



Realiseret indenfor rammen af projektet
 "Vet opportunities for migrants and refugees"
 (Akronym "VET4MIGRE")
 Handling n.
 2017-1-DK01-KA202-034224



Erasmus+

Projekt Kontekst

Kort oversigt over det aktuelle billede af migration i Europa.

Over hele verden flytter der er hyppigst fra syd til nord¹ med 70 %² på vej til det Globale Nord i dag. De søger bedre økonomiske, sociale, politiske og humanitære forhold. Den tiltagende asymmetri mellem industrialiserede lande og udviklingslande afspejler yderligere denne stigning i migrationen.

Den nuværende migrationssituation i Europa er præget af vanskeligheder med koordinationen mellem landene. Denne situation påvirker migranternes valg af modtageland.

Desuden fortsætter den syriske konflikt med at fordrive mange på flugt, med de seneste forskyldninger der hovedsagelig skyldes konflikter i Afrika syd for Sahara. Flygtninge fra Syrien udgør en tredjedel af stigningen i de første seks måneder af 2017.³ I perioden mellem januar og juni 2017 er antallet af flygtninge på verdensplan steget med 7%, med 1,3 millioner flere mennesker på flugt sammenlignet med det foregående år.⁴

Når migranter og flygtninge ankommer til forskellige europæiske lande, kan de møde forhindringer, når de fx søger et nyt job, lærer sproget og får adgang til støtte. Flertallet af flygtninge i Europa, der bliver fastboende, kæmper når de integreres i deres nye samfund og denne integration kræver først og fremmest et erhverv. Uden det bliver deres situation en kilde til politisk konflikt, der også kan tænde fremmedhad.

I øjeblikket ændrer nogle lande i Europa deres politikker og holdninger med hensyn til flygtninge og migranter for at standse den nuværende tilstrømning. Handlinger, der er iværksat, omfatter: nedskæringer af økonomisk bistand, begrænsning af bevægelsesfrihed og adgang til sociale ydelser og arbejdsmarkedet.

Således vil forværrede levevilkår og en ydermere negativ social og politisk atmosfære fremmedgøre mange ikke-hjemmehørende beboere, adskille dem fra deres værtssamfund. At løse denne situation har en høj prioritet for at realisere et virkelig inkluderende og sammenhængende europæisk samfund, hvor alle kan trives.

¹ En international migrant er en person, der krydser en grænse med den hensigt at bo i et andet land fra deres hjemland. Der er to typer migranter: dem, der søger en bedre økonomisk og social tilstand, og asylansøgere. Asylansøgere er tvunget migranter, i henhold til Genève-konventionens lov. De kan få flygtningestatus, når de er uden for deres hjemland og har bevist, at de står over for mulig forfølgelse på grundlag af religion, race, nationalitet, tilhørende en bestemt social gruppe og / eller politiske holdninger. UNHCR rapporterer, at 2016 oplevede det højeste niveau af fortrængning på verdensplan, hvor 65,6 millioner mennesker blev tvunget fra deres hjem, hvoraf halvdelen var under 18 år.¹

² Ibid.

³ UNHCR FNs Flygtninge agentur. 2017. Rapport : Mid-year trends. Online : <http://www.unhcr.org/statistics/unhcrstats/5aaa4fd27/mid-year-trends-june-2017.html>

⁴ Ibid. p.5.

Iværksætteri i Europa i dag

Vedrørende iværksætteri og start af egen virksomhed er situationen i Europa præget af at mindre end halvdelen af alle europæere har dette ønske. I alt 45 % af europæerne ønsker at være selvstændige.

Der er også en klar indikation af at iværksætteri og selvstændig beskæftigelse i etniske samfund er højere end det nationale gennemsnit.⁵ EU-arbejdsstyrkeundersøgelsen viser, at udviklingen i migrantinitiativet varierer overalt i EU, idet andelen af migrantentreprenører i den samlede beskæftigelse er 1,5 til 2,9 procent højere end indfødte i landene: Frankrig, Belgien, Storbritannien, Danmark og Sverige. Der er dog en lavere andel af migranter i forhold til indfødte i Portugal, Spanien, Italien, Grækenland, Irland, Tyskland og Østrig.

Data om antallet af nye iværksættere i et givet år tyder også på, at migranter har en tendens til at være mere aktive som iværksættere end indfødte. I perioden 1998-2008 er det årlige antal nye migranter næsten fordoblet i Tyskland (til over 100.000 om året), i Spanien (over 75.000 pr. år), i Italien (46.000+) og i Frankrig (35.000+).

Derudover har migranter en tendens til at være mere iværksættende i forhold til deres befolkning end indfødte. For eksempel i Storbritannien hvor migranter repræsenterer 8% af den britiske befolkning ejer de ca. 12% af alle britiske små og mellemstore virksomheder.⁶

I Europa, selvom en høj andel udenlandskfødte iværksættere arbejder inden for sektorer, der er mere traditionelt forbundet med migranternes virksomheder (dvs. engros- og detailhandel), arbejder mange uden for de traditionelle etniske erhvervssektorer med næsten 18% af migranter i entreprenørbranchen, omkring 8% inden for de faglige, videnskabelige og tekniske sektorer med omkring 6% i produktion og en 6% omsorgs- og sundhedssektoren.

Idet overgangen til iværksætteri fra år til år ses som højere blandt migranter, er overgangen ud også højere. Denne lavere 'survival rate' kan indikere, at selvstændig beskæftigelse er en mekanisme til at komme i lønnet beskæftigelse, eller det kan indikere en højere fejlrater for migrantfirmaer. OECD-undersøgelsen viste, at selv efter at have kontrolleret kvalifikationer, erfaring og andre faktorer, er virksomheder drevne af migranter 27% mindre tilbøjelige til at overleve i forhold til indfødte virksomheder.

VET4MIGRE Projekt Baggrund

Vi anser i dette projekt vigtigheden af iværksætteri som et stærkt værktøj til jobskabelse blandt migranter og flygtningebefolkning, der ellers står over for barrierer for at finde beskæftigelse. Iværksætteri er en stærk drivkraft for økonomisk vækst og jobskabelse, der fremmer nye færdigheder og evner.

At skabe et miljø, der er attraktivt for alle former for iværksætteri, hvor forretningsstøttetjenester når alle potentielle iværksættere, herunder dem fra mere sårbare grupper er et mål for Europa-Kommissionen (EK) i deres iværksætter 2020-handlingsplan, som er en del af Europa 2020-strategien. Målet er at skabe betingelser for "smart, bæredygtig og inklusiv vækst", der vil gøre EU som helhed stærkere og

⁵ <http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/2365/attachments/1/translations/en/renditions/pdf>

⁶ https://www.employment.gov.sk/files/slovensky/ministerstvo/integracia-cudzincov/dokumenty/the_contribution_of_migrant_entrepreneurs_to_the_eu_economy.pdf

mere sammenhængende.⁷ Europa-Kommissionen erkender, at migranter udgør en vigtig pulje af potentielle iværksættere, men at de står over for specifikke juridiske, kulturelle og sproglige forhindringer.

I dette projekt sigter vi på at støtte oprettelsen, forbedringen og bredere formidling af støtteordninger til migranter og flygtninge. Vet4Migre erkender således, at det er vigtigt at udvikle nye, kreative og langsigtede strategier og praktiske måder for flygtninge og migranterbefolkninger til at tilpasse, integrere og spille en medvirkende rolle i deres værtslande og søger at understøtte deres smidige integrering i jobmarkedet ved at tilbyde de nødvendige uddannelses- og mentoringsmuligheder for at blive selvstændige.

Faktisk er migranter og flygtninge en vigtig arbejdsstyrke for værtslandene i EU og de kan yde et væsentligt bidrag til værtsøkonomierne. Grundlæggende synes dette at kræve målrettet træning og vejledning, så de kan lykkes i at blive nye iværksættere.

Som vi kan se af ovenstående statistikker, synes den økonomiske velstand og den politiske stabilitet i EU at have haft en stærk tiltrækning på migranter. I destinationslande kan international migration bruges til at udfylde specifikke huller på arbejdsmarkedet.

Desuden har Europa brug for flere iværksættere og et erhvervsuddannelsesklima for iværksætteri for effektivt at kunne gennemføre Lissabon-strategien og skabe nødvendige betingelser for bæredygtig og inklusiv vækst og beskæftigelse.

Med dette i tankerne og efter EK-henstillingerne for at inddrage migranter i den europæiske økonomi skal der lægges større vægt på:

- A. Forstærkning af færdigheder i ICT og i innovationer
- B. Styrkelse af færdigheder i ledelse, sprog, markedsføring og i alle de 'soft skills', der går sammen med disse
- C. Fremme af udveksling af god praksis til fremme af etnisk minoriteters og migranternes virksomheder
- D. skabe muligheder for bedre integration

På baggrund af ovenstående har dette projekt til formål at tilbyde uddannelse indenfor de nødvendige sektorer, fremme social samhørighed og integration af migranter samt lette udviklingen af nye nystartede virksomheder.

Dataopsamlingsproces til denne rapport

Hver af de seks partnerlandes organisationer, inkluderende: Danmark, Spanien, Italien (2 organisationer), Bulgarien og Grækenland, har bidraget til denne rapport med et nationalt kapitel. Denne målgrupperapport er således en kompilation og analyse af feedback i form af et kompendium af fem nationale kapitler. Feedback er indsamlet fra

⁷ http://ec.europa.eu/growth/smes/promoting-entrepreneurship/we-work-for/migrants_en

to hovedgrupper, nemlig: migranter og flygtninge samt de interessenter, der støtter dem.

Hver partnerorganisation har gennemført undersøgelser, fokusgrupper, interviews og desk research i et forsøg på at skitsere migranternes og flygtnings behov for succesfuldt at starte deres egen virksomhed i de lande, hvor de nu er bosat. Indenfor hvert nationalt kapitel skitserer vi den nuværende situation og uddannelser, der er tilgængelige inden for iværksætteri og beskæftigelsesegnethed med det formål at identificere tilgængelige ressourcer og huller i uddannelsesbestemmelserne.

Inden for hvert land blev der udpeget to fokusgrupper for at producere hvert nationalt kapitel. De første fokusgrupper var med migranter og flygtninge (10 deltagere eller mere), der har en forretningsidé. Den anden fokusgruppe var med interessenter, der arbejder for at støtte denne gruppe (mindst 5 deltagere), fra offentlige og private enheder, f.eks. NGO-repræsentanter, regeringsarbejdere osv.

Inden start af interviewet sørgede hver organisation for, at projektets mål og målene for forskningen blev forklaret fuldt ud til deltagerne. Eventuelle spørgsmål blev yderligere præciseret i forbindelse med initiativet og / eller de europæiske programmer, hvor det er blevet udviklet.

Tilrettelæggere gjorde opmærksom på, at denne forskning blev realiseret inden for rammerne af det europæiske program: Erasmus Plus KA2, der forklarer, at det er en indsats for at støtte strategiske partnerskaber rettet mod innovative initiativer og at tilbyde nye VET-muligheder i de deltagende lande.

Overordnet arbejdede facilitatorerne i hvert land for at skabe debat og fremhæve forskellige synspunkter. De spillede også en proaktiv rolle i fokusgrupperne og bad medlemmer om at uddybe bestemte spørgsmål og kontrollere "gruppetid" for gruppemedlemmer, så ingen enkeltpersoner dominerede samtalen.

Det blev desuden understreget, at dette specifikke tiltag blev tilbudt af Erasmus National Agency i Danmark, der viste en særlig interesse og opmærksomhed på emnet om migranternes iværksætteri.

Inden der blev indledt interviews, blev der yderligere oplyst om de projektaktiviteter, der skal udvikles og om det internationale partnerskab. Deltagerne blev opfordret til at besøge det officielle projektwebsted⁸ og / eller projektets Facebook-side,⁹ hvor det kunne være muligt at finde flere oplysninger og holde kontakten direkte med alle partnere og eller personer, der er interesseret i projektsresultaterne.

⁸ <https://www.vet4migre.eu/en/>

⁹ <https://da-dk.facebook.com/Vet4Migre/>

X: -232,82 mm
Y: -9,08 mm



Danmarks **Nationale** **Rapport**

Introduktion

I februar 2018 gennemførte den danske partnerorganisation, Crossing Borders, et feltarbejde, der involverede både undersøgelser og fokusgruppesamtaler med migranter iværksættere og interessenter, der støtter denne gruppe.

I dette danske nationale kapitel vil der blive fremlagt en kort historisk sammenhæng vedrørende statistikker relateret til migranter og flygtninge generelt, og for det andet situationen for migranter og flygtninge iværksættere i Danmark i dag.

I 2017 udgjorde migranter og deres efterkommere 13% af Danmarks samlede befolkning. Af denne samlede var 10% migranter, mens 58% af dem kom fra ikke-vestlige lande. I de sidste 30 år er antallet af ikke-vestlige migranter i Danmark steget med en faktor på fem.

Perioden fra 1995-2008 oplevede en stigning i beskæftigelsen af migranter med en ikke-vestlig baggrund, en toppetid, som siden er faldet. Blandt immigranter i alderen 16-64 år med en ikke-vestlig baggrund var mænd og kvinder i 2015 beskæftiget med henholdsvis 53% og 45%.

De mest aktuelle statslige statistiske data, der er tilgængelige for migranter og flygtninge iværksættere i Danmark, findes i rapporten: "Iværksætterindeks for nydanskere Danmark 2013."¹⁰ I denne rapport har Social- og Integrationsministeriet, der havde oprettet en taskforce om integration, udpeget iværksætteri som et særligt område til fremme af integration og beskæftigelse i Danmark.

Vi opsummerer kort deres resultater nedenfor og noterer behovet for mere aktuelle data, et hul, vi bidrager til at adressere i det følgende kapitel, hvor vi redegør for vores resultater fra VET4MIGRE-projektets fokusgrupper.

Fra ministeriets rapport i 2013 var 13,6% af alle iværksættere i Danmark migranter eller deres efterkommere. Ikke-vestlige migranter udgjorde størstedelen af disse på 8,3%. Antallet af iværksættere med ulændingebaggrund har aldrig været højere. Migranternes iværksættere sammenlignet med iværksættere af dansk oprindelse blev ofte drevet af nødvendigheden af at skabe deres forretninger, hvilket er en karakteristisk og drev, vi identificerede fra starten af vores projekt, som det generelt er sandt for migranter i hele Europa.

I 2012 var 42.800 personer ansat i nystartede virksomheder, hvoraf 9,4% af disse er ulændinge med ikke-vestlig baggrund. Etablerede virksomheder af migranterne lukkes dog oftest inden for de første 3 år af deres oprettelse, i modsætning til dem, der er

¹⁰ <http://w2l.dk/file/406159/ivaerksaetterindeks2013.pdf>

startet af personer af etnisk dansk oprindelse. Men de, som klarede sig i de første kritiske 3 år, fortsatte med at skabe flere jobmuligheder pr. virksomhed end deres etniske danske kolleger.

I 2012 var iværksættere af dansk oprindelse i gennemsnit ældre end dem med ulændingebaggrund. Migranternes iværksættere havde også generelt et lavere uddannelsesniveau. Rapporten bemærkede, at migrantiværksættere sammenlignet med etniske danskere har vist et større potentiale for at skabe eksportvirksomheder. Migranter koncentrerer sig yderligere om filialerne "handel og transport" og "hotel og restauranter" i stedet for "information og kommunikation af vidensydelser", ligesom deres danske modstykker, men det ændres med deres opholdstid i Danmark.

For udenlandske kvinders vedkommende i Danmark i 2012 blev det konstateret, at de oftere valgte at være iværksættere end kvinder af etnisk dansk oprindelse og at deres tal stiger. Blandt migranter, der etablerede virksomheder i Danmark var 24% kvinder i 2007, og antallet steg til 30% i 2010.

Samlet set fandt ministeriet, at effektiv træning og rådgivning til migranter iværksætter i den kritiske opstartsfasen bidrager til den overordnede forretningsmæssige overlevelse i de første år.

Ligesom andre steder i Europa skaber migranter og flygtninge iværksættere i Danmark mange forskellige værdier for samfundet. Blandt andet er de jobskabere, reducerer velfærdsudgifterne som selvstændige og medbringer deres unikke færdigheder og oplevelser. Ofte er deres motivation mere nødvendighedsorienteret, og de har unikke fordele såsom at have et etableret internationalt netværk.

Derudover er iværksætteri en sektor, der er identificeret af den danske stat som et område, der er værdigt at styrke for at fremme integration og et velstående samfund. Danmark har taget konkrete tiltag for at sikre bistand til dem med iværksættermål. Der er behov for fortsat og mere aktuel opfølgning og støtte til denne gruppe til gavn for samfundet som helhed.

Feedback: Migranter og flytninger i Danmark

I februar 2018 gennemførte Crossing Borders interviews med højtuddannede migranter i Danmark og indsamlede de vigtigste resultater. Resultaterne findes i nedenstående afsnit og har fokus på spørgsmål om: sprog, offentlig politik, finansiering, netværk og ngo'ernes rolle.

Et af de store problemer, som migranter og flygtninge iværksættere står over for i Danmark med hensyn til adgang til stillinger, der præcist modsvarer deres niveauer af færdigheder, er sprogbarrieren. Tilpassede arrangementer fokuseret på forberedelse til adgang til arbejdsmarkedet, f.eks. mentoring og / eller coaching, tager bedst fat på dette problem, ifølge undersøgelsens svar.

Kendskabet til nuværende politikker og procedurer for erhvervslivet mellem migranter og flygtninge er generelt begrænset, idet deltagerne i vores undersøgelse mener, at deres viden kun er delvis tilstrækkelig. Desuden har de fleste af de migranter og flygtninge, der deltog, endnu ikke modtaget nogen støtte med hensyn til adgang til erhvervsklimaet og rådgivning vedrørende de lovmæssige rammer for iværksætteri i Danmark. Derudover er et af de store problemer, de står over for som en gruppe, adgang til offentlig / privat finansiering.

Når de blev spurgt om deres engagement i enhver form for netværk, især med andre migranter iværksættere; tredjepartsvirksomheder og forretnings- og / eller religiøse organisationer, der har til formål at støtte migrerende iværksættere, blev svarene blandet. Halvdelen af deltagerne reagerede positivt og halvdelen af dem negativt.

Langt de fleste deltagere reagerede på, at ngo'er skulle spille en rolle i rådgivning, vejledning, coaching og lignende, også i partnerskab med uddannelsesinstitutioner og virksomheder for at imødegå den utilstrækkelige tilpassede uddannelsesstøtte til iværksættere, der i øjeblikket er til rådighed.

Faktisk mener alle undersøgelsesdeltagerne, at ngo'er skal have en rolle i at yde støtteordninger (coaching, mentorskab osv.) i alliance med erhvervslivets interessenter for at imødegå de utilstrækkelige bestemmelser om juridisk og forretningsrådgivning tilpasset migrantvirksomheder.

To relevante roller blev identificeret, som NGO'er skal spille ved indførelsen af migranter og flygtninge ind på arbejdsmarkedet og / eller erhvervslivet:

Uddannelsestjenester rettet mod udvikling af bløde, tværgående, iværksætterfærdigheder samt grundlæggende instrumenter for beskæftigelsesegnethed / iværksætteri

Orientering og arbejdsbaseret læring, i partnerskab med interessenter for erhvervslivet / arbejdsmarkedet.

Størstedelen af deltagerne mente, at NGO'er skulle spille en rolle i tværsamarbejdet og koordineringen mellem sektorer, herunder andre NGO'er, uddannelsesinstitutioner og virksomheder for at hjælpe migranter i overgangen fra iværksætterplaner til iværksætterhandling.

Størstedelen af deltagerne identificerer endvidere, at eventuelle strategier, der tager sigte på at forbedre lige muligheder på arbejdsmarkedet og adgang til erhvervslivet, bør tage fat på ulighed som stemmer fra misforståelse med hensyn til færdighedsniveau gennem uddannelse / mentorskab / coaching osv.

Endelig vil de optimale metoder til at håndtere fænomener af faktisk og skjult diskrimination af migranter og flygtninge inden for arbejdsmarkedets og erhvervslivets verden være uddannelses- og bevidstgørelsesaktioner. Disse aktioner bør rettes mod at oplære arbejdsgiver

/ interessenter inden for forretningsområder vedrørende diskrimination, i henhold til den feedback vi modtog.

Casestudier: Migranter og flytninger i Danmark

Deltager 1 er en migrant til Danmark, hvis oprindelsesland er Indien. I Indien arbejdede hun som software ingeniør. Fordi madlavning var noget, hun nød, da hun og hendes mand flyttede til Danmark, og hun ikke havde noget arbejde, begyndte hun at tale med sit netværk af venner om hendes forretningsidé for at starte et cateringfirma. Hun fandt, at mange af hendes venner havde madintoleranser og nød sin asiatiske mad, og ideen begyndte at tage form.

Hun har fundet det vanskeligt at navigere alle de ideer, som hendes venner foreslog ved at realisere sine iværksætterdrømme. Hun havde interesse i at gøre noget rigtig nyt og nytænkt. De forhindringer, hun har mødt, er mange. Hun har fundet det vanskeligt ikke at have nogen at høre om, hvad hun ville skabe - nogen til at hjælpe hende med at redigere sine ideer og komme i gang. Hun siger, at hun generelt har manglet en stærk viden om processen med at bygge en forretning og hvordan man tester styrken af sin model.

Deltager 1 har forsøgt at bruge de ressourcer, der er tilgængelige fra kommunen, men de var ikke for hende personligt nok til at være virkelig meningsfuld. De kurser, hun deltog i, har været for generelle, og hun ønsker, at de var sektororienterede, så hun kunne deltage i en om fødevarebranchen, for eksempel for eksempel at lære om certificeringskrav i Danmark. Hun har ofte følt sig alene og uden ordentlig forklaring på hvor man skal begynde at få disse oplysninger. Hun mener, at danskere ikke ville have så stor barriere. Efter hendes mening ville det være lettere for danskere at finde de oplysninger og / eller personer, der kunne lede dem til de nødvendige oplysninger, inden for deres netværk.

Efter at hun deltog i de kommunale kurser blev hun forsynet med en mentor, men hun følte, at hun ikke havde forbindelse godt eller relatere nok til sin mentor og ikke var følte sig tryk ved at spørge om eller vidste ikke, hvordan man skulle spørge om en ny, så hun mistede interesse. For hende, uanset rådgivning, manglede hun stadig et netværk af mennesker, der lykkedes i fødevarebranchen. Hun ønsker, at det var lettere at forbinde folk sammen i samme sektor, både dem, der er etablerede og vellykkede, og de, der lige er begyndt. Hun ville gerne have stillet spørgsmål som: Hvordan kan jeg nå en passende målgruppe? Hvilke fejl har du lavet, og hvilke udveje har du taget dig til? Hvilken placering ville være bedst for min virksomhed? Og så vil hun blot have været i stand til at dele erfaringer og lære af et sådant netværk af fødevarevirksomheder.

Deltager 1 har oplevet mange døde ender, der kan forårsage psykisk stress, hvilket resulterer i hendes ønske om en bedre støttegruppe. På nogle punkter har hun bare ønsket at "give op", fordi hun ikke kunne finde nogen til at hjælpe hende. Det ville have været lettere, hvis hun havde nogen til at lytte til sine vanskeligheder og dele deres egne relatable oplevelser. Hun har en iværksætterven, som laver smykker, der har været en stor kilde til støtte for hende, som hun højt værdsætter. Hun påpegede, at idealt mentorskab og et støttenetværk ville indebære personlig og faglig støtte i form af mentorer - i hendes tilfælde har hun påberåbt sig sin ven og mand.

Deltager 1 forklarede endvidere, at hun også følte, at med sagsbehandlerne i kommunen er det et stort problem, når ens sag bliver afleveret til en anden, hvilket betyder at man skal starte fra bunden. Dette kræver etablering af en helt ny relation, som der skal arbejdes for at opbygge. Hun rapporterede også om at få forskellige svar fra forskellige sagsbehandlere.

En anden hindring, hun har oplevet, er at lære at gøre hendes forretning mere synlig for den danske offentlighed. Online markedsføring som på Facebook og markedsføring er generelt dyrt i Danmark.

Hun identificerer tilbagemelding fra dem, der har smagt hendes retter at have været en stærk motivator. Der var en street food festival, hvor hun havde en stand og modtog stor feedback. For hende var det et godt inticament at vide at folk kunne lide hendes produkter. Så hun bestemte sig for at resten kunne hun finde ud af. Hun ville bare have brug for tålmodighed. At kende andre mennesker der var tilfredse med maden var, hvad hun havde brug for at fortsætte i processen.

Med hensyn til juridiske problemer finder hun det skræmmende at forsøge at navigere og forstå alt. Hun har ansat en assistent på dette område, fordi hun finder det vigtigt for hende at undgå fejl, især vedrørende skatteret. Da hun oprindeligt stoled på kommunens juridiske rådgivningstjenester, fandt hun at hun ville ringe til en institution, og afhængigt af hvem hun talte med, ville hun få forskellige svar. Men ligesom de fleste ting i Danmark er det meget dyrt at betale en professionel. Også digitale forklaringer online af lovbestemmelser og regler er stort set kun på dansk.

Med hensyn til kulturelle forskelle anser hun det for en fordel at være indisk og derfor catering indisk mad, fordi det tilføjer ægthed og troværdighed til hendes forretningsidé. Hun skal dog overveje, hvordan man tiltrækker danskere og hvor meget der skal ændres i hendes forretning for at passe til danskernes smag.

I Indien betød den meget tætte familiestruktur, at der var meget pres for ikke at skuffe. Deltager 1 føler sig mindre pres her for at imponere. Der er færre mennesker, der vil blive påvirket af enhver form for fejl, hun måtte støde på, hvilket hun finder betryggende. Hun forklarer, at hun ville være mere sårbar over for udtalelser og indflydelse af dem omkring hende i sit samfund i Indien. Hun ville måske føle sig modløs fra at forny sig, da hun ikke ville "turde at gøre noget anderledes."

Reglerne i Danmark skaber også en ret stor kontrast. For Deltager 1 ville embedsmænd i Indien forvente favør og betragte sig "masters", hvilket skaber ekstra

trængsler. På trods af større gennemskuelighed her er det stadig en udfordring for Deltager 1 at vide, hvor de skal kigge efter de oplysninger, hun har brug for til at lykkes.

Deltager 2's oprindelsesland er Syrien, og han har flygtningestatus i Danmark. Deltager 2 har en forretningsidé, der involverer medierne, og som han planlægger at starte med sine venner. Han har en familiebaggrund i fødevarevirksomheden og har ideer til en virksomhedstart i denne sektor.

Deltager 2 har en stærk følelse af selvinitiativ og erfaring, og har allerede som teenager været en succesfuld iværksætter i Syrien. Han føler sig sikker på sine færdigheder for at tiltrække og nå ud til kunderne. Han anser Danmark for at være et godt sted for virksomhedsejere takket være faste regler og regulativer samt høje standarder for professionalism, og han er ikke skræmt af den tilsvarende mængde bureaukrati. Han føler, at han i vid udstrækning kan trække på sine egne erfaringer og sin familie, når han starter sin egen virksomhed i Danmark. Han er således meget optimistisk og motiveret.

Med hensyn til forhindringer, han måtte støde på, føler han, at han ved, hvor han skal søge hjælp og at han kan udnytte de ressourcer, der er gratis og tilgængelige, også online. Han forventer at skabe kapital til at starte sin virksomhed alene.

Som flygtning fandt han sin oprindelige sagsbehandler i kommunen yderst hjælpsom. Hun hjalp ham i næsten ni måneder. Han betragter hende som en vigtig del af sit netværk for vejledning i regler og regulativer i Danmark. Hun også "skubbet ham til at gå videre."

Han havde dog en blandet oplevelse med kommunen, idet den næste sagsbehandler han konsulterede var mindre kompetent omkring regler og regulativer. Han mødte også forhindringer, da kommunen ikke kunne give ham korrekt tilbagemelding om f.eks. hans lønseddel, da han bad om hjælp med en forklaring om detaljer og beskatning af hans løn. Han føler, at sagsbehandlere i Danmark er højt specialiserede på et område, men mangler viden om områder udenfor deres speciale. Andre institutionelle problemer, han personligt stødte på, indebar, at hans sag blev fast i systemet og ikke følges op, hvilket gav indtryk af, at sagerne blev for let forsinket uanset årsagen.

For Deltager 2 var det rigtig vigtigt at lære sproget, så han kunne kommunikere ordentligt. Selvom han føler, at han lærte dansk hurtigt takket være sit naturlige talent for sprog. Imidlertid, når det kommer til de juridiske spørgsmål ville det tage meget tid at forstå, og ligesom som Deltager 1, ville han spørge en anden.

For Deltager 2, det faktum at være fra et andet land kan være fordelagtigt, også ved at starte på ny.. Han føler, at han kan undslippe presset fra forventningerne fra folk fra Syrien. Men i Syrien fandt Deltager 2 det lettere at drive sin virksomhed på grund af den forskellige skattesituation.

Hvad angår dansk politik, påpegede han, at flygtninge til tider har penge i deres hjemland, at de er bange for at erklære, fordi det vil få konsekvenser for de fordele, de modtager fra staten. Dette kunne ændres ifølge ham ved at udvinde mindre af en pris for at bringe disse besparelser her til Danmark. På den måde vil der også være flere potentielle start-penge til at investere i deres forretning i Danmark, og så den danske økonomi.

For en flygtning fra Syrien forklarer Deltager 2, at der er et problem med bekymring inden for ens netværk, selv i Danmark. Det bliver vigtigt at forstå de politiske holdninger ved personlige kontakter, f.eks. spørgsmålet om de er medlem af det syriske hemmelige politi eller ej.

Deltager 2 siger, at den bedste måde at hjælpe flygtninge på er at give dem penge, der hjælper dem med at komme på fode, ikke velfærd, men at hjælpe dem med at håndtere praktiske ting. Der er også et stigma, der er ganske demoraliserende omkring flygtninge på offentlig bistand, der gør det svært at forlade sit hjem og starte et nyt liv, ifølge ham. Flygtninge er ydermere ofte i stand til at overveje, hvordan man økonomisk kan støtte familiemedlemmer, hvis familiemedlemmer stadig bor i en krigszone.

For Deltager 2 var der en tid, hvor han oplevede meget stress og frygt, hvilket også påvirkede ham fysisk. Nu siger han, at han føler sig mere positiv. På daværende tidspunkt fik han støtte fra sin familie og venner og talte om alt, hvad han følte. Han fandt ud af, at det var en kamp at lære de praktiske skridt man selv skal lære om at være åben for at lave fejl og vide, at man ikke kan vente indtil tingene er perfekte, fordi så vil du aldrig udrette noget. Han forklarede, at man kan have den mest fantastiske idé, men du skal også have et godt selvbillede for at realisere det. Deltager 2 mener, at alle kan være iværksættere og udvikle en ide. "Du kan bruge dine fejl som en måde at opbygge erfaring på - hvis du fejler, taber du ikke noget." For en flygtning, der har udholdt store problemer, må dette psykologiske aspekt ikke overses ved støtten af denne gruppe af iværksættere.

Lige som Deltager 1, var Deltager 2 enig i behovet for en mentor, også for at hjælpe med en plan fremad. Deltager 2 understregede yderligere behovet for at lære og for at få hjælp til bedre at forstå de uskrevne regler, som findes "overalt". For eksempel, at forstå grænser og forventet adfærd omkring danske kolleger og venner. Omvendt, er der også behov for danskere at forstå mere om livet som flygtning her.

Deltager 1 er en tilflytter i Danmark med en uddannelse inden for elektroteknik. Han understregede, hvordan han havde deltaget i mange forretningsudstillinger og havde deltaget i omfattende studentnetværk i Danmark. Han følte, at han kunne se forskellene i, hvordan han blev modtaget på f.eks. udstillinger linket til hans faglige baggrund. Han føler, hans baggrund betyder meger, når det handler om at få adgang til offentlig og privat finansiering, som er nødvendig for at øge ens forretning.

Som de andre, understregede Deltager 1 behovet for mentorskab. Han havde selv arbejdet meget med at eksperimentere med at opbygge et netværk her. På dette område har hans største succes været ved målrettet at udøve en sport, hvor han kunne møde andre danskere og udvikle relationer på dette sted. Han ser værdien i en mentor, idet de kan vejlede en iværksætter omkring praktiske ting f.x. bankkonti. Det er desuden værdifuldt for Deltager 1 at have kontakter til mange mennesker med henblik på at udvide sine egne ressourcer.

Casestudier: Migranter og flytninger i Danmark sammendrag

Gennem de frugtbare diskussioner med Deltager 1 og Deltager 2 blev det klart, at der er både fordele og vanskeligheder for de migranter og flygtninge, der ønsker at starte egen virksomhed i Danmark. Som nævnt af alle tre, bestod en af hovedudfordringerne i ikke at have en "gatekeeper" eller insider til at hjælpe med netværk og support. Andre hovedpunkter var manglen på allerede eksisterende viden om processen med etablering af en virksomhed i Danmark og manglen på individualiserede ressourcer, der er let tilgængelige for at identificere og fortolke / oversætte, hvilke oplysninger der foreligger. Samtidig er der ifølge vores deltagere fordele ved at starte en virksomhed i Danmark, f.eks. de tilgængelige ressourcer online, det stærke regelsæt og regler, der gør Danmark attraktivt for virksomhedsejere, og (med variabilitet) hjælpsomhed hos sagsbehandlere til rådgivning og udvidelse af ens netværk. Udfordringen er dog fortsat, bl.a. nødvendigheden af at lære dansk og muligheden for at sidde fast i det bureaukratiske system. Samlet set blev følgende understreget: betydningen af netværk, en mentors brugbarhed og betydningen af at lære dansk og tackle diskrimination.



Feedback: Interessenter, der arbejder med migranter og flygtninge i Danmark

I februar 2018 gennemførte Crossing Borders også interviews med interessenter, der arbejder med migranter i Danmark. Resultaterne af disse interviews og fokusgruppen, som følger nedenfor, fokuserer på adgang til arbejdsmarkedet.

Alle interessenter svarede, at de helt tydeligt har observeret og er enige i ovennævnte overvejelser, der viser, at der er en markant stor fejlmatch mellem niveauet af de kvalifikationer og de stillinger, som migranter og flygtninge besidder i Danmark. Det høje niveau af krav fra værtslandet anses af interessenterne er lige med vanskeligheder for sprogbarrieren. Men efter at disse krav er imødekommet, er det stadig svært for en migrant eller flygtning at finde et job. I særdeleshed betragtes en ikke indfødt danskers accent ofte som "dårlig" eller den kan få en person til at fremtræde ukvalificeret ifølge vores interviewdeltagere.

De to væsentligste problemer, som migranter og flygtninge iværksættere står overfor i Danmark, er ifølge de interessenter, der støtter denne gruppe, 1) sprogbarrieren og 2) utilstrækkelig anerkendelse af kvalifikationer, der allerede er opnået i hjemlandet. Den foreslåede løsning af disse spørgsmål er at tilvejebringe skræddersyede

forberedelsesforanstaltninger for at komme ind på arbejdsmarkedet, såsom mentorskab og coaching.

Der var yderligere blandt interessenterernes opfattelse en mangel på viden og støtte til rådighed for migranter, når det gælder eksisterende politikker og støtterammer. Interessenterne fandt, at der er et væsentligt problem for migranter generelt for at forstå lovbestemmelser, navnlig om hvordan man kommer i gang og for dem, der har flygtningestatus med et særligt sæt regler, der skal følges.

Interessenter understreger, at befolkningen i Danmark stort set er konservativ og privat. Det er svært at bryde ind i det etablerede danske erhvervsliv, og man kan virkelig imødegå hindringer fra manglende netværk. Der blev opfattet modvilje mod at inkludere udlændinge i Danmark blandt interessenterne, hvilket gør det endnu vanskeligere at få adgang til finansiering fra den private og offentlige sektor uanset niveauet eller kvaliteten af produkt- eller serviceidéen og personlige kvalifikationer.

Endelig er det for interessenterne vigtigt at understrege sprogbarrieren i dansk sammenhæng, hvilket er særligt vigtigt, da der eksisterer en så stærk social stigmatisering over for dem, der ikke har dansk som modersmål.

Casestudier: Interessenter, der arbejder med migranter og flygtninge i Danmark

Deltager 2 er en kommunal sagsbehandler, der støtter migranter og flygtningeiværksættere (og er selv flygtning). Deltager 2 understregede vigtigheden af at kalde migrantiværksættere simpelthen "iværksættere" eller "forretningsfolk", fordi det er simpelthen hvad de er. I hans arbejde rejser han opmærksomhed blandt migranter og flygtninge om kulturelle forskelle f. eks. i forbindelse med pitching af deres selskaber. Den støtte, han tilbyder er meget individualiseret og dermed meget ressourcekrævende. Han besøger endda sine kunder hjemme og arbejder for at opbygge deres tillid og motivation og han understreger, at de ikke behøver at have penge bare for at komme i gang.

Samlet set fejler de fleste startups i hans erfaring, fordi de ikke har tilstrækkelig finansiering. Adgangen til finansiering er fortsat en stor hindring, da flygtninge "ikke har nogen chance for at få penge fra banken", mens migranter ofte har brug for en garanti, hvilket også kan være meget svært at opnå.

For NGOs, ifølge Deltager 2, er det vigtigt at betragte migrant- og flygtningeiværksætters synlighed som en gruppe, idet de har brug for specifikke ressourcer, og for at danskerne bedre forstår, hvordan man kan tilbyde støtte og opbygge et bedre samfund sammen. Der er behov for at skabe en positiv fortælling, der giver nye historier om at ændre tankegangen om migranter og flygtninge. NGO'er kan også henlede opmærksomheden på synligheden af migrant- og flygtningeiværksættere for at skabe bedre chancer for succes. Endvidere kan de også inspirere andre med lignende baggrund og arrangere møder, hvor denne gruppe kan

netværke og markedsføre deres varer. Til disse begivenheder bør politikere inviteres med henblik på at styrke politisk støtte og handling.

Der er et yderligere behov for migrant og immigrant iværksættere i Danmark, der hjælper med at lære om, hvordan man bliver mere digital i deres 'start-up' idé og i brug af sociale medier, når man opretter en virksomhed i det danske samfund.

Deltager 3 er sagsbehandler hos Business House Copenhagen, en kommunefinansieret institution, der tilbyder gratis kurser om, hvordan man starter en virksomhed. Kursusindholdet handler om praktiske aspekter ved at starte en virksomhed i dansk sammenhæng, dvs. juridiske forpligtelser og information om skatter og marketing. Omkring 30% af deres deltagere har en ulændingebaggrund. Klasser tilbydes også på engelsk, og der er en medarbejder, der rådgiver migranter på det arabiske sprog. Der er også 20-minutters individuel juridisk rådgivning pr. måned, gratis tilgængeligt. Yderligere rådgivning gives på forespørgsel.

I Deltager 3 erfaring møder migranter i Danmark de største udfordringer med at forstå alle regler og regulativer samt de administrative aspekter ved at drive virksomhed. At opnå tilstrækkelig finansiering til at starte en virksomhed er også en kamp. I Danmark er ejendomme meget dyre og konkurrencen er høj. Desuden er forventningerne hos den gennemsnitlige dansker også meget høje, når de efterspørger service, og derfor skal enhver virksomhed her være kvalitetsorienteret. At opfylde disse forventninger eller identificere, hvad de er, kan være vanskeligt for en nykommer, ifølge Deltager 3.

For de migranter, der har kapacitet til at søge information og forståelse, er der et stort behov for at få officiel juridisk hjælp, inden man underskriver en kontrakt. Dette gør en stor forskel. Han påpegede, hvordan migranter generelt er meget motiverede, fordi andre døre er lukket for dem. Han finder også, at danskere starter en virksomhed i en højere alder med flere kompetencer, mens migranter typisk er yngre og selvfinansierence med penge indsamlet blandt deres eget netværk.

Deltager 3 understregede endvidere, at det i høj grad kan hjælpe migrant- og flygtningeiværksættere at have en rollemodel - en person med samme baggrund, der selv har haft succes på samme område.

Deltager 4 er direktør for Copenhagen Business School, School of Entrepreneurship. Siden 2007 har CSE hjulpet mere end 700 virksomheder drevet af studenter. Det er en student rugekasse med mere end 130 tværfaglige startups, og med studerende fra mere end 90 forskellige lande. Det er den største studenter rugekasse i Danmark.

CSE har flere studerende med indvandrer- eller flygtningebaggrund, der arbejder i team i rugekassen. CSE arbejder på at opbygge deres program for at støtte migranter i samarbejde med kommunens jobcenter og Røde Kors. Ifølge Deltager 4 er der et stort behov for de organisationer, der er involveret i at støtte migrant iværksættere, med henblik på at fokusere på at skabe et "mindshift", hvor iværksættere ikke kun bruger deres individuelle kompetencer, men også hjælper med at omdanne brugen af ens kompetencer i en iværksætterfacon for at opbygge tillid til og tro mere på sig selv.

Deltager 5 er grundlægger og direktør for flygtningeiværksættere Danmark (RED). Denne NGO sigter mod at frigøre flygtninges potentiale og skabe motiverede og bemyndigede personer ved at bruge iværksætteri som et integrationsværktøj, der "udvider ens livsmuligheder." RED gør dette gennem et program, der kan opdeles i to nøgleområder: inkubation og acceleration. Inkubationsfasen forbereder migranten til oprettelse af virksomheder, og acceleratorfasen tager den tidligere opnået viden i brug og omsætter den til handling.

RED yder vejledning og rådgivning til individuelle flygtningeiværksættere i 7 år. Personlig, individuel støtte på lang sigt, selv om ressourceintensive tiltag ses af Deltager 5 som absolut kritisk for at sikre succes og møde fælles mål. I øjeblikket har de 12 flygtninge i deres program og 10 virksomheder. Den anvendte metode er designet til at hjælpe folk med at etablere en virksomhed "fra A til Ø". RED har også et samarbejde med organisationen "Hack Your Future" undervisningsflygtninge for at lære kode. De giver rådgivning til iværksættere om alle aspekter af forretningsudvikling, fra hjemmesider, logo, brand og pitch-uddannelse til mikrofinansiering.

I Danmark kan man ikke registrere en virksomhed, hvis man modtager offentlig støtte som flygtning. RED ser på forskellige partnerskaber og strategier til at overvinde denne barriere. Finansiering til at starte en virksomhed er en stor hindring for flygtninge. Der er også bureaukrati at overvinde i at søge lån, både fra kommunen og bankerne. Det er svært for flygtninge at bevise deres forretningsplan uden forudgående rådgivning, og lån fra en bank er næsten umuligt, da de så ofte ikke har nogen fast kredit i Danmark. RED har endvidere fremsat forslag til debat i Folketinget om at tilbyde mikrolån til marginaliserede individer, som har en bevist succesrate, og som selvfølgelig også er attraktiv for politikere, da det sænker antallet af mennesker på offentlig støtte og kan skabe meningsfuld og vedvarende beskæftigelse. Den nuværende situation, så som Deltager 5 ser det er, at i Danmark er integrationen forhindret, på grund af at flygtninge ikke har adgang til finansiering til deres igangsætning og i stedet er forpligtet til at arbejde af kommunen i job, der ligger under deres færdighedsniveauer, hvor de ender med at arbejde med ikke-danskere, og udfører lavindkomst arbejde.

RED fokuserer også på forståelsen af forretningskulturen i Danmark. Deres program lægger vægt på, hvordan man appellerer til det danske marked og træner i overensstemmelse hermed. De ønsker at hjælpe migranter til at appellere ikke kun til andre migranter, når de opretter en virksomhed, men også i at lykkes i at nå et bredere antal potentielle kunder. De har for eksempel hjulpet en flygtningevirksomhed til at omdanne deres logo, så det er populært blandt både turister og danskere, og også at ændre deres emballage til at være mere tiltrækkende.

Ifølge Deltager 5 der er i Danmark et stort kulturelt behov for privat rum, hvilket der for nogle nykommere skal undervises i, idet der kan være store kulturelle forskelle. Det bør også overvejes, hvordan man designer interiører på en måde, der får danskerne til at føle sig godt tilpas eller skaber et genkendeligt miljø. En af de virksomheder, de støtter, "Falafel Factory" har et målbevidst design, der er i den nuværende "nordiske stil". På denne måde er iværksætteren ikke afhængig af indvandrere som deres

vigtigste kunder, og det større billede og mål for integration er anerkendt, ikke kun succes for en enkelt virksomhed. Der er også et behov for at tiltrække det danske marked på sociale medier og rådgivning om, hvordan man navigerer på både det teknisk og kulturelt måde.

Psykologiske tjenester og arbejdet med at forbinde flygtningegrupper af iværksættere til disse ressourcer bør også tages i betragtning ved samarbejdet med Dansk Flygtningehjælp. Konsulenterne spørger meget og lytter til flygtningernes behov og ønsker.

En anden del af programmet er virksomhedernes sociale ansvar. Dette er værditilvækst. Virksomheden "Karma Wash" er for eksempel et socialt iværksætteri ved hjælp af miljøvenlige produkter.

Deltager 5 konstaterer, at som en gruppe er migranter meget motiverede til at blive succesfulde iværksættere i vid udstrækning, delvist ud fra et stærkt ønske om at komme ud af og ikke længere være afhængige af velfærdssystemet. Han understreger, at ved blot at deltage i programmet, uanset udfaldet af deres opstart, vil flygtninge opnå færdigheder ved oprettelse af hjemmesider for eksempel, blive styrket i at vide hvad man skal gøre i en trinvis komplet proces, blive mere selvstændige, undgå at øge deres afhængighed af staten, og vide, hvordan man går ud og finder kunder samt ved, hvordan man laver en præsentation af deres forretningsidé mv.

For Deltager 5 er det ikke nok at etablere et netværk, som allerede er en udfordring for en migrant på et nyt sted, men at der er et stort behov for erhvervskompetencer og kulturel bevidsthedstræning. Tillægsundervisning i fx juridiske spørgsmål og regnskab man kan gratis deltage i kommunen. Der er også behov for ressourceintensive, langsigtede, individualiserede støtte og konsultationer.

Endelig ønsker de på RED at nå ud til flygtninge og støtte dem i at skabe deres egne virksomheder for at sikre større livsformål og forbindelse.

Casestudier: Interessenter, der arbejder med migranter og flygtninge i Danmark resumé

Deltager 5, Deltager 4, Deltager 2 og Deltager 3 bidrog hver især med nyanseret feedback om, hvordan de arbejder for at støtte migrerende og flygtninge iværksættere på deres egne måder. En vigtig erfaring var, hvordan det kan være en ægte kamp for at forstå reglerne her i Danmark. Adgang til tilstrækkelig finansiering kan også være en stor hindring, en kendsgerning, der udspringer af de høje leveomkostninger og generelt høje udgifter i Danmark. Konkurrencen kan være hård, og forventningerne er høje i dette samfund. Danske kunder forventer en høj samlet kvalitetsstandard. For at støtte migrantiværksættere i Danmark skal der lægges særlig vægt på at opbygge tillid og at yde støtte til psykisk sundhed og behov gennem hele processen. Bistand til forståelse af det danske sprog er yderligere nødvendig, ligesom ikke kun netværksstøtte, men også hjælp til erhvervskompetencer og træning i

kulturbekendtskab, helst også gennem mentorskab. Vi ser yderligere at disse stakeholdere, der i øjeblikket er involveret i og tænker kreativt på samarbejde på tværs af institutioner og organisationer, samler ressourcer og ekspertise og skaber vigtige synergier til fordel for den gruppe, de støtter. Endelig betragtes individuel og langsigtet assistance som afgørende.

Resumé Danmark

Vi ser i Danmark, et land, der allerede har identificeret iværksætteri som et særligt område til fremme af integration og beskæftigelse. Det bemærkes, at resultaterne af vores forskning peger på nøgleområder, hvor ressourcer kan styres til bedre at støtte migranter, der har til formål at starte en virksomhed i dette land.

Sprogbarrieren er en vigtig hindring. Der er også generelt meget bureaukrati at navigere i, og denne situation forværres yderligere af at regler og foreskrifter kun kan foreligge på dansk.

At finde sin vej synes at være bedst understøttet af træning og hjælp fra en person med "insiderviden" - en mentor og helst en person inden for sektoren for den valgte forretningsidé. Denne person (er) kan endvidere oplyse om f.eks. vigtige kulturelle aspekter man bør tage i betragtning og om veje til at få adgang til finansiering og ressourcer.

Diskrimination er fortsat et problem både for interessenterne og migranterne. NGO'er bør arbejde for at øge bevidstheden og påvirke beslutningstagere i dette henseende. De psykologiske aspekter ved at starte en virksomhed, når du har en migrant- og flygtningebaggrund, bør ikke overses. Krydsamarbejde på dette område på tværs af organisationer med varierende ekspertise og ressourcer er nøglen. Interessenter, der koordinerer på tværs af institutioner, kan naturligvis også hjælpe migrerende iværksættere på andre måder, f.eks. blot at pege på, hvilke ressourcer der allerede er tilgængelige, som de ellers ville være uvidende om. Nye synergier på tværs af organisationer bør stimuleres og vurderes til gavn for alle involverede.

Endelig kan det danske marked være svært at klare. Konkurrencen, de økonomiske omkostninger og kundernes forventninger er alle høje. Processen med at støtte migrant- og flygtningeiværksættere i Danmark er ifølge vores forskning derfor mest effektiv, når den er resourceintensiv, individualiseret og langsigtet.



Nationalt Kapitel Italien

Introduktion

De italienske partnere afholdt 2 fokusgruppemøder: den første den 26. marts og den anden den 24. maj, 2018. I den første fokusgruppe deltog 10 migranter i Italien (6 mænd og 4 kvinder), og i den anden fem organisationer, der arbejder sammen med dem.

I den første fokusgruppe var alle deltagerne masterstuderende, det vil sige, meget højtuddannede migranter. I den anden fokusgruppe var deltagerne repræsentanter for fem offentlige og private enheder, der støtter migranter og udlændinge til at komme ind på arbejdsmarkedet og starte deres selvstændige erhvervskarriere.

Hver af vores fokusgruppe fulgte de indikationer, de havde modtaget koordinatoren for tilrettelæggelsen af begivenheden og for den atmosfære, der skal skabes.

Det er vigtigt at understrege, at vores fokusgrupper har et internationalt synspunkt, fordi vi havde mulighed for at involvere personer fra forskellige lande og fra meget forskellige baggrunde og / eller kulturer. Således kan resultatet af denne projektopgave betragtes som reel, selv om den er lille set i et internationalt perspektiv.

Vores hensigt med at lave interviews var også at identificere ideer, meninger og spørgsmål på området for at støtte højtuddannede migranter for at give denne målgruppe mulighed for at skabe en virksomhed eller finde jobs, der matcher deres færdighedsniveau.

Fra parternes synspunkt var det interessant at få svar på vores spørgsmål på den ene side direkte fra migranterne og på den anden side fra interessenter, der normalt arbejder med dem. Der blev skabt en mulighed for at lytte til de forskellige sider og forstå, om de har et andet eller fælles perspektiv.

Den Europæiske Union, hvis den ønsker at klare de seneste års migrationskriser, har behov for at investere mere og mere i at støtte integration og inklusion, hvilket giver migranter mulighed for at finde løsninger for deres eget liv og for den europæiske økonomi for at få fordele af deres forretninger.

Lad os nu gå dybere ind i resultaterne af hver af fokusgrupperne realiseret.

Vi har opdelt resultaterne i to hovedgrupper af resultater:

- Resultater fra migranternes fokusgruppe
- Resultater fra interessenternes fokusgruppe

I de følgende sider, kan du læse forklaringen af resultaterne opnået fra begge møder.

Feedback: Migranter og flytninge i Italien

Sammenfatningen af svarene fra vores interviews med migranter opdelt efter "udvalgt resultat" følger nedenfor.

Det første resultat vi fandt var et "behov for støtte." Vi stillede spørgsmålet: Er du selvstændig eller overvejer du det, fordi du ikke kan få kvalificeret arbejde i dette land?

For dette spørgsmål har flertallet af respondenterne udtrykt behovet for støtte, rådgivning eller hjælp i et andet format for at kunne etablere sig som selvstændige medlemmer af samfundet. Dette er meget vigtigt, især fordi gruppen allerede var højtuddannet og kvalificeret.

"For migranter er det lidt svært at finde som mennesker, der kan stole på os" <...> Hjælp fra vores professorer eller andre personer <...> sværere at finde et fuldtidsjob som indvandrer <...> det ville hjælpe med at finde mere information <...> vi har brug for andre hænder til at hjælpe os med at skabe denne selvstændige beskæftigelse;

Resultat 2 viste sig at være: "Migranternes beskæftigelse påvirkes af både økonomi og diskrimination/prædispositioner." Vi stillede spørgsmålet: Hvilke problemer synes du, at højtuddannede migranter står over for at få adgang til passende jobstillinger i dit land?

Svarene på dette spørgsmål var blandede. Halvdelen af gruppen oplevede migranternes beskæftigelse som et generelt problem i økonomien (baseret på turisme):

"Økonomien er baseret på turisme <...> det er svært på grund af økonomien"

En anden deltager oplevede et diskrimineringsproblem (en prioritet for lokalbefolkningen): "forbeholdt sardiske folk <...> Landet giver først chancen til lokalbefolkningen <...> Jeg kan forestille mig (med bestræbelserne forbundet med at få opholdstilladelse), hvor svært det ville være at blive ansat"

Resultat 3 handlede om: "Manglende viden om de gældende politikker og procedurer for indvandrerintegration på arbejdsmarkedet i Italien." Dette resultat på spørgsmålet: Er du opmærksom på de gældende politikker og procedurer for indvandrerintegration på arbejdsmarkedet og etablering af virksomheder drevet af indvandrere i Italien?

Det viste sig, en majoritet i gruppen ikke havde nogen oplysninger om politikkerne vedrørende emnet.

Resultatet til spørgsmål 4 blev følgende: "Støtteprogrammer med det formål at etablere opstarts for migranter, er ikke tilstrækkelige."

Når man bliver spurgt: Har du nogensinde deltaget i et støtteprogram med det formål at etablere opstarts for migranter, der ydes af den offentlige / private sektor? De fleste af de adspurgte, der ikke havde, havde ikke oplysninger om støtteprogrammer og muligheder for at deltage. De respondenter, der havde kendskab til det, udtrykte tvivl om effektiviteten - "der er en lov, men der er noget andet, det er skrevet, vi ved ikke, om det vil blive accepteret eller ej <...> Jeg betragtes som Erasmus for unge iværksættere, så det hjalp mig med at oprette en forretningsplan. Men det er ikke nok".

Efter at have stillet spørgsmålet: Hvilken rolle mener du, at uddannelsessystemet skal spille for at støtte migranternes virksomheder/nystartede virksomheder? Vi fandt udgangspunkt 5 at være: "Uddannelsessystemet skal støtte migranternes virksomheder/start-ups ved coaching og juridisk/økonomisk rådgivning."

De fleste respondenter lægger vægt på coaching, når man taler om den støtte, som uddannelsessystemet kunne spille for at støtte migranternes virksomheder/nystartede virksomheder: "Coaching kommer først og derefter måske finansiering."

Med hensyn til Resultat 6 fandt vi ud af følgende: "Etniske grupper ser de vigtigste netværksmuligheder, når de taler om entreprenørstøtte til migranter."

Er du i øjeblikket involveret i nogen form for netværk med andre migrantopstartere / iværksættere / tredjepartsvirksomheder / interessentorganisationer / religiøse organisationer / kirker med det formål at støtte iværksætteri af migranterne?

Næsten alle respondenterne sagde, at de ikke var involveret i noget netværk med andre migranter. Men en af dem udtrykte at deres etniske samfund var ikke så stort, (som det sted, hvor de først ville søge støtte og netværk), andre var enige. Det betyder, at migranterne først og fremmest er afhængige af deres egen etniske samfund i udlandet (i stedet for lokale organisationer). "Ethvert land forsøger at etablere sin gruppe, samfund. Det marokkanske samfund er alt for lavt, så vi kender ikke så mange mennesker her."

Derudover fandt vi, at "der ikke er tilstrækkelig støtte til at lære sprog for migranterne", som Resultat 7. Dette var efter at stille spørgsmålet: Hvilken rolle tror du, ngo'er kan spille for at tackle den utilstrækkelige tilpassede uddannelsesmæssige støtte til iværksætterkompetencer uddannelse i tilfælde af din virksomhed?

Når man bliver spurgt om den specifikke rolle, som NGO'er kan levere til tilpasset uddannelsesmæssig støtte til iværksætteruddannelse, er størstedelen nævnt: sprog. Der var stærkt modsatte meninger, sproget kommer på andem plads, og coachingen er meget vigtigere: "Coaching, fordi du kan få et sprog et andet sted." Coaching kom flere gange op som et meget vigtigt aspekt. Der er dog et sproggap, der skal udfyldes eller formidles.

Når du bliver spurgt: Hvilken rolle tror du, at NGO'er kan spille for at imødegå utilstrækkelige bestemmelser om juridisk forretningsrådgivning tilpasset migranternes virksomheder? fandt vi Resultat 8: "Fra NGO'er forventer migranterne netværksmuligheder og kommunikation om deres problemer, når de kommer ind på jobmarkedet/erhvervslivet."

Det vigtigste fund er manglen på information om aktiviteter og tilstedeværelse af NGO'er og den mulige støtte i etableringen af virksomheden: "Og også der skal være en slags reklamer med adresse til adgang til NGO'erne, ikke sådan, at det går bare mund til mund. Jeg har aldrig hørt om denne, undtagen når nogen (studiekammarat) fortalte mig".

Et andet problem, som de forventer at blive rejst, er lobbyvirksomhed rettet mod beslutningstagere (bevidstgørelse) og skabelse af netværksmuligheder, møde potentielle forretningspartnere, mentorer, trænere osv.

Resultat 9:

Resultatet 9 viste sig at være: "NGO'er kunne støtte potentielle migrantiværksættere ved at forbinde dem med arbejdsmarkedet og give praktisk erfaring." Dette blev realiseret efter spørgsmålet: Hvilken rolle tror du, NGO'er kan spille for at introducere migranter til arbejdsmarkedet / erhvervssektor?

De fleste af respondenterne udtalte betydningen af orientering og arbejdsbaseret læring i samarbejde med erhvervslivet / arbejdsmarkedets interessenter, fremme af praktikophold, praktikophold, netværksbegivenheder "praktikophold, det kunne tage dig uden for vores liv, af studenterliv, universitet og det ville tage dig til arbejdslivet og gøre dig mere aktiv i samfundet. Praktik og arbejde med en person, der har mere erfaring end dig. "

Vi fandt endvidere, at "NGO'er kunne bygge bro over kløften mellem ideerne og realiseringen af ideer " som Resultat 10.

Hvilken rolle tror du, at NGO'er kan spille for at hjælpe migranter i overgangen mellem iværksættere til iværksættervirksomhed gennem etablering af nystartede virksomheder?

Det vigtigste fund i dette spørgsmål er den rolle, som lokale NGO'er kan spille for at overbygge kløften, fungere som mæglere og supportudbydere for at gøre ideerne til virkelighed. Iværksætteruddannelsen er et afgørende trin med coaching og mentoring i, hvordan man kan anvende uddannelsen i virkelige situationer: "Jeg forventer, at NGO'en skal bygge bro over kløften - jeg er studerende; hvordan kan jeg blive ansat <...> faktisk det vi øger er forbindelsen, hvordan vi kan få vores idé til erhvervsmarkedet og vi har brug for nogle råd til at lave (opbygge) vores ideer også "

"For at forbedre lige muligheder for adgang til arbejdsmarkedspolitikken er vigtigst" blev vores resultat for resultat 11. Vi spurgte gruppen: Hvilke strategier kan bruges til at forbedre lige muligheder for adgang til arbejdsmarkedet og til forretningsområde af indvandrere?

Flertallet af respondenterne vil lægge størst vægt på politisk beslutningstagning, når man behandler spørgsmålet om lige muligheder i adgangen til arbejdsmarkedet: "Før du ændrer holdningen, kommer politik først <...>. For det første skal vi være ens.

Feedback: Interessenter, der arbejder med migranter og flytninge i Italien

Sammenfatningen af svarene fra vores interviews opdelt efter det valgte resultat følger nedenfor.

Vi stillede spørgsmålet: Tror du, at der er særlige kategorier af migranter, der lider under en manglende overensstemmelse mellem deres færdigheder og kompetencer og arbejdsmarkedets behov? Fra vores diskussion afleder vi Resultat 1: "Ingen specifikke migrantkategorier er påvirkede af uoverensstemmelse mellem kompetencer. Forskellene skyldes forholdene for migranter i deres respektive værtslande."

Deltagerne påpegede, at mange indvandrere har færdigheder og kompetencer, der afviger fra dem, der kræves på det italienske arbejdsmarked. De identificerede ikke specifikke grupper, bortset fra forskellene mellem flygtninge og egentlige migranter i forhold til deres eksamensbeviser. Den vigtigste barriere er imidlertid social integration, et meget vigtigt grundlag for deres integration på arbejdsmarkedet. Derfor har de migranter, der tilbringer mest tid udenfor hosting-centret og interagerer med lokalbefolkningen større chancer for at finde et job, der matcher til deres færdigheder. Det lader til, at længden af opholdet i Italien er den mest relevante variabel, der afgør chancerne for succes med adgang til arbejdsmarkedet. Desuden kan de migranter, der ulovligt opholder sig i Italien, selvfølgelig ikke få adgang til det almindelige arbejdsmarked.

Resultat 2 viste at: "barrierer for adgang til italienske arbejdsmarked er forskellige." Det stillede spørgsmål var: Hvad er de vigtigste barrierer, for migranter at få adgang til arbejdsmarkedet i Italien?

De vigtigste identificerede barrierer for adgang til jobmarkedet i Italien er: manglende evner, manglende anerkendelse og validering af de eksamensbeviser, der er opnået i deres egne lande og de interkulturelle forskelle. Når det kommer til at placere dem fra de meste til mindst vigtige, var udtalelserne meget forskellige for hver af deltagerne. Nogle repræsentanter identificerede sprog som det vigtigste problem, andre sagde, at sprogfærdigheder ikke er en barriere. Det samme gælder for kvalifikationer og godkendelse af eksamensbeviser. Der er imidlertid enighed om behovet for en indsats for at fjerne interkulturelle barrierer, så migranterne internaliserer den italienske praksis i det sociale liv, hvilket også afspejler de bløde og sociale færdigheder, der er nødvendige på jobbet.

Når man bliver spurgt: I hvilket omfang tror du, at kendskabet til det italienske sprog er en barriere for adgang til arbejdsmarkedet, og hvad gør du for at overvinde denne barriere? Resultat 3 viste sig at være: "Beherskelse af det italienske sprog er en stærk barriere for at komme ind på arbejdsmarkedet og iværksætteruddannelsen."

Beherskelse af det italienske sprog er grundlaget for adgang til arbejdsmarkedet og for migranternes succes i deres iværksætterinitiativer. Mange migranter har ikke tilstrækkelige sprogkundskaber i italiensk idet de har begrænsede forbindelser med personer fra det område, hvor de opholder sig. Migranter, der er hjemmehørende i modtagecentre, har en tendens til at forblive mest hos personer i samme situation på centrene, selv når de opholder sig udenfor centrene. Så mulighederne for interaktion med italienere er få og ikke tilstrækkelige. Selvom alle skal deltage i kurser i italiensk, er beherskelse af italiensk er deres kundskaber i italiensk, når de forlader sporgkurserne for lave.

Derfor omfattede alle de uddannelsesmæssige stier, der tilbydes af de deltagende organisationer, moduler af italiensk sprog. Nogle kurser indeholdt

specifikke moduler af italiensk på juridiske eller økonomiske områder. Men i alle de kurser, de valgte migranter, der havde et godt italiensk niveau og sproget i sproget var det en forudsætning for at få adgang til uddannelsesprogrammet. Derfor var niveauet for beherskelsen af det italienske sprog en barriere for adgangen til de kurser, der tilbydes af de organisationer, der deltager i fokusgruppen.

Resultat 4 involverede: "Kompetencene har ikke så meget relevans for at komme ind på arbejdsmarkedet." Denne konklusion var vores resultat af spørgsmålet: Hvad mener du om vigtigheden af validering og godkendelse af kvalifikationer for indvandrere og udlændinge generelt?

Kvalifikationer opnået i hjemlandet af borgere, der kommer fra tredje lande er meget vanskelige at få anerkendt i Italien, da processen er lang og kræver involvering af institutionelle interessenter, der er officielt akkrediterede organer for godkendelse af kvalifikationer. Deltagerne udtalte, at godkendelse af eksamensbeviser er en opgave for Regione Sardegna. I nogle tilfælde sagde deltagerne at der er en høj risiko for falske eksamensbeviser og at akkrediteringsprocessen i dette henseende er ganske kompleks. På den anden side stoler iværksættere ikke for meget på kvalifikationer og eksamensbeviser, men foretrækker personligt at vurdere færdigheder og kompetencer gennem prøveperioder direkte på jobbet.



Når man bliver spurgt: Hvad er din organisations rolle i at hjælpe migranter med at komme ind på jobmarkedet? Vi fandt ud af, at Resultat 5 var: "Støtte til migranter i adgangen til jobmarkedet går gennem interkulturel sensitivitet."

Støtte til migranterne på arbejdsmarkedet handler om oplysningstjenester, der omfatter vejledning i at finde de rette jobmuligheder, skrive en curriculum vitae, skrive et motivationsbrev og lære at gennemføre en jobsamtale. I mange organisationer går støtten til migranterne gennem de samme kanaler, der ydes til italienerne, da oplysningsbureauerne i princippet er åbne for alle, uanset herkomst. Men i tilfælde af migranter, spiller tværkulturelle formidlere en vigtig rolle i at lade migranten forstå situationen i modtagerlandet. Desuden er sprogkurser nøglen for migranter til at få adgang til mange jobmuligheder.

Behovet for interkulturel forståelse er også vigtig ved valget af de rigtige fagfolk til støtte for migranternes joborientering eller iværksætterånd.

Hvad angår forskelsbehandling spurgte vi: Synes du, at diskriminerende adfærd over for migranter er udbredt på arbejdsmarkedet eller i iværksætterverden? Vores konklusion, Resultat 6 var at "Diskrimination er et oklar spørgsmål."

Med hensyn til forskelsbehandling udtrykte deltagerne varierende meninger. Nogle af dem sagde, at diskrimination ikke udgjorde et problem overhovedet, og at de fandt stor åbenhed for mangfoldighed blandt aktørerne på arbejdsmarkedet. Modsat rapporterede andre deltagere, at diskriminerende adfærd mod indvandrere er et konkret problem. Det ser imidlertid ud til, at diskriminationsproblemet overvurderes af migranterne selv, som muligvis føler sig diskrimineret, selvom det ikke er tilfældet.

Resultat 7:

Vi stillede yderligere spørgsmålet: Hvordan var de uddannelsesmæssige støtteordninger for iværksætteri dedikeret til migranter struktureret? Vores konklusion, Resultat 7 indebærer: Der er en generel overensstemmelse mellem støtteordninger for migranternes iværksættervirksomhed.

Alle deltagere rapporterede at have gennemgået kurser for migranter bestående af både traditionelle kurser og mentor- og coaching-ordninger. Deltagerne sagde, at de traditionelle kurser fokuserede på de grundlæggende emner relateret til iværksætteri, såsom juridiske spørgsmål, virksomhedsudvikling og forretningsplanlægning. Mentor- og coachingprogrammerne var rettet mod individuel bistand i udarbejdelsen af forretningsplanen. Mentorshipprogrammet er også nyttigt i vejledningen af migranterne for at sikre finansiering til opstartsfasen af deres iværksætterprojekter.

Svarene på spørgsmålet: Hvilken slags finansieringsordninger for virksomhedsudvikling er tilgængelige for indvandrere?, fandt vi Resultat 8 at være: "Der er behov for særlige finansieringsordninger for migranter i iværksætteri."

I regionen Sardinien kan migranter nemt få adgang til specifikke finansieringsmuligheder, der er skræddersyet til dem. Dette er tilfældet med en ordninger for mikrokreditter, der ifølge svarene var åbnet op for af Regione Sardegna i slutningen af 2017. Selv om migranter i princippet ikke er udelukket fra de finansieringsmuligheder, der er åbne for alle, der er bosiddende i de sardiske eller på italiensk territorium, står migranter over for større hindringer med hensyn til adgangen til eksisterende finansieringsordninger for iværksætteri på grund af manglende kvalifikationer anerkendt på italiensk niveau, manglende påvist erfaring på det relevante marked eller overholdelse af de juridiske krav, der er specifikke gældende for italienerne. Derfor påpegede de involverede alkører behovet for finansieringsordninger specielt tiltænkt migranter.

Hvilken type støtte yder du til migranter, der ville være iværksættere? var spørgsmålet stillet til Resultat 8: "De uddannelsesmæssige tilbud til migranternes iværksætteri svarer meget til støtten til italienske iværksættere."

De fleste af de organisationer, der deltog i fokusgruppen, sagde, at de tilbyder en række tjenester til migranter, der beder om hjælp. Den form for støtte tilbydes dem er i nogle tilfælde det samme tilbudt italienske iværksættere, men der er mere interkulturel følsomhed involveret i den tilfælde af migranternes støtte. Den understøttede støtte vedrører juridiske forhold, skatteforhold, forretningsplanlægning, støtte til sikring af finansiering eller investering og løbende support i selskabets første opstartsfasen.

Resultat 10 handlede om "Partnerskaber med interessenter på området er nøglen til at støtte migranternes indtræden på arbejdsmarkedet eller for at etablere en opstart."

Vi opdagede dette efter at have stillet spørgsmålet: Samarbejder din organisation med andre interessenter på lokalt og regionalt niveau i støtte af migranter?

Alle deltagere rapporterede, at de samarbejder med andre institutioner eller organisationer på lokalt plan til forskellige formål. Hvad angår sprogkurser, er enhver organisation afhængig af officielle uddannelsescentre, der er akkrediteret til denne opgave. I Italien kaldes disse centre "CPIA".

Desuden erklærede de involverede organisationer i fokusgruppen, at de samarbejder med andre interessenter, såsom handelskamre, migrant- og flygtningecentre, non profit organisationer, der yder støtte til migranter og fagforeninger. Det er umuligt at udføre et sådant arbejde alene, og samarbejde med andre fagfolk er grundlæggende.

Til resultat 11 stillede vi spørgsmålet: Tror du, at lige muligheder mellem kvinder og mænd er et centralt aspekt i støtten til indvandrere ved deres indtræden på arbejdsmarkedet eller ved etablering af egen virksomhed? Fra svarene samlede vi op Resultat 11: "Ligestilling mellem mænd og kvinder er baseret på migranternes støtte."

Lige muligheder er et vigtigt aspekt ved integrationen af migranter på arbejdsmarkedet eller for at lede dem til iværksætteri. Alle deltagerne oplyste, at de efterstræbte en balance mellem mænd og kvinder, når de organiserede deres kurser til støtte for iværksætteri. I visse tilfælde var kurserne kun rettet mod kvinder med henblik på at øge iværksætteri blandt kvindelige migranter. Generelt er forskelle mellem kvinder og mænd er udbredt på det italiensk jobmarked, som også påvirker situationen for migranter.

Endelig spurgte vi: Hvad synes du om de politikker til støtte for migranter på regionalt og nationalt plan? Vi fandt således, at der for udgang 12 findes: "fragmentariske politikker til støtte for indvandrere."

Støtteprogrammer for migranter, der er ved at indtræde på arbejdsmarkedet eller etablere en virksomhed er ganske fragmenterede. De fleste deltagere i fokusgruppen udtalte, at der er en kortsigtet hensigt i de offentlige institutioners politik på regionalt plan. Støtten ydes ofte gennem spredte handlinger uden kontinuitet med yderligere eller tidligere handlinger. Støtteprogrammer for migranter er baserede på projekter, snarere end på lange processer. Denne karakteristik genspejles yderligere i programmer i for talienere. Det forekommer imidlertid at migranter har brug for en mere langsigtet synspunkt vedrørende de politikker, der er skabt for at støtte

dem. Alle deltagere i Fokusgruppen oplyste, at de ikke drev lobbyvirksomhed på et højere niveau for at stimulere de offentlige institutioner, især Regione Sardegna.

Sammenfatning Italien

Som en slut evaluering af undersøgelsen af de forskellige målgrupper kan vi sige, at der generelt ikke blev fundet så mange forskelle blandt de situationer, de møder.

Deltagerne udtrykte også et behov for stærkere støtte og et langsigtet syn på udformningen af politikker over for migranter.

Alle deltagerne udtrykte stor tro på EU's værdier og mål. De betragtede disse som grundlæggende for alle EU 'Community Programs'.

De migranter, der deltog i fokusgruppen, nævnte, at NGO'er kan spille en vigtig rolle for at støtte deres integration i samfundet ved at forbinde migranterne til jobmarkedet og hjælpe dem med at overbygge kløften mellem deres ideer og realiseringen af deres ideer.

Desuden pegede forskningen på følgende hovedpunkter:

- På baggrund af på interessenternes syn på de nuværende nationale politikker i Italien ser det ud til, at der er for meget fokus på kort sigt, hvorfor der er brug for revision. Støtten fra de nationale eller regionale regeringer er tilvejebragt gennem spredte handlinger til finansiering af projekter, der ikke er indkorporeret i en bredere langsigtet politik.
- Erfaringerne fra de involverede aktører viste, at en effektiv integration på arbejdsmarkedet eller etableringen af et iværksætterinitiativ er et resultat af et godt kendskab til det italienske sprog.
- Der er et stadigt voksende behov for styrkelse af netværk for at opnå et bredere samarbejde, social inklusion og større

udbredelse. Alle deltagere erklærede, at de arbejder i tæt samarbejde med andre institutioner og organisationer på lokal niveau, fordi det er umuligt at skabe en effektiv integrationsproces uden samarbejde.

- Interessenterne gav udtryk for behovet mere støtte i form af rådgivning, hjælp og generel information også med henblik på at forstå de gældende socio-kulturelle og politiske systemer.
- Migranter skal interagere med befolkningen på lokalt niveau for at øge deres viden om kulturen og samfundet der hvor de bor. Af denne grund opnås effektiv integration på arbejdsmarkedet af de migranter, som ofte hasr forladt modtagecentre.

Deltagerne understregede, at europæiske programmer bidrager meget til:

- Bekæmpelse af diskrimination
- Fremmer integration og inddragelse
- Skaber jobmuligheder til målgruppen

Desuden er de afgørende for udviklingen af et Europa, som bygger på på sine egne grundlæggende værdier.



Introduktion

I løbet af de sidste par årtier der har været en stigning i antallet af migranter og flygtninge, der ankommer i Grækenland. En af hovedårsagerne til dette fænomen er blandt andet borgerkrigen i Syrien. Grækenland har fået den største andel af ankomne asylansøgere i hele Europa. Udtrykt i tal ville det være lettere for nogen at forstå omfanget af denne udvikling. Ud af ca. en million mennesker, der ankom til EU i 2015, kom over 850.000 ind via Grækenland. Et af de vigtigste aspekter af dette er efter vores opfattelse, at dette ikke er et midlertidigt fænomen, men et langvarig udfordring, som landet og hele Europa fortsat står overfor.

Strømmen af migranter og flygtninge har i væsentlig grad ændret planetens antropogeografi og skyldes ikke blot fattigdom, men også krig og forfølgelse i deres lande, især i Mellemøsten og Nordafrika.

At klare hele situationen er et nationalt og således et europæisk problem. Det kræver komplekse og 'multi-level' politikker for at afbøde modsætninger for at løse de problemer, som fænomenet undertrykker og reproducerer. Det er nu, at civilsamfundsorganisationer, foreninger og lokale og nationale myndigheder at gribe ind og iværksætte alle nødvendige og obligatoriske tiltag for at kunne imødekomme potentielle relevante spørgsmål inden for hvert enkelt område.

FN har proklameret den 18. december som "International Dag for Migranter." Vi skal tage højde for, at en ud af syv indbyggere i verden er en migrant, ifølge Den Internationale Organisation for Migration, og at tusindvis af flygtninge dagligt mister livet når de forsøger at bevæge sig væk fra krigszoner.

Selv om mange mennesker i dag anser indvandring for at være en positiv og styrkende oplevelse, er der derimod ingen tvivl om, at manglen på menneskerettigheder for indvandrere ved grænserne og i de endelige bestemmelseslande er i stigende grad en problem. Migration er således baseret på komplekse juridiske systemer, som myndighederne gennemfører på globalt, regionalt og nationalt niveau.

Undersøgelser har vist, at migranter og flygtninge har tendens til at leve og arbejde i skyggesiden med frygt for at udtrykke deres tanker og følelser. De bliver ofte nægtet deres grundlæggende rettigheder og friheder, alt imens de står over for omfattende diskrimination, racisme, udnyttelse og marginalisering fra befolkningen omkring dem.

Indbyggerne i værtslandene respekterer ofte ikke migranternes rettigheder og beskylder dem for at skabe problemer med hensyn til fordelingen af landets ressourcer. De udelukker migranter fra deres adgang til grundlæggende rettigheder, såsom retten til uddannelse eller retten til sundhed, og de er ofte forbundet med diskriminerende love og praksis samt dybtliggende holdninger, fordomme og fremmedhad imod migranter.

Som følge af en mere menneskerettighedsbaseret tilgang til migration bliver migranten placeret i centrum for migrationsstrategier og styring, og der lægges særlig vægt på situationen for ugunstigt stillede grupper af indvandrere. En sådan tilgang kan sikre og stadfæste, at migranter til sidst indgår i relevante nationale handlingsplaner og politikker, såsom planer om udbud af offentlige boliger eller nationale strategier mod fremmedhad, racisme og marginalisering.

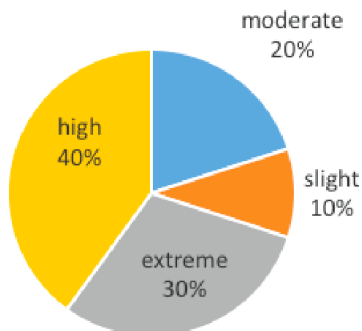
Flere aktører er tilknyttet og engageret i formidling af information om f.eks. asylprocedurer. Da proceduren imidlertid tilsyneladende er ret kompleks, med løbende lovændringer, samt talrige bureaukratiske hindringer, er adgangen til forståelig information fortsat et spørgsmål af stor bekymring i Grækenland. Da retshjælp kun er fastsat i loven for klageprocedurer og fortsat er ret begrænset i praksis, skal ansøgerne ofte navigere i det komplekse asylsystem alene uden tilstrækkelig information.

Det er desuden meget vigtigt at nævne de sproglige barrierer, de står over for og som udgør en betydelig og daglig udfordring. Flygtninge og migranter i Grækenland modtager ikke altid oplysninger på et sprog eller i et format, som de kan forstå. Denne tilstand fænomen skaber alvorlige sprog- og kommunikationsbarrierer, som kan skabe følelser af usikkerhed og have en skadelige virkninger på folks liv.

Feedback: Migranter og flytninger i Grækenland

Torsdag den 22. februar 2018 organiserede universitetet i Thessalien en fokusgruppe med 10 migranter og flygtninge. Formålet med denne fokusgruppe var at diskutere de barrierer, de står over for i deres nuværende værtsland Grækenland. Det største problem, som vi stødte på var at migranterne talte hverken græsk eller engelsk.

Således kunne vi ikke kommunikere med dem uden hjælp af en tolk.



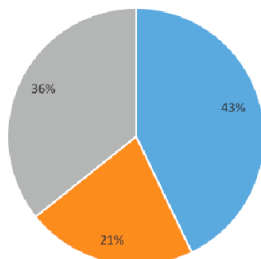
Resultaterne af interviewer med migranterne var imponerende og hjalp os i bedre at forstå ing deres vanskelige hverdag. Nedenfor vil svarene på det frigivne spørgeskema være gengivet på en nyttig måde.

Vi stillede følgende spørgsmål til vores målgruppe: "Er din orientering til selvstændig beskæftigelse motiveret af vanskeligheden med at opnå en stilling, der svarer til dit niveau af færdigheder på

arbejdsmarkedet?" Den modtagne feedback var fuldstændig blandet. 50% af de spurgte svarede positivt, mens de resterende 50% svarede tværtimod. Halvfjerds procent af de adspurgte havde et højt niveau af færdigheder, som kunne passe ind i et relevant job (cirkeldiagram 1). På dette tidspunkt er det værd at nævne, at deltagerne reagerer på, at det er svært at finde veje frem til deres ekspertise i deres nye land, fordi lovgivningen på og erhvervene adskiller sig fra land til land rundt om i verden.

■ language barriers

■ Inadequate recognition of qualifications earned in home countries
 ■ Lack of customized policies of integration within the labour market.



De mest afgørende problemer, som hindrer dem i at opnå en status som lige medlemmer på værtslandets arbejdsmarked er de sprogbarrierer, de skal overkomme. idet kommunikationen mellem medarbejderne og kunderne er en væsentlig færdighed, der er kræves. Derudover, på grund af de sproglige problemer har migranter og flygtninge problemer med at få adgang til finansierings- og uddannelsesprogrammer for at kunne udvikle deres netværk i modsætning til mulighederne for de nationale statsborgere i landet. (cirkeldiagram 2)

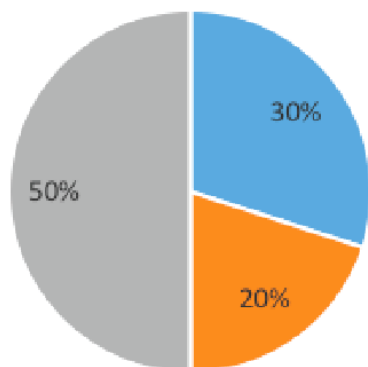
Barrieren, der er forbundet til lovgivningen, Indtager en underordnet plads, da den kun delvis er tilstrækkelig med hensyn til lige støtte til integration til arbejdsmarkedet. Efter deres mening ville løsningen på dette problem være en reform af den eksisterende lovgivning for at tilvejebringe en smidig integration på arbejdsmarkedet. (cirkeldiagram 2)

Høj
 Moderat
 Let
 Ekstrem

Diagram 2: Problemer med adgang til job til højtuddannede indvandrere

Sproglige barriere

Mangelfuld anerkendelse af kvalifikationer erhvervet i oprindelseslandene



Manglende integrationspolitik tilpasset på arbejdsmarkedet

Som vi kan se i den følgende graf, har den en betydelig andel af indvandrerne den opfattelse, at uddannelsessystemet skal være mere støttende for at hjælpe dem med at realisere deres iværksætterinitiativer. De ønsker et system, der tilbyder viden om de tekniske aspekter, der er væsentlige dele af en succesfuld forretningsmand. (cirkeldiagram 3)

Diagram 3:

Uddannelsessystemernes rolle i støtten til indvandrevirksomheder / startups

Tilvejebringelse af juridisk / finansiel rådgivning

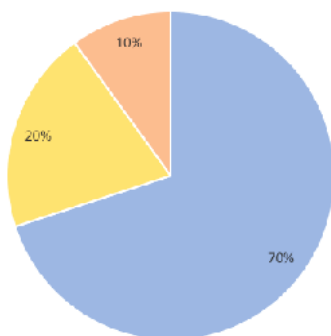
Tilvejebringelse af støtteordninger baseret på coaching / mentoring for indvandrerrepræsentanter

Tilvejebringelse af tilpasset uddannelse for migranter om de tekniske spørgsmål, der er forbundet med iværksætteri (business management, strategisk planlægning, marketing mv)

En andel af 80% af deltagerne i fokusgrupperne understregede, at de ikke har modtaget nogen form for økonomisk støtte til at starte deres egen virksomhed, ej heller juridisk rådgivning om, hvordan man håndterer dette. Desuden svarede de, at de som iværksættere står over for vanskeligheder med at få adgang til finansieringsprogrammer, enten fra offentlige eller private kilder.

Efter de generelle spørgsmål i forbindelse med de daglige problemer, de skal klare, spurgte vi dem om den rolle, som NGO'er har i forhold til indvandrere, og hvad de ønsker at se i form af supplerende støtte. Resultaterne, der kom tilbage fra deltagerne, var virkelig vigtige. De mener, at eksistensen af NGO'er er afgørende og meningsfuld.

De fleste af dem (8 ud af 10 deltagere) fremhæver vigtigheden af rådgivning og vejledning i deres forretningsmæssige trin, hvilket kan bidrage til at afhjælpe manglen på tilstrækkelige uddannelsesmæssig støtte. Følgende graf kan give os oplysninger om det vigtigste krav, som indvandrerne har til fremskridt: sprogkurser. Som vi nævnte



ovenfor påvirker de sproglige barrierer ikke kun deres erhvervsliv, men også deres hverdag.

Desuden kunne udarbejdelsen af en manual eller en e-learning platform forfattet i et forenklet sprog give dem adgang til lovgivningen, og de vil også gerne have grundlæggende kurser i iværksætteri.

Endelig afsluttede vi diskussionen ved at bede gruppen identificere de forskellige måder og strategier for at opnå lige muligheder i deres integration på

arbejdsmarkedet. Mere end 50% af indvandrerne påpegede, at deres intræden i erhvervslivet ville være bedre understøttet og lettere at opnå gennem uddannelsessystemet og diverse kampagner med det formål at øge bevidstheden og modtageligheden hos arbejdsgiverne og de lokale myndigheder. (Cirkeldiagram 4)

Diagram 4: Hvilken rolle tror du, at NGO'er kan spille ved indførelsen af migranter på arbejdsmarkedet / erhvervslivet?

Sprogkurser og uddannelsesmæssige tilbud med henblik på at overvinde sproglige og kulturelle barrierer for beskæftigelsesegnethed / iværksætteri, der påvirker indvandrere uforholdsmæssigt til statsborgere

Orientering og arbejdsbaseret læring om partnerskab med interessenter i erhvervslivet / arbejdsmarkedet

Tilvejebringelse af uddannelsesmæssige tilbud rettet mod udvikling af bløde, tværgående iværksætterfærdigheder samt grundlæggende instrumenter for beskæftigelsesegnethed / iværksætteri.

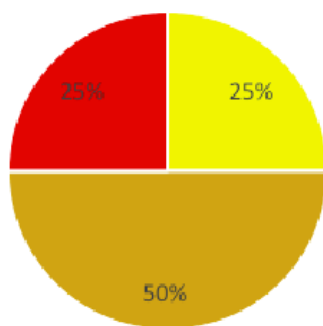
Feedback: Interessenter, der arbejder med migranter og flytninger i Grækenland

Tirsdag den 27. februar 2018 fortsatte vi udforskningen om indvandrerne og flygtningernes behov. Thessalys Universitet organiserede en anden fokusgruppe med deltagelse af 5 NGO-repræsentanter, der arbejder med migranter i regionen

Thessalien. Vi gav dem de spørgeskemaer, der blev udviklet inden for rammerne af vores projekt, og vi havde en åben og frugtbar diskussion med denne gruppe.

Indledningsvis blev de spurgt, om de bemærkede en fejlmæssig match mellem de kvalifikationer, som indvandrere har erhvervet, og de stillinger, de har. De forsikrede enstemmigt, at dette virkelig sker i betragtning af de hindringer, som migranter møder, hovedsagelig sproglige og forbundet med diskrimination.

Et vigtigt spørgsmål handlede om deres planer og tiltag for at understøtte migranter for at opnå en smidig inklusion på arbejdsmarkedet. Alle svarede, at de bestræber sig på at udvikle og fremme tilpassede programmer, der forbereder migranter, f.eks. i at kunne gennemføre et interview på en passende måde eller informere dem om lovgivningen forhold på arbejdsmarkedet. I forbindelse med deres tjenester registrerer de deres modtagere til den lokale arbejdsformidling og hjælper dem under deres interview. De hjælper dem også med registrering til skattevæsenet med henblik på at erhverve deres momsnummer.



Uddannelsesmæssige tilbud / støtteordninger for iværksætteri for indvandrere
Forskning og identifikation af den eksisterende bedste praksis
Undersøgelse af indvandrernes uddannelsesmæssige behov blandt migranter selv
Undersøgelse blandt interessenter på erhvervsområdet

Tre af fem deltagere fremhæver fremme af kendskab til eksisterende offentlige programmer for indvandrere og andre medborgere som afgørende. Af største vigtighed er spørgsmålet om udviklingen af forskellige metoder til at hjælpe migranter til at udvide deres horisonter og erhverve egnede færdigheder, der kræves for at blive iværksætter.

En andel på 50% udførte relevant forskning for at identificere migranternes uddannelsesmæssige baggrund i forhold til iværksætteri.

Alle deltagerne fremhæver hovedaktiviteterne for at hjælpe migranter: mentorering og rådgivning. Det er virkelig vigtigt for dem at modtage støtte, primært omkring juridiske spørgsmål. Som vi kan observere fra den første fokusgruppe, er mentorordninger af afgørende betydning for dem såvel som migranterne selv.

Når man bliver spurgt om effektiviteten af den eksisterende lovgivning vedrørende støtte til indvandrere, påpeger NGO-repræsentanterne, at den er utilstrækkelig, og at der bør findes et mere systematisk og personligt supportsystem. Derudover erklærede de, at der er situationer og officielle støttesystemer, der modarbejder hinanden, og endda forhindrer vores modtagere i at søge arbejde. For eksempel kan en flygtning, der har fået en lejlighed og et månedligt kontokort, miste disse privilegier, hvis han eller hun søger beskæftigelse.

Tre af deltagerne fortalte os, at de konstant søger samarbejde og synergier med andre organisationer, både offentlige og private, for yderligere støtte til deres modtagere med henblik på at fremme deres integration på det lokale arbejdsmarked. Desuden gør de

bestræbelser på at fremme matchningsmekanismer mellem arbejdsgivernes virksomheder og relevant kompetence hos arbejdsgivere.

Generelt handler NGO'ernes rolle om uddannelsesmæssige formål. Først og fremmest tilbyder de sprogundervisning, der gør migranternes hverdag lettere. De bestræber sig på at øge bevidstheden blandt nationale borgere og erhvervsaktører om migranternes problemer via kampagner. Derudover holder de workshops, hvor indvandrere kan udvikle deres iværksætter- og bløde færdigheder og dermed tilpasse dem til at svare til arbejdsgivernes behov. De yder også juridisk rådgivning og underviser dem i hvordan man starter sine egen virksomhed og støtter dem i at løse problemer, der skyldes sproglige barrierer.

Strategier til forbedring af lige muligheder for migranternes adgang til arbejdsmarkedet
Adressering af de færdighedsbaserede rødder af ulighed i forhold til muligheder gennem uddannelse / mentorskab / coaching mv.

Uddannelses- og informationsvirksomhed rettet mod modtagelighed hos arbejdsgivere / interessenter inden for erhvervslivet for at opnå bedre integration af indvandrere.

Casestudier: Migranter og flytninge i Grækenland

Efter fokusgruppen fik vi mulighed for at tale mere dybtgående med Deltager 6, om hendes som migrant. Hun er en 35-årig kvinde fra Syrien, som var en professionelt aktiv person i sit land. På grund af krigen måtte hun forlade alt og komme til Grækenland. Hun nævner forskellige vanskeligheder. For at overvinde de sproglige barrierer, hvilket hun er meget bevidst om, er det engelske sprog afgørende for at komme ind på arbejdsmarkedet som migrant. Engelsk er nødvendigt for at kunne kommunikere lettere med andre, og i den forbindelse siger hun, at hendes optagelse på arbejdsmarkedet ikke har været let. Hun siger: "Jeg havde svært ved at finde et job. Og da jeg endelig fandt en, svarer det ikke til min ekspertise. Min uddannelse afviger helt fra det arbejde jeg nu udfører. Jeg har en bachelor i jura, og jeg arbejder som tolk. "Hun vil gerne være en god advokat, der hjælper de andre mennesker med at løse deres problemer. Hun var virkelig villig til at lære den græske lovgivning, men ingen arbejdsgiver stoled på, at hun kunne klare det. Deltager 6 deltager i et kursus i det græske sprog, og hun påpegede, at hvis hun finder den økonomiske støtte, starter hun et advokatfirma. Hun vil følge sine drømme, da hun har den uddannelsesmæssige baggrund for at blive en succesfuld advokat.

'Deltager 7 plejede at være en skolelærer i Syrien. Han havde studeret relevante emner og arbejdede senest i 3 år i en folkeskole, inden omstændighederne tvang ham til at flytte. At være en person, der er meget glad for at lære, undervise og især fokusere på livslang læring, var Deltager 7's hensigt at overføre sin viden og pædagogik til sine medborgere og studerende. På baggrund af talrige og forskellige niveauer af dilemmaer besluttede han til sidst at forlade sin kommune uden at vide, hvad der ville ske med ham eller hans familie. Til sin store skuffelse er han nu ude af stand til at blive godkendt som professionel lærer, og må begrænse sin viden til sig selv. Han sagde "Jeg kunne ikke udføre det samme job her. "Hans skuffelse skyldes stort set, at han føler, at han ikke kan tilbyde noget, selv om hans hensigter tydeligt peger på en

modsat ambition. Et par dage om ugen forsøger han at samle migranternes børn uofficielt for at uddanne og fastholde deres uddannelse på et vist niveau. Han føler sig aktiv og hjælpsom på denne måde. Hans kommentar til os var faktisk en stemme, der beder os om at hjælpe ham med at forblive en aktiv person, der vil være i stand til at overføre sin viden og erfaring. Hans yderste mål er at være til hjælp og bidrage med noget til samfundet. Han er fuldt ud bevidst og helt klar over at omskoling under de nye omstændigheder er afgørende for at han kan tilpasse sit erhverv til de nuværende situation.

Resumé Grækenland

En høj procentdel af indvandrere og flygtningene i Grækenland kommer fra Syrien. De fleste tilhører middelklassen, i henhold til Syriens økonomiske data. De arbejdede i Syrien og formåede heldigvis de at spare nogle penge før krigen. Ofte har de syriske flygtninge en tilstrækkelig mængde penge til at dække deres behov i værtslandet. Det drejer sig primært om uddannede personer, der har videregående uddannelse, og som tidligere har beskæftiget sig som f.eks. læger, arkitekter eller advokater, og behersker mindst et fremmedsprog.

I betragtning af deres ekspertise på forskellige områder, vil deres integration på arbejdsmarkedet vil øge arbejdsstyrken og styrke produktiviteten i den græske økonomi.

De søger først og fremmest accept. De ønsker at være lige medlemmer af samfundet og på arbejdsmarkedet. De ønsker at arbejde og have en værdifuld stilling, der svarer til deres ekspertise og erfaring. Det er afgørende for dem at få mulighed for at starte deres egen virksomhed, men for det første skal lovgivningen tilpasses således, at de kan erhverve de mange rettigheder som landet egne borgere har.

Migranterne er en del af vores græske befolkning, og der skal gøres en indsats for at opnå social integration. NGO'er, foreninger og relevante myndigheder kan være en væsentlig hjælpende hånd i arbejdet for at understøtte deres smidige integration, idet de påtager sig rollen som mentor eller konsulent og tager hensyn til deres skrøddersyede behov. Det foreslås kraftigt at sådanne initiativer, som kan omfatte virtuelle, interaktive eller e-læringsværktøjer, introduceres på idette specifikke område.

Nationalt kapitel Bulgarien Bulgarien introduktion

Når virksomheder er stærkere end nogensinde, og multinationale selskaber spredes rundt om i verden, skal den private sektor arbejde sammen med regeringer og NGO'er for at hjælpe med at overvinde de korte og langsigtede udfordringer, som den aktuelle enorme tilstrømning af indvandrere her i Bulgarien.

Det er umagen værd for virksomhedsledere fra alle sektorer at blive involveret fra starten. Sociale, politisk og økonomiske risici kan kun reduceres ved at omdanne udfordringer til muligheder.

Tidlig inddragelse i evaluering, uddannelses- og integrationsplanlægningen vil gøre det muligt for den private sektor at bidrage til at forme politikken fra starten og ikke at klage over den manglende statslige post factum. Erhvervsledere kan hjælpe med at identificere de færdigheder og muligheder, der ville være mest nyttige for deres sektorer, etablere retningslinjer og uddannelsesprogrammer og tilbyde praktikophold.

Fordelene er klare. Migranter, der ankommer til Bulgarien, er ofte unge, veluddannede, ofte dygtige og villige til hurtigt at integrere sig i samfundet. De er modgift mod den aldrende befolkning og lave fødselsraten, og mange mennesker er klar til at arbejde. Ved at samarbejde med den offentlige sektor kan virksomheder hjælpe med at yde den uddannelse og det arbejde, der er brug for.

En del indvandrere har imidlertid jobs, der er nærmest ikke-eksisterende i Bulgarien: fiskere, tæppevævere, keramikere, etc. De befinder sig således i jobs, der ikke svarer til deres evner – i byggeri og som medhjælpere i landbrug og rengøring, som køkken assistenter, lagerarbejdere, og så videre. Enhver, der accepterer et sådant job en gang, har små chancer for at rejse sig eller flytte til et bedre job.

Mange migranter kan ikke udforme et CV svarende til EU / Bulgarske regler. Alligevel har de lært meget i deres liv. Derfor bør de stilles til forskellige spørgsmål end dem, der er rettet til bulgarere eller tyskere for at forstå, hvordan arbejdsgiverne er. "Hvis du spørger dem, om de styrer husstanden, kan du nemt finde ud af, om de kan håndtere budget og penge." "Den, der har bygget sit eget hjem, kan være en god håndværker."

På denne måde kan de synlige og færdigheder, der oplever demografiske vanskeligheder Bulgarien bruges ganske godt. Selv uden print og underskrift.

Feedback: Interessenter, der arbejder med migranter og flytninger i Bulgarien

NC Future Now interviewede flere medlemmer af det NGO-samfund i Bulgarien, der støtter indvandrere og flygtninge.

Deltager 8, er administrerende direktør og grundlægger af en NGO, der hedder **Human in the Loop (HITL)**. HITL er en social organisation i Bulgarien, der beskæftiger og uddanner flygtninge indenfor IT-sektoren. Flygtningene er specielt uddannede til at kunne levere datatjenester til virksomheder med henblik på at oplære og teste deres ML-algoritmer. Dette er en NGO, som NC Future Now anser for at være ekstremt værdifuld for migranterne, der ønsker at starte en virksomhed og forbedre deres færdigheder i Bulgarien.

Deltager 8 er en ung og meget aktiv person, der gennemførte sine studier i USA. Hun har arbejdet på dette projekt siden maj: "Jeg har arbejdet udelukkende på dette på heltid. Efter at jeg havde taget min eksamen fra universitetet, kom jeg hjem og startede det."

NC Future Now spurgte Deltager 8 om migrationssituationen i Bulgarien for at få en bedre ide fra Deltager 8 af, hvad indvandrere og flygtninge står overfor. "I øjeblikket er der sandsynligvis ca. 2000 mennesker i flygtningelejrene, hvilket ikke er så mange. Der er mange, der ønsker at blive, men også de har brug for en særlig status at blive. Mange kommer fra Afghanistan. Flygtningeagenturet i Bulgarien genkender faktisk ikke Afghanistan."

Da hun blev spurgt om, hvordan Bulgarien bedre kunne modtage migranter, forklarede hun: "Når jeg spørger migranter, siger de, at de for det meste har en meget god oplevelse her i Bulgarien. Dem, jeg taler med, siger, at de ikke føler fremmedhad. De

trives meget godt, og samtidig ses imidlertid denne fremmedhad over hele landet. De mennesker, der møder migranter i løbet af dagen og kommunikerer med dem, føler, at situationen er helt fin. Men folk, der aldrig har set migranter og ikke har kommunikeret med dem overhovedet snakker negativt og kun taler om frygt for dem."

"Bulgarene som helhed forstår ikke at migration er en fordel, og der findes ikke mange programmer for højt uddannede indvandrere. Der er ingen særlige institutioner for migranter. Bulgarien er ikke interesseret i at acceptere selv velkvalificerede flygtninge og indvandrere til at arbejde på vores jord, og derfor er der et marked for ulovlige ægteskaber ved grænsen. Der er på samme tid mange mennesker, der allerede har mødt migranter og flygtninge, der kom her med meget tilgivelse."

"Ofte går alle deres besparelser til menneskesmuglere. Disse mennesker udnyttes derfor grundigt, fordi de er så sårbare. Faktisk er der et integrationsprogram, men det anvendes slet ikke. Det er skrevet som et dokument, men det ingen steder omdannet til handling. Dette skyldes, at det hviler på enhver kommune at beslutte hvorvidt de vil acceptere at modtage flygtninge. Alt i mens hver kommune skal gøre dette, har de imidlertid endnu ikke gjort det, og den gældende politik er fra 2013 - i begyndelsen af flygtningekrisen. Statens flygtningestyrelse siger blot, at de ikke er ansvarlige for integrationen, og at de kun vil handle inden for modtagelsen af denne gruppe."



"Derfor er former den ikke-statslige sektor selv deres mekanismer. Desuden skal man have en adresse for at komme ud af flygtningelejren og for at få et id. Men ingen ønsker at leje lejligheder til flygtninge." Deltager 8 forklarer endvidere, at der skal tages hensyn til politikker på europæisk plan.

Hvad angår hendes involvering i at skabe HitL, fortalte Deltager 8 os, at hun i starten begyndte med pilotinitiativer og lavede et digitalt færdighedskursus.

"Ikke alle har en interesse for programmering, hvorfor jeg besluttede at skabe noget meget mere tilgængeligt. Ideen er vokset fra programmeringsfærdigheder på et lavt ansættelsesgrundlag, og baserer sig på bestærbelser for at opnå begrænset beskæftigelse, og for de fleste mennesker er det vigtigere at få et arbejde til at starte med forsørge familier, og siden kan de tænke på omskoling," forklarer hun.

"Det hele startede da jeg var i Amerika. Vi lavede en markedsundersøgelse af virksomheder, der gjorde sådanne ting og kontaktede en stor platform, faktisk den næststørste platform for disse aktiviteter kaldet 'crowdfunder'. » De arbejder sammen med mange NGO'er og andre mindre virksomheder, der fungerer som underleverandører for dem, og jeg har foreslået at blive en del af deres underleverandører. De er et amerikansk firma med hjemsted i Californien. Jeg har

studeret menneskerettigheder i Amerika. Dette er i øjeblikket det mest progressive initiativ i Californien for denne gruppe, " ifølge Deltager 8.

" Generelt er der store problemer med denne industri. Der er en stor platform kaldet "mekanisk Turk", som tilhører Amazon. Der kan alle i verden skrive og ændre billeder og lave små opgaver. "Deltager 8 mener, at dette kan føre til udnyttelse af arbejdskraft. "En udvikler, som har brug for at få behandlet bestemte data, betaler for eksempel meget mindre for denne type opgave, idet den digitale økonomi næppe har nogen arbejdstagerbeskyttelse. Du kan ikke være sikker på, at du vil tjene nok penge, og at du får gode arbejdsforhold. "Derfor siger Deltager 8, at hendes NGO gør noget lignende, men sikrer, at menneskerettighederne i processen bliver respekteret.

På HitL starter interventionerne på et meget tidligt stadium. Deltager 8 siger, at de i øjeblikket søger at udvide og forhandler med tre virksomheder om at gøre det. Som en NGO, bestræber de sig for at have lidt eksponering og er endnu ikke kendt, hvilket hæmmer dem i at nå bredere ud.

" Omkring 10 migranter står i kø og så snart jeg kan, vil jeg ringe til dem og meddele, at vi er klar til at indkorporere dem i vores arbejde. Mange endda spurgt mig, om de også kan få deres venner med. Min første reaktion var jo selvfølgelig, men jeg kan ikke tage så mange mennesker ind. Den gode nyhed imidlertid var, at der er en stor lyst og entusiasme. "Forventningen er, at HitL kan bygges til det punkt, hvor det kan være mere uafhængigt i fremtidige forretningsaktiviteter.

På spørgsmålet om støtteniveauet fra NGO-sektoren i Bulgarien, som hun har modtaget, svarede Deltager 8, at andre organisationer stort set er positive: "Jeg arbejder rigtig godt med Røde Kors. De har en integrationscenter, hvor vi gennemførte et kursus i digitale færdigheder som omhandlede basale engelske computer færdigheder og undervisning i hvordan man laver en hjemmeside. Også Caritas og Council of Women Refugees har været hjælpsomme, og vi har også modtaget støtte fra FN's , mens vi også har modtaget støtte fra FUN Commission on Refugees. "

Hvad angår uddannelse, som de forpligter sig til HitL, forklarer Deltager 8, at " vi holder uddannelseselementet i centrum. Deltagerne undervises i to uger, og så er der seks timers arbejde om dagen og to timers træning hver dag. "

" Røde Kors har gennemført forskellige kurser, der var mere i tråd med temaer som: at skabe håndlavede ting, frisør, manikyr og et køreundervisning. Dette er en fantastisk udveksling mellem NGO'erne og erhvervslivet. "

" Jeg deltog også i en anden konkurrence, der blev kaldt "Rinker Challenge." Jeg vandt ikke, men jeg skabte min ide på dette sted. Tanken var, at indvandrere kunne lære grundlæggende færdigheder en ad gangen, som at hvordan man bruger Photoshop og programmerer. "

Deltager 8 har yderligere modtaget forskellige niveauer af støtte til at finde det lokale, de nu arbejder.: "Vi har faktisk lige flyttet hertil for nylig efter at have haft et møde med en organisation kaldet " IT STEP Academy. " De var meget generøse i at tilbyde os deres lokale. De er vidunderlige og giver os så meget hjælp og er altid åbne for os, fordi her er det gode. De tilbyder selv omskoling i computerfærdigheder for voksne. "

Når hun bliver spurgt om de største hindringer, hun står overfor, forklarede Deltager 8, at det kan være meget svært at nå ud til flere flygtninge, da der er begrænset adgang til dem i lejrene. Hun fremhæver, at sprogbarrieren også kan medføre store vanskeligheder. Endelig identificerer Deltager 8, at der i Bulgarien generelt er begrænsede muligheder for arbejdssøgende migranter.

Når hun bliver spurgt, om hun har en partner i dette venture, forklarede Deltager 8, at hun har nogen, der hjælper på deltid, og at hun altid søger dedikerede personer til at hjælpe, især dem med tekniske færdigheder og evnen til at lave deres egen platform.

Sluttelig ønsker NC Future Now at fremhæve Humans in the Loops "Måned for flygtninge og Migranter." Her er der Hub, som en plads til sociale aktiviteter for alle interesserede med henblik på at udbrede kendskab om flygtninge og migranter og for stifte kendsskab til denne gruppe og deres mange kulturer, samt at hjælpe med at skabe sociale innovationer til fremme af deres integration takket være fri adgang til alle begivenheder. Programmet omfatter: Interkulturelle aftener; kunst workshops; og design tænke sessioner, hvor flygtninge og NGO-repræsentanter stifter bekendskab med metodologien og definerer de største problemer flygtninge står overfor på en virkelig innovativ måde.

Derefter interviewede vi Deltager 9, leder af Bulgariens Røde Kors center. Det Internationale Røde Kors har til opgave at beskytte liv og sundhed og sikre respekt af alle. Denne organisation arbejder for at fremme gensidig forståelse, venskab, samarbejde og varig fred for mennesker over hele verden.

Deltager 9 og NC Future Now's Lora mødte hinanden på Røde Kors kontoret i Bulgarien. Deltager 9 er socialrådgiver med speciale i integrationsforanstaltninger. " Mit job er primært at koordinere centrets aktiviteter. Jeg besluttede at arbejde på dette område, fordi mine bedsteforældre er flygtninge. Centret har eksisteret i 6 år. Det skete, at der var en mangel på god praksis efter migrationskrisen, og faktisk er praksis i de senere år blevet forbedret. Vi forsøger at finde nye projekter for at hjælpe flygtninge. Dette er arbejde udføres på to niveauer i bulgarske samfund. Vi er altid åbne, og vi har åbent for konsultation fra klokken 10 til 4, og det er vigtigt at bemærke, at vi kun er her for at informere. "

På spørgsmålet om, hvilken slags information indvandrere til Bulgarien leder efter, forklarer Deltager 9: " Generelt er tingene i Bulgarien på et overlevelsesniveau. Folk er først og fremmest på udkig efter en masse grundlæggende oplysninger, for eksempel, hvordan man kan finde et job, hvordan man skal gå til værks for at opnå dette, hvordan man får økonomisk hjælp til fx indkøb af medicin, osv. Vi beskæftiger os primært med folk, der allerede har bestået denne første fase. "

Deltager 9 understregede, at Bulgarien ikke er en slutdestination for mange indvandrere: "Vi er meget ofte vidne til folk, der kommer og går, fordi Bulgarien er et transitland for dem. Men vi har en kerne af mennesker, der har besluttet for at blive og virkelig kæmpe for at bosætte sig, men der er også mange mennesker, der er bare passerer igennem. "

De arbejdssøgende indvandrere der ønsker at starte deres egen virksomhed har forskellige behov i Bulgarien. " Et af de første behov er at lære sproget. Af denne grund tilbyder vi disse kurser. Dette er en af vores gode metoder. Vores program er meget flot, fordi vi lægger vægt på at følge deltagerne bagefter. Faktisk har mange af deltagerne i vores programmer siden skabt et vigtigt netværk og fællesskab. Tidligere var der ikke et rigtig godt etableret fællesskab for flygtninge i Bulgarien, men takket være disse kurser var vi i stand til at skabe det. Jeg er desuden yderst glad for at vi formåede at få et budget til at holde et kursus bare for kvinder. "

Deltager 9 forklarede, at efter at man har lært bulgarsk, bliver der tilbudt yderligere kurser, så man kan have færdighederne til at arbejde med og starte en virksomhed, herunder: frisør, manicure, pedicure osv.

Det primære formål i centrum for 2018 er dog at sikre, at mange indvandrere lærer så meget engelsk som muligt, "fordi de virkelig har brug for det." Der tilbydes et kursus i engelsk og i computerfærdigheder. Det er et intenst kursus, 6 timer om dagen, 5 dage om ugen, og det omfatter grundlæggende engelsk, grundlæggende computerfærdigheder samt arbejdsberedskab. "Engelsk hjælper især, hvis migranterne er heldige nok til også at tale arabisk. De, der taler persiske sprog, har mindre fordel, men for dem, der taler arabisk, er der mange muligheder i Bulgarien. "Det er dog stadig tilfældet, at det endda med sprogkunderskaber for migranter er svært at adgang til jobmarkedet og passende boliger.

Hvad angår iværksætteri generelt, er der, ifølge Deltager 9, et lille mindretal af indvandrere, som hr held med at starte deres egen virksomhed i Bulgarien, fordi de som udgangspunkt befinder sig på et relativt grundlæggende begyndelsesniveau med mange forhindringer at overvinde.

NC Future Now fremhæver endvidere Deltager 10 arbejde i **Innovation Starter Box**. De betragter hende som en af de bedste designtænkende eksperter i Bulgarien. Hendes ekspertise var tydeligvis udstillet, da hun fx ledede et designtæknings workshop med repræsentanter fra NGO-sektoren og flygtninge i Bulgarien, hvor hun præsenterede de vigtigste principper for metoden og hjalp deltagerne med at definere de tre største udfordringer, de som flygtninge står overfor. Intentionen blev skabt ud fra behovet for at kende støttemodtagernes behov og en præcis definition af de problemer, der skal løses for at skabe virkelig succesfulde sociale innovationer.

Derfor er dette eksempel et, som interessenter, der arbejder med denne gruppe, bør lkende til og og lære af, når de støtter migrerativærksættere. Deltagerne i wordkshopen arbejdede på en 3-trins proces med følgende begreber: empati, definition af design tænkningsprocessen og arbejdet med at skabe billeder, der fremstiller forskellige typer af flygtninge og deres problemer. Andre emner handlede om " Point of View " og "Hvordan vi kan udfordre definitioner. "Denne proces går langt i nuanceret support og tager individet som helhed i betragtning.

NC Future Now fremhæver endvidere **Digital Nomads** arbejde i samarbejde med Humans in the Loop i deres invitation til alle udviklere, designere, iværksættere og sociale innovatører om at deltage i første udgave af "Social Innovations Hackathon". Dette var den første begivenhed tilegnet en gruppe af "nutidens nomader", dvs, migranterne.

Ved overvejelserne om økonomi, især finansiering til at starte egen virksomhed, overvandt de hindringerne for at få en egen bankkonto (og muligheder for banklån). For at give dem uden et id-kort mulighed for at åbne en bankkonto, overvejede de spørgsmålet om muligvis at bruge: blockchain-teknologi. De klarede yderligere beskæftigelsehindringen for dem, der ikke havde adgang til arbejdsmarkedet, og undersøgte, om det ville være muligt at uddanne migranter til at levere "human-in-the-loop" -tjenester til uddannelse af maskinindlæring. I løbet af to dage blev deltagerne opdelt i hold, der skulle skabe en techbaseret løsning på en af tre udfordringer, som indvandrere i Bulgarien står overfor.

Endelig skaber **Vox Populi** dokumentarfilm, og deres arbejde "Mir Vam", præsenterer billedet af flygtninge og migranter fra feltforskning og interviews i indvandrerlejerne. Denne unikke forestilling gør det først muligt for publikum at få del i personlige fortællinger om , hvem indvandrere er, hvad de flygter fra og hvor de er på vej hen. NC Fremtid Nu præsenterer dette NGO-initiativ for at understrege, hvordan NGO'er kan støtte migrantiværksættere ved at øge bevidstheden i lokalsamfundene i Bulgarien,

således at stereotyper og diskrimination kan formindskes, Dette er en primær rolle for NGO'er i støtten til denne gruppe.

Interessenter, der arbejder med migranter og flytninge i Bulgarien Resumé

Når vi tænker på indvandrernes indflydelse på arbejdsstyrken, er det vigtigste udgangspunkt i vores analyse, at der er behov for, at NGO'er har de ledige som målgruppe. Denne hypotese baserer sig på det faktum, at efter at have fået tilkendt en international beskyttelsesstatus, foregår en effektiv integration i Bulgarien med hjælp fra NGO-sektoren. Der er mange faktorer, der gør det vanskeligere for indvandrere at få adgang til arbejdsmarkedet, hvilket kræver indblanding af formidlere. For det meste taler indvandrere og personer med international beskyttelse ikke bulgarsk. De indvandrere og flygtninge, der har fået status, indgår i bulgarsk sprogundervisning.

Endvidere viser det sig, at den uddannelsesmæssige baggrund for migranter i Bulgarien, der har opnået fået status, for en overvejende del har et lavt uddannelsesniveau, hvilket igen nødvendiggør, at de indlæmmes i uddannelsesprojekter med henblik på at forbedre deres kvalifikationer. I denne rapport har vi lagt vægt på at fremhæve de fremskridt, der gøres i Bulgariens NGO-sektor, i sædeleshed i forhold til sprogundervisning og træning indenfor it-sektoren med virkelig innovative metoder samt behovet for virkelig at definere, hvem modtagerne er - på en nuanceret måde.

Sammen med sprogbarrieren og indvandrernes lave uddannelses- og kvalifikationsniveau er der kulturelle og historiske faktorer, der betyder, at en stor del af f.eks. kvinder, der har været økonomisk inaktive i deres hjemland, hvilket igen påvirker deres nuværende beskæftigelse i Bulgarien-en faktor, gør at NGO'er bør kreativt satse på at støtte denne gruppe af potentielle iværksættere. Alt dette giver underbygger den påstand, at migrantiværksættere kan drage stor nytte af det arbejde, der primært udføres af NGO-sektoren, idet de statslige myndigheder ikke direkte kan arbejde for at sikre indvandreres indtræden på arbejdsmarkedet, men i stedet samarbejde med de ansvarlige myndigheder til at gøre det. NGO-sektoren i Bulgarien yder derfor indvandrere i Bulgarien en stor hjælp.

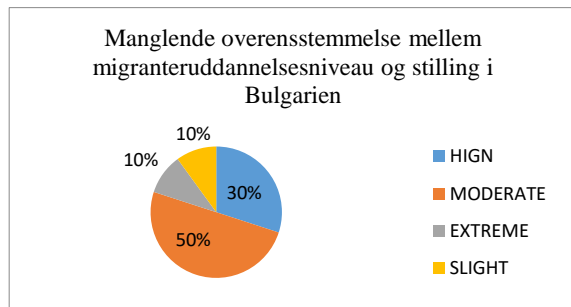
Feedback: Migranter og flytninge i Bulgarien

NC Future Now holdt 2 focusgrupper med migranter og flygtninge omkring deres forretningsidéer. Resultaterne som alle deltagere deler, viser at der i Bulgarien findes et stærkt støttenetværk blandt de indvandrere, der allerede har etableret en virksomhed, og som i høj grad er med til at hjælpe andre mennesker, der aktuelt søger job eller er i gang med at oprette deres egen virksomhed.

I Bulgarien er migrantvirksomheder oftest forretninger, der sælger ting som: fødevarer, urter, tøj, og fastfood. Deltagerne var glade for at rapportere, at folk i dette fællesskab ofte hjælper hinanden.

En analyse af resultaterne af interviewerne viser, at halvdelen af deltagerne mener, at der er en misforhold mellem deres færdighedsniveau og job. Besvarelserne viser, at indvandrere, der kommer til Bulgarien, ankommer med en solid faglig baggrund

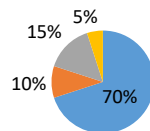
og erhvervserfaring fra deres hjemland. Også i Bulgarien er der mange virksomheder, der arbejder som outsourcing virksomheder og søger efter folk med kundskaber i arabisk, og tilbyder dem kvalitetsjob. I disse interviews lærte vi, at for personer med denne baggrund, kan det være en platform for fremtidigt arbejde og skabelse af virksomheder.



I nedenstående diagrammer understreger vi yderligere resultater fra migrantfokusgrupperne. Et stort flertal på 70 % mener, at udbuddet af uddannelse er den mest ønskelige måde at understøtte migrerende iværksættere.

Hvilken rolle kan NGO'er spille for at tackle den utilstrækkelige tilpassede uddannelsesmæssige støtte til iværksætterkompetencer Uddannelse i tilfælde af din virksomhed?

- Provision of education 70 %
- Consulting, mentoring, coaching and similar, also in partnership with educational institutions and businesses 10 %
- Awareness-raising on the issue at the wider societal level 15 %
- Other 5 %



Når man ønsker at starte en virksomhed, er det selvfølgelig sædvanligt at sikre, at der kan etableres finansiering. Derfor ønsker 40% af deltagerne udvidet støtte inden for finansiel rådgivning. Med en andel af 30m procent fremhæver de også behovet for at have kontakt til en person, der kan handle og hjælpe som mentor eller coach.

Hvilken rolle mener du, at uddannelse og undervisning bør spille i støtten af migranternes virksomheder / startups?

Tilvejebringelse af tilpasset læring for migranter om de tekniske spørgsmål vedrørende iværksætteri (business management, strategisk planlægning, marketing mv)
Tilvejebringelse af støtteordninger baseret på coaching / mentorskab til indvandrere
Tilvejebringelse af juridisk / finansiel rådgivning

Hvilken rolle tror du, at NGO'er kan spille ved indførelse af migranter ind på arbejdsmarkedet / erhvervslivet?

Tilvejebringelse af uddannelsesmæssige tilbud rettet mod udvikling af bløde tværgående iværksætterfærdigheder samt grundlæggende instrumenter for beskæftigelsesegnethed / iværksætteri

Sprogkurser og pædagogiske tilbud med henblik på at overvinde sproglige og kulturelle barrierer for beskæftigelsesegnethed / iværksætteri, der påvirker migranter uforholdsmæssigt meget i forhold til statsborgere

Orientering og arbejdsbaseret læring, i partnerskab med interessenter i erhvervslivet / arbejdsmarkedet

Casestudier: Migranter og flytninge i Bulgarien

Deltager 11 fra Aleppo i Syrien sagde, at det for hende er meget vanskeligt at få en stilling, der virkelig afspejler hendes kvalifikationsniveau på arbejdsmarkedet. Hun er uddannet designer og arkitekt.

For hende er de problemer, som højt kvalificerede migranter står over for, når de opnår adgang til passende stillinger i Bulgarien følgende: diskrimination og sproglige barrierer. Ifølge Deltager 11, er " nuværende politikker og procedurer for indvandrerintegration på arbejdsmarkedet og oprettelse af virksomheder af indvandrere her i Bulgarien er ikke tilstrækkelige. "

Hun mener, at NGO'er kan spille en væsentlig rolle for at tage itu med den utilstrækkelige skræddersyede uddannelsesmæssige støtte til indvandrere, navnlig i forhold til at forbedre iværksætterkvalifikationer ved hjælp af uddannelse...

Deltager 12, hvis oprindelsesland er Syrien, kom til Bulgarien, fordi han har slægtninge her. Nu hjælper han i butikken med at sælge varer og forsøger også at lære bulgarsk og finde måder at starte sin egen virksomhed på.

" De problemer, som jeg tror, at højtuddannede indvandrere står over for i bestræbelserne for at få adgang til passende stillinger i Bulgarien er diskrimination og utilstrækkelig godkendelse af kvalifikationer, de har erhvervet i deres hjemlande, " forklarer Deltager 12. Han mener, at de nuværende politikker og procedurer til fremme af integration af indvandrere på arbejdsmarkedet og oprettelse af virksomheder for indvandrere i Bulgarien er kun delvist tilstrækkelige.

Oversigt Bulgarien

I perioden efter 2013 steg antallet af personer, der har ansøgt om international beskyttelse i Bulgarien betydeligt i forhold til tidligere år. Selv om der er sket en observeret stigning i antallet af personer med flygtningestatus i Bulgarien, har der samtidig været en signifikant stigning i afbrudte tilfælde. Dette giver anledning til at konkludere, at Bulgarien ikke er det ultimative rejsemål for mange asylansøgere i landet, idet der tages hensyn til årsagerne til afslutning af sagsbehandlingen, som generelt viser ond tro fra indvandrerens side. På den anden side søger de, der er bevilget international beskyttelse og har adgang til arbejdsmarkedet i Bulgarien, i praksis inddragelse i arbejdsstyrken.

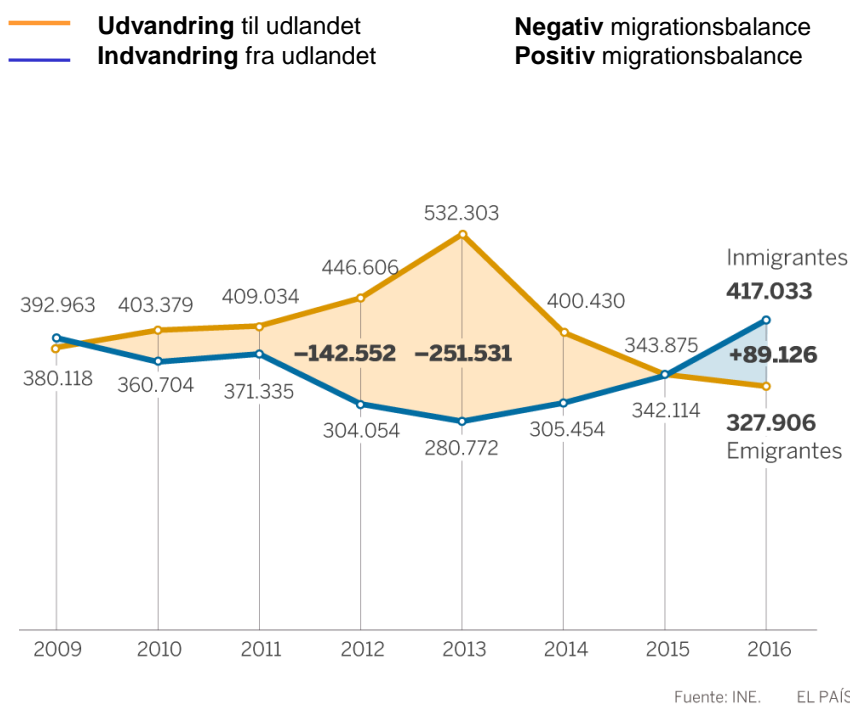
Udsigterne for en vellykket integration af alle indvandrere i Bulgarien i landets socioøkonomiske liv samt de potentielle ekstra arbejdskraftressourcer og jobskabelse, når de starter deres egen virksomhed, forværres af en række faktorer, såsom de migrantiværksætters uddannelsesniveau, der er bevilget status, dårlig beherskelse af engelsk såvel som begrænset tidligere økonomisk aktivitet og den faglige forretningsmæssige baggrund for nogle grupper, især kvinderne. Disse hindringer kombineret med forventningerne til migrationsstrømmen i de kommende år kræver gennemførelse og reform af de nuværende programmer for modtagelse af flygtninge, især med hensyn til integration i arbejdsstyrken og en styrkelse af støtte fra erhvervsdrivende migranter.

Nationalt Kapitel Spanien

Spanien Introduktion

Indvandringsdata fra de seneste år i Spanien er helt og holdent relateret til landets økonomiske situation som helhed. Før den økonomiske krise (fra slutningen af 1990'erne til 2007) modtog Spanien et stort antal indvandrere, indtil den økonomiske situation blev forværret, og to ting skete: indvandringen blev lammet, og mange udenlandske personer, der allerede var bosatte i Spanien, vendte tilbage til deres hjemlande.

MIGRATIONSBALANCE I ULANDET



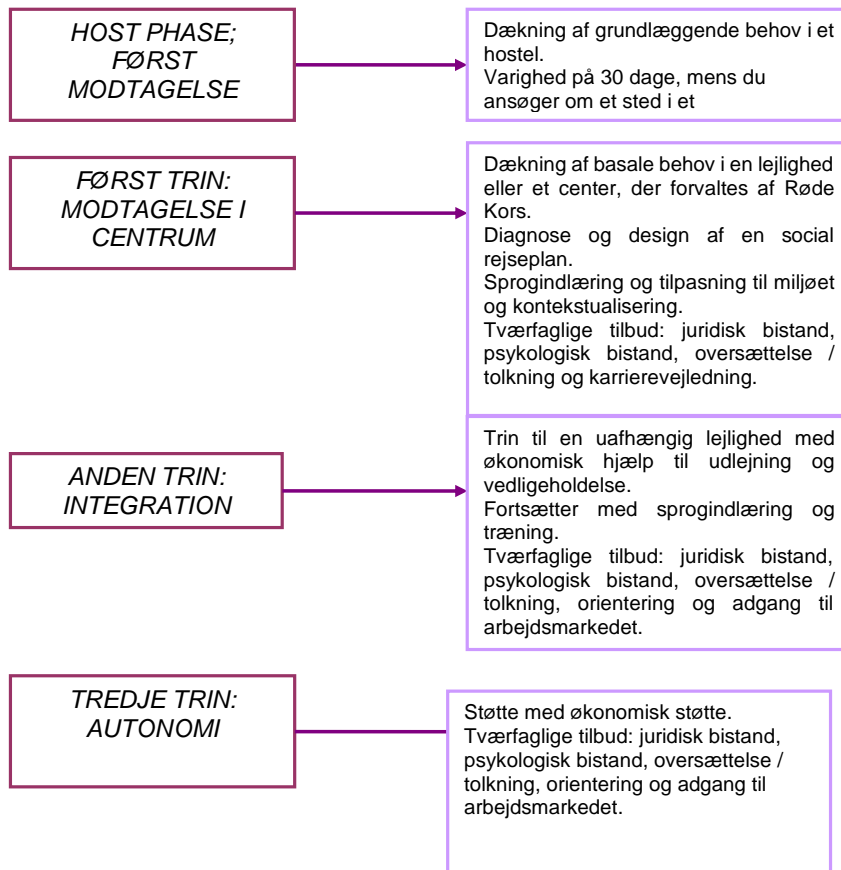
Men som vi kan se fra grafen, er antallet af personer, der ankommer til Spanien fra andre lande siden 2013, steget igen. Størstedelen af udlændinge, der bor i Spanien, er stadig rumænere og marokkanere: 678.098 fra førstnævnte og 667.189 fra sidstnævnte. Disse lande efterfølges af Venezuela, Colombia, Storbritannien, Italien, Ecuador og Brasilien i denne rækkefølge (data INE 2016).

For så vidt angår flygtninges ankomst i Spanien opleves der i for øjeblikket et virkeligt drama. Spanien har traditionelt været et land, der har fået et stort antal indvandrere og flygtninge, der flygter trængslerne i deres hjemlande, navnlig på grund af deres geografiske beliggenhed.

The Cruz Roja Española er en af de vigtigste organisationer, der deltager i forvaltningen af modtagelsesprogrammet for ansøgere om international beskyttelse i Spanien og finansieres af ministeriet for beskæftigelse og social sikring. Men i

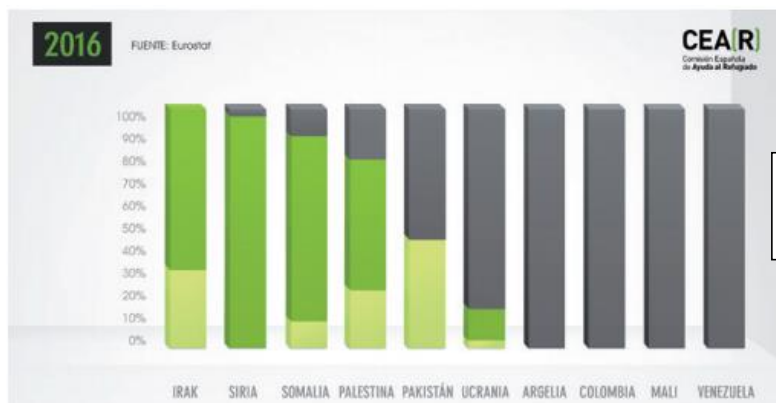
øjeblikket er alle organisationer tyndet af den humanitære krise, vi oplever for øjeblikket..

Ovennævnte regeringsprogram består af 4 trin, der dækker fra første modtagelse til autonomi, med en varighed på 18-24 måneder:



Desværre har Spanien ikke opfyldt sin forpligtelse som modtageland i den Europæiske Union siden flygtningekrisen i Europa begyndte.

ANERKENDELSE AF INTERNATIONAL BESKYTTELSE PER LAND I SPANIEN

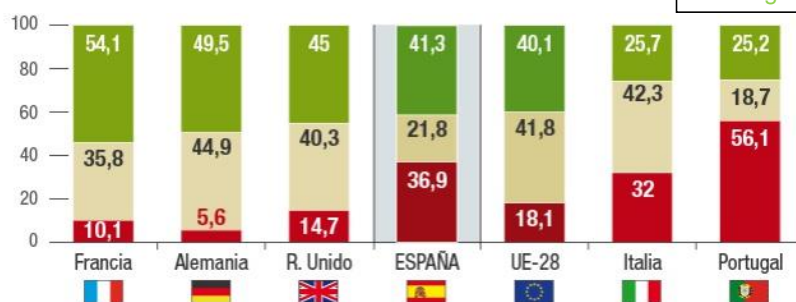


Afvist ansøgninger
Datterbeskyttelse
Fytningestatus

Generelt er det ikke let at starte en virksomhed i Spanien. Med hensyn til statsstøtte er oprettelsen af nye virksomheder ikke gjort lettere, primært på grund af skatteproblemer. De skatter, som enkelte mennesker skal betale, er meget høje, og i mange tilfælde er de ikke progressive (det vil sige, de betales ikke altid afhængigt af, hvad du tjener). I de senere år har regeringen indført skattefradrag til unge iværksættere, men kun for det første år. Der er også finansiel støtte, men modtageren skal til gengæld forpligte sig til at holde selskabet i flere år (uanset om det er rentabelt) ved at betale de relevante skatter. Denne situation gør det ikke let for folk at gennemføre deres forretningsidéer. Desuden er bureaukratiet langsomt og det kan tage mange måneder at få bevilget åbningslicenser.

ERHVERVSDRIVENDE I SPANIEN

Niveauer af undersøgelser afsluttet i 2014

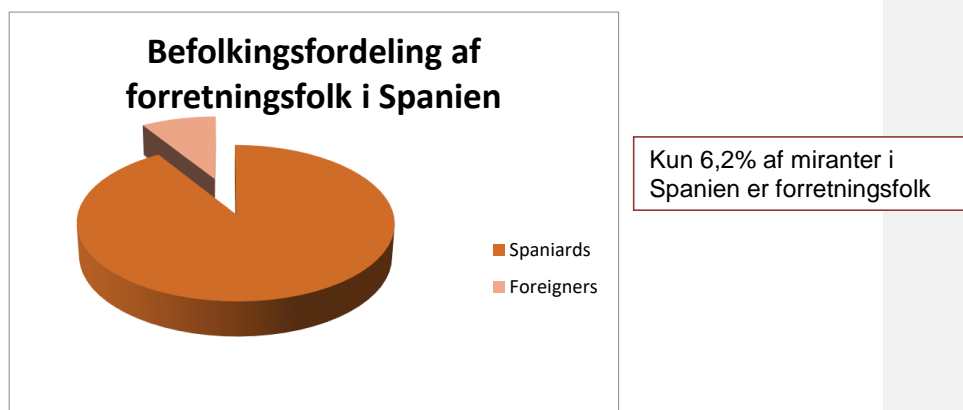


Obligatorisk uddannelse
Ungdomsuddannelse
Videregående uddannelse

Hvis dette gælder for det spanske folk, er det meget vanskeligere for indvandrere eller flygtninge, der ofte finder problemer med valideringen af dokumenter, opnåelse af finansiering eller overvindelse sprogbarrieren.

Af de 46.539.026 indbyggere, der er registreret i Spanien, svarer 4.549.858 (9.8%) til den gruppe, der betragtes som en del af den udenlandske befolkning (National Institute of Statistics, 2017). Af disse var 284.077 inkluderet i Special Regime of Self-Employed Workers (RETA), ifølge data fra Autonomous Workers Association (ATA) ved udgangen af første kvartal sidste år.

Selvstændig beskæftigelse kan være en måde at overvinde barrierer og komme ind på det spanske arbejdsmarked. Derfor er små virksomheder dominerende, med lav kapacitet til at generere beskæftigelse (ofte er familiemedlemmer medarbejdere) og fortrinsvis i sektorer som restauration eller byggeri (38%). De er også repræsenteret inden for handel og transport.



Nøglen til succes i denne type små virksomheder er normalt ikke andet end hårdt arbejde og den mindst mulige afhængighed af banker. Som et eksempel kunne man nævne frisørsalonen. Krisen tvang mere end 45.000 frisørsaloner i Spanien til at lukke. Siden starten af opsvinget overstiger de nye åbninger nu de 55.000 virksomheder, to tredjedele af dem, der ligger i segmentet billige og moderne saloner, og mange styres af, hvad i sektoren er kendt som etniske frisører, ifølge den seneste rapport udarbejdet af Stanpa (National Association of Perfumery and Cosmetics).

Feedback: Migranter og flytninger i Spanien

Siden projektet startede har vi været i kontakt med udlændinge bosiddende i Spanien, der er startet arbejdet med at oprette en virksomhed eller tænker på at starte i vores land. Vi har kendskab til vanskelighederne, manglerne og erfaringerne generelt hos ti personer i denne situation.

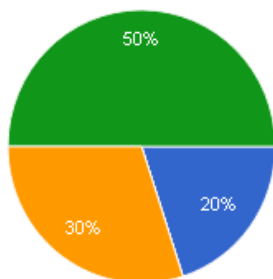
De sektorer, disse mennesker repræsenterer, er meget forskellige: uddannelse, rengøring, gæstfrihed, håndværk og konstruktion. 70% svarede bekræftende på

spørgsmålet om, hvorvidt deres hovedmotiv for at starte en virksomhed havde at gøre med vanskeligheden ved at finde et job svarende til deres uddannelsesniveau.

For så vidt angår ubalancen mellem hans / hendes tidligere arbejde og hans / hendes uddannelsesniveau er svaret meget opdelt, og vi kan ikke se et samlet, definitivt svar. Generelt har sprog *ikke* været en barriere, når man startede sin virksomhed i Spanien, fordi de fleste af deltagerne allerede kunne sproget på forhånd eller kom fra sydamerikanske lande, hvor sproget er det samme..

Det største problem, de har stødt på, har været manglen på klare offentlige politikker, som vejleder dem i processen ved oprettelsen af deres firma og validering af titler opnået i deres hjemlande.

Grafen nedenfor viser resultaterne som svar på spørgsmålet: *Hvad mener du er de problemer, som højt uddannede migranter står over for ved intræden på arbejdsmarkedet i Spanien?*



Forskelsbehandling
Utilstrækkelig anerkendelse
af kvalifikationer erhvervet i
hjemlandet
Manglende tilpassede
integrationspolitikker på
arbejdsmarkedet

På den anden side ierkender 6 ud af 10 personer at de ikke ved eller har kun begrænset viden om de nuværende politikker og procedurer for integration af indvandrere på arbejdsmarkedet. I den forbindelse har kun én person deltaget i denne type program i forhold til 9 personer, der ikke har haft sådan erfaring.

Blandt offentlige institutioner og andre enheder, der arbejder med indvandrere og flygtninge, troede 80%, at det ville være let at tilbyde personlig support i tekniske spørgsmål relateret til iværksætteri sammen med vejledning og vejledning.

Endelig modtog ingen af de interviewede personer eller havde modtaget finansiering eller offentlig hjælp til at starte deres egen virksomhed.



Casestudier: Migranter og flytninge i Spanien

En af de undersøgte migranter var villig til at uddybde sin situation og erfaring med at starte en virksomhed i Spanien. Han er en 38-årig mand af peruviansk oprindelse, selvom han er amerikansk statsborger. I hans tilfælde har sprogbarrieren ikke eksisteret, snarere modsat, da han er lærer i både spansk og engelsk. Han har en grad i erhvervsøkonomi og ledelse og har fået en kandidatgrad i litteratur i Spanien. I de senere år har han arbejdet i forskellige akademier undervisning i engelsk, og han arbejder for tiden deltid på et akademi, underviser udenlandske studerende i spansk og unge og spanske voksne i engelsk. For de sidste 3 år har han imidlertid undervist i sprog alene på et sted, der tilhører en kulturforening.

Hans hovedproblem har været juridisk, fordi han ikke havde spansk statsborgerskab, og var ej heller hjemmehørende eller studerende, hvilket betød at han ikke kunne starte sin egen virksomhed. Han fik endelig opholdstilladelse, da han flyttede sammen med en spansk kvinde. Dette tillod ham at fortsætte med hans idé om at åbne en sprogskole på egen hånd, hvor han har forberedt spanske unge i tre år for at få officielle sprog certifikater. Hans idé er at fortsætte med at udvide sin virksomhed i de kommende år for at kunne tilegne sig sin virksomhed på fuld tid.

Feedback: Interessenter, der arbejder med migranter og flytninge i Spanien

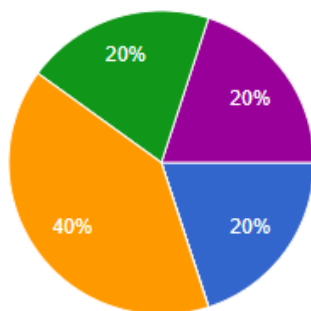
For at forstå virkeligheden bedre for indvandrere og flygtninge iværksættere i Spanien har vi kontaktet fem NGO'er for at spørge dybere indtil deres mening om de behov og de mest fremtrædende hindringer for denne gruppe. Undersøgelsen består af 24 spørgsmål, hvis resultater er beskrevet nedenfor.

Alle NGO'erne mener, at der er specifikke grupper, der er ramt af en høj ubalance mellem deres uddannelsesniveau og de stillinger, der er beskæftiget i på arbejdsmarkedet, hvilket indikerer, at fjernelsen af denne kløft bør prioriteres.

Højtuddannede migranter står over for nogle problemer, når de får adgang til arbejdsmarkedet på grund af mangelfuld godkendelse af kvalifikationer, der er opnået i deres oprindelseslande, manglende personlige programmer for integration på arbejdsmarkedet og mangel af pas eller andre dokumenter. For at løse dette problem mente de interessanter vi interviewede, at det ville være nødvendigt at fremme vedtagelsen af standarder, der favoriserer anerkendelse af kvalifikationer fra hjemlandene, at yde personlig hjælp til at forberede dem på at komme ind på arbejdsmarkedet og godkende lovmæssige normer for at minimere forskelsbehandling i udvælgelsesprocedurer.

De nuværende politikker og procedurer for integration af indvandrere på arbejdsmarkedet og etablering af indvandervirksomheder eksisterer ikke for øjeblikket, og det eneste der findes, er sprogkurser, ifølge de spanske NGO'er.

De interviewede NGO'ers rolle, kan som det ses af nedenstående figur er varieret:



Min NGO spiller en aktiv rolle i gennemførelsen af politikkerne
Min NGO arbejder åbent for revision/forbedring af eksisterende politikker
Min NGO er enten direkte eller indirekte involveret i de nævnte politikker
Vi gør ikke dette arbejde

NGO-støtte til indvandrere er fokuseret på dialog med interessenter, sprogundervisning, rådgivning til udformning af deres CV'er og tilbud om ekstra uddannelse for at disse personer kan opnå en plads på arbejdsmarkedet.

Fire NGO'er ud af fem siger, at de eksisterende retlige rammer og de instrumenter til at understøtte realiseringen iværksættelse af indvandrere i Spanien er ikke nok. Til dette har de tilføjet, at der er næsten ingen ressourcer til at forbedre sproglige færdigheder, og at det er nødvendigt at gøre det lettere at arbejde inddragelsen af udokumenterede og / eller dokumenteret uden forskansning, og at i betragtning af den høje sats af svigt i de virksomheder, de tilgængelige instrumenter er ikke nok.

For at imødegå de sproglige hindringer, som migranter står over for i erhvervslivet, afholder 3 ud af 5 NGO'er sporgkurser. Andre organisationer hjælper med adgangen til myndigheder, der forvalter kurser og udfærdiger personlige planer.

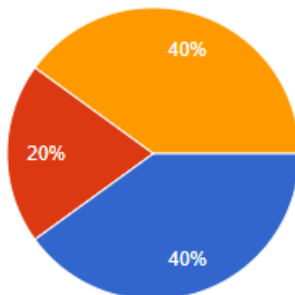
For at klare ubalancen mellem indvandrerens muligheder og de omfattede stillinger, arbejder 3 NGO'er for at fremme bestemte mekanismer mellem virksomheder og arbejdssøgende migranter. En anden organisation opfordrer migranter til at optage selvstændig beskæftigelse, og den sidstnævnte enhed arbejder ikke indenfor dette område.

For at løse de udfordringer, som migrantvirksomheder har i forhold til at opnå offentlig eller privat finansiering, støtter 3 ud af 5 NGO'er migrant iværksættere. Herudover, for at løse problemer forbundet med manglende personlig juridisk og forretningsmæssig rådgivning, arbejder 3 ud af 5 NGO'er for at opnå lettere adgang til juridisk og erhvervsrådgivning for migrantvirksomheder.

For at hjælpe migranter i processen for at opnå beskæftigelse via etablering af nye virksomheder udvikler ikke-statslige organisationer alle muligheder med undtagelse af at fungere direkte som udbyder af uddannelse.

Når det gælder at forbedre lige muligheder for adgang til arbejdsmarkedet og erhvervssektoren for migranter, bruger NGO'er alle 3 strategier.

På spørgsmålet om, hvordan man står over for fænomenet diskrimination mod migranter på arbejdspladsen, støtter NGO'erne i samme grad at påvirke politisk beslutningstagning, uddannelse og opmærksomhed.



Politisk indsats rettet mod at imødegå forskelsbehandling i forhold til for arbejdskraft og indenfor erhvervslivet og / eller revision af eksisterende diskriminerende regler

Tilvejebringelse af uddannelsesmæssige tilbud fokuseret på at øge indvandrerens opmærksomhed om diskrimination og hvordan man behandler det på forskellige niveauer

Uddannelse og tiltag for at øge opmærksomheden og viden hos arbejdsgivere/interessenter inden for erhvervslivet med henblik på at bekæmpe diskrimination af indvandrere

Casestudier: Interessenter, der arbejder med migranter og flytninge i Spanien

Vi arbejder i øjeblikket med en spansk NGO, kaldet La Bolina. Vi har samarbejdet omkring organisationens "Regeneration Project" i Granada, og vi har deltaget i nogle af de forskellige aktiviteter. Formålet er at hjælpe flygtninge gennem vitalisering af landdistrikter og landbrug.

Grundlæggerne af La Bolina, fortæller os om den gode atmosfære de arbejder i med indvandrere og flygtninge. Først og fremmest oplever de et strækt ønske om at arbejde og et oprigtigt mål om at få en anden ny chance i livet.

Oversigt Spanien

Fra vores interviews kan der drages flere konklusioner:

1. Det største problem i Spanien for indvandrere og flygtninge iværksættere er regeringens mangel på hjælp til at lette oprettelsen af nye virksomheder. Skatterne er meget høje, og den gældende procedure er for lang.
2. Sproget har stort set ikke været en hindring for denne gruppe, da de fleste af dem kommer til Spanien fra Latinamerika.
3. Endelig er NGO'er en meget vigtig og nyttig ressource i hele processen med at starte en virksomhed i Spanien.

Efter vores mening er der i Spanien stadig meget arbejde, der skal gøres i forhold til til at opnå selvstændig beskæftigelse for udlændinge, og denne situation forværres af den nuværende økonomiske og flygtningekrise.

Men arbejdet i foreninger, fonde og NGO'er, der arbejder med denne gruppe mennesker, sammen med regeringen udfører et fremragende stykke arbejde årsbejde arbejde takket være deres vision og sociale engagement.

Målgrupper Rapport Endelig sammenfatning

I dette VET4MIGRE-projektrapport anerkender vi, hvordan migranter og flygtninge er en vigtig arbejdsstyrke i de EU-lande, hvor de er bosat, og at denne gruppe kan yde et væsentligt bidrag til værtslandenes økonomier.

Europa har et identificeret behov for flere iværksættere og et gunstigt VET klima for iværksætteri for at opfylde målene og med succes gennemføre Lissabon-strategien. Bistand til migrant iværksættere er afgørende for at skabe de nødvendige betingelser for bæredygtig og inklusiv vækst og beskæftigelse, og dermed et mere sammenhængende Europa.

Med denne viden i vores forskning, har vi forsøgt kortlægge de for øjeblikket tilgængelige ressourcer for migrantiværksættere og finde frem til, hvor mangler i uddannelsesprogrammer måtte forekomme i partnerlandene i: Italien, Danmark, Spanien, Grækenland og Bulgarien. Denne proces er udført gennem undersøgelser,

hvor vi talte direkte med de højtuddannede migrant- og flygtningentreprenører selv og interessenter, der støtter denne gruppe, hvilket førte til frugtbare diskussioner og affødte vigtige udbreder vigtige tanker og ideer om, hvordan støtten til dem kan forbedres..

Over hele linjen, fandt partnerorganisationerne, at migrantiværksættere har brug for og kan drage nytte af skræddersyede arrangementer med fokus på at forberede dem til indtræden på arbejdsmarkedet navnlig ved hjælp af mentorering og coaching. På denne måde kan migranter modtage råd, hjælp og information, fortrinsvis individualiseret og skræddersyet til deres specifikke situation og behov. En mentor kan endvidere yde kritisk "insider viden" og åbne døren for etablering af et bredere netværk, og løse koden der kan være svær at tolke på egen hånd.

Faktisk er styrkelse af netværk nøglen. Dette gælder for migranten selv, og er samtidig vigtig for de interessenter, der hjælper denne gruppe. Med andre ord skal der oprettes parallelle netværk, som indvandreren kan manøvrere i og drage fordel af. idet det første og mest oplagte netværk består af migrantens egne personlige kontakter, og sekundært den gruppe af organisationer, der arbejder for at støtte migrantiværksættere.

Disse organisationer kan muligvis alle servicere migrantiværksættere, men være uvidende om hinanden og de tjenester, der allerede er til rådighed. Ved at samarbejde kan de være bedre vejvisere for de migranter, de betjener, og også sammen udvikle nødvendige, innovative og spændende nye synergier og samarbejdsformer til gavn for deres målgruppe. Sammenlægning af ressourcer og ekspertise på tværs af organisationer kan også være den bedste måde at imødekomme særlige behov hos indvandrere og flygtninge inden for f.eks. psykologiske og betydningsfuld støtte, som kan være forskellige i sammenligning med den indfødte befolkning.

Kurser bør fortsat koncentrere sig om sprogundervisning, og benytte sig af nye metoder, idet simplethen er en meget stærk barriere på tværs af lande (med Spanien som undtagelse på grund af baggrunden for ,ajoriteten af indvandrerbefolkningen.). At beherske sproget er derfor et nødvendigt skridt, men selv med dette sæt af færdigheder er viden om socio-kulturelle forhold også afgørende. Undervisning på dette område kan bibringe mere nuanceret forståelse, ligesom interaktionen med lokalbefolkningen på en hensigtsmæssig måde. Forståelsen af kulturelle koder er noget, der kan fremskyndes gennem træning, og tillige ved en mentors hjælp.

Derudover er kurser ofte tilgængelige i startfasen af selvstændig virksomhed. Hvis disse kurser skal tjene bør de være tilbyde mere målrettet information, fx være sektorspecifikke, og overkomme udfordringer såsom opmærksomhed omkring kultur i markedsføring og kundeservice. IT og digitalisering åbner yderligere veje for indvandrere til iværksættermiljøet.

Graden af bureaukrati, hvori der skal navigeres, varierer fra land til land i EU. Samlet set findes der blandt deltagerne i vores undersøgelse specielle behov for hjælp til fortolkning af det enkelte lands love og bestemmelser, navnlig når det gælder det tunge juridiske sprog i skattelovgivningen. et vigtigt punkt at få styr på lige fra starten, når man etablerer sin egen virksomhed.

NGO'er, der arbejder for at støtte migrant og flygtningeiværksættere bør desuden se til at påvirke politik, især inden for områderne: bekæmpelse af forskelsbehandling og adgang til finansiering samt sikring af at migranter med en forretningsidé kommer ind i et system, som de kan navigere i, og er smidigt og ikke for belastende. Bekæmpelsen af diskrimination bør tage udgangspunkt i at ændre

fortællingen. En måde at gøre dette på kan være, f.eks. fremme af begivenheder, hvor migranter er i centrum og politikere inviteres til møder og samtaler. Nye finansieringsstrategier kan indebære kreative strategier, som fremmer en lettere adgang til mikrofinansiering eller en revision af regler, der holder flygtningeværksættere fra virkelig at komme til at stå på begge føder.

En anden lektion, vi kan lære af vores undersøgelse, er, at vi som NGO'er og institutioner, der støtter denne gruppe, virkelig skal "se" de personer, vi støtter og stiller spørgsmål på en kreativ måde for at finde ud af hvem modtagerne virkelig er for at kunne yde den mest effektive hjælp. Dette vil yderligere hjælpe med at fremme dialogen mellem denne gruppe og samfundet som helhed.

I sidste ende udtrykte alle deltagere stor tillid til EU's mål og værdier og de foreliggende muligheder. De muligheder for synergier og kreative nye ideer der blev fremsat er meget opmuntrende. Vi fandt en høj grad af motivation og dedikation i alle landene.

Deltagerne på tværs af landene mener endvidere, at NGO'er kan og spiller en afgørende rolle for at støtte integrationen ved at forbinde migranter til jobmarkedet og hjælpe dem med at sikre at deres drømme om at starte en virksomhed bliver en realitet. NGO'er spiller ifølge deltagerne en virkelig afgørende rolle for at lette integration og inklusion, sammen med og hånd i hånd med de forskellige offentlige enheder.

Grundlæggende kræver en effektiv integrationsproces samarbejde. For migrantværksættere vil samarbejdet og målrettet støtte være mest effektivt, når den er tilpasset individet så langt som det er relevant og også langsigtet i både vision og engagement.

At nå målet for at gøre denne proces så effektiv og smidig som muligt er afgørende for at realisere et Europa, der hviler på sine egne grundlæggende værdier, hvor alle har muligheder og virkelig har fremgang.

Kredittering

Denne rapportes undersøgelse blev realiseret i projektet "Vet opportunities for migrants and refugees" inden for rammerne af det europæiske program "Erasmus Plus KA2 strategic partnerships for VET". Dette projekt er blevet finansieret med støtte fra Europa-Kommissionen. Denne publikation afspejler kun forfatterens synspunkter, og Kommissionen kan ikke holdes ansvarlig for enhver anvendelse, der kan gøres af de oplysninger, der er indeholdt deri.

Projectkode: 2017-1-DK01-KA202-034224

VET4MIGRE