4. FORSKNING PÅ NASJONALT NIVÅ PÅ OM OPPRETTELSE AV EN BEDRIFT

Når du setter opp en bedrift, er det viktig å bestemme hvilken juridisk form som passer best for det fremtidige selskapet. Grunnleggerne har valget mellom å danne et aksjeselskap (LLC) (noe som betyr at deres ansvar er begrenset til aksjekapitalen) og et enkeltpersonforetak (SP) der grunnleggeren og selskapet er en og samme juridiske enhet - og ansvaret er ubegrenset.

Startup Migrants mener at en høyere prosentandel av LLCer betyr et mer modent oppstartsøkosystem fordi LLC kan fokusere på vekst, det vil si finne investorer og enkelt ansette ansatte uten at grunnleggeren tar for mye risiko. I Skandinavia og Tyskland holder eieren av en LLC også lett alle trygdebidrag, mens en grunnlegger av en SC kan miste dem.

I de fleste europeiske land er det veldig enkelt å sette opp en SP, mens det å danne en LLC kommer med mer byråkrati. Verdensbanken har her en liste over enkelheten ved å danne en LLC: et unntak er Storbritannia og til en viss grad Frankrike, hvor alle selskaper har begrenset ansvar. Som regel velger innvandrerstiftere den formen for selskap som er den enkleste - og raskeste - å finne. Dette betyr at innvandrerstiftere utenfor Frankrike og Storbritannia har en tendens til å danne SP, noe som begrenser vekstpotensialet.

I begynnelsen av pandemien var det en kraftig økning i nye offentlige selskaper i Norge og Sverige, noe som tyder på at økosystemet for oppstartsbedrifter er mer solid. I Sverige drev innvandrerstiftere veksten i entreprenørskap – med en økning på 16% i entreprenørskap. Mest interessant er det imidlertid at migranter i Sverige i økende grad etablerer selskaper. Mens antall aksjeselskaper for personer med svensk bakgrunn (født med en eller to fødte foreldre) økte med 76% mellom 2003 og 2018 økte antall nye aksjeselskaper blant personer med utenlandsk bakgrunn (fødte utlendinger eller barn av utenlandsfødte personer) med 224%.

I Tyskland falt antall aksjeselskaper noe langsommere enn enkeltpersonforetakene, mens i Danmark falt antall aksjeselskaper kraftig. I Tyskland ledet innvandrergrunderne den nedadgående trenden med et fall på 10,9 % i oppstartsbedrifter, mens de i Danmark opplevde en økning i SP-oppstartsbedrifter.

For Frankrike har vi (Startup Migrants) ingen historiske data, men grunnleggere med innvandrerbakgrunn ser ut til å velge den enkleste formen for aksjeselskap i Frankrike, noe som begrenser salget av aksjer. Hvorfor har Norge, Sverige, Frankrike og Storbritannia styrket seg? Det kan være mange grunner til dette. Først av alt spiller enkelheten med å starte en bedrift en avgjørende rolle. Storbritannia, Sverige og Norge er blant landene der det er lettest å starte en bedrift. Det er også relativt enkelt i Frankrike. I tider med nedgangstider starter folk bedrifter når de mister jobben.

En annen faktor kan også spille en rolle. Frankrike har ført en sterkt pro-oppstartspolitik de siste fem årene, det samme har Storbritannia, Norge og Sverige. Sverige gjorde det til og med lettere å starte en virksomhet tidlig i 2020, noe som kunne forklare Sveriges gode resultater, som begynte pandemien med akselerasjonen av bedriftspolitikken. I Danmark ble derimot dannelsen av et aksjeselskap vanskeligere. De var allerede i ferd med å ta pausene - samfunnet ble stengt.

NORWAY



I Norge kan vi velge mellom ulike typer forretningsformer. Dette er de viktigste for denne TG:

1 Aksjeselskap LCC (AS/ASA), aksjeselskap, som er underlagt Aksjeloven, som aksjeselskaper i andre land. Minimumskapital NOK 30.000 / 1.000.000,-.

2 Ansvarlige selskap (ANS, DA, ENK) Partnerskap med ubegrenset ansvar regulert av selskapsloven Ingen minimumskapital

3 Stiftelse/Legat Regulert av Lov om stiftelser. Minimumskapital NOK 100.000 for foretaksstiftelser, minimumskapitalen er 200.000 kroner,-.

Samvirkelag (SA) Dette er en medlemsorganisasjon (samarbeid) som er regulert av lov om samvirkeforetak, ingen minimumskapital.

Disse organisasjonsformene er regulert av separate lover.

PRIVATE LCCer - AS

- Ubegrenset antall aksjonærer
- Aksjonærers personlige ansvar
- Minimumskapital NKR.30.000
- Beskatning av fortjeneste på selskapsnivå. Aksjonærer beskattes på utdelt utbytte
- Typiske inkorporeringsdokumenter er: inkorporeringsbevis, vedtekter og aksjonærregister
- Hovedstyret har det overordnede ansvaret for ledelsen. Administrerende direktør er ansvarlig for den daglige virksomheten
- Aksjonærer abonnerer på aksjer i et selskap. Et selskap kan ha forskjellige klasser av aksjer, for eksempel foretrukne aksjer
- Innlemmelsen må føres inn i Norsk Næringsregister (NRBE) innen 3 måneder etter innlemmelse

PRIVATE LCCer - ASA

- Ubegrenset antall aksjonærer
- Aksjonærers personlige ansvar
- Minimumskapital NOK. 1.000.000,-.
- Beskatning av fortjeneste på selskapsnivå. Aksjonærer beskattes på utdelt utbytte
- Typiske inkorporeringsdokumenter er gjerningen av innlemmelse og vedtektene til selskapet
- Aksjonærer føres inn i et aksjonærregister på en verdipapirsentral

PARTNERSKAP MED UBEGRENSET ANSVAR ANS, BA, DA

- Ubegrenset antall aksjonærer
- Partnerne er som hovedregel ansvarlig uten begrensning for alle forpliktelser i selskapet. Partnerne kan imidlertid bli enige i vedtektene om at de er individuelt ansvarlige i samsvar med deres forholdsmessige eierandel i selskapet
- Overskuddet beskattes ikke på selskapsnivå. Partnere beskattes til sine individuelle skattesatser basert på hver partners andel av fortjenesten
- Typiske inkorporeringsdokumenter er: Vedtekter
- Hver partner må signere partnerskapsavtalen. Siden denne kontrakten er registrert hos NRBE, er partnerens identitet offentlig informasjon

AKSJESELSKAP – AS/ASA

Aksjeselskapet er den vanligste formen for selskap for de fleste selskaper av mindre størrelse. Ved aksjeselskap betaler eieren en aksjekapital delt på antall aksjer i forbindelse med etablering av selskapet. I Norge er minste aksjekapital ved opprettelse av aksjeselskap 30.000 kroner. I et aksjeselskap er eierne ikke personlig ansvarlig for gjeld som selskapet pådrar seg. Dette representerer en viktig sikkerhet for eieren av selskapet. Ved konkurs er bare selskapets verdier tapt. Personlige eiendeler er utelukket.

ENKELTPERSONSFORETAK - ENK

Et enkeltpersonforetak er et selskap der en person har økonomisk ansvar for selskapet. Denne personen er ansvarlig for all gjeld og forpliktelser som selskapet inngår. Det er ikke nødvendig å investere egenkapital i selskapet, da eieren er personlig ansvarlig for selskapet. For å registrere et enkeltpersonforetak må du være 18 år og selskapet må ha adresse i Norge.

ANSVARLIG SELSKAP - ANS AND DA

I et aksjeselskap bærer aksjonærene det økonomiske ansvaret for selskapets gjeld og plikter. I likhet med et enkeltpersonforetak må eierne/deltakerne betale for eventuelle tap ved konkurs. I prinsippet er ansvar i fellesskap og flere ansvarlig, men en oppdeling av forpliktelser kan også avtales. Dette omtales som et DA-selskap med delt ansvar (i%).

NORSKREGISTRERT UTENLANDSK SELSKAP - NUF

NUF-selskaper er en form for selskap som tidligere var mer populære i Norge før aksjekapitalkravene ble redusert fra 100.000 kroner til 30.000 kroner. Et NUF-selskap er en norsk filial av et registrert selskap. Med et NUF-selskap er eierne ikke personlig ansvarlige for selskapets gjeld og forpliktelser.

GERMANY



Ifølge WW+KN Steuerberatung kan de tyske juridiske skjemaene for selskaper sorteres som følger:

EINZELUNTERNEHMEN - ENKELTPERSONSFORETAK

Enkeltpersonforetaket er den enkleste formen for kommersiell eller entreprenørvirksomhet i Tyskland. Dette juridiske skjemaet er vanligvis valgt av små selskaper eller personer med sekundær virksomhet. Fra et tysk synspunkt er frilansere også en form for enkeltpersonforetak (selvstendig næringsdrivende).

Etablering av et "enkeltpersonforetak"

Et enkeltpersonforetak må være registrert hos ansvarlig skattekontor. I tillegg må det registreres som et lokalt selskap med ansvarlig lokalt handelskontor. En minimumskapital er ikke nødvendig. Etter innlemmelse må selskapet være registrert hos ansvarlig skattekontor for skatteformål.

Administrasjon

Siden det faktisk ikke er et selskap og hele forretningsmidlene eies av en enkelt fysisk person, administreres enkeltpersonen alltid av eieren, det vil si at alle endelige beslutninger tas av ham. Det er imidlertid mulig å ansette ikke bare "normale" ansatte, men også administrerende direktører eller autoriserte underskrivere, som deretter kan overlates (med deler) av bedriftsledelsen.

Ansvar

Ved enkeltpersonforetak er det ingen ansvarsbegrensning, det vil si at enkeltpersonforetaket er ansvarlig for hele sin virksomhet og private eiendeler for alle forretningsforpliktelser. Dette gjelder for eksempel hvis bare forretningsmidlene ligger i Tyskland, men de private eiendelene til eieren befinner seg i et annet land.

Beskatning

I Tyskland anses overskuddet fra et enkeltpersonforetak som kommersiell inntekt og er derfor underlagt inntektsskatt, solidaritetstillegg og handelsskatt.

GBR (GESELLSCHAFT BÜRGERLICHEN RECHTS) – FORRETNINGSPARTNERSKAP

Selskapsformene som er beskrevet her, varierer hovedsakelig ved at GbR er et selskap med minst to partnere og bestemmelsene i sivilloven. (BGB), mens OHG i tillegg er inngått i det kommersielle registeret og derfor er underlagt som et kommersielt selskap, ikke bare for sivilretten, men også for de strengere kommersielle lovbestemmelsene i den tyske kommersielle koden (HGB). Etablering av en GbR eller OHG.

Etablering av et GbR eller OHG

En GbR må bestå av minst to partnere, som kan være fysiske eller juridiske personer, men også andre selskaper med juridisk kapasitet (f.eks OHG, KG). Stiftelsen skjer gjennom en partnerskapsavtale, som i hovedsak er fritt formulert, det vil si at den også kan inngås muntlig. Det er imidlertid alltid tilrådelig å inngå en skriftlig kontrakt for å kunne avklare eventuelle avvik mellom enkeltaksjonærer om de nøyaktige detaljene i kontrakten lettere.

En OHG må bestå av minst to partnere, som kan være fysiske eller juridiske personer. Stiftelsen gjennomføres også av en partnerskapsavtale. I tillegg kreves det en oppføring i det kommersielle registeret. Det kreves ikke minimumskapital for begge typer selskap. For begge selskapene må de registreres for skatteformål etter innlemmelse hos ansvarlig skattekontor.

Administrasjon

Siden det faktisk ikke er et selskap og hele forretningsmidlene eies av en enkelt fysisk person, administreres enkeltpersonen alltid av eieren, det vil si at alle endelige beslutninger tas av ham. Det er imidlertid mulig å ansette ikke bare "normale" ansatte, men også administrerende direktører eller autoriserte underskrivere, som deretter kan overlates (med deler) av bedriftsledelsen.

Ansvar

Ved enkeltpersonforetak er det ingen ansvarsbegrensning, det vil si at enkeltpersonforetaket er ansvarlig for hele sin virksomhet og private eiendeler for alle forretningsforpliktelser. Dette gjelder for eksempel hvis bare forretningsmidlene ligger i Tyskland, men de private eiendelene til eieren befinner seg i et annet land.

Beskatning

I Tyskland anses overskuddet fra et enkeltpersonforetak som kommersiell inntekt og er derfor underlagt inntektsskatt, solidaritetstillegg og handelsskatt.

GESELLSCHAFT MIT BESCHRÄNKTER HAFTUNG (GMBH) 1 (AKSJESELSKAP)

Den tyske GmbH er mest sammenlignbar med den anglo-amerikanske "Limited" (Ltd.). GmbH er den mest utbredte juridiske formen i tysk økonomi. I tillegg er GmbH foretrukket av utenlandske investorer når de grunnlegger et tysk selskap og også av utenlandske selskaper når de grunnlegger et selskap i Tyskland.

Grunnlaget for en GmbH

For etablering av en GmbH er det nødvendig med minst en grunnleggerpartner, som enten er en fysisk eller juridisk person, men kan også være en annen juridisk person (f.eks OHG, KG). Aksjonærens registrerte kontor kan være i Tyskland, men trenger ikke å være det. Aksjekapitalen som kreves for innlemmelsen er minst EUR 25 000. Et alternativ til dette er stiftelsen for kapitalforvaltning, der eiendelene som er bidratt (eiendom, selskapsandeler, maskiner, etc.) også må ha en felles verdi på minst EUR 25.000.

Prosedyre for dannelse av en GmbH

For etablering av en GmbH kreves følgende trinn, hvorved selskapets registrerte kontor må være i Tyskland:

- Inngåelse av en partnerskapsavtale, som må være attestert
- Betaling av minst halvparten av aksjekapitalen (minst 12,500 EUR)
- Navngivning av en tysk forretningsadresse for GmbH
- Registrering for oppføring i det kommersielle registeret i

Skatteregistrering med ansvarlig tysk skattekontor

- Forretningsregistrering med ansvarlig handelskontor
- Lokal selskapsregistrering i henhold til det lokale juridiske kontoret

De totale kostnadene for etablering av en GmbH er vanligvis mellom 1200 og 2000 EUR.

Administrasjon

En GmbH må ha en eller flere administrerende direktører, der bare naturlige, ubegrensede juridisk dyktige personer kan oppnevnes som administrerende direktører. Administrerende direktør kan være basert i Tyskland eller i et annet land.

Ansvar

For forpliktelser som oppsto før notariseringen av vedtektene, er grunnleggerne personlig i fellesskap og flere ansvarlige. Etter innreise i det kommersielle registeret er ekstern gjeld for gjeld generelt begrenset til selskapets eiendeler i GmbH.

Beskatning

Inntektene til en GmbH er underlagt selskapsskatt, solidaritetstillegget og handelsskatten.

UNTERNEHMERGESELLSCHAFT (UG) 2 (MINI GMBH)

Det tyske Small Limited Company (UG) ble introdusert av lovgiveren som en motpart til British Limited Company. Dette firmaskjemaet tilsvarer i store deler den tyske GmbH. Forskjellen er imidlertid at for å danne et slikt selskap, er det nødvendig med en minimumskapital på bare en euro (i det minste teoretisk).

Dette gjør det mulig å sette opp en UG med svært lite egenkapital. Dette fører imidlertid til den klare ulempen at UG i tvilstilfeller bare vil ha en svært lav gjeldskapital og dermed en dårlig kredittvurdering.

I Tyskland (i motsetning til for eksempel i Storbritannia) er GmbH med en minimumskapital på 25 000 EUR den dominerende selskapsformen for mellomstore selskaper.

Derfor er det generelt kjent i handelen at et UG bare er grunnlagt på grunn av det lave kapitalkravet, og det kan derfor antas at grunneierne bare har svært begrensede finansielle ressurser. For leverandører betyr dette en betydelig høyere risiko for betalingsstandard enn for eksempel for leveranser til en GmbH.

Følgelig har den tyske formen for lite aksjeselskap en tendens til å unngå sammenlignet med andre former for selskap, og derfor fraråder vi etableringen av et slikt selskap.

AKTIENGESELLSCHAFT (AG) (JOINT-STOCK COMPANY; Aksjeselskap)

Det tyske aksjeselskapet (AG) er mest sammenlignbart med Anglo-American Public Limited Company by Shares (PLC). Det tyske aksjeselskapet er generelt foretrukket av store selskaper. Utenlandske investorer finner vanligvis ikke et AG når de kommer inn i det tyske markedet, men foretrekker en GmbH.

Grunnlaget for AG

For å danne en AG kreves minst en grunnleggende aksjonær, som enten kan være en fysisk eller juridisk person eller et annet selskap med juridisk kapasitet (f.eks OHG, KG). Aksjekapitalen som kreves for stiftelsen utgjør minst EUR 50.000 og er delt inn i aksjer. Et alternativ til dette er opprettelsen av eiendeler, hvorved eiendelene som bringes inn (eiendom, selskapets aksjer, maskiner, etc.) også må ha en virkelig verdi på minst 50.000 EUR. De totale kostnadene for etablering av en AG er vanligvis mellom 2000 og 3000 EUR.

Komiteer / Ledelse

AG har tre organer: styreleder, hovedstyre (representantskap) og generalforsamling. AG må ha en eller flere styreledere, der kun fysiske personer kan oppnevnes som styreleder. Styreleder har fullmakt til å lede AG og oppnevnes av hovedstyret.

I tillegg skal det oppnevnes et styre (representantskap) for å velge styremedlemmer og lede styrelederens virksomhet.

Styret består av minst tre fysiske personer med ubegrenset juridisk kapasitet, som velges av AG sin ordinære generalforsamling. Et styremedlem kan ikke samtidig være medlem av sentralstyret eller inneha en annen lederstilling i selskapet.

Ansvar

For forpliktelser som oppstår før notariseringen av vedtektene, er aksjonærene personlig i fellesskap og flere ansvarlige. Etter innreise i det kommersielle registeret er ekstern gjeld for gjeld generelt begrenset til selskapets eiendeler i AG.

Beskatning

Inntektene til et AG er underlagt selskapsskatt, solidaritetstillegget og handelsskatten.

GMBH & CO. KG (Partnerskap)

GmbH & Co. KG er en spesiell juridisk form som delvis kan sammenlignes med Limited Liability Company (LLC) i USA. Denne formen for selskap kombinerer skatte- og selskapsrettsfordelene til et selskap og et partnerskap.

Strengt tatt er dette to selskaper: en GmbH som selskap og et begrenset partnerskap (KG), som i motsetning til OHG bare har en fullt ansvarlig person (den generelle partneren), mens de andre partnerne (begrensede partnere) bare er delvis ansvarlige for kapitalbidraget for KG-forpliktelsene. GmbH fungerer som en generell partner for KG, noe som fører til et de facto begrenset eksternt ansvar for hele bedriftsenheten.

Grunnlaget for GmbH & Co. KG

Siden det er to selskaper, må en GmbH først grunnlegges, og i et andre trinn kan en KG bli grunnlagt der GmbH er involvert. Begge stiftelsene kan imidlertid gjennomføres i en felles notarial konsultasjon for å spare kostnader.

Administrasjon

Ledelsen overtas jevnlig av GmbH, som aksjonær i KG, som igjen er representert av egen administrerende direktør. Som regel styrer den naturlige personen som er utnevnt til administrerende direktør for GmbH også KG-virksomheten.

Ansvar

Her må det skilles mellom to typer aksjonærer: den generelle partneren og den begrensede partneren. Den begrensede partneren har en eierandel i KG, men er bare delvis ansvarlig. Dette betyr at beløpet av hans ansvar er begrenset til hans innskudd.

Den generelle partneren fungerer som en fullt ansvarlig partner og er derfor ansvarlig for kg-forpliktelsens tredjepartsforpliktelser uten begrensning med alle sine eiendeler. Men siden en GmbH &Co. KG har denne posisjonen med en GmbH, er ansvaret begrenset til sine egne forretningsaktiva, og hele GmbH &Co. KG er faktisk bare ansvarlig med aksjekapitalen til GmbH pluss bidragene fra de begrensede partnerne.

Beskatning

Inntektene til en GmbH er underlagt selskapsskatt, solidaritetstillegget og handelsskatten. Men siden GmbH vanligvis bare har en relativt lav inntekt for antagelsen om ansvar (og muligens ledelsen av KG), forfaller vanligvis ingen eller bare små skattebetalinger. Beskatning av inntektene til KG som, mens de beholder den faktiske forretningsdriften, tilsvarer beskatningen av inntektene til en OHG, hvorved motregning av tap for de begrensede partnerne i hovedsak er begrenset til mengden av kapitalkontoene deres.

SPAIN



Dette er de juridiske trinnene du må følge i Spania:

Her er 11 trinn for å starte en bedrift på JURIDISK NIVÅ:

Trinn 1: Velg riktig juridisk form

I Spania er det opptil 20 typer selskaper du kan definere. De vanligste juridiske skjemaene er:

Organisasjons type	Antall partnere	Kapital	Ansvar
Enkeltpersonsforetak	1	Ingen minimum kapital	Eier
Partnerskap	Minimum 2 partnere	Ingen minimum kapital	Eierne
Limited Liability Company (Aksjeselskap)	Minimum 1 partner	Minimum capital på 3,000 €	Eierne har ansvar for det pengene som de la inn i bedriften
Public Limited Company (Aksjeselskap)	Minimum 1 partner	Minimum kapital 60,000 €	Eierne har ansvar for det pengene som de la inn i bedriften
New Company Limited Liability Company (Aksjeselskap)	1 til 5 partnere	Minimum kapital 3.000 € og max 120.000 €	Eierne har ansvar for det pengene som de la inn i bedriften

Det er mange andre juridiske former. Du kan se dem alle på departementets nettsider av industri, handel og turisme business creation portal.

Trinn 2: Kontakt Mercantil Registeret

Dette handler ikke om registrering av selskapet ditt i registeret, men om en foreløpig prosedyre der du må søke om et negativt sertifikat for firmanavnet. De sørger med andre ord for at firmanavnet verken er tilordnet eller reservert av et annet firma. Denne prosedyren er frivillig hvis du er eneeier eller selvstendig næringsdrivende, men er obligatorisk for alle andre juridiske skjemaer. Du kan søke om dette sertifikatet via nettstedet til den sentrale kommersielle registreringen.

TRINN 3: Utarbeidelse av vedtektene

For dannelsen av selskapet er det nødvendig å fastsette reglene som skal gjelde for selskapet og som senere vil bli inkludert i det offentlige inkorporeringsinstrumentet.

TRINN 4: Etablering av selskapet i nærvær av en notarius

Alle partnere som setter opp selskapet må signere den offentlige papiret om innlemmelse av selskapet i nærvær av en notarius. Dette er en av de nødvendige notarial formaliteter før registrering av din bedrift i det kommersielle registeret.

TRINN 5: Søk NIF for din bedrift

NIF er bedriftens skatteidentifikasjonsnummer hos skattemyndighetene. Du vil først motta et foreløpig nummer og innen 6 måneder etter at du har brukt det endelige nummeret.

TRINN 6: Registrering av din bedrift i forretningsregisteret

Nå er det på tide å gå inn i selskapet ditt i det kommersielle registeret for å oppnå full juridisk kapasitet. For å gjøre dette må du ha følgende dokumenter klare: Det offentlige dokumentet om etableringen av selskapet. Skatteidentifikasjonsnummer (NIF), foreløpig eller endelig. Avvikling av overføringsskatt (hvis det er aktuelt for ditt juridiske skjema). Som beskrevet i punkt 2, er dette en frivillig prosedyre for enkeltpersonforetak.

TRINN 7: Registrering hos IAE

IAE -Impuesto sobre Actividades Económicas - er en lokal skatt på utøvelse av forretningsmessige, profesjonelle eller kunstneriske aktiviteter. Selv om selskaper med en omsetning på mindre enn en million euro er unntatt fra å betale denne skatten, er registreringen obligatorisk. Du kan sende inn søknaden din opptil 10 dager før du begynner i jobben.

TRINN 8: Loggføring

Hvis du vil opprette en virksomhet, må loggboken, beholdningen, årsavslutningsboken og journalen legaliseres i det kommersielle registeret i provinsen der aktiviteten skal utføres.

TRINN 9: Registrering av selskapet med trygd

Det neste trinnet du må ta før du starter virksomheten din, er å registrere virksomheten din hos trygdeinstitusjonen. For å gjøre dette må du registrere et stiftelsesbrev på riktig måte. Denne prosedyren er viktig. Uten det kan du ikke ansette arbeidere for selskapet ditt.

TRINN 10: Registrering som selvstendig næringsdrivende

Normalt må den som utfører selskapets administrative eller ledelsesmessige funksjoner registrere seg med den spesielle ordningen for selvstendig næringsdrivende. Eller på annen måte, personen som utøver kontroll over selskapet.

TRINN 11: Søknad om patenter og varemerker

Det er ikke en obligatorisk prosedyre, men det er viktig å vite at ved å registrere selskapet ditt i det kommersielle registeret, beskytter du ikke varemerket ditt lovlig.

Til dette formålet kan du få varemerket og handelsnavnet ditt beskyttet på det spanske patent- og varemerkekontoret i 10 år, som kan fornyes på ubestemt tid. Dette inkluderer ord eller kombinasjoner av ord, bilder, tall, symboler, grafikk, bokstaver, figurer eller tredimensjonale former som karakteriserer virksomheten din.

Hvis du følger disse trinnene, er du klar til å starte bedriften.

POLAND



I Polen, finnes det mange organisasjonsformer når det gjelder bedrifter, disse er de mest relevante:

- Enkeltpersonsforetak
- Sivile partnerskap
- Partnerskap
- Kapitalselskaper

For noen typer selskaper kreves registrering i en bestemt juridisk form eller et bestemt skjema er reservert for personer med spesiell kompetanse. For noen typer selskaper gir ikke loven innførelse i Sentralregisteret og informasjon om næringsvirksomhet (CEIDG) - entreprenøren må registrere selskapet i Folkeregisteret (KRS).

Et enkeltpersonforetak er den enkleste formen for forretningsledelse:

- Det kan registreres online og registrering er gratis
- Gründeren er skattebetaler og kan selv velge form for beskatning
- Enkeltpersonforetak trenger ikke å være mva-pliktig dersom transaksjonene deres er under en viss terskel

- I de fleste tilfeller - for salg på opptil EUR 2 millioner - er enkel bokføring eller poster tilstrekkelig
 - Gründere er ansvarlige for alle sine eiendeler for selskapets forpliktelser
- Partnerskap og selskaper er mer komplekse former for gründervirksomhet. Prosedyren for å starte en bedrift er mye mer formalisert. Partnerne må signere kontrakten i en bestemt form. Registreringen av selskapet er underlagt et gebyr, og representasjon av selskapsforhold og eiendomsansvar avhenger av selskapets form. Ofte er det nødvendig å bidra med aksjekapital. Borgere av EU og medlemsstatene i Det europeiske økonomiske samarbeidsområdet som ønsker å gjøre forretninger i Polen, kan:
- sette opp sitt eget enkeltpersonforetak eller et kommersielt selskap
 - tilby grenseoverskridende tjenester - uten å registrere sin virksomhet i Polen
 - sette opp en filial eller representasjonskontor i Polen.

Borgere av land som ikke er medlemmer av EU kan:

- etablere et enkeltpersonforetak eller et kommersielt selskap i Polen hvis de har en oppholdstillatelse som gir dem rett til å gjøre det
- etablere et begrenset partnerskap, et begrenset partnerskap om aksjeandeler, et enkelt aksjeselskap og et aksjeselskap i Polen
- et aksjeselskap, et aksjeselskap, et begrenset partnerskap om aksjeandeler, et enkelt aksjeselskap, bli med i et aksjeselskap og et aksjeselskap og erverv og overta aksjer eller aksjer i disse selskapene
- etablere en gren av en utenlandsk entreprenør i Polen, hvis ratifiserte internasjonale avtaler signert med Polen ikke utelukker en slik mulighet.

GREECE



Detter er den mest relevante informasjonen om start-ups i Hellas:

I Hellas, er det ingen krav om minimum oppstartskapital. Så hvis du bestemmer deg for å starte en bedrift, må du først bestemme hvilket organisasjonsform du vil velge. Hvis du velger et partnerskap, som er mer vanlig med små bedrifter, kan du velge ett av følgende organisasjonsformene:

Ansvarlig selskap (Omorithmi Eteria) - Lovartiklene 249 til 270 4072/2012.

Begrenset partnerskap (Eterorithmi Eteria) - Lovartiklene 271 til 284 4072/2012.

Ukjent selskap (Afanis Eteria) - Artikkel 285 til 292 i lov 4072/2012.

Ellers kan du velge et selskap som brukes av større selskaper og er preget av det begrensede ansvaret. Firmaer kan ha ett av følgende organisasjonsformene:

Société Anonyme (SA) eller Aksjeselskap (Anonymi Eteria) (AE) - Lov 2190/1920.

Aksjeselskap (Eteria Periorismenis Efthinis) (EPE) - Lov 3190/1950

Private selskaper (Idiotiki Kefaleouhiki Eteria) (IKE) - Lov 4072/2012

TRINN 1: Det er like viktig å bestemme plasseringen av selskapet ditt.

TRINN 2: Det er nødvendig å registrere selskapet hos General Commercial Register (GEMI).

TRINN 3: Forhåndsregistrering i EFKA sine forsikringsregistre som selvstendig næringsdrivende.

TRINN 4: Start på arbeidet på skattekontoret.

TRINN 5: Ferdigstillelse av selskapsformasjonen med 2 ytterligere trinn, den endelige registreringen med ansvarlig handelskammer og industri og den endelige registreringen med EFKA.

IO1. A5. BESTE PRAKSIS

NORWAY

INNOVASJON NORGE

I Norge er Innovasjon Norge en stor aktør som tilrettelegger for og støtter oppstartsbedrifter. Det er en av de største aktørene og derfor en relevant kandidat for god praksis. For noen kan valget oppleves som tvilsomt, da den ikke er egnet for alle oppstartsbedrifter, for eksempel på grunn av de økonomiske kostnadene, hvis selskapet ønsker å bli et internasjonalt selskap og på grunn av terskelen for egenkapital for å få tilgang til finansiering. Likevel er deres historie i norsk entreprenørskap udiskutabel, og sitter med en av de beste kompetansene i Norge.

Innovasjon Norge gir støtte til gründere og lovende oppstartsbedrifter som har vekstambisjoner og har utviklet et innovativt forretningskonsept som representerer noe nytt og betydelig i markedet. Innovasjon Norge bistår med å iverksette nødvendige tiltak i en tidlig oppstartsfase. Hovedmålet er å hjelpe selskaper med å overvinne hindringer for å starte en global virksomhet.

De hjelper også selskaper med å bygge nettverk med investorer og konsultere ulike fora der investorer ser etter potensielle investeringer slik at realiseringen av et selskaps idé kan initieres. Koblingene kan hjelpe bedrifter med å utvikle sin arbeidskapital, kompetanse eller nettverk, og også bidra til å gjennomføre prosjekter som ellers ikke ville vært realisert ved å gi tilskudd til markedsavklaring, kommersialisering og oppstartslån.

Tjenestene fokuserer på å utvikle ideer og selskaper, bygge en forretningsmodell, beskytte sin egen idé, samle inn penger, presentere en idé og tenke internasjonalt.

Innovasjon Norges bidrag har etter hvert fått betydning for oppstartsbedrifter og deres utvikling i Norge. Oppstartsbedrifter som er under tre år kan støttes av Innovasjon Norge. I 2020 så disse oppstartene en prosentvis økning i salget som var godt over selskapenes uten denne støtten. De støttede oppstartsbedrifter viste også bedre utvikling når det gjaldt økt verdiskaping, produktivitet og heltidsekvivalenter (Economics Norway 2020).

I 2020 svarte 96 prosent av bedriftene som deltok i en undersøkelse at Innovasjon Norges bidrag var avgjørende for oppstart og gjennomføring av prosjekter ([Oxford Research 2020](#)).

PRONEO

Mens Innovasjon Norge er et offentlig alternativ for oppstartsbedrifter, er Proneo et privat alternativ for gründere i Norge. Proneo ble valgt som beste praksis for et privat alternativ for oppstartsbedrifter. Siden KBT yrkesskole holder til i Trondheim, er Proneo en regional beste praksis. For noen oppstartsbedrifter i regionen kan Proneo være det eneste alternativet (bortsett fra det offentlige alternativet). Noen kan hevde at Proneos forfremmelse er svak, men det sier noe om selve økosystemet, med andre ord, det trenger forbedring.

Proneo er et non-profit selskap som har som mål å støtte eksisterende selskaper og oppstartsbedrifter innen innovasjon og vekst.

Dette er mulig fordi oppstartsbedrifter får tilgang til kompetanse og nettverk. Ifølge nettstedet deres har de støttet mer enn 10,000 bedrifter oppstartsbedrifter og evaluere mer enn 17,000 selskapsideer (Proneo).

Nettverket består av lokalsamfunn i Trøndelag, nasjonale bedrifter, banker og universiteter. Basert på disse forbindelsene arrangerer de møter med inkubatorer der oppstartsbedrifter kan lære og delta i et rom for nettverk. Som et resultat er det en stor aktør innen oppstartsbedrifter i Norge og spesielt i Trøndelag, der Trondheim er den største byen.

GERMANY

GRACE

Sommerakselerator

Grace Summer Accelerator er et tidlig program for neste generasjon kvinnelige grunnleggere. Programmet er rettet mot kvinner med gründerambisjoner og en lidenskap for entreprenørskap og innovasjon. Ulike Grace Founder Labs med forskjellige tematiske orienteringer tilbys. Potensielle kvinnelige grunnleggere kan søke hvis de har en forretningsidé. Du kan søke som et lag eller som eneeier. Founder Labs er ledsaget av eksperter og vellykkede grunnleggere fra de respektive fagområdene, som støtter deltakerne med deres kunnskap. De bidrar til å videreutvikle ideene i Founder Lab. Fra de første prototypene til den levedyktige forretningsmodellen til banen på Demo Day-scenen.

Grace scale

Programmet er rettet mot kvinnelige grunnleggere som allerede har grunnlagt sin oppstart og ønsker å ta de neste skrittene for å skalere selskapet sitt. Hvis et første produkt allerede er på markedet eller en MVP er tilgjengelig, er de klare for Grace Scale. Både individuelle grunnleggere og oppstartsteam kan søke.

Programmet fokuserer på følgende temaer: vekst, teambuilding, (selv)ledelse og finansiering. Trenerne og mentorene følger deltakerne, stiller de riktige spørsmålene og bidrar med sin erfaring og kompetanse slik at de kan få en god start.

Deltagerne blir en del av et sterkt samfunn. For å sikre at programmet er kompatibelt med grunnleggerens hverdag, kan grunnleggerne forvente en blanding av levende og online formater over en periode på 5-6 uker. Dette gir fleksibilitet og fokus på de enkelte programmenhetene uten å forsømme virksomheten.

The Grace-grunnleggerens reise

I regelmessige digitale økter tilbyr denne event & workshop-serien en rekke kunnskaper, erfaringer og inspirasjon om temaet bedriftsstartere: Grunnleggere fra forskjellige områder deler sine erfaringer på vei til å grunnlegge et selskap med deltakerne. I workshops og dypdykkøkter viderefremidler eksperter sin kunnskap, og vi bruker utvalgte verktøy og metoder for å implementere den direkte. Hver måned kan deltakerne forvente et tematisk fokus basert på modulene til Founder's Journey at Grace Digital. Grace Female Accelerator er et av de mest unike finansieringsprogrammene i Tyskland, da det tilbyr ett finansieringsprogram for idé og et annet for allerede etablerte oppstart. Det er for tiden ikke mange oppstartsfinansieringsinstitusjoner som allerede støtter etablerte oppstart.

EARLY BIRD VISION LAB

Tidlig finansieringsprogram for teknologientreprenører med migrasjonsbakgrunn. I Tyskland hindrer strukturelle eller byråkratiske hindringer altfor ofte folk med innvandrerbakgrunn i å utvikle sine gode ideer til vellykkede selskaper. Dette opprettholder ikke bare sosial ulikhet for individet, men går også glipp av innovative og økonomiske muligheter for samfunnet som helhet.

Early Bird er en mangeårig teknologiinvestor. Derfor initierte de en pro bono-inkubator og slagfond kalt "Vision Lab". De har slått seg sammen med fantastiske partnere som Bain & Co. og Handelsblatt for å frigjøre dette potensialet – for personer med innvandrerbakgrunn, for oppfinnsomheten i samfunnet vårt og for investorer som tror på overlegenheten til et mangfoldig økosystem.

Vision Lab er et seks måneders program som inkluderer workshops, nettverksarrangementer og mentoring – og gir også støtte til gründerideer fra innvandrerstiftere. I januar 2021 ble den første kohorten med åtte oppstartsbedrifter fra elleve forskjellige land akseptert. I februar 2022 fortsetter den andre kohorten.

GRUNNLEGGERE SOM BLIR INVOLVERT KAN FORVENTE FØLGENDE

Modul 1: Workshops med eksperter og nettverksarrangementer I spesielle workshops utforsker grunnleggerne et bredt spekter av emner som designtenkning, ledelse gjennom tysk byråkrati, det grunnleggende om reklame eller produktutvikling. I tillegg er det regelmessige nettverksarrangementer med mennesker fra VC og oppstartsøkosystemet.

Modul 2: Veiledning De deltakende teamene støttes av mentorer i månedlige gruppesesjoner og individuelle diskusjoner. Mentorer inkluderer erfarne gründere, risikokapitalister eller bransjeeksperter

Modul 3: Finansiering Lagene støttes med oppstartsfinansiering fra € 25 000 i form av et konvertibelt lån.

HVA GRUNNLEGGERNE BØR TA MED SEG

Minst 50% av stiftelsesteamet bør ha innvandrerbakgrunn. Ideene til oppstartsteamene må oppfylle følgende kriterier:

Oppstartsbedrifter må være basert i Tyskland

Adressering av multi-€ milliarder markeder med god plass til innovasjon
Sterk gründer- og ledelsepersonligheter Umiskjennelig MVP med en klar USP, et høyt forsvarsnivå og et overbevisende produktveikart for fremtiden Første tegn på produktmarkedsform - i det minste sterk kundeinteresse og en lovende salgspipeline En sunn forretningsmodell og en klar forståelse av prisdynamikk En god forretningsplan med Early Bird Vision Lab er et unikt venturekapitalprogram i Tyskland som er spesielt tilpasset migrantenes behov og gir dem like muligheter til å investere.

SPAIN

Når det gjelder Spania, er det ingen statsstruktur av institusjoner som tar vare på migrantenes behov. I stedet er staten avhengig av et system av offentlige institusjoner (kommuner og regionale myndigheter), private institusjoner og ideelle organisasjoner (frivillige organisasjoner og migrantforeninger) på lokalt og regionalt nivå. Selv om deres arbeid er av stor betydning for realiseringen av større sosial inkludering, har vi funnet ut at disse institusjonene ikke eksisterer i stort antall i Spania. Følgende organisasjoner er valgt som eksempler på beste praksis ettersom de har utviklet spesifikke programmer for å møte de spesifikke behovene til innvandrerbefolkningen og støtte dem i integrasjonsprosessen.

Eksempel 1: #EMPLEANDOJUNTXS

Det er mange frivillige organisasjoner i Spania som gir humanitær og juridisk bistand. Støtte til innvandrere som er fordrevet til vårt land. Et godt eksempel på dette arbeid er NGO Accem. En ideell organisasjon dedikert til å forbedre og øke livskvaliteten til flyktninger og migranter. Et av programmene i denne organisasjonen er "Programa de integración sociolaboral para personas inmigrantes #empleandojuntxs", som utføres på nasjonalt nivå i flere provinser i de ulike autonome samfunnene i landet. Innholdet i dette programmet, utviklet av integrerings-, sikkerhets- og migrasjonsdepartementet til den spanske regjeringen, gjennom generaldirektoratet for internasjonale beskyttelses- og humanitære hjelpeprogrammer, og De europeiske sosialfondene (ESF), har som mål å oppmuntre disse menneskene til å integrere seg i arbeidsmarkedet gjennom individualiserte arbeidsintegrasjonsplaner med sikte på å forbedre sysselsettingen.

Fasene i disse reiserutene inkluderer:

- Diagnostikk og individuell vurdering.
- Pre-trening (trening på ulike områder).
- Rekrutteringsråd.
- Støtte i innføringen av yrkesopplæringsutstyr.
- Overvåke innføringen av en interaktiv enhet for å vurdere og identifisere potensielle ansettelsesaktiviteter.
- Øke bevisstheten på likestillingsområdene mellom kvinner og menn, miljø, like muligheter og ikke-diskriminering i arbeid.
- Formidling av programmet og deltakelse i lokale nettverk. Målet med dette programmet er å skape rom for relasjoner og samarbeid med de ulike aktørene i arbeidssamfunnet - arbeidsgivere, trenere og migrantkollektivet selv - for å kunne analysere og foreslå felles tiltak etter deres interesser. Med andre ord innvandrere med kompetanse og kunnskap som søker arbeid, arbeidsgivere som trenger personer med yrkesprofil for å dekke sine arbeidsbehov, og opplæringsinstitusjoner som foreslår opplæring for å tilpasse kunnskap til arbeidsmarkedets behov.

Eksempel 2: IMPULS@ PROJECT – CRUZ ROJA

Det er et prosjekt som det spanske Røde Kors støtter etableringen av forretningsprosjekter for sosialt vanskeligstilte mennesker, gjennom råd om utarbeidelse av forretningsplanen, hjelp til anvendelse og styring av mikrokreditter, formidling og markedsføring av selskapene som er grunnlagt, samt gjennom en støttende ledelsestjeneste og individuell oppfølging for entreprenøren fra ideens fødsel til oppnåelsen av full sosial og arbeids integrasjon.

Prosjektet Impuls@ er en del av Røde Kors' integrerte sysselsettingstjenester (SIE) og jobber primært med innvandrere, men også med andre som har problemer med å få tilgang til og oppholde seg på arbeidsmarkedet. Målet med Impuls@ prosjektet er å støtte prosessen med sosial og profesjonell integrering av mennesker med store integreringsvansker ved å integrere seg i arbeidsmarkedet på egen hånd. Derfor jobber Impuls@-prosjektet med å oppdage og styrke ferdighetene og holdningene som kreves for å starte en gründeraktivitet blant deltakerne i SIE. Fremme etablering av selvansettelsesprosjekter og forretningsinitiativer blant de som tilhører de sårbare gruppene og har en gründerprofil og forretningsidé.

Informasjon, rådgivning og veiledningstjenester om de ulike aspektene knyttet til etablering, finansiering, forvaltning og utvikling av selvansettelses- og mikrobedriftsinitiativer. Gi gründere tilgang til mikrofinansien som er nødvendig for gjennomføringen av forretningsideen.

Fremme etableringen av nettverk av gründere som tilbyr komplementære tjenester på markedet og fremmer både innføringen av sine produkter eller tjenester og vedlikehold på markedet. Tilby en støttet administrasjonstjeneste i løpet av de første årene av forretningsprosjekter for å sikre at disse prosjektene konsolideres i markedet. Fremme ikke bare vedlikehold, men også forbedring, utvidelse og vekst av forretningsprosjekter lansert gjennom programmering av bedriftsopplæringsmoduler og entreprenørskapsverksteder.

Ca. 350 mennesker bruker dette prosjektet årlig.

POLAND

Det finnes en rekke interessante initiativer og programmer i Polen som kan betraktes som beste praksis på dette området. Vi har valgt to av dem, som du kan lese om nedenfor. Dette er startplattformen - Enhjørning samt medfinansiering fra arbeidskontoret. De ble valgt for sin relevans for emnet og det faktum at de tilbyr brede muligheter.

STARTPLATTFORM - UNICORN

PROSJEKTLEDELSE: Polsk stiftelse for støttesentre for økonomisk utvikling "OIC Polen" i Lublin.

Prosjektet er en mulighet for deltakerne med ideer til å utvikle sine egne ideer til selskaper.

PROSJEKTMÅL: Støtte til utvikling av innovative oppstartsbedrifter fra Øst-Polen gjennom et omfattende inkubasjonsprogram for å forberede oppstartsbedrifter for markedsinngang.

FOR HVEM: En fysisk person eller et team av fysiske personer med en Forretningsidé som i det minste har karakteren av en produktinnovasjon på nasjonalt nivå, kan søke om å delta i prosjektet.

SEKTORSPESIALISERINGER: Målet med prosjektet er å fremme innovative forretningsideer, med særlig fokus på bransjer som: IT/IKT, Medisin/Folkehelse, Smart By/Transport.

Tilbud: Som en del av Unicorn Hub-plattformen blir oppstartsbedrifter utsatt for et inkubasjonsprogram på opptil fire måneder, og gir dem et bredt spekter av grunnleggende tjenester (inkludert organisatorisk støtte, arbeidsplass, mentoring, regnskap, juridisk rådgivning, skatterådgivning, grunnleggende markedsføringsstøtte og tilgang til offentlige taleverksteder, utarbeidelse av presentasjoner for pitching-økter) og et bredt spekter av spesialiserte tjenester. (inkludert raffinering av forretningsmodeller, gjennomgang av ideen, finansieringsmuligheter eller utviklingstjenester som kreves for å utvikle en MVP). Resultatet av inkubasjonsprosessen er minst 184 oppstartsbedrifter som er forberedt på å komme inn i markedet.

FINANSIERING FRA ARBEIDSKONTORET

- Medfinansiering av arbeidskontoret gis til fysiske personer som ønsker å etablere en virksomhet i form av et enkeltpersonforetak i form av et ikke-tilbakebetalt EU-tilskudd eller et attraktivt forretningslån. For å kunne søke Distriktskontoret (PUP) om finansiering for å starte en bedrift, må du oppfylle visse kriterier. Den nøyaktige listen avhenger av det aktuelle ansettelseskontoret, men personen kan stole på finansieringen hvis de:
 - har status som arbeidsledig (du kan som hovedregel registrere deg som arbeidsledig samme dag og søke om støtte);
 - har ikke gjennomført noen forretningsvirksomhet de siste 12 månedene eller har i dag opphørt det (når de ansettes i 2022, vil kontorene frafalle dette kravet og profilen til den åpne aktiviteten må være forskjellig fra de siste månedene);
 - har ikke søkt om stipend til å etablere virksomhet i et annet arbeidskontordistrikt (PUP);
 - har gjort opp forpliktelsene til de øremerkede midlene og er ikke gjenstand for tilknytning fra lensmannen;

- har ikke blitt straffet for brudd på økonomisk omsetning i perioden 2 år før søknaden om medfinansiering fra arbeidskontoret er sendt inn;
- har ikke avslått praksisplass eller jobbtilbud innsendt av Distriktskontoret (PUP) på en viss tid, for eksempel det siste året.

Du må også søke og lage en solid forretningsplan. Søknadene vil ikke bli vurdert i form av en konkurranse, men på førstemann-til-mølla-basis. Maksimal mengde av tilskuddet for å ta opp en gründeraktivitet er seks ganger gjennomsnittslønnen, det vil si i 2022 vil det være ca 36 tusen zlotys.

GREECE

Beste praksis er et sett med ideer som representerer det mest effektive eller forsvarlige handlingsforløpet. I Hellas er det mange organisasjoner (enten frivillige organisasjoner eller andre typer organisasjoner) som gjør sitt beste for å oppfylle en visjon som tjener en større sak. Nedenfor oppsummerer vi noen av dem.

SOLIDARITYNOW

SolidarityNow er en ikke-statlig organisasjon grunnlagt i 2013. Gjennom initiativene og tjenestene det tilbyr flyktninger og innvandrere, forfølger det visjonen om et Europa basert på verdien av solidaritet. Målet er å støtte de mest sårbare medlemmene av samfunnet uten diskriminering gjennom innovative sosiale tiltak.

Organisasjonens prioriteringer er:

- Myndiggjøring,
- Etablering av en forretningsmessig og økonomisk uavhengighet,
- Sosial integrasjon,
- Enslige mindreårige,
- Utdanning og nyttige ferdigheter,
- Forsvar av menneskerettigheter

SolidarityNow er forpliktet til å forbedre levekårene til våre sårbare medmennesker slik at de kan bygge et liv i verdighet og med perspektiv.

Noen av aktivitetene det utfører er:

- Tilbyr gratis tjenester til alle, uten diskriminering
- Pedagogiske aktiviteter og integrasjonstiltak

- Myndiggjøring av enslige mindreårige
- Støtte til tilgang til arbeidsmarkedet
- Støtte til å etablere en bedrift
- Solidaritetsentre for sårbare medmennesker

Ifølge postene har mer enn 3000 mennesker kommet inn på arbeidsmarkedet siden 2019.

ZAATAR

Zaatar er en registrert ideell organisasjon i Hellas grunnlagt for å hjelpe flyktninger i Athen og LHBTQI +s. Målet er å skape et trygt sted for flyktninger å hvile, lære, føle seg bemyndiget og vokse.

Organisasjonens aktiviteter er:

- Gi yrkesopplæringsmuligheter for å hjelpe voksne flyktninger med å finne arbeid
- Pedagogiske programmer i grunnleggende som språk og datakunnskaper
- Tjenester for flyktninger (byråkrati, juridisk rådgivning)
- Tilby overnatting på Orange House

IO1. A6 FORSKING PÅ EU-NIVÅ OG KOMPARATIVE ANALYSE

“ Forståelsen av migrantgründere er i endring. Antall migrantgründere og bedrifts eiere har nesten doblet seg over det siste tiåret i den Europeiske Unionen og et lignende bilde vokser frem i ikke-EU OECD land. Denne veksten er hovedsakelig drevet av økningen i migrasjon.

(OECD Library, 2021).

”

OECD-sitatet refererer ikke bare til europeiske land fra våre partnerland, men det tegner et bilde av tilstedeværelsen av innvandrerentreprenører i verdensøkonomien. På grunn av krisen i Midtøsten de siste tiårene eller den nylige krisen i Ukraina, er strømmen av migranter en del av det nye Europa. Derfor kan data om gründere med migrasjonsbakgrunn i partnerlandene være nyttige for prosjektet vårt.

Ifølge Eurostat-data, som undersøkte europeiske land fra 2010 til 2020, har antall selvstendig næringsdrivende i alderen 20 til 64 år gått ned ([Eurostat, 2020](#)). Dette gjelder for innfødte, EU-fødte og ikke-EU-fødte, med nedgang fra 15,4% til 13,9% for innfødte og fra 13,2% til 11,4% og fra 12,3% til 11,7% for EU-fødte og ikke-EU-fødte (Eurostat). Det ser med andre ord ut til å være et lite gap i Europa mellom innfødte, de som er født i EU og de som ikke er født i EU.

SELVSTENDIG NÆRINGSDRIVENDE I EUROPA: I GJENNOMSNITT FRA EUROSTAT (2020)

Innfødt	13,9%
Født i EU	11,4%
Utenfor EU	11,7%

Ifølge Eurostat-tallene er Norge og Tyskland under gjennomsnittet, mens Spania, Polen og Hellas er over gjennomsnittet. I tillegg er antall barn født i Hellas relativt høyt sammenlignet med det europeiske gjennomsnittet.

EUROSTAT (2020)

Land	Innfødt	Født i EU	Utenfor EU
Norge	Ca 5%	Ca 5%	Ca 5%
Tyskland	Ca 8%	Ca 8%	Ca 8%
Spania	Ca 16%	Ca 17%	Ca 14%
Polen	Ca 28%	Data Missing	Ca 13%
Hellas	Ca 38%	Ca 17%	Ca 14%

Eurostat gir oss et innblikk i fordelingen av sysselsettingen i små, mellomstore og store bedrifter. Tallene for 2018 viser at små bedrifter med 1-49 ansatte har størst andel av de tre alternativene. Spesielt i Spania og Hellas med en høy andel på henholdsvis 60% og 70%. Dette viser at etableringen av små oppstartsbedrifter spiller en viktig rolle i landets økonomi. Mellomstore bedrifter med 50-249 ansatte synes å ha lavest andel av partnerlandene, viser tallene. Med 40% har Tyskland den største andelen av store selskaper sammenlignet med de andre partnerlandene. Med andre ord, i partnerlandene er oppstartsbedrifter et realistisk alternativ for gründere med innvandrerbakgrunn.

Ifølge Eurostat er definisjonen av en høyvekstbedrift en gjennomsnittlig vekst på minst 10% over tre år for en liten bedrift. Dataene viser at Norge er i lavere vekstskala, mens Spania, Polen og Hellas har mye høyere verdier med en vekst på henholdsvis 20 og 25 prosent. Konklusjonen er at i alle land er det et vekstmarked for gründere med innvandrerbakgrunn.

FORDELINGEN AV SYSSELSETTING I BEDRIFTEN I PARTNERLAND FRA 2018 EUROSTAT (2018)

Land	Liten (0-49)	Mellomstor (50-249)	Stor (250+)
Norge	Ca 50%	Ca 20%	Ca 30%
Tyskland	Ca 40%	Ca 20%	Ca 40%
Spania	Ca 60%	Ca 10%	Ca 30%
Polen	Ca 50%	Ca 20%	Ca 30%
Hellas	Ca 70%	Ca 15%	Ca 15%

SYSSELSETTINGSNDEL AV BEDRIFTER MED HØY VEKST (EUROSTAT 2018)

Land	Vekst i prosent
Norge	Ca 10%
Tyskland	Ca 15%
Spania	Ca 20%
Polen	Ca 20%
Hellas	Ca 25%

NORWAY

Statistikk over entreprenørskap blant innvandrere

Innvandrere utgjorde 14,8 % av Norges befolkning i 2021. 67,4 % av befolkningen var i arbeid, mens 61,6 % av innvandrerne var i arbeid i 2020.

Statistikken viser at én av fem som starter ny virksomhet i Norge, er innvandrere. Den viser også at selskapene som er grunnlagt av innvandrere vokser raskere enn gjennomsnittet når det gjelder omsetning og sysselsetting.

- Antall oppstartsbedrifter i 2020 var rundt 75 000 og antall innvandrere var rundt 20 prosent av dette. (Etablerere i næringslivet (ssb.no))
- Innvandrere mellom 20-66 år 65%, nordmenn 78%, Trøndelag regionen: 12,7 % av det totale antallet av innvandrere

På vei fra en idé til et etablert selskap kan du møte mange utfordringer. I tillegg til utfordringene de fleste gründere står overfor, kan migrantentreprenører møte ytterligere utfordringer knyttet til lavspråklige ferdigheter, et lavt norsk nettverk og mangel på kunnskap om lover og forskrifter om rettigheter, plikter og formelle krav.

Skatteetaten tilbyr kurs spesielt for gründere som nettopp har startet en virksomhet. I disse kursene kan de finne ut om skatter og avgifter, etc. Disse kursene tilbys over hele landet og er gratis.

Nyttige ressurser for gründere er tilgjengelige på lokale forretningsutviklingstjenester. Lokale myndigheter, utviklingsselskaper, Innovasjon Norge og organisasjoner har eksperter som kan fungere som konsulenter og mentorer.

GERMANY

Statistikk over gründere

Oppstart av migranter:

Frankrike: 15% (2021) estimat

Tyskland: 19,7% (2020)

Norge: 24% (2020)

Sverige: 28% (2020)

Storbritannia: 18% (et estimat)

Statistikken over migrantentreprenørskap i Europa er ofte mangelfull, men i de fleste europeiske land øker migrantentreprenørskapet. I Storbritannia er det ingen årlig statistikk over innvandrerstiftere, men i Storbritannia ser det ut til at innvandrerstiftere har størst innvirkning på økonomien. I Storbritannia driver 17,2 prosent av migrantene sin egen virksomhet, mot 10,2 prosent av britene. Migrantledede små og mellomstore bedrifter utgjør 14 % av jobbene i Storbritannia. Kanskje mer imponerende er imidlertid Zirras tall, noe som indikerer at av de ti største britiske enhjørningsselskapene (verdt minst 1 milliard dollar), har ni av dem minst en innvandrer eller et barn av førstegenerasjonsinnvandrere på stiftelsesteamet. I Tyskland så har de en migrant gründer monitor - av Federal Association of German Startups påpeker at 20% av alle startups er grunnlagt av migranter - og her har de også skapt enhjørninger som Omio, BioNTech, Delivery Hero og Gorillas. Antall ansatte i selskaper med migrasjonsbakgrunn i Tyskland økte også med 50 prosent fra 2005 til 2018, fra rundt 1 million mennesker til rundt 1 million mennesker til rundt 1,5 millioner mennesker. Den samlede økonomiske sysselsettingseffekten, som inkluderer både jobber skapt og arbeidsgivere og enkeltpersonforetak med migrasjonshistorie, har til og med steget fra 1,55 millioner til 2,27 millioner mennesker (Bertelsmann stiftung "Migrant Companies in Germany between 2005 and 2018).

I Sverige har det vært en sterk økning i antall oppstartsbedrifter med innvandrerbakgrunn. I Sverige startet antallet bedrifter av ikke-svensker før pandemien var mellom 28 og 30 prosent, med en migrantandel på 20 prosent. I Frankrike har selskapsdatabasen Legalstart funnet ut at 200.000 nyopprettede selskaper 15% av alle selskaper er grunnlagt av utlendinger. Dette stemmer ikke overens med nasjonal statistikk. Pandemien har endret gründerøkosystemet i Nord-Europa. Etter en kraftig nedgang i 2020 opplevde Frankrike en økning i entreprenørskap i 2020.

Storbritannia hadde den nest høyeste fødselsraten siden et selskap ble grunnlagt. Sverige økte antall oppstartsbedrifter med 10 %, i Norge med 5%, mens det i Tyskland var en nedgang på 1,5 % og i Danmark en nedgang på 10%.

SPAIN

Indikatorer på migrantentreprenørskap

Antall migranter

6.104.203 (12.96% av den totale befolkningen) (ONU Data)

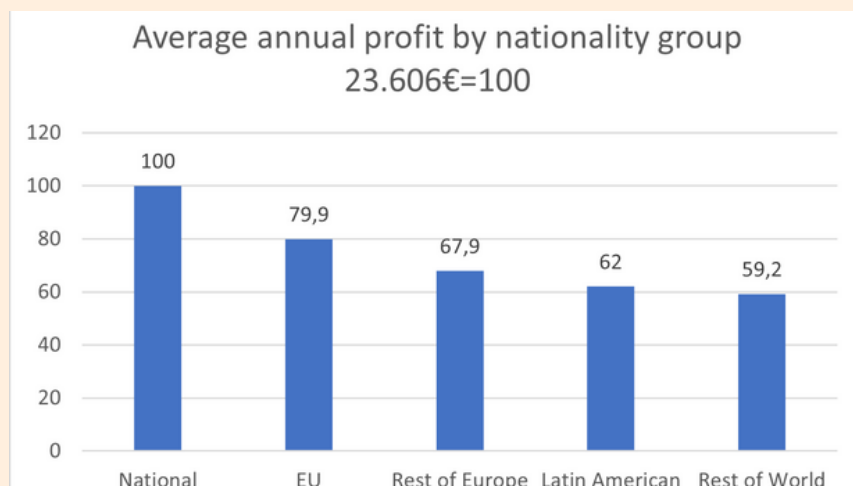
Utdannings- og inntektsnivå for migranter

Utdanningsnivå:

Migranter med universistetsgrad 69.346

Migranter med andre kvalifikasjoner : 751.390

En sammenligning mellom inntekt for migranter og spanjoler:



Kilde: INE

Antall gründere med innvandrerbakgrunn sammenlignet med resten av befolkningen

Ifølge Eurostat ligger Spania på fjerdeplass i EU når det gjelder antall gründere fra utlandet. Fra de nesten tre millioner frilanserne i Spania 169.274 fra land utenfor EU og 157.255 fra europeiske land, totalt 326.529 gründere med migrasjonsbakgrunn, som ifølge departementet står for om lag 10% av det totale antallet selvstendig næringsdrivende, arbeid, migrasjon og trygd.

Antall gründere med innvandrerbakgrunn med 10 eller flere ansatte

Det finnes ingen spesifikke data om antall migranter foran gründere med mer enn 10 ansatte i Spania. Men ifølge EESC ansatte migrantentreprenører mer enn 1.000.000 mennesker i Spania i 2007 og 2008 [1]

Antall nye gründere med innvandrerbakgrunn per år

Igjen er det ikke noe eksakt antall nye gründere med innvandrerbakgrunn per år. Det kan imidlertid sies at andelen utenlandske gründere i det totale antall gründere i Spania vokser. Ifølge tallene fra Arbeids-, migrasjons- og sosialdepartementet, som har prosentandel av Spania.

10 % av den totale selvstendig næringsdrivende i oktober 2018, en andel som har økt sammenliknet med utgangen av 2017, da den var 9,7 %.

Antall tiltak for å fremme entreprenørskap av migranter

Nasjonalt nivå

Lovene om entreprenørskap i Spania er de samme for innenlandske og utenlandske gründere, spesielt på skattenivå. Hovedpolitikken for å støtte entreprenørskap på nasjonalt nivå er lov 14/2013 med tittelen "Støtte til gründere og deres internasjonalisering". Denne loven inneholder spesifikke instrumenter for å støtte gründere med innvandrerbakgrunn.

En av de viktigste fordelene med denne loven for migranter er det brede spekteret av oppholdsvisum det gir:

- Oppholdsvisum for investorer.
- Visum for SME-gründere eller freelansere.
- Visum for forskere og instruktører som er ansatt ved et forskningscenter, universitet eller handelshøyskolen.
- Visum for høyt kvalifiserte fagfolk. De som skal utføre sin virksomhet i en sektor som anses som strategisk viktig.

[1] [https://www.eesc.europa.eu/our-work/opinions-information-](https://www.eesc.europa.eu/our-work/opinions-information-reports/opinions/contribution-migrant-entrepreneurs-economy)

Fra midten av 2018, har det blitt rapportert at opptil 26,090 personer har brukt denne nye loven for internasjonalegründere. Dette er et annet fremskritt for migranter og for Spanias entreprenørskap.

Lokalt nivå

I Det er også mulig å finne lokal lovgiving som støtter entreprenørskap og migrantentreprenørskap. For eksempel, Barcelonas byråd for utvikling lanserte i 2004 en inkluderende gründer-model, som et realistisk alternativ for vanlige mennesker. Videre så finnes Barcelona Activa-modellen som er en universell, tilpasset for entreprenører uavhengig om du er spansk. Dette har ført til over 18,000 nye selskaper og skapt 32,000 jobber.

Antall instrumentelle finansielle verktøy og krediteringer for migranter

Flere instrumentelle finansielle verktøy er tilgjengelig for å hjelpe gründere i oppstartsfasen. Til tross for at disse verktøyene ikke er alltid tilpasset for et ikke spansk publikum, så er de også tilgjengelig for migranter.

Her er noen eksempler:

Guiden "Finansiering for gründeresamfunnet i Madrid[2]" har vært tilgjengelig takket være finansiering fra direktoratet for migrasjon og direktoratet for arbeid og trygd og co-finansiert av det europeiske sosial fondet, som har støtte fra prosjektet «omfattende reiserute for entreprenørskap for migranter », dette gir tilgang til subsidier fra direktoratet for migrasjon på bakgrunn av at flere migranter blir integrert i Spania, siden 2015.

[1] <https://www.eesc.europa.eu/our-work/opinions-information-reports/opinions/contribution-migrant-entrepreneurs-economy>

[2] https://www.accioncontraelhambre.org/sites/default/files/documents/guia_vives_proyecto_financiacion_emprendedores.pdf

Prosjektet Impuls@ er en del av Røde Kors' integrated employment services (SIE) og jobber primært med innvandrere, men også med andre som sliter med å få tilgang til og holde seg i arbeidsmarkedet. Som en del av dette prosjektet støtter vurderere gründere i å få tilgang til mikrokredittene de trenger for å starte forretningsideen. (11 mikrokreditter ble tilbudt i Valencia i 2018).

På samme måte tilbyr Tomillo Foundation gratis støttetjenester for innvandrereentreprenører, inkludert hjelp til å få tilgang til økonomi. [1]

Association of Self-Financed Communities (ACAF) fremmer en modell for gruppesparing som gjør det mulig for lavinntektsfolk (ofte migranter) å få tilgang til kreditt uten hjelp utenfra. I 2013 lanserte ACAF en online plattform for å spre metodikken til selvfinansieringssamfunn over hele verden. <http://www.winkomun.org/en> (på engelsk).

% Måling av suksessraten for migrantentreprenører

Selv om det ikke finnes statistisk data om dette aspektet, påpeker flere kilder at det er mer sannsynlig at migrantentreprenører lykkes enn andre gründere. Dette kan forklares med at gründere med innvandrerbakgrunn er vant til å jobbe lenger og hardere for å nå sine mål. Generelt, siden de kommer fra et annet land, måtte de overvinne flere hindringer og utfordringer [2]

[1] <https://www.parainmigrantes.info/programas-de-emprendimiento-para-inmigrantes-fundacion-tomillo/>

[2] <https://byzness.elperiodico.com/es/emprendedores/20181218/negocios-lanzados-inmigrantes-tienen-exito-7207383>
<https://www.telemundo.com/lifestyle/2017/08/16/ser-emprendedor-inmigrante-tiene-sus-ventajas-descubrelas-tmna1476798?image=8323484>
<https://www.emprendedores.es/crear-una-empresa/a72381/inmigrantes-autonomos/>
<https://www.eleconomista.es/emprendedores/noticias/4425937/11/12/El-emprendedor-es-inmigrante-y-crece-con-la-crisis.html>

Bidrag fra migrantentreprenører til BNP

Den mest robuste informasjonskilden om dette spørsmålet går tilbake til 2012 og EØS-avtalens mening med tittelen 'Bidraget fra migrantentreprenører til EU-økonomien'[1]. Ifølge denne oppfatningen er bidraget fra migrantentreprenører til EUs BNP klart positivt. «Det er svært vanskelig å samle inn reelle empiriske bevis for det faktiske bidraget til EU-økonomien, men det er data fra Storbritannia som viser at deres bidrag til britisk økonomi er anslått til £ 25 milliarder per år – 6% av den totale brutto verdiskapingen av små og mellomstore bedrifter (£ 430 milliarder i 2007) [2]. Til sammenligning viser en amerikansk studie at små bedrifter, halvparten eller flere drevet av innvandrere, genererer anslagsvis 776 milliarder dollar per år - 13% av de totale småbedriftene (\$ 6 billioner i 2007).”

[1] <https://www.eesc.europa.eu/our-work/opinions-information-reports/opinions/contribution-migrant-entrepreneurs-economy>

[2] <http://www.bis.gov.uk/assets/biscore/enterprise/docs/b/11-515-bigger-better-business-helping-small-firms>.

POLAND

Statistikk på arbeidsledighet og selvstendig næringsdrivende

I Polen nådde arbeidsledigheten 5,2 % i april 2022, det laveste nivået siden andre halvår 2019. [1]

Ifølge en analyse fra Det polske økonomiske institutt ble det registrert 1 million 630 000 selvstendig næringsdrivende i Polen i fjerde kvartal 2020. [2]

I 2019 ble Polen rangert som nummer 10 i verden når det gjaldt den høyeste indeksen for selvansettelse. Det var 20%, sammenlignet med EU-gjennomsnittet på 15,3%. [3]

I 2018 jobbet 26% av utlendingene i polske oppstartsbedrifter, mot 28% i 2017. Nesten halvparten (46%) av alle utlendinger kommer fra Ukraina. På andre plass er innbyggerne i USA, Storbritannia, Belarus og Russland. Tross alt har 73% av oppstartsbedrifter utenlandske ansatte i sine team.[4]

[1] <https://stat.gov.pl/en/topics/labour-market/registered-unemployment/unemployment-rate-1990-2022,3,1.html>

[2] https://pie.net.pl/wp-content/uploads/2021/04/Tygodnik-Gospodarczy-PIE_14-2021.pdf

[3] <https://businessinsider.com.pl/twoje-pieniadze/praca/samozatrudnienie-w-polsce-dane-oecd/nvp23vs>

[4] https://www.citibank.pl/poland/kronenberg/polish/files/raport_startup_poland_2018.pdf

GREECE

Statistikk på arbeid

Kontoret til FNs høykommissær for flyktninger (UNHCR) fant at 19% av flyktningene i hjemlandet var selvstendig næringsdrivende, 12% i landbruket og 10% i handel og industri. Innvandrere og flyktninger ble ansatte, mens andre startet sin egen virksomhet.

I dag sysselsetter mer enn 35% av bedriftene en flyktning eller innvandrer. Når det gjelder ansettelsen av flyktninger/innvandrere, er gründere fornøyde med sitt engasjement når de jobber hardt for å møte behovene og er tilgjengelige til enhver tid.

[1] <https://www.in.gr/2021/10/13/greece/vriskoun-sosivio-stous-metanastes/>

KOMPARRATIV ANALYSE

Data om gründere med migrasjonsbakgrunn er, som nevnt av Tyskland, vanskelig å finne i Europa. I noen land er de lettere tilgjengelige gjennom offentlige registre og nasjonal statistikk, i andre er de ikke registrert i offentlig nasjonal statistikk. Tallene for gründere med innvandrerbakgrunn (fra forskning) må derfor betraktes som indikatorer og ikke som et helhetsbilde. Eurostats EU-statistikk peker imidlertid på et potensial for migrantentreprenørskap i Hellas og Polen. Dette skyldes det høye antallet selvstendig næringsdrivende i disse landene. I Spania er det et høyt antall frilansere. Den høye andelen selvstendig næringsdrivende betyr at det bør være støtte til oppstartsbedrifter i dette landet, da det er et marked for selvstendig næringsdrivende. Norge og Tyskland har i sin nasjonale statistikk funnet at om lag 1/5 av oppstartsbedrifter utføres av migranter. Disse tallene tyder på at det er et entreprenørskap av migranter i disse landene.

Det er også viktig, som allerede nevnt, at pandemien har påvirket dette området som andre selskaper. I tillegg har vi ennå ikke tall for 2021 og 2022 på dette tidspunktet.

Oppsummert antyder de eksisterende dataene om migrantentreprenører i partnerland at migrantentreprenører er en del av landets marked, noe som betyr at SMAB har potensial til å øke disse tallene gjennom en mer tilgjengelig vei fra en idé til en oppstart.

CASESTUDIER

Migrantene uttalte at de opplevde språklige og byråkratiske hindringer. I tillegg ble de diskriminert av ulike aktører og uttalte at de mangler tilstrekkelig kunnskap og opplæring. For å møte disse utfordringene uttalte de at de trenger mentorer eller rådgivere og et støttende nettverk, samt til slutt investorer for deres oppstartsideer. Fra støttespilleres synspunkt trenger migranter ofte anerkjennelse av universitetsgradene sine. Dette førte til problemer da de fant det vanskelig å finne en jobb, fullføre videre opplæring eller starte en bedrift. De sa også at migranter ofte trenger hjelp til å takle byråkratiet i forskjellige land, da de ofte har mangel på kunnskap og utilstrekkelige språkferdigheter. Støttespillere uttalte også at migranter står overfor kulturelle og sosiale barrierer og diskriminering, og at det kan være vanskelig å håndtere og trenge hjelp.

Resultatene fra fokusgruppene og sakene var mer ensartede enn forventet, men det ser ut til at språkbarrierer er tydeligere i noen land enn i andre. Dette avhenger selvfølgelig også av hvilket land migrantene kommer fra og hvor stor strømmen av flyktninger er. Noen språk snakkes generelt mer enn andre. Det ser også ut til at rasisme eksisterer i varierende grad i forskjellige land og utgjør en utfordring for migranter som ønsker å starte en bedrift. Det er naturlig at land som tar inn et stort antall flyktninger på kort tid, har en tendens til å oppføre seg mer negativt mot flyktninger og migranter.

Til tross for de økonomiske og juridiske forskjellene for innvandrerentreprenører i Norge, Tyskland, Polen, Hellas og Spania, har vi felles utfordringer når det gjelder komplisert byråkrati, språkproblemer og kulturelle forskjeller. I alle partnerland møter migranter og flyktninger barrierer for integrering i samfunnet og arbeidsverdenen, samt for å etablere selskaper.

FORSKNING PÅ NASJONALT NIVÅ

OM OPPRETTELSEN AV EN BEDRIFT

Her har partnerne beskrevet hvordan migrantenes etablering av virksomheter har utviklet seg når det gjelder prioriteringer, tiltak og resultater. De nasjonale rapportene viser at det å hjelpe migranter med å starte egen virksomhet er en prioritet i alle land. Organiseringen av gründerøkosystemet er imidlertid annerledes, og de tilgjengelige ressursene for finansiering og støtte er derfor forskjellige.

SAMMENLIGNING AV ORGANISASJONSFORMER

I tabellen nedenfor har vi forsøkt å sammenligne de ulike resultatene fra de nasjonale rapportene når det gjelder organisasjonsformer. For øyeblikket mangler vi fortsatt noe informasjon, så noen felt er fortsatt tomme. Det er verdt å merke seg at noen emner ikke kan sammenlignes på grunn av de unike organisasjonsformene i noen land.

Organisasjons form	Formelle rammer	Norge	Tyskland	Polen	Spania	Hellas
Enkeltpersonsforetak						Idiotiki Kefaleouhiki
	Juridisk kontekst	Registering: Nasjonalt. Personlig inntekt	Registering av skatt: inntektskatt, selskapsskatt, tilleggsavgift og lokalskatt	Registering	Registering	Registering
	Oppstarts-kostnader	225 EURO	15-65 EURO	Gratis	Ingen minimum	Mangler informasjon
	Ansvar	Eier	Eier	Eier	Eier	Eier

Organisasjons form	Formelle rammer	Norge	Tyskland	Polen	Spania	Hellas
OHG (kommersielt partnerskap)		ANS		Civil partnership	Joint ownership	Omorthmi Eteria
	Juridisk kontekst	Registrering: Nasjonalt. Selskapets inntekter må være delt mellom eiere og registret som personlig inntekt	Registrering av skatt: inntektskatt eller selskapsskatt (det kommer an på aksjonæren er en naturlig person eller en juridisk person) + lokalskatt og tilleggsavgift	Registrering, ingen selskapskatt, inntektskatt	Registrering	Registrering av skatt, høyere skatt
	Oppstarts-kostnader	225 EURO	Ca. 200 EURO	Gratis	3000 EURO	Mangler informasjon
	Ansvar	Eierne	Eierne	Eierne	Eierne	Eierne

Organisasjons form	Formelle rammer	Norge	Tyskland	Polen	Spania	Hellas
GbR (partnerskap)		ANS		Business partnership		No direct comparison
	Juridisk kontekst	Registering: Nasjonalt. Selskapets inntekter må være delt mellom eiere og registret som personlig inntekt	Registering av skatt: inntektskatt eller selskapsskatt (det kommer an på aksjonæren er en naturlig person eller en juridisk person) + lokalskatt og tilleggsavgift	Registering nasjonalt, selskapets inntekt skal deles mellom eierne og skal registrere personlig inntekt		
	Oppstarts-kostnader	258 EURO	Ca. 200 EURO	Ingen minimums Kapital		
	Ansvar	Eierne	Eierne	Eierne		
GmbH (bedrift med begrenset ansvar)		Aksjeselskap (AS)	GmbH	Partnerskap med aksjer	To typer LLC: Privat og Ny	Eterithmi Eteria
	Juridisk kontekst	Registering nasjonalt, selskapsskatt	Registrering, selskapsskatt	Registering, selskapsskatt	Registering, skatt	Registrering av skatt, høyere skatt
	Oppstarts-kostnader	566, 60 EURO 3000 EURO (Kapital)	1011 EURO 25000 EURO (Kapital)	140 EURO 1150 EURO (kapital)	3000 EURO (Kapital)	Ingen informasjon
	Ansvar	Selskapet	Selskapet (hvis kontrakten er underskrevet)	Selskapet	Selskapet	Minst en person har ansvar

Organisasjons form	Formelle rammer	Norge	Tyskland	Polen	Spania	Hellas
OHG		ANS		Civil partnership	Joint ownership	Omorthmi Eteria
	Juridisk kontekst	Registrering: Nasjonalt. Selskapets inntekter må være delt mellom eiere og registret som personlig inntekt	Registrering av skatt: inntektskatt eller selskapsskatt (det kommer an på aksjonæren er en naturlig person eller en juridisk person) + lokalskatt og tilleggsavgift	Registrering, ingen selskapskatt, inntektskatt	Registrering	Registrering av skatt, høyere skatt
	Oppstarts-kostnader	225 EURO	Ca. 200 EURO	Gratis	3000 EURO	Mangler informasjon
	Ansvar	Eierne	Eierne	Eierne	Eierne	Eierne
A/S Joint Stock Company		AS		Joint Stock	Offentlig begrenset ansvar bedrift	Anoymi Eteria
	Juridisk kontekst	Registrering : Nasjonalt, selskapskatt	Registrering av skatt (selskasskatt, tilleggsavgifter, og lokal skatt			
	Oppstarts-kostnader	566, 60 EURO	2000-3000 EURO 50000 EURO (Kapital)	140 EURO 21587 EURO (Kapital)	60000 EURO (Kapital)	Mangler informasjon
	Ansvar	Selskapet	Selskapet (etter signert kontrakt)	Selskapet	Selskapet	Aksjeeierne har ansvar for egne investeringer

Organisasjons form	Formelle rammer	Norge	Tyskland	Polen	Spania	Hellas
GmbH & Co. KG (LLC)		ANS		LLC	Joint ownership	Eteria Periosmenisn Efthinis
	Juridisk kontekst	Registrering: Nasjonalt. Selskapets-skatt	Registrering av skatt:	Registrering, ingen selskapskatt,		
	Oppstarts-kostnader	566,60 EURO	2000 EURO	140 EURO 1150 EURO (Kapital)		
	Ansvar	Selskapet	Selskapet (hvis kontrakten er signert)	Selskapet		Ansvarlig for gjeld med selskapets eiendeler

ANBEFALTE FREMGANGSMÅTER

I sin nasjonale rapport har partnerne valgt ut aktører/etater som gir god støtte til innvandrere som er på ulike stadier av oppstartsprosessen i virksomheten. I det følgende har vi samlet dem i en tabell.

INKUBATORER/ RÅDGIVENDE	OFFENTLIG	PRIVATE
Norge	Innovasjon Norge: Med regionale kontorer	Proneo: Lokale kontorer
Tyskland	Ingen offentlige	Grace Summer accelerator: National Friedrich Naumann Stiftung: National
Spania	Ingen offentlige	#empleandojuntxs: NGO Impuls@ project – Cruz Roja: National?
Polen	Starting Platform – Unicorn: National Incubators Arbeidskontoret: lokalt nivå	Ingen private
Hellas	Ingen offentlige	Zaatar SolidarityNow: NGO

Det første som skiller seg ut i tabellen ovenfor er at det er et gap mellom offentlig og privat beste praksis i partnerland. Dette er viktig fordi det ikke er selvsagt at landet har et godt offentlig tilbud til gründere i Europa. På grunn av denne forskjellen er det viktig å være klar over denne forskjellen og dele denne informasjonen med gründerne med innvandrerbakgrunn.

Alle land var enige om at beste praksis gir støtte på følgende områder:

- Støtte til å utvikle ideer og bedrifter
- Hvordan får man finansiering
- Nettverk
- Støttetjenester: opplæring, mentoring, informasjon om oppstart av en bedrift

I tillegg tilbyr noen gode praksiser fra Tyskland og Hellas med spesifikk støtte til migranter, flyktninger og gründere. For å oppsummere gir beste praksis fra Norge, Tyskland, Polen, Spania og Hellas avgjørende støtte til oppstartsbedrifter, men det er forskjell på offentlig og privat tilstedeværelse i forskjellige land. I noen land er det mer offentlig støtte, mens andre land er mer åpne for privat bistand.

KONKLUSJON

Smart Business for All ser potensial blant gründere med migrasjonsbakgrunn i Norge, Tyskland, Polen, Spania og Hellas. De største utfordringene er diskriminering, mangel på språkferdigheter, byråkrati, kunnskap om det lokale markedet, grunnleggende kunnskap om å starte en bedrift og støtte i form av finansiering og mentoring. SMAB vil kunne takle noen av disse problemene i neste del av prosjektet vårt.

På grunn av den kompliserte registreringen og byråkratiet i forskjellige land, bør vi fokusere på de enkleste alternativene. Den enkleste måten å starte en bedrift på er enten et enkeltpersonforetak eller et aksjeselskap. Å legge til andre alternativer kan være mer forvirrende for innvandrerentreprenører i de tidlige stadiene av å starte en bedrift. Derfor tar vi til orde for å bruke bare to juridiske alternativer for å grunnlegge en oppstart for de neste trinnene i prosjektet vårt.

Det er noen forskjeller mellom våre partnerland når det gjelder registreringsgebyrer. Vi bør ta hensyn til dette når vi viser gründere med migrasjonsbakgrunn veien til et enkeltpersonforetak eller en LLC.

Vår beste praksis deler felles grunn gjennom støtte i form av opplæring, nettverk, hjelp med finansiering og kunnskap om entreprenørskap. Derfor bør vi kunne bygge en bro mellom TG og vår beste praksis og lignende støttegrupper fra canva, om mulig. Det er et stort forbedringspotensial hvis det gjøres riktig.

Det er også verdt å merke seg at for eksempel Norge ikke har en spesifikk beste praksis for migranter, mens Hellas har en beste praksis for migranter og flyktninger. Dette bør tas i betraktning.

Data fra vår EU-forskning viser at ikke-EU-borgere i Europa fortsatt henger etter lokalbefolkningen, men dette gapet kan begrenses. Hellas, Polen og Spania er land der andelen selvstendig næringsdrivende er over det europeiske gjennomsnittet, så disse landene er brukere av enkeltpersonforetaket.

Vi anbefaler også å be gründere med innvandrerbakgrunn om å gi oss tilbakemelding på prosjektet vårt for å sikre at vi oppfyller behovene til vår TG. Du kan også gi oss et annet perspektiv som kan forbedre vårt sluttprodukt.

I det videre arbeidet i prosjektet bør vi fokusere på noen av problemene som utgjør en utfordring for prosjektet og fokusere på å løse dem eller gjøre dem enklere for oppstartsbedrifter med innvandrerbakgrunn. Selvfølgelig, som et Erasmus + -prosjekt, så kan ikke dette prosjektet takle alle problemene, men noen av problemene som mangel på kunnskap, tilgang til nettverk, enkel tilgang til støtte og tilgang til finansiering bør være våre prioriteringer for de neste trinnene.

CONCLUSION

SKAPELSEN OG BESKRIVELSEN AV DET EUROPEISKE RAMMEVERKET FOR KVALITET (EQF)

Det europeiske rammeverket for kvalitet (EQF) er en vanlig å bruke når hensikten er å lage kvalifikasjoner mer leservennlig og enklere å forstå for ulike land og systemer. Den tar for seg alle nivåene og delsystemene innen utdanning og opplæring. EQF gir et overblikk av kvalifikasjoner i de 39 EU-landene som bruker dette rammeverket.

EQF ble laget i 2008 og senere revidert i 2017. Revisjonen beholdt grunnlaget og dens mål, når det gjelder transparens og gjensidig tillit i kvalifikasjonslandskapet i Europa. Medlemslandene ønsker å videreutvikle EQF gjennom å gjøre den mer effektiv i dens forståelse av nasjonale, internasjonale og utviklingslands kvalifikasjoner for arbeidsgivere, arbeidstakere, og elever.

I EQF skalaen øker nivået etter ferdighetene; nivå 1 er den laveste, og nivå 8 er den høyeste. Det mest sentrale er at EQF har et tett samarbeid med nasjonale rammeverk for kvalifikasjoner, dette gir et bredt bilde på alle typer kvalifikasjoner og nivåer i Europa, som er i økende grad lettere å få tilgang til gjennom kvalifikasjons- databasene.

EQF jobber sammen med andre europeiske og internasjonale aktører som støtter denne type kvalifikasjonssystem.

SMAB prosjektet bruker EQF nivåer til å lage individorientert opplærings system, skreddersydd til migrant entreprenørers bakgrunn innen utdanning, i tillegg tar den hensyn til deres behov og interesser. EQF skalaen er nyttig i produksjonen av et sammenhengende resultat som treffer både europeiske og nasjonale kontekster. Ved å definere EQF nivåene som et emne, så kan vi disponere praktiske fordeler med prosjektets sertifiserte kvalifikasjon og styrke brukernes mulighet videre i arbeidslivet

Nedenfor finner man EQF nivå beskrivelsene, laget av det europeiske kommisjonen, i tillegg har det vært samhandling mellom EQF og nasjonale rammeverk for kvalifikasjoner. Begge skalaene bli vurdert da innholdet til modulenes treffsikkerhet ble målt. Alle modulene ble analysert og gradert til et nivå per kapittel. Vi mener at dette var viktig for å belyse ulikhetene, ikke bare mellom modulene, men også inne i hver enkelt modul.

EQF BESKRIVELSE

	KUNNSKAP	FERDIGHETER	ANSVAR OG AUTONOMI
	I denne konteksten er kunnskap beskrevet som teoretisk og/eller saklig.	I denne konteksten er ferdigheter beskrevet som kognitiv (intuisjon, logikk og kreativ tenkning) og praktisk (fysisk arbeid og bruk av metoder, materialer, verktøy og instrumenter).	I denne konteksten er ansvar og autonomi beskrevet som evnen til å bruke kunnskap og ferdigheter ansvarlig.
NIVÅ 1	Lav generell kunnskap	Ferdigheter på et lavt nivå, dvs kan håndtere enkle oppgaver	Jobber eller studerer innenfor et rammeverk med tett oppfølging
NIVÅ 2	Lav generell kunnskap innenfor det spesifikke feltet (utdanning/arbeid)	Begrenset kognitiv og praktiske ferdigheter som har behov for å bruke relevant informasjon for å løse oppgaven og løse rutine utfordringer ved bruken av enkle verktøy og regler.	Jobber eller studerer innenfor et rammeverk med oppfølging, med noe autonomi
NIVÅ 3	Besitter kunnskap om relevant fakta, prinsipper, prosesser og generelle konsepter, i det spesifikke feltet (utdanning/arbeid)	Besitter et utvalg av både kognitive og praktiske ferdigheter for å kunne løse oppgaver gjennom bruken av enkle metoder, verktøy, materialer og informasjon	Tar ansvar for å fullføre oppgaver selvstendig eller tilpasser sitt eget handlingsmønster etter behov for å løse oppgavene

	KUNNSKAP	FERDIGHETER	ANSVAR OG AUTONOMI
NIVÅ 4	Saklig og teoretisk kunnskap i en bred kontekst innen det spesifikke feltet (utdanning/arbeid)	Besitter et utvalg av kognitive og praktiske ferdigheter som trengs for å generere løsninger på spesifikke utfordringer innen det spesifikke feltet (utdanning/arbeid)	Utøvelse av selvstyring innenfor et rammeverk for arbeid eller utdanning kontekst, som er preget av forutsigbarhet, men kan endres; kan veilede arbeidsrutinene til andre, kan ta noe ansvar for evaluering og utvikling av arbeid eller studieaktiviteter
NIVÅ 5	Omfattende, spesialisert, saklig og teoretisk kunnskap innenfor feltet (arbeid/utdanning), og en bevissthet over sin egen kunnskaps begrensninger	Et omfattende rekkevidde på kognitive og praktiske ferdigheter som trengs for å lage kreative løsninger på abstrakte problemer	Utøve ledelse og veiledning i arbeids og studie kontekst, hvor det er uforutsigbarhet; tilbakemelding og utvikling av nivået på både seg selv og andre
NIVÅ 6	Avansert kunnskap på feltet innen arbeid eller utdanning, som involverer kritisk forståelse av teorier og prinsipper.	Avanserte ferdigheter, kan demonstrere høy kvalitet og innovasjon, som trengs for å løse kompliserte og uforutsigbare problemer innen et spesialisert felt (arbeid/utdanning)	Kan lede teknisk komplekse eller profesjonelle aktiviteter eller prosjekter, kan ta ansvar for avgjørelser i en uforutsigbar jobb eller studie; tar ansvar for å lede profesjonell utvikling av individer eller grupper
NIVÅ 7	Høyt nivå på spesialisert kunnskap, noe ligger på høyde med de beste innen feltet (arbeid/utdanning), som er grunnlaget for original tenkning. Kritisk bevissthet om utfordringer med kunnskap innen feltet og på grensesnittet mellom to felt	Spesialisert problemløsnings ferdighetsnivå som trengs innen forskning og/eller innovasjon for å kunne utvikle ny kunnskap og prosedyrer og koble kunnskap fra ulike felt	Lede og transformere arbeid innen kontekst av arbeid/utdanning som er preget av kompleksitet, utforutsigbarhet og trenger nye strategier; tar ansvar for å delta med profesjonell kunnskap og praktiske og/eller for tilbakemelding på opptreden til strategiske teams
NIVÅ 8	Kunnskap på det mest avanserte nivået innen feltet arbeid/utdanning og kan veksle mellom ulike felt	Den besitter den mest avanserte og spesialiserte og tekniske, inkludert syntese og evaluering, som trengs for å løse kritiske utfordringer innen forskning og/eller innovasjon og kan redefinere kunnskap og praksiser	Demonstrerer autoritet, innovasjon, autonomi, vitenskapelig og profesjonell integritet og besitter en sterk forpliktelse til å utvikle nye ideer eller prosesser på øverste hylle innen arbeid eller utdanning, inkludert forskning

REFERANSELISTE

1. [Migrant integration statistics - employment conditions - Statistics Explained \(europa.eu\)](#)
2. [Entrepreneurship - statistical indicators - Statistics Explained \(europa.eu\)](#)
3. <https://www.oecd-ilibrary.org/sites/c6cd75a3-en/index.html?itemId=/content/component/c6cd75a3-en>
4. [Description of the eight EQF levels | Europass](#)

Norge

1. <https://www.ssb.no/virksomheter-foretak-og-regnskap/eierskap-og-roller/statistikk/etablerere-i-naeringslivet>
2. <https://www.dlapiperintelligence.com/goingglobal/corporate/index.html?t=02-entity-setup&c=DE&c=GR&c=NO&c=PL>
3. <https://www.gemconsortium.org/economy-profiles/norway-2>
4. <https://www.gemconsortium.org/news/>
5. <https://www.gemconsortium.org/report>
6. <https://www.gemconsortium.org/news/global-entrepreneurship-monitor-research-underscores-resilience-of-women-entrepreneurs-and-opportunities-for-policymakers>
7. <https://tcdata360.worldbank.org/>

Tyskland

1. Friedrich Naumann Stiftung. (2021). Migrant Founders Monitor 2021.
2. Grace accelerator. (2022). No Title. Retrieved from <https://www.grace-accelerator.de/home.html>
3. Early Bird. (2022). Early Bird Vision Lab. Retrieved from <https://earlybird.com/vision-lab/>
4. KfW. (2020). Migrant start-ups support entrepreneurial activity in Germany. Retrieved from https://www.kfw.de/About-KfW/Newsroom/Latest-News/Pressemitteilungen-Details_617024.html#:~:text=Accordingly%2C%20160%2C000%20of%20the%20605%2C000,increased%20willingness%20to%20become%20entrepreneurs
5. WW+KN. (2022). German Legal Forms. Retrieved from <https://wwkn.de/en/about-german-legal-forms/german-limited-company-gmbh/>

REFERANSELISTE

Spania

1. www.luzazulong.org
2. <https://www.accem.es/>
3. <https://www2.cruzroja.es/que-hacemos/empleo/impulsa-tu-autoempleo>
4. Vice-presidency and Regional Ministry for Equality and Inclusive Policies
https://inclusio.gva.es/documents/162705074/172746725/GVA-EstrategiaMigraciones21-26_tr_en.pdf/a19f9889-fc81-4324-9b93-135151fb89dc
5. <https://byzness.elperiodico.com/es/emprendedores/20181218/negocios-lanzados-inmigrantes-tienen-exito-7207383>
6. <https://www.telemundo.com/lifestyle/2017/08/16/ser-emprendedor-inmigrante-tiene-sus-ventajas-descubrelas-tmna1476798?image=8323484>
7. <https://www.emprendedores.es/crear-una-empresa/a72381/inmigrantes-autonomos/>
8. <https://www.economista.es/emprendedores/noticias/4425937/11/12/El-emprendedor-es-inmigrante-y-crece-con-la-crisis.html>
9. <https://www.eesc.europa.eu/our-work/opinions-information-reports/opinions/contribution-migrant-entrepreneurs-economy>
10. <http://www.bis.gov.uk/assets/biscore/enterprise/docs/b/11-515-bigger-better-business-helping-small-firms>
11. https://www.accioncontraelhambre.org/sites/default/files/documents/guia_vives_proyecto_financiacion_emprendedores.pdf
12. <https://www.parainmigrantes.info/programas-de-emprendimiento-para-inmigrantes-fundacion-tomillo/>
13. <https://www.eesc.europa.eu/our-work/opinions-information-reports/opinions/contribution-migrant-entrepreneurs-economy>
14. <http://www.ces.es/documents/10180/5209150/Inf0219.pdf>

REFERANSELISTE

Polen

1. Polish Agency for Enterprise Development (PARP). (2022). Raport PARP: Zagraniczni pracownicy na polskim rynku pracy [Foreign workers on the Polish labour market]. Retrieved from <https://www.parp.gov.pl/component/publications/publication/zagraniczni-pracownicy-na-polskim-ryнку-pracy>
2. Biznes Gov (2022). Jaką działalność gospodarczą może w Polsce prowadzić cudzoziemiec [What kind of business activity can a foreigner conduct in Poland] Retrieved from <https://www.biznes.gov.pl/pl/portal/00806>
3. Kupczyk, T., (2017) Imigranci wsparciem dla rynku pracy i rozwoju przedsiębiorstw. [Immigrants as a support for the labor market and enterprise development] Wrocław Retrieved from https://www.vistula.edu.pl/nauka-i-badania/wp-content/uploads/sites/4/2017/08/imigranci-wsparciem-na-ryнку_wyborcza-1.pdf
4. Leśniak, G., (2022) Nowy raport WEI. Retrieved from <https://www.prawo.pl/kadry/portret-imigranta-w-polsce-raport-wei-2022,513473.html>
5. <https://stat.gov.pl/en/topics/labour-market/registered-unemployment/unemployment-rate-1990-2022,3,1.html>
6. https://pie.net.pl/wp-content/uploads/2021/04/Tygodnik-Gospodarczy-PIE_14-2021.pdf
7. <https://businessinsider.com.pl/twoje-pieniadze/praca/samozatrudnienie-w-polsce-dane-oecd/nvp23vs>
8. https://www.citibank.pl/poland/kronenberg/polish/files/raport_startup_poland_2018.pdf

REFERANSELISTE

Hellas

1. Malone, B. (2015), "Why Al Jazeera will not say Mediterranean 'migrants'", Al Jazeera Blog, 20 August 2019 <http://www.aljazeera.com/>
2. <https://www.kathimerini.gr/society/561202156/neo-topio-apo-to-2021-se-prosfygiko-metanasteytiko>
3. <https://www.in.gr/2021/10/13/greece/vriskoun-sosivio-stous-metanastes/>
4. <https://www.tovima.gr/2021/10/13/finance/ta-ergatika-xeria-ton-metanaston-sozoun-tis-ellinikes-epixeiriseis/>
5. <http://kainotomia.com.gr/>
6. <https://akep.eu/>
7. <https://www.dypethessaly.gr/>
8. <https://www.unhcr.org/gr/>
9. <https://www.elftheria.gr/%CE%B8%CE%B5%CF%83%CF%83%CE%B1%CE%BB%CE%AF%CE%B1/item/282472.html>
10. <http://www.odigostoupoliti.eu/ti-chreiazetai-kai-poia-einai-ta-vimata-gia-na-anoikso-epicheirisi/>
11. https://ec.europa.eu/youreurope/business/running-business/start-ups/starting-business/index_el.htm
12. <https://famet.erasmus.site/>
13. <https://www.solidaritynow.org/>
14. <https://www.in.gr/2021/10/13/greece/vriskoun-sosivio-stous-metanastes/>