

Indvandreraktiviteter i Danmark

- med vægt på selvstændige erhvervsdrivende fra
Ex-Jugoslavien, Pakistan, Tyrkiet, Iran og Kina

Torben Bager og Shahamak Rezaei

Indvandrer virksomheder i Danmark

- med vægt på selvstændige erhvervsdrivende fra Ex-Jugoslavien, Pakistan, Tyrkiet, Iran og Kina
af Torben Bager og Shahamak Rezaei

© Center for Småvirksomhedsforskning, CESFO
Syddansk Universitet, Kolding, 2001

Kopiering fra denne rapport må kun finde sted i overensstemmelse med aftale mellem Copy-Dan og undervisningsministeriet

CESFO Rapportserie nr. III

Grafisk design af omslag: Forlaget Ono Design

Omslagstryk: Jelling Bogtrykkeri

Omslagsillustration: BILLEDHUSET 2. MAJ

Redaktion og opsætning: Susanne F. Jørgensen, Center for Småvirksomhedsforskning

Trykkeri: Syddansk Universitets trykkeri

ISSN: 1600-8286

ISBN: 87-91070-02-3

Denne publikation kan også ses på Internettet på adressen:

www.sam.sdu.dk/CESFO

Udgiver:

Syddansk Universitet

Center for Småvirksomhedsforskning

Engstien 1

6000 Kolding

Denmark

Tlf.: +45 65 50 13 56

Fax: +45 65 50 13 57

Web: www.sam.sdu.dk/CESFO

E-mail: CESFO@sam.sdu.dk

Forord

Denne rapport er et resultat af et forskningsprojekt, der igangsattes i 1997 på basis af en bevilling fra Statens Samfundsvidenskabelige Forskningsråd via Byudviklingsprogrammet. Projektet er blevet gennemført i et samarbejde mellem to forskningscentre ved Syddansk Universitet: Dansk Center for Migration og Etniske Studier i Esbjerg og Center for Småvirksomhedsforskning i Kolding.

Professor Torben Bager har ledet projektet, ph.d. studerende Shahamak Rezaei har været dens hovedarbejdskraft, først som forskningsassistent og siden som ph.d. studerende, og stud.scient.soc. Svend Møballe har især bidraget til de statistiske analyser. Torben Bager har redigeret rapporten og været hovedforfatter til kapitel 1, 2, 4 og 6, Shahamak Rezaei har bidraget med kapitel 3 og Svend Møballe, Torben Bager og Shahamak Rezaei har alle bidraget til kapitel 5. Sekretærene ved Center for Småvirksomhedsforskning, Lone Toftild og Susanne F. Jørgensen, har, bistået af institutsekretær Dorthe Krogh, været behjælpelig med tekstbehandling, layout og trykning.

Projektet og rapporten er dog ikke alene vores værk. Nævnes skal især vores kollegaer ved de to forskningscentre, interviewerne og de ca. 300 nøglepersoner og virksomhedsejere, der stillede op til et interview.

En stor tak skal også rettes til Center for Registerforskning, som har bidraget på til registeranalysen med fysiske faciliteter, dataetablering og rådgivning samt til Statens Samfundsvidenskabelige Forskningsråd for det finansielle bidrag.

Torben Bager, 2001.

Indvandrevirksomheder i Danmark

1. Indledning.....	3
2. Teoretiske overvejelser.....	5
3. Undersøgelserdesign og metodevalg.....	11
3.1. Datagrundlag.....	12
4. Resultater fra registeranalysen	16
4.1. Indledning.....	16
4.2. Andelen af selvstændige i 1982, 1989 og 1996	16
4.2. Selvstændiges indtægtsforhold sammenlignet med andre socio-økonomiske grupper og majoritetsbefolkningen...18	
4.3. Virksomhedernes antal, størrelse, branchefordeling og beliggenhed.....	21
4.4. Ejernes alder, indvandringsår og uddannelse	30
4.5. Beskæftigelsen i indvandrevirksomhederne.....	32
4.6. Delkonklusion.....	33
5. Resultater fra spørgeskemaundersøgelsen.....	35
5.1 Spørgeskemaundersøgelsens forløb.....	35
5.2 Ejergruppernes socio-økonomiske profil.....	36
5.3 Ejernes baggrund og motiver til at blive selvstændige.....	39
5.4 Virksomhedsstart og finansieringsforhold.....	42
5.5 Arbejdstid og personaleforhold.....	45
5.6 Ejerens kvalifikationer og kvalifikationsbehov	47
5.7 Ejernes erhvervmæssige og sociale netværk.....	49
5.8 Indvandrevirksomhedernes etniske karakter	57
5.9 Internationale relationer.....	58
5.10 Delkonklusion.....	59
6. Konklusioner og perspektiver.....	61
7. Litteratur.....	65
Appendiks 1 - Indvandrergrupper og danskfødte fordelt på socio-økonomiske kategorier i 1996 (%).....	68
Appendiks 2 - Indvandrevirksomhedernes geografiske placering i 1996 (N=11.782)	69
Appendiks 3 - Besvarelsen af netværksspørgsmål.....	70
Appendiks 4 - Formler til beregning relationspentagrammernes plotværdier (m).....	74
Appendiks 5 - Spørgeskema.....	75

1. Indledning

Projektets iværksættelse var en følge af den hastige udbredelse i de seneste årtier af virksomheder, som ejes af personer med udenlandsk oprindelse (i det følgende benævnt ”indvandrere”, uanset hvordan de er kommet til landet). Før 1980 var der kun få indvandervirksomheder, men allerede omkring 1990 startede indvandrere i gennemsnit flere virksomheder end den danske majoritetsbefolkning og i løbet af 1990’erne er udviklingen taget yderligere til (Erhvervsfremme Styrelsen 1996, 1999). Resultatet er, at visse brancher i dag domineres af indvandrere og som tiden går breder indvandervirksomheder sig til stadig flere brancher.

Denne fremvækst af en underskov af indvandervirksomheder i den danske erhvervsstruktur rejser en række interessante forskningsemner: Hvordan er samspillet mellem arbejdsmarkedsforhold og indvandervirksomhedernes udbredelse? Vil indvandervirksomheder kun få udbredelse i marginale erhvervsområder eller vil de efterhånden også brede sig i højteknologiske og mere kapitalkrævende brancher? Skaber indvandervirksomhederne øget samhandel med oprindelseslandene og med indvandervirksomheder i andre europæiske lande? Hvordan samarbejder de erhvervsdrivende inden for og på tværs af etniske grupper? Og hvorfor er nogle grupper af indvandrere meget aktive som iværksættere, medens andre er ret inaktive?

Udover disse erhvervspolitiske spørgsmål åbner studiet af indvandervirksomheder for en række teoretiske vinkler, fordi indvandervirksomheder ofte er anderledes end andre virksomheder. Især på fire områder er dette udtalt: (1) via den tætte sammenvævning mellem erhvervsnetværk og sociale netværk, som åbner for en bedre teoretisk forståelse af sociale netværks betydning i erhvervslivet; (2) via omplantningen af mennesker fra én erhvervsstruktur til en eller flere andre, som kan ses som et naturligt eksperiment udi betydningen af den omgivende erhvervsstruktur i forhold til socialt indlærede erhvervsøkonomiske kompetencer; (3) via afgrænsningen af indvandervirksomheder i såkaldte etniske erhvervsenklaaver, der kan øge indsigten i den måde erhvervsystemer afgrænses på i en globaliseret økonomi; og (4) via indvandervirksomheders medfødte internationale relationer, som kan bidrage til en mere nuanceret teoretisk forståelse af mindre virksomheders rolle i internationaliseringsprocessen.

Indtil videre har disse spørgsmål og vinkler kun i begrænset udstrækning været genstand for systematisk udforskning i Danmark, medens samfundsforskere i udlandet, og ikke mindst i USA, i mange år har interesseret sig for fænomenet. Dette har naturligvis kastet en række empiriske og teoretiske resultater af sig, som dette projekt har kunnet tage afsæt i. Imidlertid kan resultater fra udlandet kun med forsigtighed overføres til danske forhold, fordi samfundsstrukturer og erhvervsforhold er forskellige. Derfor kan man ikke undvære en dansk forskningsindsats på feltet. Omvendt kan det af flere grunde også være interessant for forskere i andre lande at få Danmark ”på banen”: (1) fordi det danske samfund på få årtier har undergået en forandring fra at være udpræget mono-kulturelt til at have et betydeligt multikulturelt islæt; (2) fordi den danske velfærdsstat er så udbygget og omfattende; og (3) fordi forskerne i Danmark, i modsætning til de fleste udenlandske forskere, har mulighed for at gennemføre longitudinale registeranalyser på basis af socioøkonomiske data af samtlige borgere i landet. Forskningen i de fleste andre lande lider under, at registeranalyse kun i meget begrænset omfang er muligt, således at man har måttet bygge på mere usikre og begrænsede datakilder, især interviewundersøgelser.

Projektet hviler på tre datakilder: (1) eksplorative interview med nøglepersoner, (2) registeranalyse i samarbejde med Center for Registerforskning/Danmarks Statistik og (3) en spørgeskemabaseret in-

Indvandervirksomheder i Danmark

tervieuundersøgelse blandt næsten 300 ejere af indvandervirksomheder i det storkøbenhavnske område.

2. Teoretiske overvejelser

Hvad kendetegner en indvandrevirksomhed til forskel fra andre virksomheder? Er det virksomheds ejerens baggrund, de ansattes baggrund, karakteren af dens produkter, dens samarbejdsrelationer og/eller dens geografiske placering?

I litteraturen om indvandrevirksomheder bruges ejerens baggrund sædvanligvis som det centrale kriterium. En bred definition på dette grundlag kunne lyde således: "En virksomhed, der ejes eller ejermæssigt kontrolleres af en eller flere personer, som er født i udlandet". Med formuleringen "født i udlandet" rammer man den tilsigtede gruppe bedre end ved at lægge vægt på statsborgerskab som kriterium, idet dette vil udelukke naturaliserede indvandrere, som udgør ca. 50% af den samtlige udenlandskfødte i Danmark. Til gengæld frasorteres de såkaldte 2. generationsindvandrere, der er født i Danmark, uanset hvor "etnisk" deres virksomhed måtte være på andre dimensioner. Desuden vil alle virksomheder, der for eksempel ejes af ikke-danske europæere blive kategoriseret som indvandrevirksomheder, uanset at de almindeligvis ikke opfattes således i den brede offentlighed. Med formuleringen "ejermæssigt kontrolleres" fanger man både flerejede virksomheder og virksomheder i selskabsje, hvor hovedparten af aktierne eller anparterne ejes af indvandrere.

Hvis man tager flere kriterier med i definitionen, vil feltet blive indsnævret i forhold til ovenstående brede definition. Ivan Light argumenterer for, at begrebet "etniske økonomier" bør afgrænses ud fra såvel ejernes som de ansattes etniske baggrund (Light & Gold 2000). Ved at bruge udtrykket "etniske økonomier" i flertal i stedet for i ental understreger han, at der ikke er tale om én blok i økonomien, men snarere flere blokke, der hver for sig består af ejere og ansatte med samme etniske baggrund. Han ser med andre ord den samlede økonomi som opdelt i en række mono-etniske dele, på samme måde som byer i for eksempel USA kan være skåret op i distrikter med dominans af en bestemt etnisk gruppe. Af en række grunde er en sådan betragtning problematisk: for det første fordi mange virksomheder har en multietnisk arbejdsstyrke, specielt når der er tale om internationale koncerner; for det andet fordi etnicitetsbestemmelse ikke er entydig, men tværtimod under stadig ombrydning og med mange lag i sig, fx oprindelsesland kombineret med religiøst tilhørsforhold eller sproggruppe; for det tredje fordi stort set hele økonomien på denne måde bliver "etnisk", idet majoritetsbefolkningen også kan opfattes som en etnisk gruppe.

Begrebet indvandrevirksomheder kan imidlertid indsnævres endnu mere end Light gør ved også at lægge vægt på produktets karakter, virksomhedens samarbejdsrelationer og dens placering, altså om der er tale om såkaldt "etniske" produkter, om et flertal af virksomhedens leverandører og kunder samt andre tætte samarbejdspartnere som revisor og bankforbindelse er personer med samme etniske baggrund som ejeren, og om virksomheden er placeret i et indvandrerdomineret eller tilmed monoetnisk bydistrikt.

Anlægger man en idealtypet betragtning kan den rene indvandrevirksomhed siges at være en virksomhed, hvor ejer, ansatte og samarbejdspartnere tilhører samme etniske gruppe, og som desuden er placeret i et område domineret af den samme gruppe med salg af kulturelt definerede produkter, der specielt efterspørges af denne gruppe. Altså en virksomhed, der hele vejen igennem lukker sig om sin egen etniske gruppe. Det er denne lukkethed, eller indkapsling, der sigtes til med begreber som etniske enklaver (på engelsk: "ethnic enclaves"), som især er omdiskuteret i den amerikanske litteratur, og indkapsling (på engelsk "enclosure"), der er blevet brugt i den europæiske (Wilson & Portes 1980, Waldinger 1993, Ram & Jones 1998, Barrett, Jones & McEvoy 1996).

Virkelighedens aktiviteter vil naturligvis kun undtagelsesvist være tæt på idealtypens karakteristika, og anvendelsen af så mange kriterier, hvoraf nogle tilmed er ganske tvetydige, gør afgrænsningen uklar. I denne rapport anvendes ovenstående brede ejerskabsdefinition derfor (svarende til begrebet "immigrant business" på engelsk), men via prioriteringen af fem minoritetsejergrupper snævres feltet i praksis ind, så det kommer tættere på den mere dagligdags betydning (svarende til begreberne "ethnic business" eller "minority business" på engelsk).

Dannelse af indvandreraktiviteter hænger tæt sammen med international migration. Indvandringen til et land af bestemte etniske grupper følges typisk op med dannelse af indvandreraktiviteter i årene derefter. Dette er især tydeligt, når der, som det normalt er tilfældet, er tale om massiv indvandring af bestemte grupper inden for en kort årrække snarere end en jævn strøm. Den typiske tidsforskydning mellem indvandringstidspunktet og aktivitetsetableringen skyldes, at indvandrede skal bruge tid på at samle ressourcer, danne netværk og tilegne sig sproget og andre relevante kompetencer, inden de kan danne en aktivitet.

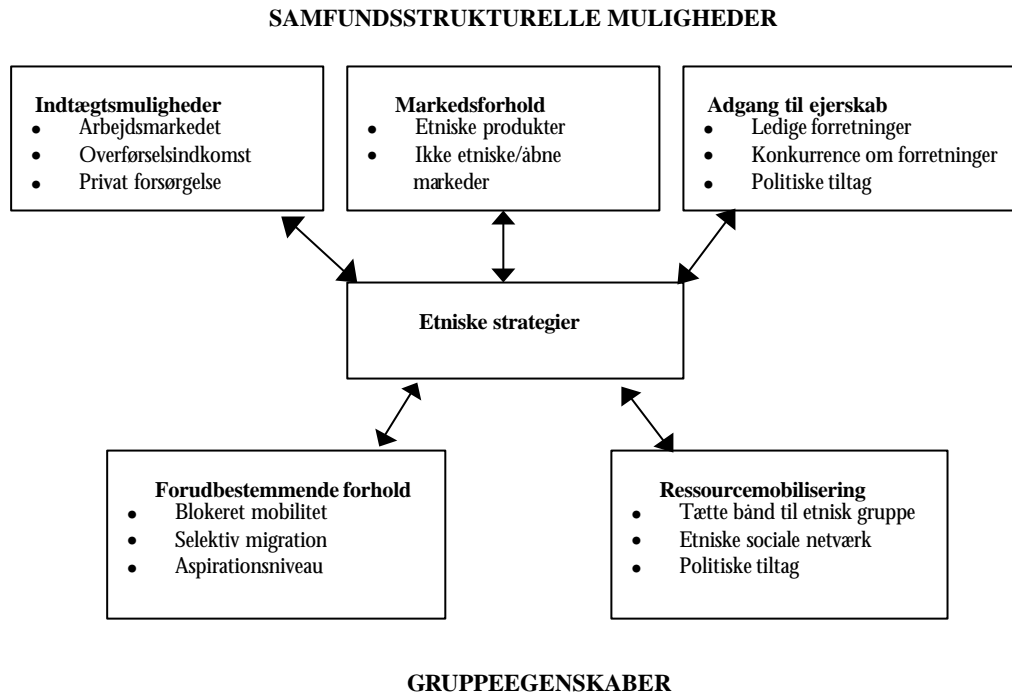
Om muligheden for at starte nye aktiviteter tages i anvendelse af indvandrede afhænger af mange forhold, herunder alternative indkomstmuligheder, erhvervmæssige muligheder for aktivitetstart i indvandringslandet, andre indvandrede hidtidige erfaringer med at starte aktiviteter samt den iværksættertradition, indvandrergruppen måtte have med fra hjemlandet.

Figur 2.1 søger at indfange denne kompleksitet. Essensen i figuren er, at etniske gruppers erhvervmæssige strategier i indvandringslandet bestemmes af et samspil mellem tre sæt af samfundsstrukturelle muligheder (indtægtsmuligheder, markedsforskel og adgang til ejerskab) og to former for grupperegenskaber (forudbestemmende forhold og ressourcemobilisering). Modellen er oprindelig udviklet af Waldinger et al. (1990) som led i et større internationalt studie. I figur 2.1 er der dog indføjet en ekstra "kasse", nemlig "alternative indtægtsmuligheder", som i Danmark er særlig relevant i form af indvandrede ret til overførselsindkomster som led i velfærdssystemet.

Betydningen af grupperegenskaber kan i nogen grad forstås som en sociokulturel og kulturel "bagage", som indvandrergrupper har med fra hjemlandet i form af iværksættertradition, selvstændighedsværdi og erfaringer med at drive egen aktivitet. Det er denne tankegang, der ligger bag den såkaldte livsformsteori der skelner mellem tre basale livsformer: selvstændighedslivsformen, lønmodtagerlivsformen og karrierebundet livsform, som har vidt forskellige syn på arbejde og fritid (Hjarnø 2000). Pointen er i dette tilfælde, at de indvandrergrupper, der især har været præget af selvstændighedslivsformen, i højere grad er tilbøjelige til at starte aktiviteter i indvandringslandet end andre grupper.

Imidlertid er grupperegenskaber ikke blot noget man måtte have med hjemmefra, men også noget der udvikler sig undervejs i indvandringslandet. Indvandrergrupper har et sociokulturelt og erhvervmæssigt afsæt at starte ud fra, men de udvikler bestandig disse dimensioner både hver for sig og i samspil med hinanden. Visse grupper etablerer stadig tættere interne grupperelationer med hensyn til såvel socialt samvær som erhvervmæssige relationer, medens der i andre sker en svækkelse af de indbyrdes relationer. I modsætning til den strukturelt orienterede livsformsteori søger denne betragtning at indfange den processuelle dimension i form af den specifikke sociale konstruktion, der udspiller sig mellem bestemte mennesker i en konkret samfundsmæssig situation. En sådan betragtningsmåde er helt uomgængelig, hvis man vil forstå den måde relationer udvikler sig på tværs af de forskellige etniske grupper, hvor der specielt i multietniske bydistrikter kan udvikle sig stærke tværgående bånd og en styrkelse af de erhvervsdrivendes kreativitet via gensidig inspiration (fx på restaurationsområdet via udvikling/kopiering af opskrifter) (Bager & Rezaei 1999).

Figur 2.1.: Etniske strategier under påvirkning af samfundsstrukturelle muligheder og gruppeegenska-



De samfundsstrukturelle muligheder omfatter såvel de teknologiske og markedsmæssige muligheder, der er fundamentale i forbindelse med virksomhedsstart og -drift, og de politiske, juridiske og sociale rammebetingelser. Velfærdsstatens og arbejdsmarkedets indretning varierer betydeligt fra land til land med afledt indflydelse på indvandrernes indtægtsmuligheder, specielt vedrørende indvandrernes adgang til sociale ydelser og graden af diskrimination på arbejdsmarkedet. Hertil kommer, at der lovgivningsmæssigt kan være barrierer for indvandrernes mulighed for at starte virksomheder, fx at de skal have samme statsborgerskab som majoritetsbefolkningen eller have boet et vist antal år i landet. Endelig kan der være en politisk understøtning på udvalgte områder, fx med henblik på at sænke diskriminationen på arbejdsmarkedet og hjælpe potentielle iværksættere med indvandrerbaggrund med rådgivning, uddannelse og finansiering.

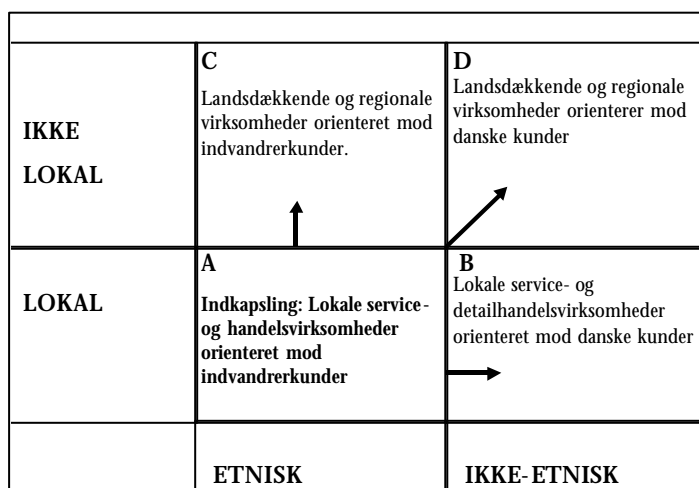
Modellen nyder bred anerkendelse blandt forskere inden for feltet, ligesom den kan siges at have et solidt empirisk fundament, idet der i de enkelte lande normalt er meget stor variation i andelen af selvstændige erhvervsdrivende i forskellige indvandrergrupper (betydningen af gruppeegenskaber), samtidig med at der er stor variation fra det ene land til det andet i andelen af selvstændige for samme etniske gruppe (betydningen af samfundsstrukturelle muligheder).

Modellen giver et godt afsæt for at forklare, hvorfor indvandreraktiviteter er mest udbredt i indvandrer-tætte bykvarterer og inden for arbejdsintensive brancher med lavt kapitalkrav, og at de normalt er relativt små og har et lavt afkast til ejeren pr. arbejdstime. Centrale elementer til en forklaring heraf er, at indvandreres mulighed for at få vellønnet beskæftigelse som lønmodtagere delvis er blokeret, samtidig med at deres aspirationsniveau er anderledes end majoritetsbefolkningens, fordi

de mere sammenligner med de forhold, de kommer fra, end med det gængse i indvandringslandet, fx vedrørende arbejdstider. Desuden har indvandrere i sagens natur vanskeligt ved at rejse tilstrækkelig kapital til at etablere virksomheder i kapitalintensive brancher, deres sociale og erhvervmæssige kompetencer er relativt svage i forhold til majoritetsbefolkningen, medens de omvendt har en konkurrencemæssig fordel frem for andre ejergrupper på deres "hjemmemarked" for kulturelt ladede produkter. Endelig er de normalt i højere grad end majoritetsbefolkningen i stand til via deres etniske netværk at mobilisere finansielle og arbejdsmæssige ressourcer som følge af deres fælles situation som en gruppe, der så at sige har ryggen mod muren og kun kan gøre sig håb om fremgang ved at holde sammen og udvikle gensidige mekanismer. Denne tæthed i relationerne inden for etniske grupper er en oplagt fordel i forbindelse med virksomhedsopstart, men til gengæld problematisk i forhold til at etablere tillidsbaserede erhvervsrelationer til majoritetsbefolkningen.

Modellens primære sigte er at identificere hele viften af elementer, der spiller ind på dannelsen af indvandreraktiviteter. Dette bevirker, at den er mindre velegnet til at forstå den efterfølgende erhvervmæssige dynamik, herunder muligheden af at indvandreraktiviteter bryder ud af den indkapslede og marginale position, de normalt befinder sig i. En mere velegnet model til at forstå dette fremgår af figur 2.2. Modellen fokuserer på markedsmuligheder via to dimensioner: etnisk versus ikke-etnisk og lokal versus ikke-lokal. Den indkapslede situation foreligger, når markedet både er lokalt og etnisk, altså i dominerende grad består af lokale kunder fra samme etniske gruppe. I andre tilfælde er markedet nok lokalt, men kunderne i væsentlig udstrækning personer med anden etnisk baggrund end ejeren. I atter andre tilfælde er kunderne især fra samme etniske gruppe, men spredt over et større geografisk område, for eksempel nationalstaten. Endelig kan der være tale om et fuldstændigt brud med indkapslingen ved at markedet hverken er etnisk eller lokalt.

Figur 2.2. Indvandreraktiviteters markedsmæssige orientering



Kilde: Monder Ram & Jones 1998

Figuren identificerer markedsmæssige positioner, men kan også læses som en mulig vækst- og integrationsdynamik i form af en bevægelse over tid fra nederste venstre hjørne til øverste højre hjørne, men vel at mærke en mulig bevægelse, ikke en bevægelse der kommer af sig selv, hverken for den enkelte indvandreraktivitet eller for populationen af indvandreraktiviteter som helhed. De

faktorer, der indvirker på tilstedeværelsen af denne dynamik er mange og komplekse, herunder (1) indvandrerens uddannelse og kompetencer i det hele taget, (2) balancen mellem tværgående etniske erhvervsrelationer i forhold til gruppeinterne, (3) adgangen til finansiering og (4) internationaliseringsgraden (Bager & Rezaei 2000). Man kan følgelig sige, at der er størst chance for, at indvandrerens virksomheds indkapsling kan brydes, når ejeren fagligt, ledelsesmæssigt og kulturelt-sprogligt er velkvalificeret, har mangesidige relationer på tværs af etniske grupper med deraf bedre adgang til alsidige informationer (jf. Grannovetter 1973, Burt 1992), har let adgang til finansiering af nye forretningsinitiativer og har leverandører og aftagere til virksomheden, der i væsentligt omfang er placeret uden for landets grænser.

De to modeller fanger nogle centrale elementer og processer, der knytter sig til dannelsen og udviklingen af indvandrerens virksomheder, men de indfanger ikke indvandrerens virksomhedernes samfundsmæssige betydning på et mere overordnet niveau. For at forstå dette må sammenhængen til international migration ind i billedet igen, fordi ændringen i migrationsprocessens karakter i nyere tid hænger sammen med mere fundamentale samfundsforandringer, der også påvirker indvandrerens virksomhedernes udviklingsmuligheder. Sagt med andre ord kan indvandrerens virksomheder og migrationsprocesser ses som centrale elementer i udviklingen af nutidens stadig mere multikulturelle og globalt orienterede samfund. Man kan derfor ikke trække en lige linje fra fortidens erfaringer med indvandrerens virksomheder til fremtidens. Perspektivet er ikke længere blot lokalt og midlertidigt; det er i stigende grad globalt og permanent i form af dannelsen af globale etniske netværk. Dette kræver en nærmere forklaring.

Den typiske indvandrer var tidligere fattig og dårligt uddannet, og hvis forholdene ellers var tilfredsstillende slog han eller hun normalt rødder i indvandringslandet. Sådan gik det eksempelvis for flertallet af de europæere, der udvandrede i årtierne omkring år 1900, for jøderne, der kom til Danmark i 1600 tallet og for de polske roearbejdere, der kom til Lolland i begyndelsen af 1900 tallet. I dag er situationen anderledes. For ganske vist er der stadig en betydelig migration af ressourcetsvage mennesker fra fattige til rige lande, både i form af flygtninge og egentlige indvandrere, men der er også en tiltagende global migration af velbærgede og veluddannede mennesker - en strøm der både går fra fattige til rige lande og den modsatte vej, og hvor der ofte er tale om midlertidig bosætning i indvandringslandet. Visse lande, for eksempel Canada, har en bevidst politik om at tiltrække netop denne form for migranter, blandt i form af en kvote for såkaldte "business immigrants", der især har ført til en kraftig indvandring fra asiatiske lande (Chan 1992, Li 1993).

Den dybereliggende årsag til denne forandring er globaliseringsprocessen, der i al sin sammensathed fører til opbrud i kendte samfundsstrukturer og levemønstre, jævnfør talen om det globale samfund, videnssamfundet og netværkssamfundet (Castells 1996, Dicken 1992, Robertson & Khondker 1998). Moderne transport- og kommunikationsmidler har mindsket såvel fysiske som mentale barrierer for vandring med det resultat, at stadig flere overvejer at flytte til et nyt land, og ofte flere gange i livets løb. Årsagerne er mange: bedre information om vilkårene i andre lande, den globale kamp om de veluddannede, studenterudvekslingsprogrammer, arbejdsgivernes øgede behov for at flytte rundt på arbejdskraften, det voksende antal ansatte i internationale organisationer og velbærgede pensionisters ønske om at leve de sidste år under fremmede himmelstrøg. Denne dobbelthed i migrationsprocessen opleves mest tydeligt i de største byer rundt om på kloden, hvor fattige og dårligt uddannede flokkes om de lavtbetalte job i servicesektoren (fx rengøring, butiksmedhjælp, assistance på barer og spisesteder), samtidig med at arbejdsstyrken i globale koncerners hovedkvarterer, på universiteter o.l. bliver stadig mere multikulturel (Sassen 1991).

Denne globale omstrukturering og stadig flere menneskers orientering mod globale muligheder skaber et behov for nytænkning af den forskningsmæssige tilgang til studiet af indvandrerens virksomhe-

der. Det, der hidtil er blevet studeret, er først og fremmest indvandreraktiviteternes indvirkning på indvandrerens sociale og økonomiske integration i lokalsamfundet eller indvandringslandet. Dette lokale eller nationale perspektiv bør nu suppleres med et internationalt, hvor man ser nærmere på indvandreraktiviteternes relationer over landegrænserne. Det har længe været kendt, at visse globale handelskæder i høj grad har været domineret af en bestemt etnisk gruppe (fx iranske grossisters dominans over verdenshandelen med persiske tæpper via Hamborgs frihavn (Rezaei 2000)), ligesom etniske grupper har inspireret og hjulpet hinanden over landegrænserne med at etablere nye virksomheder (fx kinesiske restauranter i Europa (Bager 1998)), men den mere tætte sammenbinding af indvandreraktiviteter over landegrænserne har hidtil været stort set overset (fx kinesisk ejede virksomheders samarbejde i sydøstasiatiske lande og tværs over Stillehavet til USA og Canada (Ong et al. 1994, Yeung 1999), og dannelsen af en tyrkisk ejet bank i Holland med Nordeuropa som operationsfelt (Rezaei 2000)). Eller sagt med andre ord: globaliseringsprocessen er ikke blot en homogeniseringsproces, hvor globalt orienterede koncerner, godt hjulpet af dereguleringsprocessen i en række lande, i stigende grad styrer ressourceallokeringen på globalt niveau og spreder ensartede produkter ud til klodens fjerneste kroge; det er også en heterogeniseringsproces, som blandt andet består i, at der dannes etniske erhvervsnetværk på tværs af nationaliteterne, som binder de indtil videre så isolerede lokale etniske netværk tættere sammen, ofte kombineret med en styrkelse af erhvervsrelationerne til det oprindelige hjemland.

3. Undersøgelsesdesign og metodevalg

De empiriske undersøgelser blev indledt med et forstudie bestående af kvalitative interviews med ca. 30 revisorer, advokater og etableringsvejledere i København og større provinsbyer. Forstudiet havde en eksplorativ karakter, og havde til formål at opnå et førstehåndsindtryk af indvandrerejede virksomheders baggrund før etableringen, selve etableringsfasen og driften, samt den aktuelle situation.

Dette forstudie pegede på følgende mønstre:

- at indvandrerejede virksomheder i høj grad gør brug af netværksressourcer. Særligt familien spiller her en vigtig rolle, men også kontakt til hjemlandet og til andre fra samme etniske gruppe, både i Danmark og andre indvandringslande, har betydning,
- at der er en tendens til, at virksomheder ejet af førstegenerationsindvandrere koncentrerer sig i bestemte brancher, særligt restaurationsbranchen og detailhandel. Disse virksomheder satser i betydeligt omfang på etniske produkter og det etniske marked, hvorimod andengenerationsindvandrere og veluddannede førstegenerationsindvandrere i højere grad integrerer sig i mainstream økonomien,
- at brancheskift tilsyneladende finder sted efter et bestemt mønster. F.eks. var tyrkerne tidligere koncentreret i grønthandlerbranchen, hvor de i dag i et vist omfang har skiftet til pizzeriabran-chen,
- at indvandrerejede virksomheder især er udbredt i det storkøbenhavnske område og at udviklingen i provinsbyer synes at følge samme udviklingsmønster, blot med forsinkelse og i lavere tempo,
- at der er store forskelle på indvandrergrupper med hensyn til selverhverv. Respondenterne kunne dog ikke med nøjagtighed præcisere, hvori disse forskelle består,
- at der gøres brug af internationale netværk i forbindelse med finansiering og forsyningskæder.

Det blev på grundlag heraf besluttet at gøre branchespecialisering, geografisk lokalisering af virksomheder, socioøkonomisk mobilitet og betydningen af netværksmæssige relationer mellem virksomhedsejerne til centrale emner for det videre arbejde. Dette førte til en beslutning om et undersøgelsesdesign, hvor kvantitativ analyse af registerdata indgik som et bærende element, suppleret af en spørgeskemaundersøgelse, som gav muligheden for at gå mere i dybden på visse områder, herunder ikke mindst virksomhedsejernes sociale og erhvervs-mæssige relationer. Dette undersøgelsesdesign, hvor analyse af registerdata og spørgeskemaundersøgelse indgår, er begrundet i, at man på denne måde opnår de fordele, der ligger i begge typer undersøgelser, samtidig med at de ophæver nogle af hinandens ulemper.

Efter nærmere undersøgelser blev det klart, at det ved hjælp af Danmarks Statistiks registerdata faktisk er muligt at identificere individer, deres familier og deres virksomheder, samt at sammenligne data over tid. Registerne rummer bl.a. oplysninger om ejerens oprindelse, forældrenes oprindelse, en række socio-økonomiske variable samt virksomhedsoplysninger.

Undersøgelhedsdesignet har således indebåret, at kvantitative og kvalitative metoder er blevet søgt kombineret med hinanden undervejs i forskningsprocessen: forstudiet var rent kvalitativt, registeranalysen rent kvantitativ og spørgeskemaundersøgelsen en kombination i form af personlige interviews på basis af et semi-struktureret spørgeskema. Desuden kendetegnes undersøgelsen af, at der både i registeranalysen og spørgeskemaundersøgelsen anvendes et komparativt design i form af sammenligning af fem indvandrergrupper: pakistanere, tyrkere, ex-jugoslavere, iranere og kinesere. Ved at fastholde en sådan komparativ dimension i analysen undgås generaliseringer om indvandrere og deres virksomheder, og de forskelle, der viser sig, kan danne afsæt for såvel erhvervspolitiske tiltag som teoriudvikling. Alle fem grupper har det til fælles, at de for langt hovedpartens vedkommende er blevet "omplantet" til det danske samfund igennem de sidste 2-3 årtier, men naturligvis med vidt forskellige sociokulturelle træk og erhvervsøkonomiske kompetencer fra deres hjemlande. Hvis det derfor viser sig, at de som grupper betragtet har en varierende adfærd i deres nye samfund – hvad faktisk er tilfældet på en række punkter - må hovedforklaringen være deres medbragte egenskaber, kombineret med den dynamik, der har udviklet sig i gruppen undervejs i dens interne samspil og i forhold til det omgivende samfund.

3.1. Datagrundlag

Efter kontakt til Danmarks Statistik blev et udtræk på baggrund af tre interaktive databaser leveret. Udtrækket omfattede IDA-databasen (Integreret Database for Arbejdsmarkedsforskning), befolkningsdatabasen og erhvervsdatabasen. IDA-databasen dækker perioden siden 1980. De nyeste data, der forelå på det tidspunkt hvor udtrækket blev foretaget, var 1997-tallene.

Den ideelle situation set ud fra et forskningsmæssigt synspunkt havde været at få adgang til alle oplysninger for hele populationen for alle årene. Danmarks Statistiks prispolitik takserer dataudtræk på baggrund af antallet af samkørte databaser, antal år samt antallet af records (individer/virksomheder). Denne prispolitik, kombineret med projektets økonomiske rammer, gjorde det nødvendigt at foretage en række afgrænsninger og prioriteringer.

For at begrænse udtrækket med hensyn til antallet af år, viste det sig nødvendigt at dele udtrækket op i to dele: Persondata og virksomhedsdata. Dette skyldtes et hensyn til at følge individers historie over et længere tidsrum og et andet hensyn til at følge dynamikken i virksomhederne år for år.

Persondata blev udtrukket for årene 1982, 1989 og 1996. 1982 blev valgt som det tidligste år, fordi data for 1980 og 1981 er fejlbehæftede på grund af databrud i forbindelse med etableringen af IDA. Året 1996 blev valgt som det seneste år, fordi 1997 endnu ikke var helt ajourført. 1989 blev valgt, dels fordi det ligger midt imellem de to andre år, dels fordi det således blev muligt at følge flygtningestrømmene fra de tidlige 80'ere.

Virksomhedsdata blev trukket ud for årene 1992-96. Således blev der taget hensyn til, at dataene var så aktuelle som muligt, samt at det blev muligt at analysere dynamikken i virksomhederne år for år. Desuden var det mindre vigtigt at kunne gå længere tilbage end 1992, idet det først er i de senere år, at udviklingen i antallet af indvandrerejede virksomheder for alvor er slået igennem.

Yderligere viste det sig nødvendigt at nedbringe antallet af records. Dette blev gjort ved at afgrænse populationen til kun at bestå af personer i aldersgruppen 18-59 år. Ud af denne delpopulation blev det prioriteret at medtage alle indvandrere og deres efterkommere, samt 5% af kontrolgruppen bestående af personer af dansk oprindelse. Resultatet blev en samplestørrelse, hvor det kunne forventes, at man ved de efterfølgende statistiske analyser kunne opnå et tilfredsstillende højt signifikansniveau.

Til brug for spørgeskemaundersøgelsen blev en særkørsel foretaget ved Danmarks Statistik, for at få et udtræk af navne på virksomhedsejere og virksomhedsadresser på baggrund af 1997-virksomhedsdata. Dette blev muliggjort ved, at Syddansk Universitet som offentlig institution kunne rette henvendelse til CPR-registeret under Indenrigsministeriet, som sørgede for at aktuelle CPR-numre i det storkøbenhavnske område blev leveret til Danmarks Statistik, som herefter kunne udtrække virksomhedsejere fra bestemte indvandrergrupper og brancher.

Udtrækket bestod af virksomheder, hvor ejeren var født i Pakistan, Tyrkiet, det tidligere Jugoslavien, Iran eller Kina (defineret som Folkerepublikken Kina, Taiwan, Hong Kong og Vietnam; Vietnam blev taget med fordi de fleste indvandrere fra Vietnam er etniske kinesere). Grunden til, at Pakistan, Tyrkiet og det tidligere Jugoslavien blev taget med i undersøgelsen var, at tidligere undersøgelser ved Dansk Center for Migration og Etniske Studier havde vist, at der er stor variation i andelen af selverhvervende blandt indvandrere og deres efterkommere med oprindelse i disse lande, selv om de alle har været i Danmark siden 1960'erne. Iranere og kinesere blev inkluderet, fordi forstudiet pegede på, at begge grupper havde en høj andel af selvstændige erhvervsdrivende, samtidig med at de på en række områder synes at være hinandens modpoler: iranerne veluddannede, kineserne med lavere uddannelsesniveau; iranerne uden klar branchespecialisering, kineserne specialiseret i få brancher; iranerne med kort erhvervshistorie i Danmark, kineserne med en erhvervshistorie, der i hvert fald rækker tilbage til efterkrigsårene.

Udtrækket blev desuden afgrænset ved at kun at udtrække virksomheder fra 12 (del)brancher, der var sammensat på en måde, så de vigtigste indvandrerdominerede (del)brancher kom med (fx "cafe-terier, grillbarer m.v." og "rengøring") samt nogle brede branchekategorier som "fremstilling", hvor der er forholdsvis få indvandreraktiviteter. I den efterfølgende analyse blev to af brancherne (vedrørende videnskrævende konsulent- og servicevirksomhed) dog slået sammen. For at opnå et passende antal udtrukne i hver indvandrer- og branchekategori og undgå dominans af indvandrer-tætte (del)brancher, kunne der maksimalt udtrækkes 10 personer pr. branche/indvandrergruppe (dog 20 for "tyrkere" fordi der her er en skarp opdeling i to etniske grupper: kurdere og tyrkere). Endelig blev der kun udtrukket virksomheder med adresse i HT-området. Dette blev gjort af praktiske grunde og fordi forstudiet tydede på, at det ikke ville give et skævt billede, idet erhvervsstrukturen for indvandreraktiviteter i hovedstadsområdet ikke adskiller sig nævneværdigt fra de andre landsdele, bortset fra at udviklingstendenser i København først slår igennem i provinsen med en vis forsinkelse.

Resultatet af udvælgelsesprocessen blev, at der på basis af et grundsample på 2.329 personligt ejede indvandreraktiviteter i de valgte grupper og brancher blev udtrukket 682, som var nogenlunde jævnt fordelt over grupperne (minimum 38, maksimum 78) og brancherne.

Resultaterne fra forstudiet blev taget i anvendelse i udformningen af spørgsmålene i spørgeskemaet. En pilotundersøgelse med tolv virksomhedsejere (to afghanere, to marokkanere, to tyrkere, tre iranere, tre palæstinensere) blev foranstaltet for at afprøve spørgsmålene, hvilket førte til enkelte ændringer af spørgeskemaet.

Til udførelsen af interviews og udfyldelsen af spørgeskemaerne blev brugt 4 studentermedhjælpere og 2 tolke. I alt 279 interviews blev gennemført, hvilket giver en svarprocent på 41%. En bortfaldsanalyse, for henholdsvis "deltager" og "ikke deltager", blev udført i samarbejde med Danmarks Statistik i 1999 på basis af data for grundsamplet. De to grupper blev sammenlignet mht. en række variable: virksomhedens beliggenhed, virksomhedens branchetilknøytning samt ejerens oprindelsesland, alder, køn, bopæl og opholdslængde i Danmark. Resultaterne afslørede ingen markante afvigelser

mellem de to grupper. Dog varierede svarprocenten i de fem indvandrergupper en del, med tyrkerne som den laveste (ex-jugoslaver: 38% , tyrkere: 32%, pakistanere: 40%, iranere: 61%, kinesere m.v.: 47%).

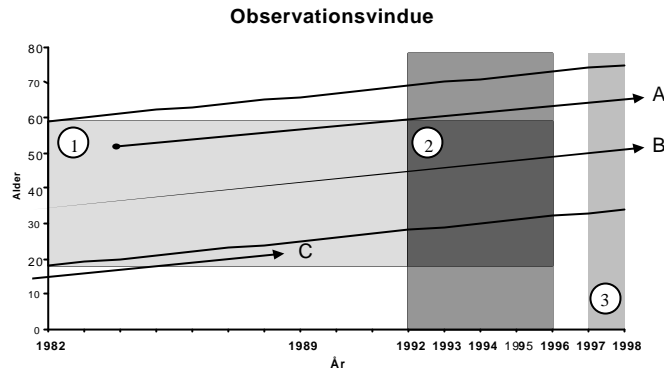
Tabel 3.1. viser branchefordelingen for samtlige indvandreraktiviteter, de udtrukne aktiviteter og svaraktiviteterne. Det ses hvorledes udvælgelsesmetoden sikrer en mere ligelig branchefordeling (ved at sammenligne kolonne 1 og 2) og at svaraktiviteternes branchefordeling stemmer pænt overens med de udtrukne aktiviteter (kolonne 2 og 3).

Tabel 3.1. - Branchefordelingen for samtlige indvandreraktiviteter i HT-området i 1997, de udtrukne aktiviteter og svaraktiviteter (%)

	Samtlige indvandrer- aktiviteter	Udtrukne aktivitet- er	Svaraktiviteter
Restauranter	9,2	15,0	18,6
Cafeterier, grillbarer mv.	22,0	17,6	15,1
Detailhandel, nærings- og nydelsesmidler	13,7	7,8	10,8
Detailhandel, specialfor- retninger	7,7	8,8	9,7
Detailhandel, supermar- ked, kiosker mv.	15,7	7,5	6,8
Forlystelser / kultur	3,2	6,5	6,0
Handel, agentur mv.	5,0	8,8	6,8
Transport	11,6	7,0	6,5
Fremstilling (inkl. primære erhverv)	2,7	6,9	5,7
Rengøring mv.	2,0	5,4	4,3
Anden serviceaktivitet- hed/konsulent mv.	7,2	8,8	9,7
Total	100	100	100
(N)	(2.329)	(682)	(279)

En oversigt over det samlede datagrundlag for hele den empiriske analyse (ekskl. forstudiet) ses på figur 3.1.

Figur 3.1: Observationsvindue for det samlede datagrundlag



Det skraverede område (1) ,som lapper ind over (2) beskriver observationsvinduet for udtrækket af persondata. Samplet består af personer i alderen 18 til 59 år pr. 31. december i de udvalgte år 1982, 1989 og 1996.

Område (2) beskriver udtrækket af virksomhedsdata. Der er tale om de momspligtige enkeltmandsvirksomheder som var ejet af personer mellem 18 og 59 år pr. 31. december i hvert af årene fra 1992 til 1996.

Med hensyn til de to ovennævnte udtræk er 100% af personerne med indvandrere/efterkommerbaggrund udtrukket. 5% af personerne med dansk oprindelse er udtrukket som kontrolgruppe.

Område (3) beskriver de 682 personer, som er blevet udtrukket som respondenter til spørgeskemaundersøgelsen.

De indtegnede pile er eksempler på hvordan individer indtræder i og bortfalder fra datagrundlaget.

Pil A beskriver en person der indtræder i løbet af 1983 i en alder af ca. 51 år. Der er således tale om en person der indvandrer til Danmark i løbet af 1983. Personen forlader samplet igen i løbet af 1991 idet vedkommende fylder 59 år.

Pil B beskriver en person der indtræder i samplet i 1982, idet personen er ca. 34 år gammel på daværende tidspunkt. Personen optræder i hele samplet, idet han eller hun ikke når at fylde 59 år inden 1996, og heller ikke dør eller udvandrer. Hvis denne person er virksomhedsejer ved udgangen af 1997 indenfor en af tolv udvalgte brancher i HT-området og er indvandret fra et af de fem udvalgte lande er vedkommende en af de 682 respondenter til spørgeskemaundersøgelsen.

Pil C beskriver en person der indtræder i samplet i løbet af 1982 idet vedkommende fylder 18 år. Personen forlader samplet igen i løbet af 1988 p.g.a. dødsfald eller udvandring, eller fordi der er tale om en person af dansk oprindelse, som er trukket ud blandt de 5% i 1982, men ikke i 1989 og 1996.

4. Resultater fra registeranalysen

4.1. Indledning

Registeranalysen omfattede socio-økonomiske data for samtlige indvandrere og efterkommere i Danmark mellem 18 og 59 år (og et 5% sample af danskfødte), herunder også oplysning om deres oprindelsesland (forstået som det land de er indvandret fra). I registrene er der desuden oplysning om deres nuværende statsborgerskab og fødeland. I langt hovedparten af tilfældene er fødelandet sammenfaldende med den nationalstat, hvor de tidligere var statsborgere og bosat. Registrene rummer ingen oplysninger om de indvandrede etniske baggrund, som ofte varierer inden for nationalitetsgrupper.

For de 5 udvalgte indvandrergrupper gælder følgende særlige forhold:

Ex-jugoslaver omfatter kun de jugoslaver, der indvandrede i perioden omkring 1970 samt deres familier og efterkommere. De mange jugoslaver som flygtede til Danmark i begyndelsen af 1990'erne er ikke medtaget. Gruppen udgjorde i 1996 10.396 personer, hvoraf 342 var selvstændige erhvervsdrivende (3,3%).

Tyrkere omfatter både etniske tyrkere og kurdere, der har Tyrkiet som oprindelsesland. Denne gruppe består både af de oprindeligt indvandrede tyrkere fra perioden omkring 1970 og deres familier og efterkommere og de flygtninge, der er kommet til Danmark siden hen. Gruppen udgjorde i 1996 24.138 personer, hvoraf 1.818 var selvstændige erhvervsdrivende (7,5%).

Pakistanere omfatter de pakistanere, der indvandrede i perioden omkring 1970 samt deres familier og efterkommere. Gruppen udgjorde i 1996 9.241 personer, hvoraf 1.145 var selvstændige erhvervsdrivende (12,4%).

Iranere omfatter både de (få) iranere, der befandt sig i landet i 1982 og de mange flygtninge, der kom hertil i løbet af 1980'erne samt deres familier og efterkommere. Gruppen udgjorde i 1996 i alt 8.223 personer, hvoraf 860 var selvstændige erhvervsdrivende (10,5%).

Kinesere er den mest heterogene af grupperne. Den består af personer der er indvandret fra Folkerepublikken Kina, Taiwan, Hong Kong og Vietnam. Vietnam er medtaget, fordi størstedelen af flygtningene fra Vietnam er af kinesisk afstamning. Gruppen udgjorde i 1996 i alt 7.765 personer, hvoraf 633 var selvstændige erhvervsdrivende (8,2%).

4.2. Andelen af selvstændige i 1982, 1989 og 1996

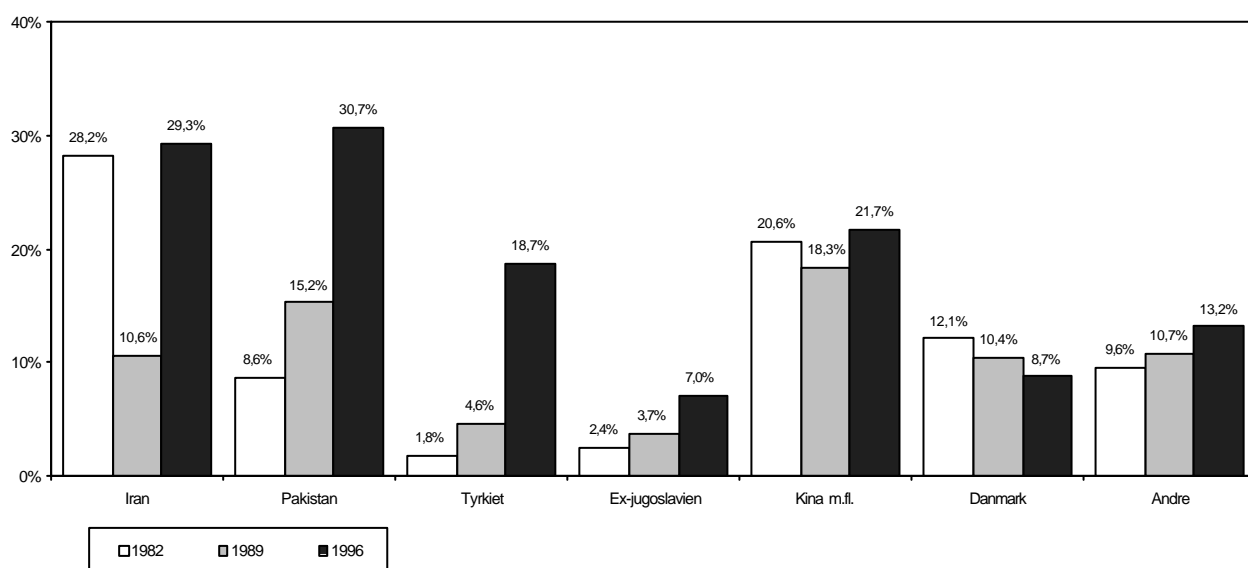
Selvstændige erhvervsdrivende defineres som personer, der primært ernærer sig via en personligt ejet virksomhed (inkl. partnerskaber o.l.). Direktører i anpartsselskaber o.l., der samtidig er medejere af selskabet, indgår ikke i gruppen, idet de principielt er lønmodtagere. Dette udgør naturligvis et problem for analysen, idet statistikken på denne måde er "blind" i forhold til indvanderes og danskfødtes ejerskab af større erhvervsaktiviteter, der normalt drives i selskabsform og derved principielt ikke kan henregnes til en bestemt ejer og dennes baggrund, selv i tilfælde hvor samtlige ejere og ansatte tilhører en bestemt indvandrergruppe. Fejkilden vurderes dog, blandt andet på grundlag af interviewrunden med nøglepersoner, at være forholdsvis begrænset for indvandreraktiviteter, idet langt de fleste fortsat er små, familieejede enheder. Fejkilden må dog siges at være

stigende som følge af, at nogle indvandrerejede virksomheder med tiden vokser sig større og mere kapitalstærke, hvilket øger incitamentet til at overgå til selskabsveje.

Antallet af selvstændige og antallet af lønmodtagere (inkl. arbejdsløse) udgør tilsammen de aktive på arbejdsmarkedet. I 1996 udgjorde de selvstændige for danskernes vedkommende 9% af de aktive på arbejdsmarkedet, mod i gennemsnit 23% for de fem indvandrergrupper og 13% for øvrige indvandrergrupper. For danskfødte er andelen af selvstændige i forhold til de aktive på arbejdsmarkedet faldet jævnt gennem mange årtier, især som følge af at stadig flere danskejede virksomheder ejes i selskabsform. For indvandrergrupperne som helhed er selvstændiges andel af de aktive på arbejdsmarkedet derimod steget siden 1980'ernes begyndelse, om end med betydelig variation fra gruppe til gruppe.

Figur 4.1 viser udviklingen i de selvstændiges andel af de aktive i arbejdsstyrken for årene 1982, 1989 og 1996 for de fem indvandrergrupper, danskfødte og øvrige indvandrergrupper. For tyrkere, pakistanere, ex-jugoslavere og andre indvandrergrupper er der en jævn og markant stigning i perioden, medens der for danskfødte er et fald. Iranere og kinesere skiller sig ud med et mere broget forløb. For iranernes vedkommende er hovedforklaringen dog, at der i 1982 fortsat kun var ganske få iranere i Danmark, hvoraf en forholdsvis stor del var selvstændige erhvervsdrivende (blandt andet tæppehandlere). I midten af 1980'erne fandt den store tilstrømning af iranske flygtninge sted, fortrinsvis bestående af unge mænd, der i 1989 ofte var i gang med integrationsforløb, uddannelsesforløb o.l. Det bemærkelsesværdige for denne gruppe er derfor ikke så meget nedgangen fra 1982 til 1989 som den kraftige stigning fra 1989 til 1996. For kineserne er der nærmest tale om status quo. Årsagen hertil er formentlig gruppens heterogenitet og at tilgangen til gruppen i høj grad kom fra Folkerepublikken Kina i sidste halvdel af 1980'erne, blandt andet i form af studerende.

Figur 4.1. Selvstændiges andel af de aktive på arbejdsmarkedet (18-59 år) for udvalgte indvandrergrupper i 1982, 1989 og 1996 (%)



Kilde: Særkørsel ved Danmarks Statistik

Den markante variation i andelen af selvstændige fra den ene gruppe til den anden illustrerer betydningen af gruppernes forskellige egenskaber. Dette er især tydeligt, når bestemte populationer har været i landet stort set lige længe, fordi de i så fald har været underlagt meget ensartede samfundsstrukturelle forhold. Når de så alligevel udviser forskellig adfærd på gruppeniveau, sådan som tilfældet er for ex-jugoslaver og pakistanere, er det et udtryk for forskelle i gruppeegenskaber og/eller at gruppedynamikken har varieret fra den ene gruppe til den anden.

Hvis man sætter de selvstændige i forhold til samtlige voksne i populationen frem for i forhold til de aktive på arbejdsmarkedet, falder de selvstændiges andel af totalpopulationen mere for indvandrergrupperne end for de danskfødte, fordi der er få lønmodtagere blandt indvandrerne og forholdsvis mange modtagere af overførselsindkomst. I appendiks 1 er tallene for de største indvandrergrupper og danskfødte angivet. Som det ses er andelen af selvstændige større end blandt danskfødte i en række indvandrergrupper, såvel europæiske (især hollændere og italienere) som ikke-europæiske (herunder kinesere, pakistanere og iranere). Samlet set udgjorde de selvstændige med indvandrerbaggrund 7% af samtlige selvstændige i 1996, hvilket er identisk med befolkningsandelen, men ser man bort fra 1990'ernes store flygtningegrupper fra bl.a. Bosnien og Somalia, som i 1996 kun i få tilfælde havde etableret egen virksomhed, er andelen af selvstændige lidt højere blandt indvandrere. Ser man på de nye iværksættere i 1996 havde 8% udenlandsk statsborgerskab mod 5% i 1990, hvilket i begge år er en overrepræsentation på ca. 25% i forhold til befolkningsandelen (Erhvervsfremme Styrelsen 1996, 1999). Bemærk at disse tal for iværksættere ikke inkluderer de omkring 50% af indvandrerne, der har skiftet til dansk statsborgerskab og som i kraft af længere opholdstid normalt har bedre forudsætninger for at starte en virksomhed.

Også i andre lande finder man ofte en vis overrepræsentation af indvandrere blandt iværksættere og selvstændige, bl.a. i Sverige hvor udenlandskfødte (uanset om de havde svensk statsborgerskab) i 1996 udgjorde 14% af iværksætterne mod 10% af befolkningen (Erhvervsfremme Styrelsen 1999, Ekberg 1998). En vigtig årsag til dette mønster er indvandrernes mere begrænsede jobmuligheder på grund af diskrimination på arbejdsmarkedet, som tvinger forholdsvis mange indvandrere til at overveje at starte egen virksomhed. Dette hovedmønster er dog ikke uden afgivelser, fordi visse grupper er mere entreprenante end andre, og fordi det normalt tager tid før indvandrere har fået dannet de relationer og den kompetence, der skal til, før det er realistisk at starte en ny virksomhed.

4.2. Selvstændiges indtægtsforhold sammenlignet med andre socio-økonomiske grupper og majoritetsbefolkningen

Der kan være mange årsager til at et menneske vælger at starte egen virksomhed: favorable støtteordninger, lovende kommercielle muligheder, blokerede jobmuligheder, iværksættertradition i familien, ønske om selvbestemmelse og meget mere. Økonomiske motiver indgår således i en palet sammen med andre forhold, og der kan være forskellige tærskler for, hvilken indkomst forskellige sociale og etniske grupper anser for at være et minimum for at vælge tilværelsen som selvstændig erhvervsdrivende. Majoritetsbefolkningen har ofte højere krav hertil end indvandrere, altså et anderledes aspirationsniveau og kriterier for, hvilke økonomiske og arbejdsmæssige vilkår de finder acceptable (jf. figur 2.1). Det er en af forklaringerne på, at indvandrere i stigende grad har overtaget visse typer af forretninger fra de danskfødte, fx grøntforretninger.

Dette betyder imidlertid ikke, at indvandrergrupper ikke har et minimumskrav til deres indkomst- og arbejdsforhold, især da de fleste har mulighed for at modtage en eller anden form for overførselsindkomst. Man må derfor forvente, at de som minimum - i hvert fald på længere sigt - har et krav om en indkomst mindst på understøttelsesniveau. Som det fremgår af tabel 4.1 er det - forudsat at

Kapitel 4: Resultater fra registeranalysen

de officielle skattetal er troværdige - lykkedes for de fleste af grupperne at nå op over understøttelsesniveauet på ca. 120.000 kr.

I øvrigt viser tabellen, at indvandrere, uanset om de er selvstændige eller lønmodtagere, tjener mindre end de danskfødte, hvad der ikke kan overraske i betragtning af danskfødtes bedre uddannelsesbaggrund og kompetenceniveau. Mere overraskende er det, at selvstændige med indvandrerbaggrund systematisk tjener mindre end lønmodtagere i den samme gruppe, medens man for danskfødte finder det modsatte mønster. For indvandrergrupperne er der også grund til at hæfte sig ved den store variation fra den ene gruppe til den anden, som kan skyldes mange forhold: de brancher de koncentrerer sig om, den tid de i gennemsnit har været etableret som selvstændige og deres kompetencer, motivation og dygtighed.

Tabel 4.1. Bruttoindkomst pr. capita i 1996 for socio-økonomiske hovedkategorier, fordelt på udvalgte indvandrergrupper og danskfødte (1000 kr.)

	Selvstændige	Lønmodtagere (inkl. arbejdsløse)	Andre (offentlig eller privat forsørgelse)
Ex-Jugoslavien	176.507	190.794	83.950
Pakistan	136.640	167.867	71.595
Tyrkiet	114.321	166.345	87.912
Iran	104.565	183.451	90.844
Kina m.fl.	126.509	181.013	76.587
Danmark	285.242	233.188	95.178
Andre lande	189.319	222.590	77.171
Total	277.321	232.340	92.855

Kilde: Særkørsel ved Danmarks Statistik

Resultaterne i tabellen må naturligvis tages med et gran salt, eftersom der er tale om de officielle skattemæssigt registrerede indkomsttal. For selvstændige erhvervsdrivende er der generelt større mulighed for at få ikke-registrerede indkomster end for lønmodtagere. Der er derfor god grund til at betvivle, at de faktiske indkomster for selvstændige indvandrere ligger meget under gennemsnittet for lønmodtagere, som tallene viser. På den anden side tyder andre resultater klart på, at mange indvandrere starter virksomheder under pres efter mange års tilværelse på understøttelse eller overførselsindkomst og derfor er villige til at acceptere lav indkomst og lange arbejdstider. Samtidig er konkurrencen i de brancher og bykvarterer, hvor indvandrerne dominerer, særdeles hård. Tager man disse forhold, som dokumenteres nærmere i kapitel 5, i betragtning, er det faktisk sandsynligt, at selvstændige blandt indvandrere ikke tjener mere end lønmodtagere i gennemsnit, og at det derfor ikke er forventningen om høj indkomst, der er den primære drivkraft for de mange indvandrere, der vælger at starte deres egen virksomhed.

Med hensyn til sammenligningen med danskfødte er der alt i alt grund til at fæste lid til hovedresultatet om, at danskfødte selvstændige i gennemsnit tjener mere end selvstændige med indvandrerbaggrund. Danskfødte har normalt bedre muligheder på jobmarkedet end indvandrere og de danskfødtes virksomheder findes i større udstrækning i brancher, hvor konkurrencen ikke er så hård som for små detailforretninger i den indre by, fx i håndværksbrancher. Forskellen mellem de to grupper af selvstændige vil naturligvis indsnævres, hvis man antager, at indvandrere gennemsnitligt har højere ikke-registrerede indtægter end danskfødte, hvilket meget vel kan være tilfældet for visse grupper

med en stærk specialisering i bestemte brancher (kinesere i restaurations- og fast food branchen og pakistanere på kioskmarkedet), men næppe er tilfældet i forhold til samtlige grupper, herunder indvandrere fra "andre lande", der domineres af europæere, og som spreder sig over en meget bred vifte af brancher.

Et særlig interessant resultat i tabel 4.1 er indkomstforholdene for pakistanere og ex-jugoslavere, idet de, jf. figur 4.1., har valgt vidt forskellige strategier mht. selverhverv og lønarbejde. Pakistanerne nåede op på en andel af selvstændige langt over gennemsnittet allerede i 1980'erne, medens ex-jugoslavere i hele perioden har ligget langt under gennemsnittet. Man kan derfor se indkomsttallene som et udtryk for, hvilken hovedstrategi, der på længere sigt var den mest givtige. Resultatet synes umiddelbart meget klart, idet ex-jugoslaverne i alle hovedkategorier har højere indkomst end pakistanerne. Imidlertid kan resultatet også ses som et udtryk for, at ex-jugoslaverne gennemgående er bedre uddannede end pakistanerne og derfor alt andet lige må forventes at være i stand til at skabe en højere indkomst. Desuden er der særlig grund til skepsis med hensyn til indkomsttallet for selvstændige pakistanere, eftersom de i meget høj grad har specialiseret sig inden for kioskmarkedet, hvor der er gode muligheder for at opnå ikke-registrerede indkomster. Jugoslaverne har i højere grad specialiseret sig i brancher, hvor konkurrencen ikke er så hård og den officielle indtjening bedre, men hvor der formentlig også er ringere mulighed for at opnå ikke-registrerede indkomster.

De selvstændige erhvervsdrivendes bruttoindkomst kan stamme fra en række forskellige indkomstkilder, herunder supplerende lønindkomst og offentlige overførsler. Faktisk bliver det stadig mere almindeligt, at lønmodtagere har indkomst fra egen virksomhed og selvstændige fra lønindkomst. For samtlige selvstændige udgjorde lønindkomster og overførselsindkomster i 1996 henholdsvis 14% og 3% af overskuddet af egen virksomhed. For indvandrere er især de offentlige overførsler større, både i absolutte tal og relativt. Tabel 4.2. giver et billede af indkomstsituationen for selvstændige i de fem indvandrergrupper. Som det ses er der en vis variation fra den ene gruppe til den anden med lønindkomster varierende fra ca. 11.000 kr. (kinesere) til ca. 38.000 kr. (ex-jugoslavere) og overførselsindkomster varierende fra ca. 12.000 kr. (tyrkere) til ca. 24.000 kr. (iranere). Denne variation skyldes givetvis mange forhold såsom opholdstidens længde, kvalifikationer og arbejdsbelastningen i virksomheden.

Tabel 4.2. Indkomstkilder for selvstændige erhvervsdrivende i de fem ejergrupper i 1996 (kr. pr. capita)

	Ex-Jugoslavien	Pakistan	Tyrkiet	Iran	Kina m.fl.
Lønindkomst	37.892	13.489	11.379	14.748	10.749
Overskud egen virksomhed	115.404	99.487	80.528	54.464	93.020
Offentlige overførsler	15.191	12.967	12.065	23.664	13.208
(N)	(379)	(1.145)	(1.818)	(860)	(716)

Kilde: Særkørsel ved Danmarks Statistik

Sammenlignes indkomstudviklingen over tid for udvalgte indvandrergrupper eller socio-økonomiske kategorier, er det normale mønster, at indkomsten øges med opholdsperiodens længde, især fordi andelen af aktive på arbejdsmarkedet tenderer mod at øges (Bager & Rezaei, Wadensjø

1999). Dog kan dette mønster brydes i krisetider, hvor indvandrerne er mere udsatte for at miste deres job end danskfødte, specielt indvandrere med oprindelse uden for Europa. En sådan marginalisering gjorde sig klart gældende i perioden omkring 1990 (Emerek, Jakobsen & Dahl 1998).

4.3. Virksomhedernes antal, størrelse, branchefordeling og beliggenhed

Antallet af personligt ejede virksomheder er i alle grupper omkring 20% lavere end antallet af selvstændige erhvervsdrivende (baseret på henholdsvis firmastatistikken og personstatistikken). Det kan skyldes partnerskaber o.l., altså virksomheder hvor der er to eller flere ejere – og at dette mere end opvejer det modsatte forhold i form af, at en selvstændig erhvervsdrivende kan eje mere end en virksomhed.

I 1996 ejede de fem indvandrergrupper i alt 4.510 virksomheder, fordelt på følgende måde: iranere 747 virksomheder, pakistanere 989 virksomheder, ex-jugoslavere 293 virksomheder, tyrkere 1.764 virksomheder og kinesere 608 virksomheder.

Tabel 4.3 og 4.4 bestyrker opfattelsen af, at indvandreraktiviteter gennemgående er små familieejede enheder med få ansatte og lav omsætning. Kun 12% af virksomhederne har 5 ansatte og derover og med hensyn til omsætning har kun 18% en omsætning på over 1.000.000 kr. Det skal dog bemærkes, at der er forholdsvis mange uoplyste i de to tabeller.

Både med hensyn til ansatte og omsætning er de pakistanske virksomheder de største, næsten på niveau med de danskfødtes. De øvrige indvandrergrupper er betydeligt mindre, med de iranske og de ex-jugoslaviske som de mindste. De iranske virksomheders ringe størrelse synes i høj grad at være en følge af de fortrinsvis unge virksomhedsejere, hvor pakistanske virksomhedsejere gennemgående er ældre og dermed har haft længere tid til at konsolidere deres virksomhed og nå en passende størrelse (52% af de iranske virksomhedsejere er 34-41 år gamle mod 20 % af pakistanerne). De ex-jugoslaviske virksomhedsejere kendetegnes af at have en forholdsvis høj indkomst (jf. tabel 4.1) på basis af en lav omsætning (48% med en omsætning på under 500.000 kr., jf. tabel 4.4). Årsagen hertil er, i hvert fald i nogen grad, branchefordelingen, idet ex-jugoslaverne forholdsvis hyppigt driver enkeltmandsvirksomheder i servicesektoren.

Tabel 4.3. Antallet af personligt ejede virksomheder i 1996, fordelt efter antal ansatte og oprindelsesland (%)

	Ex- Jugoslavien	Tyrkiet	Pakistan	Iran	Kina m.fl.	Danmark	Øvrige op- rindelses- lande
0 ansatte	0,3	2,5	2,3	0,7	2,0	1,2	1,0
1 ansat	9,2	7,1	6,3	5,0	8,4	7,2	4,7
2-4 ansatte	13,7	16,4	11,3	7,5	12,8	15,4	8,2
5-9 ansatte	5,8	10,2	7,3	7,1	4,6	10,2	5,6
10-24 ansatte	4,4	4,2	3,7	3,9	3,6	6,8	3,9
25 og derover	1,7	0,9	1,7	0,9	0,3	1,9	1,4
Uoplyst	64,9	58,7	67,3	75,0	68,3	57,3	75,3
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
(N)	(293)	(1.764)	(989)	(747)	(608)	(156.840)	(7.428)

Kilde: Særkørsel ved Danmarks Statistik

Indvandrevirksomheder i Danmark

Tabel 4.4. Antallet af personligt ejede virksomheder i 1996, fordelt efter omsætning og oprindelsesland (%)

OMSÆTNING (1.000 kr.)	Ex- Jugoslavien	Tyrkiet	Pakistan	Iran	Kina m.fl.	Danmark	Øvrige op- rindelses- lande
Under 500	47,8	33,0	21,1	51,0	44,6	25,5	44,3
500 – 999	10,6	22,5	10,4	19,7	26,0	10,3	10,3
1.000 – 1.999	8,2	17,5	20,2	11,2	11,5	10,0	8,2
2.000 – 4.999	2,4	7,1	9,1	3,9	4,6	9,7	4,8
5.000 og derover	1,0	1,2	1,2	0,3	0,5	4,9	1,6
Uoplyst	30,0	18,7	38,1	13,9	12,8	39,7	30,9
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
(N)	(293)	(1.764)	(989)	(747)	(608)	(156.840)	(7.428)

Kilde: Særkørsel ved Danmarks Statistik

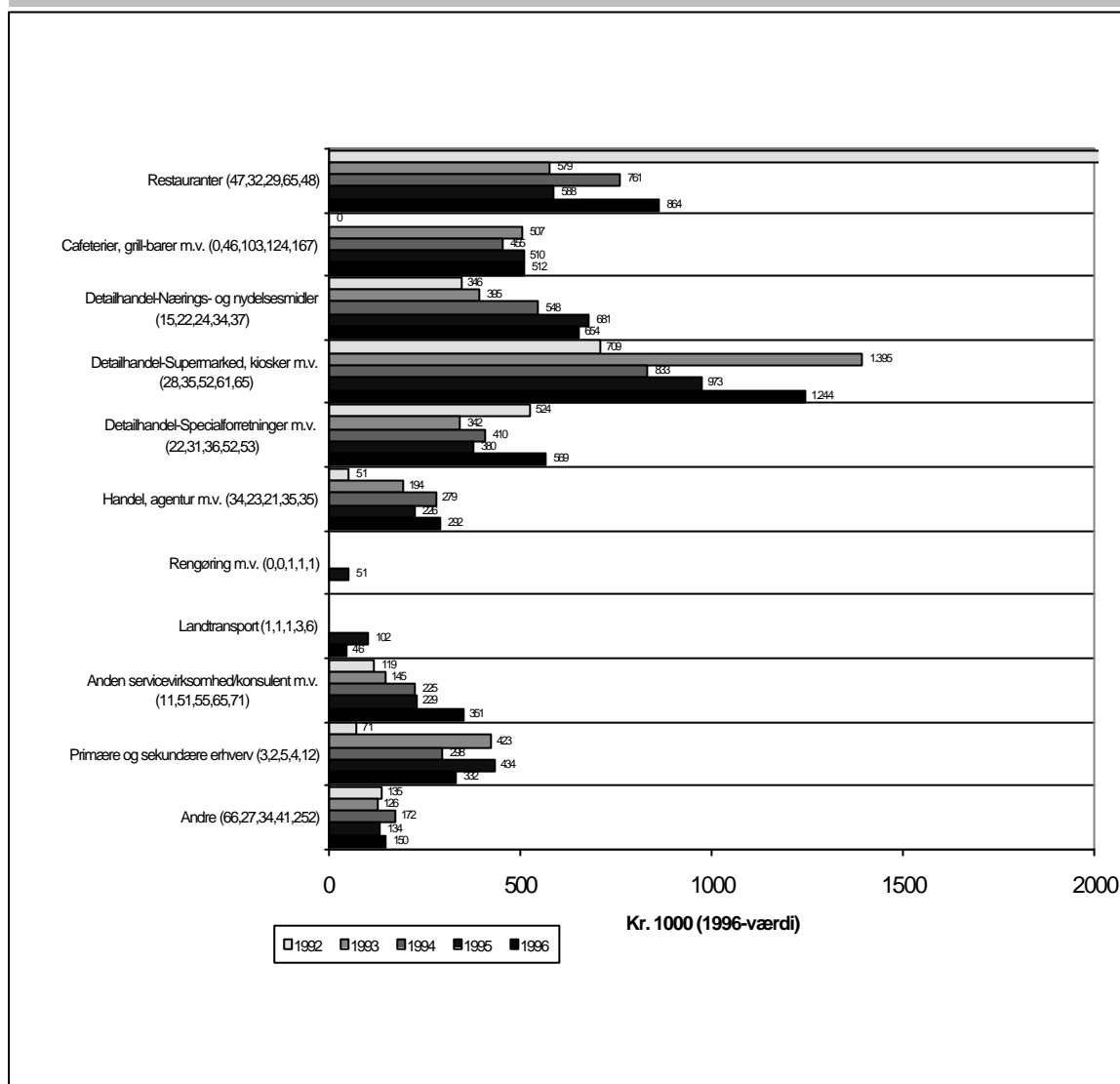
Med en samlet bestand af indvandrejede småvirksomheder på ca. 12.000 er der med tiden grund til at forvente, at nogle af disse vil skille sig ud og begynde at vokse, eventuelt kombineret med ejeren søger over i andre brancher. I nogen grad vil dette ske i tilknytning til underskoven af indvandrevirksomheder, der vil have behov for forsyninger og afsætningskanaler, som kan danne afsæt for dannelsen af engrosvirksomheder og i visse tilfælde også produktionsvirksomheder. Væksten kan således fremkomme på basis af særlige egenskaber og behov knyttet til indvandrevirksomheder og indvandrergrupper, men kan naturligvis også ske ved at indvandrevirksomheder gennemfører en normal vækstproces i den danske erhvervsstruktur, uden særlige bindinger til etniske dimensioner. Begge disse former for vækst kendes fra udlandet, blandt andet fra asiater i Storbritannien og kinesere i Østasien og USA (Barrett et al. 1996, Basu 1999, Yeung 1999, Ong et al. 1994). I nogen grad kendes de også fra den danske erhvervshistorie i form af jødernes erhvervs succes i det 19'ende århundrede (Bager & Heldbjerg, under udgivelse).

Et nærliggende spørgsmål er således, om denne udskilning af vækstvirksomheder så småt er ved at komme i gang. Figur 4.2, 4.3, 4.4, 4.5 og 4.6 kan hjælpe med at besvare dette spørgsmål. Figurerne viser, for hver af de fem indvandrergrupper og for hvert af årene i femårsperioden 1992-96, den samlede omsætning og antallet af virksomheder i udvalgte brancher. Ved at sammenholde oplysningen om antal virksomheder med den samlede omsætning, kan der dannes et indtryk af, om virksomhederne i branchegruppen vokser, målt på omsætningen.

For iransk-ejede virksomheder er der ingen tegn herpå. Tværtimod er der i en række brancher et stigende antal virksomheder uden vækst i den samlede omsætning. For pakistansk-ejede virksomheder er situationen mere stabil, dog således at der i en enkelt branche, "handel/agentur m.m.", er en markant vækst i omsætningen i perioden 1994-96, på basis af et stabilt antal virksomheder. For tyrkisk-ejede virksomheder findes begge tendenser: inden for branchen "grillbarer, cafeterier m.m." er der vækst i antallet af virksomheder uden vækst i den samlede omsætning, medens der inden for branchen "fremstilling" er et mindre antal vækstvirksomheder i perioden 1994-96. For virksomheder ejet af ex-jugoslavere finder man ligeledes begge tendenser: inden for "supermarkeder, kiosker m.m." og "nærings- og nydelsesmidler" er der et fald i den gennemsnitlige omsætning, medens der er en markant stigning inden for "specialforretninger". For kinesisk-ejede virksomheder er der ingen tegn på vækst, men derimod en række brancher med faldende gennemsnitlig omsætning.

Kapitel 4: Resultater fra registeranalysen

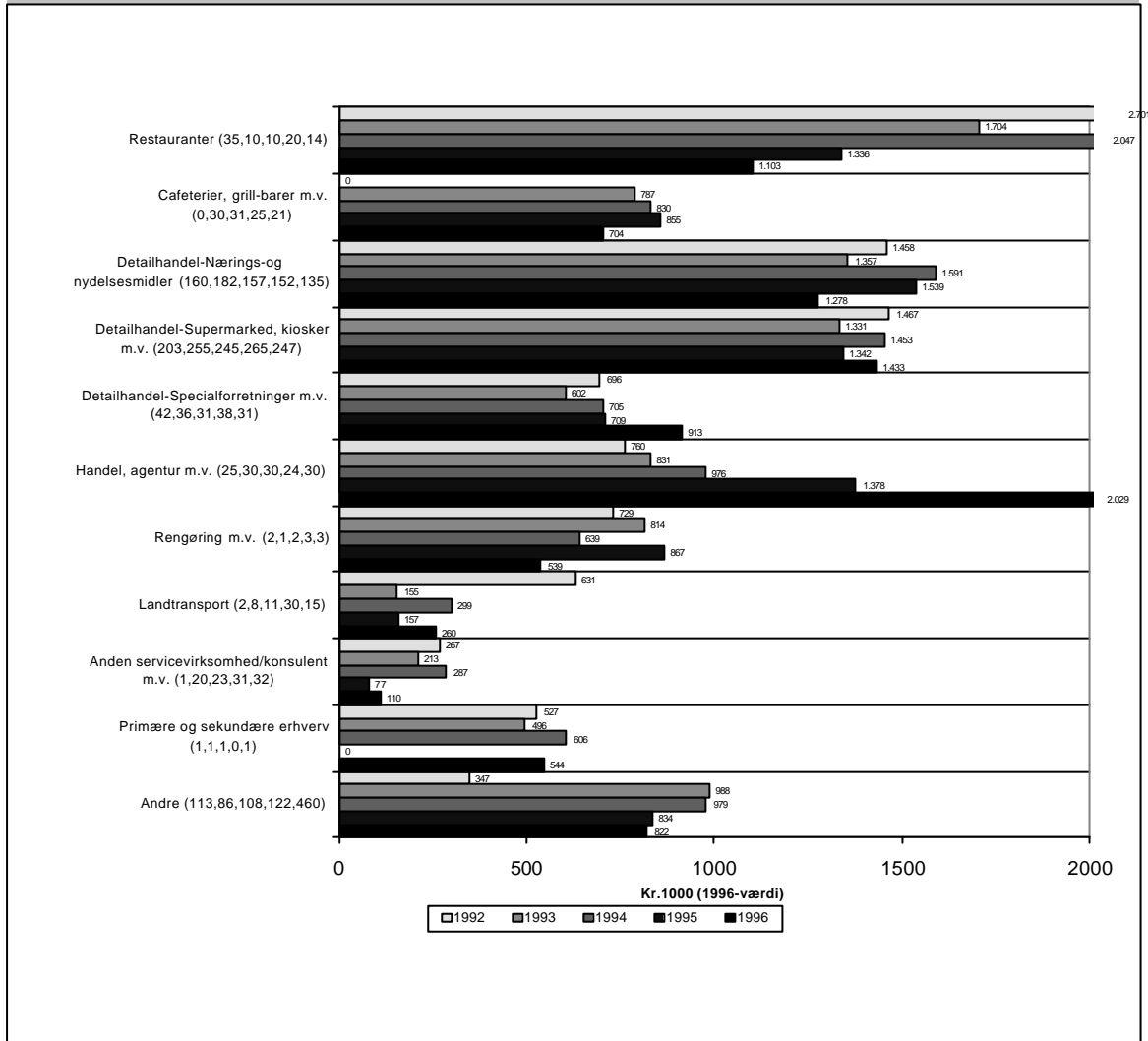
Figur 4.2. Antal virksomheder og samlet omsætning i udvalgte brancher for iransk-ejede virksomheder, 1992-96 (1.000 kr., 1996-priser)



Kilde: Særkørsel ved Danmarks Statistik

Indvandreraktiviteter i Danmark

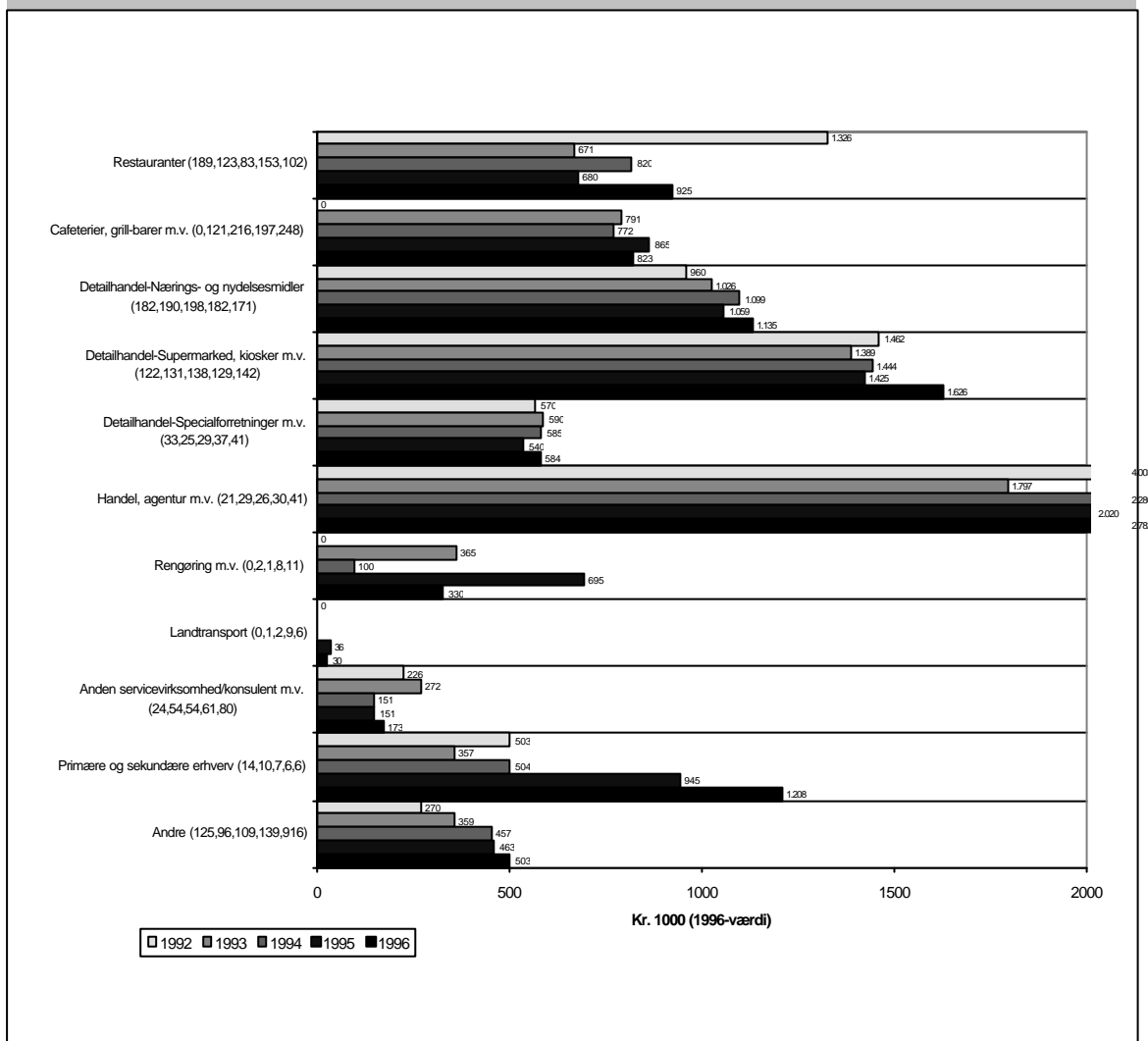
Figur 4.3. Antal virksomheder og samlet omsætning i udvalgte brancher for pakistansk-ejede virksomheder, 1992-96 (1.000 kr., 1996-priser)



Kilde: Særkørsel ved Danmarks Statistik

Kapitel 4: Resultater fra registeranalysen

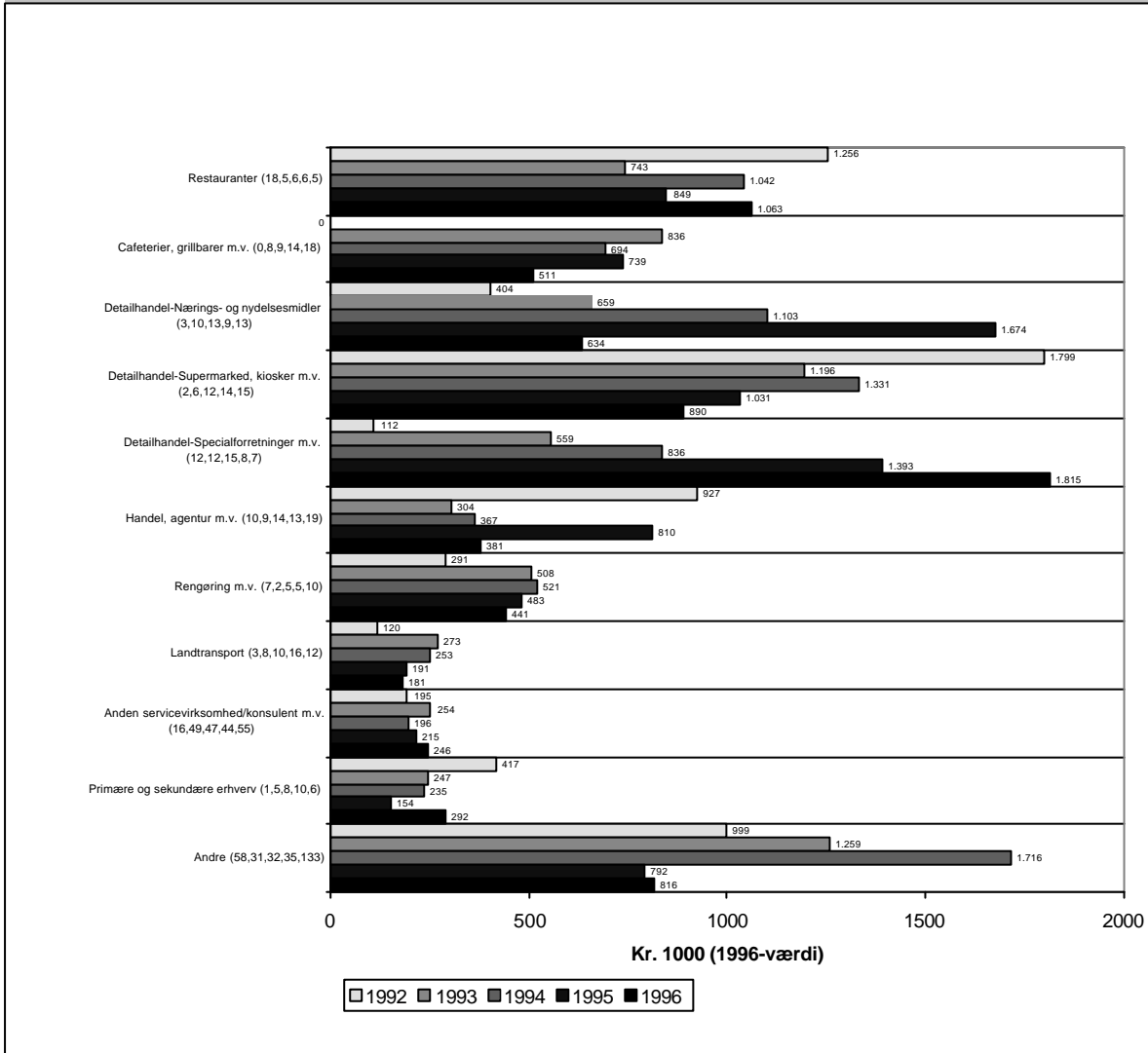
Figur 4.4. Antal virksomheder og samlet omsætning i udvalgte brancher for tyrkisk-ejede virksomheder, 1992-96 (1.000 kr., 1996-priser)



Kilde: Særkørsel ved Danmarks Statistik

Indvandreraktiviteter i Danmark

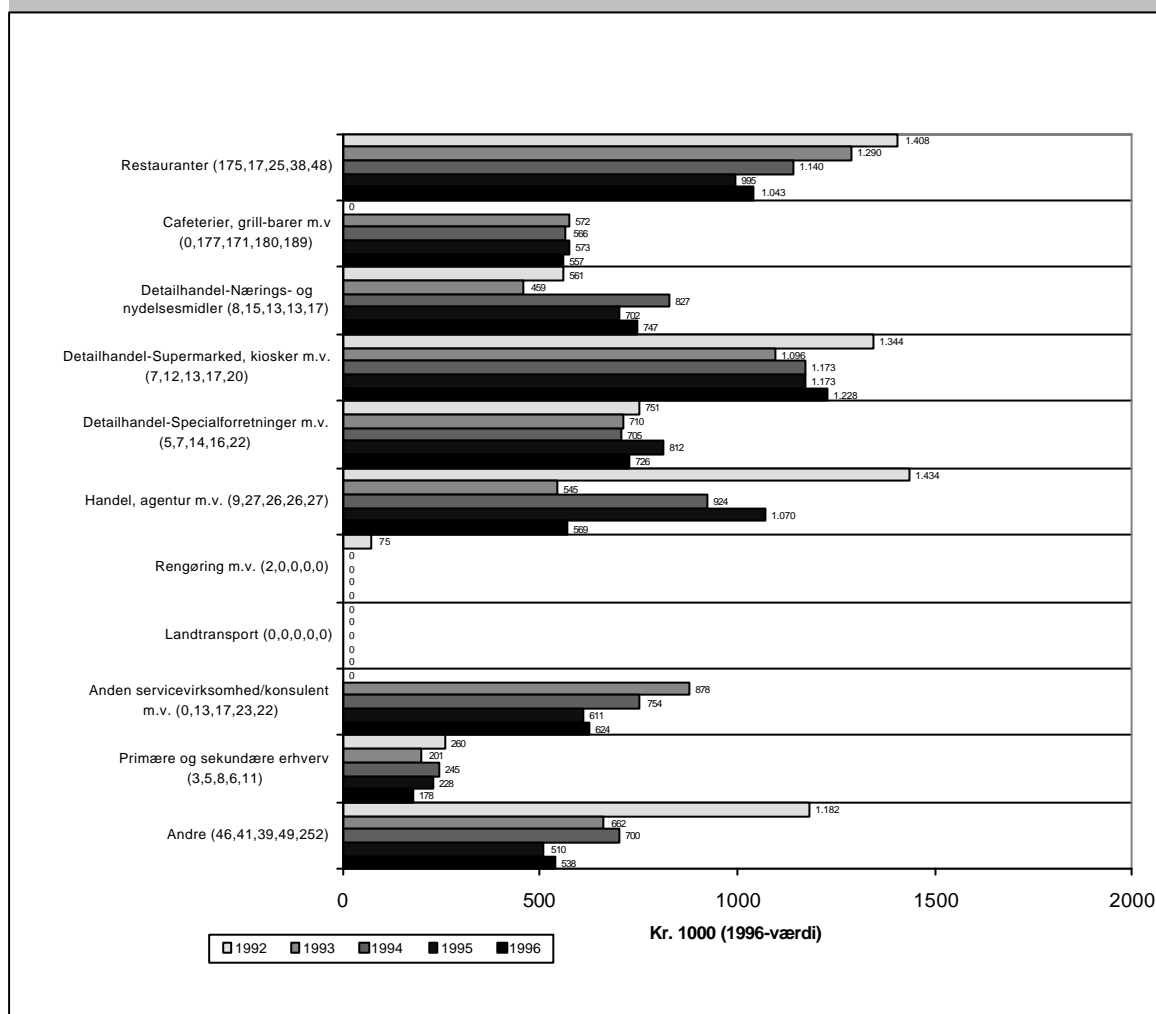
Figur 4.5. Antal virksomheder og samlet omsætning i udvalgte brancher for (ex)jugoslavisk-ejede virksomheder, 1992-96 (1.000 kr., 1996-priser)



Kilde: Særkørsel ved Danmarks Statistik

Kapitel 4: Resultater fra registeranalysen

Figur 4.6. Antal virksomheder og samlet omsætning i udvalgte brancher for kinesisk-ejede virksomheder, 1992-96 (1.000 kr., 1996-priser)



Kilde: Særkørsel ved Danmarks Statistik

Alt i alt må man derfor sige, at der i perioden 1992-96 ikke er tydelige tegn på vækstprocesser. Der er klare tegn på vækst i enkelte brancher, men der er også stærk konkurrence i visse "etniske" brancher med heraf afledt tendens til faldende omsætning og formentlig også indtjening. På længere sigt er der, specielt når de veluddannede børn af 1. generationsindvanderne overtager forældrenes forretninger eller kapitalen, grund til at forvente vækstprocesser, og at der vil blive startet flere virksomheder uden for de "etniske" brancher.

Det bør desuden pointeres nok engang, at det er vanskeligt at spore vækstprocesser via de foreliggende statistiske data, fordi de er "blinde" over for de virksomheder, der overgår fra personligt eje til selskabsveje. Man bør derfor ikke drage håndfaste konklusioner på dette grundlag, også fordi der faktisk findes en række indvandrejede vækstvirksomheder i Danmark, fx den kinesisk-ejede fødevarer virksomhed Daloon, en tyrkisk-ejet virksomhed i Købbyen og en iransk-ejet tæppegrossistvirksomhed i Odense (Rezaei 2000).

Branchefordelingen for samtlige virksomheder ejet af de fem indvandrergrupper fremgår af tabel 4.5. Det bemærkes, at der er et forholdsvis stort antal i kategorien "andre brancher/uoplyste". Tabel 4.5 omfatter i alt 4.401 virksomheder fra hele landet, men der er kun oplysning om deres branchetilhørsforhold for 2.388. Tabel 4.6 bekræfter hovedtrækkene i tabel 4.5. Tabel 4.6 omfatter samtlige indvandrejede virksomheder i HT-området i 1997, fundet via ejernes CPR-numre, jf. kapitel 3. Bemærk dog at branchekategorierne ikke er helt de samme. Særlig vigtigt er det, at indvandrejede taxaer er med i tabel 4.6.

Hovedtrækkene i tabel 4.5 er følgende: For pakistanerne er 41,8% inden for detailhandel, med hovedvægten på supermarkeder, kiosker m.v. For ex-jugoslaverne er den største kategori "anden servicevirksomhed", som typisk er kvalifikationskrævende, og der er også forholdsvis mange inden for "anden transport" og "handel/agentur m.v.". I forhold til de andre grupper er ex-jugoslaverne klart den gruppe, der har flest virksomheder uden for de typiske "etniske" brancher, hvilket formentlig er baggrunden for deres forholdsvis høje indtægter, jf. tabel 4.1. For tyrkerne er 19,9% inden for restauranter, grillbarer, cafeterier m.v. og 9,7% inden for fødevarerbutikker, herunder grøntforretninger. For iranerne er 28,7% inden for restauranter, grillbarer, cafeterier m.v. og 9,5% inden for "anden servicevirksomhed". Kineserne er kraftigt specialiseret inden for "restauranter" og "grillbarer, cafeterier m.v.", idet 39,0% af virksomhederne findes i disse delbrancher.

Ser man på de fem indvandrergrupper som helhed i forhold til dansk-ejede virksomheders branchefordeling er det iøjnefaldende, at der i de dansk-ejede forholdsvis er lidt flere i "fremstilling" og "anden servicevirksomhed", men langt færre inden for "detail: fødevarer" (0,6%), "detail: kiosker m.v." (0,4%) og "grillbarer, cafeterier m.v." (0,8%). Sammenholdes de danskfødte ejeres andel med samtlige indvandrede bemærkes endvidere en forholdsvis lav andel i "handel/agentur m.v." (3,8% for danskfødte i forhold til 6,4% for indvandrere). Dette er formentlig et udslag af indvandrernes behov for og evne til at skabe samhandelsforbindelser med deres hjemlande.

Alt i alt må man sige, at der er en betydelig tendens til branchespecialisering inden for de forskellige indvandrergrupper. I visse tilfælde er der tale om en branchespecialisering, som rækker ud over landets grænser og historisk har været fastholdt gennem årtier. Dette gælder specielt for kineserne, som i hele Vesteuropa er stærkt specialiseret i restauranter og fast food (Benton & Pieke 1998). I andre tilfælde er der mere tale om en dansk specialiseringstendens, som i tilfældet med pakistanernes stærke satsning på kioskmarkedet i Danmark, der ikke synes at være så udtalt i fx Storbritannien. Der er altså i et vist omfang tale om en tradition inden for bestemte indvandrergrupper med tilhørende kompetencer, men der er også tale om, at der åbner sig bestemte markedsmuligheder for indvandrergrupper på bestemte tidspunkter, der igen åbner for kopieringsadfærd og samarbejde inden for gruppen. Det er på denne måde tyrkerne efterhånden har overtaget en betydelig del af grøntsagebranchen og pakistanerne kioskbranchen. Denne proces understøttes ofte af finansiel og kommerciel samarbejde blandt aktørerne.

Kapitel 4: Resultater fra registeranalysen

Tabel 4.5. Indvandrevirksomhederne i de fem ejergrupper fordelt på udvalgte brancher (%)

	Ex- Jugoslavien	Pakistan	Tyrkiet	Iran	Kina m.v.
Restauranter	1,7	1,4	5,8	6,4	7,9
Cafeterier, grillbarer m.v.	6,1	2,1	14,1	22,3	31,1
Detail: fødevarer	4,4	13,7	9,7	5,0	2,8
Detail: specialforretninger	2,4	3,1	2,3	7,0	3,6
Detail: kiosker m.v.	5,1	25,0	8,0	8,7	3,2
Handel/agentur m.v.	6,5	3,0	2,3	4,7	4,4
Anden transport	4,1	1,5	0,3	0,8	0,0
Fremstilling	2,0	0,1	0,3	1,6	1,8
Rengøring m.v.	3,4	0,3	0,6	0,1	0,0
Anden servicevirksomhed	18,8	3,4	4,5	9,5	3,6
Andre brancher/uoplyst	45,4	46,5	51,9	33,7	41,4
Ialt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
(N)	(293)	(989)	(1.764)	(747)	(608)

Kilde: Særkørsel ved Danmarks Statistik

Tabel 4.6. Indvandrevirksomheder i HT-området i 1997 i de fem ejergrupper fordelt på udvalgte brancher (%)

	Ex-Jugoslavien	Pakistan	Tyrkiet	Iran	Kina/Taiwan
Restauranter	4,5	2,7	14,4	3,8	25,5
Cafeterier, grillbarer mv.	8,2	5,5	37,1	16,0	38,9
Detail: fødevarer	3,0	19,1	15,3	11,3	3,4
Detail: specialforretninger	5,6	6,8	5,3	18,2	8,1
Detail: kiosker m.v.	4,5	30,9	11,4	13,2	0,7
Forlystelser / kultur	8,2	0,9	1,6	8,8	2,0
Handel, agentur mv.	6,3	4,2	3,3	7,2	12,1
Transport (inkl. taxa)	22,3	24,8	4,1	2,5	0,0
Fremstilling (inkl. primære erhverv)	8,9	1,4	1,7	4,1	1,3
Rengøring mv.	7,4	1,1	1,8	0,9	0,0
Anden servicevirks. mv.	21,2	2,6	4,0	14,1	8,1
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
(N)	(269)	(660)	(932)	(319)	(149)

Kilde: Særkørsel ved Danmarks Statistik

Dansk økonomi er på grund af denne branchespecialisering i et vist omfang udsat for en form for enklavedannelse, hvor de "etniske" virksomheder især udbredes i visse delbrancher, karakteriseret ved lave etableringsudgifter, lange arbejdstider, lavt afkastniveau og som regel også et etnisk-kulturelt element i form af "etniske" produkter og markedssegmenter. Spørgsmålet er imidlertid, om denne tendens til enklavedannelse vil blive fastholdt fremover, eller om indvandrevirksomhederne

derne i stigende tal vil være i stand til at skifte position og strategi, blandt andet ved at gå over i mere lukrative brancher og placere virksomheden uden for de indvandrer-tætte bydele.

For at belyse dette blev der lavet en logistisk regressionsanalyse over brancheskift i årene 1992-96, med beregning af sandsynligheden for brancheskift for forskellige indvandrergrupper og kategorier (den såkaldte Odds Ratio). Resultaterne heraf pegede på, at europæiske ejergruppers mulighed for at skifte branche generelt lå over ejergrupperne fra ikke-europæiske lande, fx var engelsk- og tysk-ejede virksomheders Odds Ratio henholdsvis 1,638 og 1,304 mod pakistansk- og tyrkisk-ejede virksomheders Odds Ratio på henholdsvis 0,356 og 0,424 (Bager & Rezaei 2000). For branchegrupper vedkommende var den laveste Odds Ratio for "restauranter" (0,138) og de højeste var i "fremstilling" (1,543) og "anden servicevirksomhed" (2,038). Disse resultater peger på, at visse selvstændige erhvervsdrivende så at sige er spærret inde i en overfyldt delbranche, som de har meget vanskeligt ved at slippe ud af. Dog er der stor forskel på indvandrerens kvalifikationsmæssige potentiale på dette punkt, idet de mange veluddannede iranske virksomhedsejere synes at have bedre chance for at foretage et skifte end de mange lavtuddannede tyrkiske og pakistanske virksomhedsejere, ligesom 2. generationsejere af samme grund har bedre forudsætninger – og formentlig også interesse i – at foretage brancheskift.

Indvandreraktiviteternes geografiske fordeling fremgår af kortet i appendiks 2, som er tegnet på grundlag af data om virksomhedernes placering i kommunerne. Som det ses følger udbredelsen i store træk bosætningsmønstret i Danmark med koncentration i de største byer, men også med udbredelse i de mindre kommuner. Imidlertid viser det sig ved nærmere eftersyn, at der er meget stor forskel i den geografiske lokalisering af de fem ejergruppers virksomheder (som ikke kan vises på grund af hensynet til registerbeskyttelse af individoplysninger). Meget markant er det således, at de pakistanske virksomheder er stærkt koncentreret til København og Odense, medens vietnamesiske virksomheder hovedsageligt er placeret i provinsen med hovedvægten på Jylland. Dette mønster er i høj grad formet via branchespecialiseringen, men har også at gøre med indvandringstidspunktet. For eksempel var de mange kinesiske ejere af spisesteder etableret i København, inden vietnameserne ankom i perioden omkring 1980, hvilket kan forklare at vietnameserne i højere grad har satset på at lave spisesteder i Jylland.

En nærmere undersøgelse af, om der er forskel på indvandreraktiviteter (samtlige, ikke kun de fem grupper), der ligger i København, omegnskommunerne eller i provinsen, afslørede ingen signifikante forskelle, fx i retning af at uddannelsesniveaulet var anderledes uden for København (Bager & Rezaei 2000). Der var en svag tendens til at der var flere med en praktisk uddannelse blandt virksomhedsejerne i provinsen end i København (11,8% i forhold til 7,2%). Desuden var der forholdsvis flere spisesteder og fremstillingsvirksomheder i provinsen end i København, men færre detailforretninger, transportvirksomheder og servicevirksomheder.

4.4. Ejernes alder, indvandringsår og uddannelse

Eftersom indvandreraktiviteter fortrinsvis er små ejerledede virksomheder, er der grund til at antage, at der er en tæt sammenhæng mellem ejerkaraktistika og virksomhedens udviklingsforløb. De mønstre, der er vist i det foregående for de fem grupper af virksomheder, kan således antages at spille sammen med egenskaber ved de fem grupper af ejere.

En vigtig faktor er ejerens alder. Ungdom indebærer typisk en kombination af mangelfulde erfaringer og stor energi, udviklingskraft og investeringslyst, medens ældre selvstændige normalt er mere erfaringsbårne, forsigtige og har lavere investeringslyst, dog med stor variation efter om der er et generationsskifte i sigte inden for familien eller ej.

Kapitel 4: Resultater fra registeranalysen

Tabel 4.7. De fem virksomhedsgrupper fordelt efter ejernes alder, 1996 (%)

	Ex-Jugoslavien	Pakistan	Tyrkiet	Iran	Kina m.v.
18-25 år	11,9	20,7	17,9	4,7	6,9
26-33 år	23,9	25,6	40,4	23,4	25,5
34-41 år	23,5	19,5	26,4	51,7	36,0
42-49 år	22,9	21,7	10,9	15,5	23,2
50-59 år	17,7	12,4	4,4	4,7	8,4
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
(N)	(293)	(989)	(1764)	(747)	(608)

Kilde: Særkørsel ved Danmarks Statistik

Tabel 4.7 afspejler i høj grad de forskellige indvandringsperioder, fx at størsteparten af iranerne ankom til Danmark som unge midt i 1980'erne og derfor er mellem 26 og 41 år i 1996. Dette fremgår endnu klarere af tabel 4.8, der viser, at 71,5% af iranerne indvandrede i perioden 1984-88. Tabel 4.7 viser endvidere, at der for de tre ældre indvandringspopulationer, og særlig tydeligt for pakistannerne, er et betydeligt antal unge virksomhedsejere. Tabel 4.8 bekræfter dette indtryk, idet 10,4% af pakistannerne, 5,8% af ex-jugoslaverne og 2,8% af tyrkerne ikke er indvandrere, men børn af de oprindelige indvandrere. Normalt er disse personer mere veluddannede og har bedre sprogkundskaber end forældregenerationen. Dette må forventes på sigt at være af betydning for den måde, hvorpå de driver og udvikler deres virksomheder.

Tabel 4.8. De fem virksomhedsgrupper fordelt efter ejerens indvandringsår, 1996 (%)

	Ex-Jugoslavien	Pakistan	Tyrkiet	Iran	Kina m.v.
1994-96	4,8	4,0	3,2	1,6	2,3
1989-93	10,9	13,5	14,5	17,7	22,5
1984-88	11,6	13,0	23,3	71,5	16,4
1979-83	4,8	10,5	17,4	2,0	41,9
1974-78	9,9	14,8	16,8	0,7	4,6
1969-73	3,1	5,0	4,7	0,5	0,7
Før/uoplyst	49,1	28,7	17,3	5,9	10,5
Ej indvandrer	5,8	10,4	2,8	0,1	1,0
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
(N)	(293)	(989)	(1764)	(747)	(608)

Kilde: Særkørsel ved Danmarks Statistik

I et vist omfang er det også muligt at få oplysninger om ejernes kvalifikationer, dog således at der i registrene kun er oplysninger om uddannelser taget i Danmark. Uddannelserne taget i hjemlandet kan man indtil videre kun få oplysninger om via interview, jf. kapitel 5. Et velegnet mål for ejernes uddannelsesnivea er variabelen "højeste fuldførte uddannelse", der kan opdeles i grundskole, gymnasial uddannelse, praktiske uddannelser (EFG, lærlinguddannelse, værkstedsskoler m.v.), videregående uddannelser (korte, mellemlange, videregående) og andre uddannelser (især fra oprindelseslandet).

Tabel 4.9. De fem virksomhedsgrupper fordelt efter ejerens højeste fuldførte uddannelse, 1996 (%)

	Ex-Jugoslavien	Pakistan	Tyrkiet	Iran	Kina m.v.
Grundskole	30,0	36,8	25,2	6,8	16,3
Gymnasial udd.	3,1	3,3	1,6	5,4	2,6
Praktisk udd.	14,7	4,4	4,5	17,4	12,5
Videregående udd.	4,1	1,3	1,2	12,6	4,4
Andre	48,1	54,1	67,5	57,8	64,1
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
(N)	(293)	(989)	(1764)	(747)	(608)

Kilde: Særkørsel ved Danmarks Statistik

Tabel 4.9 viser tydeligt, at de fem indvandrergrupper, selvom der egentlig ikke er den store forskel på de virksomheder, de driver i dag, har meget forskelligt kvalifikationsniveau. Iranerne er i særklasse de bedst uddannede, medens pakistanere og tyrkere har det laveste uddannelsesniveau. Dette antyder et potentiale for de iranske virksomhedsejere, men, som det vil fremgå af kapitel 5, har de iranske virksomhedsejere samtidig et motivationsproblem, idet de driver virksomheden mere af nød end af lyst, fordi de ikke kunne få et job efter endt uddannelse. Endvidere skal det også bemærkes, at iværksætterundersøgelser peger på, at højtuddannede ofte ikke er de mest succesrige erhvervsdrivende, men at det snarere er personer med en praktisk-teknisk uddannelsesbaggrund og branchekendskab, der er de mest succesrige (Erhvervsfremme Styrelsen 1999). Imidlertid tyder tabel 4.9 på, at iranerne også med hensyn til praktiske uddannelser rummer det største potentiale.

4.5. Beskæftigelsen i indvandreraktiviteterne

De statistiske oplysninger om beskæftigelsen i indvandreraktiviteter er usikre. Flertallet indberetter ikke oplysninger til Danmarks Statistik, og derudover er der et betydeligt antal, der reelt er beskæftiget uden formelt at være det. Dette gælder både familiearbejdskraft som hustru og børn og personer på dagpenge eller overførselsindkomst. Razziaer på pizzeriaer har afsløret at op mod halvdelen af de beskæftigede arbejdede sort (Necif 2001:18).

Tabel 4.10 viser antallet af ansatte i de virksomheder, der har indberettet oplysningen til Danmarks Statistik. Tallene er det indberettede antal ansatte i november (variablen ANTNOV). Som det ses ligger antallet i alle de fem udvalgte grupper på godt og vel 2 ansatte pr. virksomhed. Dette stemmer nogenlunde overens med resultatet fra spørgeskemaundersøgelsen, jf. afsnit 5.5, der også peger på ca. 2 ansatte pr. virksomhed.

Tabel 4.10. Antal ansatte i indvandervirksomheder i 1996, fordelt på ejergrupper

	Ex- Jugoslavien	Tyrkiet	Pakistan	Iran	Kina m.v.	Øvrige op- rindelseslande	I alt
Antal ansatte	290	1.637	718	494	399	7.258	10.797
Antal virksomheder med oplysninger	103	728	323	187	193	1.835	3.369
Antal ansatte pr. virksomhed	2,8	2,2	2,2	2,6	2,1	4,0	3.2
Beregnet samlet antal ansatte*	820	3.880	2.176	1.942	1.459	29.712	37.852
(N)	(293)	(1.764)	(989)	(747)	(608)	(7.428)	(11.829)

* Beregnet som samlet antal virksomheder multipliceret med gennemsnitligt antal ansatte

Kilde: Særkørsel ved Danmarks Statistik

Såfremt de virksomheder, der er oplysninger fra, er repræsentative for samtlige virksomheder, var der i 1996 i alt ansat ca. 10.000 personer i de 5 grupper, og det samlede antal ansatte i alle indvandervirksomheder var ca. 38.000 personer. Lægger man hertil ejerne når man frem til en samlet beskæftigelse på ca. 14.000 personer i de 5 grupper og en samlet beskæftigelse i indvandervirksomheder på ca. 50.000 personer.

Det skal dog bemærkes, at forudsætningen om repræsentativitet ikke kan anses for at være realistisk, fordi virksomheder med flere ansatte må antages at indberette hyppigere end virksomheder uden ansatte. Såfremt man antager, at der slet ikke var lønmodtagere i de virksomheder, der ikke har indberettet, reduceres den samlede beskæftigelse i indvandervirksomhederne fra ca. 50.000 personer til ca. 23.000 personer.

På den anden side er det betydelige antal ikke-registrerede "ansatte" ikke medregnet i opgørelsen. Såfremt man antager, at halvdelen af arbejdskraften i indvandervirksomheder er ikke-registreret, vil den samlede beskæftigelse i indvandervirksomhederne blive forøget fra ca. 50.000 personer til ca. 88.000. Med 23.000 og 88.000 som yderpunkter og et beregnet gennemsnitstal på 50.000 personer synes det realistiske tal for den reelle samlede beskæftigelse i 1996 i personligt ejede indvandervirksomheder at ligge i intervallet 40-60.000 personer.

4.6. Delkonklusion

Antallet af personligt ejede indvandervirksomheder er vokset kraftigt i løbet af de sidste 15-20 år. I alt var der i 1996 ifølge officielle tal 11.829 indvandrerejede virksomheder, som havde ca. 38.000 ansatte. I de fem udvalgte virksomhedsgrupper var der i alt 4.401 virksomheder med ca. 14.000 ansatte. Udover de personligt ejede indvandervirksomheder er der et ukendt antal indvandrerdominerede virksomheder i selskabseje.

Væksten er ikke kun udtryk for det stigende antal indvandrere i Danmark, men også for en øget andel af selvstændige blandt de indvandrere, der er aktive på arbejdsmarkedet. Dette skyldes både

det samfundsstrukturelle pres siden 1980'erne, som har trængt mange indvandrere, især lavtuddannede, ud i periferien af arbejdsmarkedet, og at der i visse indvandrergrupper er en stærk motivation til at blive selvstændige erhvervsdrivende (Emerek, Jakobsen & Dahl 1998, Coleman & Wadensjö 1999). Sidstnævnte manifesterer sig tydeligt i den forskel, der siden 1980'ernes begyndelse har udviklet sig mellem pakistanernes og ex-jugoslavernes andel af selvstændige, selv om de, hovedsageligt som ufaglærte, var udsat for det samme strukturelle pres på arbejdsmarkedet. Pakistanerne nåede allerede i 1980'erne langt over det danske gennemsnitsniveau for andelen af selvstændige, medens ex-jugoslaverne konstant har ligget under gennemsnittet, uanset at også denne gruppe har oplevet en vis vækst i andelen af selvstændige siden 1980'erne.

Væksten i andelen af selvstændige synes ikke i almindelighed at være begrundet i, at de selvstændige har en højere indkomst end lønmodtagere. De officielle tal, som må tages med forbehold på grund af uregistrerede indkomster, viser for alle indvandrergrupper en lavere indkomst for selvstændige end lønmodtagere, medens det modsatte er tilfældet for danskfødte. Desuden er indtægterne for danskfødte selvstændige betydeligt højere end for de selvstændige indvandrere, hvilket formentlig i høj grad er udtryk for, at mange indvandreraktiviteter er placeret i brancher og byområder med meget hård konkurrence.

Hovedparten af indvandreraktiviteterne er små ejerledede familievirksomheder. Der er endnu ikke klare tegn på, at disse småvirksomheder er begyndt at vokse, selv om det sker i enkeltstående tilfælde. Der synes dog at være et potentiale for vækst, ikke mindst blandt de veluddannede af såvel første som anden generation af indvandrere.

Indvandreraktiviteterne er, specielt for ikke-europæiske indvandrere, koncentreret inden for forholdsvis få brancher som små detailhandelsvirksomheder, spisesteder og transportvirksomheder, men findes efterhånden inden for hele paletten af brancher, også fremstillingsvirksomheder og kvalifikationskrævende servicevirksomheder. Årsagen til branchekoncentrationen synes at være en kombination af, at den påkrævede startkapital i disse delbrancher er lille, at arbejdstiden typisk er lang og afskrækkende for danskfødte, og at der er et marked for "etniske" produkter blandt såvel indvandrere som danskfødte, hvor ejere med indvandrerbaggrund kan have en konkurrencemæssig fordel.

Sammenligningen af de fem grupper af virksomhedsejere fra Ex-Jugoslavien, Pakistan, Tyrkiet, Iran og Kina m.v. påviste en række markante forskelle. Således er der en tydelig branchespecialisering for disse grupper og desuden markante forskelle på deres aldersprofiler, indvandringsår og uddannelsesniveau. Især kineserne og pakistanerne er stærkt specialiserede inden for få brancher, medens ex-jugoslaverne og iranerne spreder sig over mange brancher, herunder også kvalifikationskrævende servicevirksomheder, som afspejler deres højere kvalifikationsniveau. Iranerne er i særklasse den yngste og mest veluddannede af de fem grupper, med et potentiale til at skabe virksomheder i andre brancher end de traditionelle, som dog kun i begrænset omfang er indfriet indtil videre.

5. Resultater fra spørgeskemaundersøgelsen

5.1 Spørgeskemaundersøgelsens forløb

I 1998/99 gennemførtes en interviewundersøgelse blandt 279 selverhvervende indvandrere i hovedstadsområdet indenfor 12 udvalgte delbrancher¹, fordelt på følgende oprindelseslande: Ex-Jugoslavien 46 personer, Pakistan 48 personer, Tyrkiet 78 personer, Iran 69 personer og Kina/Taiwan/-Hongkong 38 personer. Interviewene skulle supplere registerdata samt afdække virksomhedsejernes sociale og erhvervsmæssige netværksrelationer.

Til brug for spørgeskemaundersøgelsen blev en særkørsel foretaget af Danmarks Statistik² med navne på virksomhedsejere og virksomhedsadresser på baggrund af 1997-virksomhedsdata. Udtrækket bestod af virksomheder, hvor ejeren var født i et af de fem nævnte lande, altså med fødselsregistreringsland som udtrækningskriterium. Udtrækket blev desuden afgrænset til kun at omfatte de tolv delbrancher, der har den hyppigste forekomst af virksomhedsejere med indvandrer-/efterkommerbaggrund. Endelig blev populationen afgrænset geografisk, idet kun virksomheder med adresse i HT-området blev taget med. Hovedparten af disse var lokaliseret i de indre dele af København.

Resultatet blev et grundsample bestående af 2.329 enkeltmandsvirksomheder. Heraf blev 682 udtrukket på baggrund af en stratificering med henblik på dels at få alle brancher repræsenteret for hver af de 5 indvandrergrupper, dels at få et tilstrækkeligt antal deltagere fra hvert af de 5 lande. Da der i registerdata ikke umiddelbart kan skelnes mellem kurdere og tyrkere født i Tyrkiet, blev der udtrukket dobbelt så mange respondenter med fødested i Tyrkiet end de for øvrige fødselsregistreringslande. I alt 279 interviews blev gennemført.

En bortfaldsanalyse, for henholdsvis "deltager" og "ikke deltager", blev udført i samarbejde med Danmarks Statistik. Svarprocenten var 41% og lå inden for et interval på 32% til 57% ved fordeling på de 12 udvalgte brancher og mellem 35% og 52% ved fordeling på indvandrerens opholdslængde. Der var en tendens til stigende svarprocent i forhold til alder. For mænd var svarprocenten for 21-25-årige mænd på 33% mod 51% for mænd over 50 år. Svarprocenten for kvinder lå bortset fra aldersgruppen 30-40 år lidt under mændenes svarprocent. De 30-40-årige havde dermed samlet den højeste svarprocent.

Et vigtigt kendetegn ved undersøgelsesdesignet er stratificeringen af respondentgruppen, som gør det muligt at sammenligne svarfordelingerne fra de forskellige grupper af indvandrere. En sammenligning af selverhvervende med forskellig indvandrerbaggrund uden stratificering på brancher ville, grundet de fem indvandrergrupperes ujævne branchespecialisering (jf. tabel 4.5 og 4.6), medføre, at man snarere ville beskrive forskelle mellem brancher end forskelle mellem indvandrergrupperne. Svarfordelingerne i tabellerne i dette kapitel er derfor principielt set ikke repræsentative for de enkelte indvandrergrupper som helhed.

¹ De 12 delbrancher med branchekoder er: "Kiosk, supermarked m.v." kode: 52.11.10-52.12.20; "Special fødevarerbutikker" kode: 52.21.10-52.27.90; "Non-food detail" kode: 52.31.00-52.74.90; "Restaurant" kode: 55.30.10; "Grillbar, cafeteria mv." kode: 55.30.20-55.52.00; "Fremstilling" kode: 01.11.10-45.50.00; "Handel/agentur" kode: 51.11.00-51.70.00; "Transport" kode: 60.10.00-60.30.00; "Rengøring" kode: 74.70.10-74.70.50; "Databehandling, udvikling og anden erhvervsservice" kode: 72.10.00-74.60.00; "Konsulent m.v." kode: 74.81.10-74.84.90; "Underholdning/kultur" kode: 92.11.00-93.05.00. I tabellerne er to af brancherne ("databehandling m.v." og "konsulent m.v.") slået sammen til én kategori, da begge drejer sig om videnskrævende servicevirksomhed.

² Dette viste sig nødvendigt af hensyn til registerlovgivningen.

Svarpersonernes fordeling på brancher inden for de fem indvandrergrupper fremgår af tabel 5.1. Som det ses er der en nogenlunde jævn fordeling af svarpersoner på branchekategorier. De fem indvandrergrupper tendens til at koncentrere sig inden for bestemte branchekategorier er så at sige jævnet ud, jf. tabel 4.6. For ex-jugoslaverne er koncentrationen inden for henholdsvis transport og servicevirksomhed mindre, pakistanernes koncentration i detailhandel er faldet fra i alt 57% til 29%, tyrkernes koncentration inden for cafeterier, grillbarer m.v. er faldet fra 37% til 17%, og kinesernes koncentration inden for restauranter og cafeterier, grillbarer m.v. er faldet fra i alt 64% til 58%. Kinesernes branchefordeling er dog stadig temmelig skæv i forhold til resten, dels på grund af den store koncentration inden for restauranter m.v. og dels på grund af manglende respondenter inden for tre branchekategorier. Den branchemæssige parallelisering af de fem indvandrergrupper via udvælgelsesmetoden lykkedes således kun delvis. Specielt bør man i tolkningen af resultaterne tage den noget skæve fordeling af de kinesiske respondenter i betragtning.

Tabel 5.1. Fordelingen af respondenter på branchekategorier og fødeland (%)

	Ex-Jugoslavien	Pakistan	Tyrkiet	Iran	Kina/Taiwan
Restauranter	15	21	14	16	34
Cafeterier, grillbarer m.v.	9	2	17	20	24
Detail: fødevarer	9	13	12	12	8
Detail: special-forretninger	11	13	10	9	5
Detail: kiosker m.v.	7	4	8	12	0
Forlystelser/kultur	2	4	8	9	5
Handel, agentur m.v.	9	8	6	3	11
Transport (inkl. taxa)	13	6	8	4	0
Fremstilling (inkl. primære erhverv)	7	8	5	6	3
Rengøring m.v.	7	6	5	4	0
Anden service-virksomhed m.v.	13	15	8	6	11
Total	100	100	100	100	100

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse

5.2 Ejergruppernes socio-økonomiske profil

Indvandringen til Danmark fra lande udenfor EU omfatter både arbejdsmigranter og flygtninge.

Tilvandringen af emigranter til Danmark er ikke en tilfældig vandring, men unik for hver tilvandet befolkningsgruppe. Vandringen for 60'ernes arbejdsmigranter er i vid udstrækning sket gennem kædevandring og via danske arbejdsgiveres rekruttering af arbejdskraft i geografisk afgrænsede områder. For flygtningegrupperne gælder, at årsagen til flugten ofte er den samme for personer med samme geografiske baggrund, ligesom det typisk er bestemte befolkningsgrupper, der forfølges, hvorved der sker en selektering inden flugten.

Man kan på grund af den gennem vandringen foretagne selektering opfatte indvandrere fra samme land som en gruppe, der besidder særlige karakteristika i forhold til andre indvandrergrupper, både fordi de er præget af oprindelseslandets særlige sociale og kulturelle forhold, og fordi de ofte har nogle specifikke karakteristika i forhold til majoritetsbefolkningen i oprindelseslandet, for eksempel tilhører en bestemt etnisk eller religiøs gruppe.

Personer med oprindelse i Tyrkiet og Pakistan repræsenterer to grupper af tidlige arbejdsmigranter. Tilvandringen fra Tyrkiet er i vid udstrækning sket som kædevandring og omfatter primært personer fra provinserne: Konya, Sivas og Usak og inden for disse provinser nogle få nærliggende landsbyer. Udvandrere fra Konya har primært været kurdere og enkelte herfra tatarer, medens de øvrige i etnisk henseende har været tyrkere. Via danske arbejdsgiveres direkte rekruttering i Tyrkiet er der kommet tyrkere fra andre provinser. Medens tilvandringen fra Tyrkiet er påbegyndt i forbindelse med en økonomisk stagnation i Tyskland i 1967 er vandringen af pakistanske migranter sket via England, hvorfra en del arbejdsmigranter er genudvandret til Tyskland, Holland, Danmark og Norge. Mange pakistanere i Danmark vil derfor have familieforbindelser til disse lande. De fleste pakistanske indvandrere har deres rod i små landsbysamfund i provinsen Punjab og her især distrikterne: Gujrat, Jhelum, Rawalpindi og Sialkot.

Personer med oprindelse i det tidligere Jugoslavien er ligeledes arbejdsmigranter. Disse migranter er i første række rekrutteret via arbejdsformidlingskontorer i Kosovo, Makedonien og Serbien i byer som Skopje, Pristina og Beograd. En stor del har for mændenes vedkommende været metalarbejdere, som fik arbejde på skibsværfter og i jernindustrien, medens mange kvinderne fik arbejde inden for tekstilindustrien.

Kinesere har en lang erhvervshistorie i Danmark og har i hele efterkrigsperioden haft en meget høj andel selverhvervende. Kineserne kommer fra et bredt område i Asien og kan ikke opfattes som en homogen social og kulturel gruppe, men den erhvervsmæssige adfærd er alligevel ganske strømlinet. Dette viser sig ved den store tilbøjelighed til at blive selvstændige, den stærke prioritering af restaurations- og fast food området, og den delvise standardisering af kinesiske restauranter over landegrænser. Dette mønster er internationalt snarere end et særligt dansk mønster, idet man overalt i Vesteuropa og til dels også i USA og andre udviklede industrilande finder et lignende mønster. Kopieringsadfærd i forbindelse med vandringsprocesser synes at være en væsentlig forklaring herpå (Thunø 1998, Bager 1998).

Frem til 1978 var udvandringen fra Iran begrænset og bestod primært af kapitalstærke familier, forretningsfolk og studerende. Stort set alle disse grupper var fra de urbane områder i Iran, der som primært mål for udvandringen havde USA og andre engelsktalende lande og sekundært lande i Centraleuropa. Som følge af revolutionen i 1978 og krigen med Irak fra 1980 kom der en bølge af flygtninge fra Iran til forholdsvis tilfældige destinationer. Flygtningene kom ligesom de oprindelige iranske udvandrere fra byområder og var relativt højtuddannede. Blandt flygtningene var der tillige en del kurdere og azarбайдjanere med oprindelse i mere feudale områder.

Tabel 5.2 til 5.5 tegner tilsammen et billede af virksomhedsejernes socio-økonomiske profil. Tabel 5.2 illustrerer de forskellige indvandringshistorier for de fem indvandrergrupper. Mest markant er iranernes kraftige koncentration i perioden 1980-89, hvor 81% er indvandret. De øvrige grupper spreder sig mere jævnt ud over de sidste årtier, men med betydelig variation fra gruppe til gruppe. For ex-jugoslavernes vedkommende er 65% indvandret før 1980 og heraf 20% før 1970. Pakistanernes store indvandringsperiode var i tiden umiddelbart før indvandringsstoppet i 1973, idet 54% er indvandret i perioden 1970-74. Tyrkernes indvandring er mest jævnt fordelt, med en betydeligt større indvandring i 1980erne end ex-jugoslavernes og pakistanernes, især på grund af flygtningetilstrømning af kurdere fra Tyrkiet. Kinesernes indvandring er mest massiv i perioden efter 1985, hvor der kommer en øget tilstrømning fra især Folkerepublikken Kina i takt med landets liberaliseringsproces.

Indvandreraktiviteter i Danmark

Tabel 5.2. Fordelingen af respondenterne på indvandringsperiode og fødeland (%)

	Ex- Jugoslavien	Pakistan	Tyrkiet	Iran	Kina/Taiwan
Før 1970	20	2	5	0	5
1970-74	24	54	21	3	0
1975-79	22	13	24	0	11
1980-84	9	4	15	27	18
1985-89	9	10	22	54	32
1990-97	17	17	13	16	34
Total	100	100	100	100	100

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse

Indvandringshistorien har tæt sammenhæng med aldersprofilen på den måde, at den typiske indvandrer er en voksen person under 40 år. Derfor sker der en aldringsproces for en indvandringspopulation, hvor hovedparten er indvandret inden for en forholdsvis kort tidsperiode, i hvert fald indtil 2. generation er vokset op og begynder at tage over. Dette er, jf. tabel 5.3, særlig tydeligt for iranernes vedkommende, idet 78% på interviewtidspunktet var i alderen 31-45 år. For pakistanernes og tyrkernes vedkommende bemærkes et forholdsvis stort antal yngre under 30 år, hvilket især skyldes det stigende antal virksomhedsejere af 2. generation i disse grupper.

Tabel 5.3. Fordelingen af respondenterne på aldersgrupper og fødeland (%)

	Ex-Jugoslavien	Pakistan	Tyrkiet	Iran	Kina/Taiwan
18-25årige	4	8	9	1	0
26-30årige	9	17	15	7	8
31-35årige	22	8	24	19	16
36-40årige	26	6	18	38	26
41-45årige	17	10	14	22	21
46-50årige	9	19	9	7	11
51 år og der over	13	31	10	6	18
Total	100	100	100	100	100

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse

Flertallet af respondenter lever i alle fem grupper i ægteskab, jf. tabel 5.4, og variationen mellem grupperne er forholdsvis beskeden. Pakistanerne synes at have den stærkeste ægteskabstradition, idet de har den højeste ægteskabsprocent samtidig med at der ikke er nogen pakistanere, som er samboende.

Tabel 5.4. Fordelingen af respondenterne på civilstand og fødeland (%)

	Ex-Jugoslavien	Pakistan	Tyrkiet	Iran	Kina/Taiwan
Gift	70	88	81	73	76
Samboende	13	0	8	7	5
Enlig/Separeret	17	13	12	20	18
Total	100	100	100	100	100

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse

Respondenternes kønsfordeling er for fire af grupperne som forventet, med stor dominans af mænd, medens kinesernes kønsfordeling er markant anderledes med 34% kvindelige respondenter, jf. tabel 5.5. Hovedforklaringen på dette er de forholdsvis mange kvindelige kinesiske ejere af grillbarer og spisesteder.

Tabel 5.5. Fordelingen af respondenterne på køn og fødeland (%)

	Ex-Jugoslavien	Pakistan	Tyrkiet	Iran	Kina/Taiwan
Mand	89	94	95	90	66
Kvinde	11	6	5	10	34
Total	100	100	100	100	100

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse

5.3 Ejernes baggrund og motiver til at blive selvstændige

Som det fremgik af kapitel 2 påvirkes indvandrergrupperes iværksætteraktivitet af tre sæt af faktorer: (1) deres opvækst og erhvervsmæssige erfaringer fra hjemlandet, (2) samfundsstrukturelle forhold i indvandringslandet og (3) den sociale og erhvervsmæssige dynamik inden for og på tværs af indvandringsgrupperne, herunder især den måde deres netværksrelationer konfigureres på.

Registeranalysen gav en klar indikation af, at det første sæt af faktorer er væsentligt, idet det var iøjnefaldende, hvor forskelligt de tre gamle indvandrergrupper havde udviklet sig med hensyn til andelen af selvstændige på trods af ensartede samfundsstrukturelle betingelser (jf. figur 4.1). Dette antyder, at de tre gruppers erhvervsmæssige baggrund i hjemlandet er en betydningsfuld faktor, men der er også grund til at forvente, at andre forhold spiller ind, såsom variation i diskriminationsgraden i forskellige dele af arbejdsmarkedet og variationen over tid i de erhvervsmæssige muligheder. Spørgeskemaresultaterne giver mulighed for at se nærmere på disse komplekse forhold via en række spørgsmål om respondenternes baggrund og motivation.

Tabel 5.6 viser, hvorledes respondenterne karakteriserer deres hjemegn/hjemby med hensyn til urbaniseringsgrad. Tyrkerne kommer i udpræget grad fra rurale områder, medens iranere og kinesere i overvejende grad stammer fra byområder. Tallene i tabellen bør dog læses med forsigtighed, idet der ikke nødvendigvis er samme opfattelse i grupperne af, hvad man forstår ved et landbrugs-, industri- og byområde, fordi dette må antages at relatere til de specifikke forhold i landet, fx befolkningstætheden.

Tabel 5.6. Fordeling af svarene på spørgsmålet: "Vil du karakterisere din hjemegn/hjemby i oprindelseslandet som et landbrugsområde, industriområde eller byområde?" (%)

	Ex- Jugoslavien	Pakistan	Tyrkiet	Iran	Kina/Taiwan
Landbrugsområde	48	38	64	19	8
Industriområde	30	27	5	20	26
Byområde	20	33	28	59	66
Andet	2	2	3	1	0
Total	100	100	100	100	100

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse

Tabel 5.7, 5.8 og 5.9 tegner tilsammen et mønster, der bidrager til at forklare, at andelen af selvstændige blandt ex-jugoslaver er langt mindre end i de to andre gamle indvandringsgrupper: pakistanske og tyrkiske respondenter. I forhold til ex-jugoslaverne har de pakistanske og tyrkiske respondenter en baggrund, hvor de via lokalsamfundet, faderens erhverv og den nære families erhverv, har været i tæt kontakt med selvstændige erhvervsdrivende. Der er derved grund til at antage, at de – i lighed med fx danske landmands- og håndværkersønner – er præget af selvstændighedsideologi og har øje for de særlige værdier, der knytter sig til en tilværelse som selvstændig erhvervsdrivende (Hjarnø 2000). Ikke således at forstå, at de er indvandret til Danmark med det bevidste forsæt at blive selvstændige erhvervsdrivende, men de har i højere grad end ex-jugoslaverne haft blik for muligheden, når den bød sig, jf. at teori om iværksætning peger på, at den fundamentale egenskab hos iværksættere er evnen til at se og udnytte erhvervsmæssige muligheder uanset de ressourcer den pågældende aktuelt disponerer over (Jarillo & Stevenson 1990).

Tabel 5.7 påviser den markante forskel mellem de tre gamle indvandringsgrupper med hensyn til lokalsamfundets erhvervsmæssige karakter i deres oprindelsesland. Det bør i tolkningen af disse tabeller erindres, at det kun er de selverhvervende i de tre populationer, der har svaret. Metodisk ville det have været mest korrekt også at have svar fra de ikke-selvstændige, der muligvis har en anderledes baggrund end de selvstændige. For eksempel kan man forestille sig, at de forholdsvis få ex-jugoslaver, der har startet egen virksomhed, i højere grad stammer fra familier og miljøer med mange selvstændige end de øvrige. Trods denne metodiske svaghed peger resultaterne klart i retning af, at forskelle i opvækstvilkår og erhvervs erfaringer bidrager til at forklare de meget store forskelle mellem de tre gamle indvandrerpopulationer med hensyn til andelen af selvstændige i populationen.

Der er også grund til at bemærke sig de to øvrige gruppers svarfordeling. Iranerne indtager tilsyneladende en mellemstilling i det samlede billede, men mest bemærkelsesværdig er det forhold, at de entreprenante kinesere kun i ringe grad er opvokset i et område med selvstændige erhvervsdrivende og desuden kun i ringe grad har haft en far og nær familie, som var eller er selvstændige erhvervsdrivende. Umiddelbart synes dette at stride mod antagelsen om, at en særlig livsform med et tilhørende sæt af ideer og værdier er af central betydning for beslutningen om at blive selvstændig erhvervsdrivende frem for at prioritere rollen som lønmodtager. Der er dog også en anden mulig forklaring på dette tilsyneladende paradoks, nemlig at hovedparten af de kinesiske respondenter stammer fra Folkerepublikken Kina, hvor der kun i meget begrænset omfang var mulighed for at drive egen virksomhed, indtil de økonomiske reformer slog igennem i løbet af 1980'erne. I alt angav 36 af de 38 kinesiske respondenter, at de stammede fra Folkerepublikken Kina, og heraf var 8 fra Beijing og 6 fra Shanghai.

Kapitel 5: Resultater fra spørgeskemaundersøgelsen

Tabel 5.7. Fordeling af svarene på spørgsmålet: "Var dit bykvarter/din landsby i oprindelseslandet præget af mange selvstændige erhvervsdrivende/småvirksomheder?" (%)

	Ex- Jugoslavien	Pakistan	Tyrkiet	Iran	Kina/Taiwan
Ja, i høj grad	37	60	74	36	32
Ja, i nogen grad	30	31	15	52	24
Nej, kun i ringe omfang	33	8	10	12	45
Total	100	100	100	100	100

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse

Tabel 5.8. Fordeling af svarene på spørgsmålet: "Hvad var din fars erhverv i din barndom?" (%)

	Ex- Jugoslavien	Pakistan	Tyrkiet	Iran	Kina/Taiwan
Selvstændig erhvervsdrivende	33	42	50	41	11
Funktionsnær/lønmodtager	17	25	10	26	45
Arbejder/lønmodtager	46	29	35	26	45
Variierende	4	4	4	6	0
Andet	0	0	1	1	0
Total	100	100	100	100	100

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse

Tabel 5.9. Fordeling af svarene på spørgsmålet: "Er der i dag en overvægt af selvstændige i din nære familie? ((bedste)forældre, søskende, børn, svigerforældre/-børn)" (%)

	Ex- Jugoslavien	Pakistan	Tyrkiet	Iran	Kina/Taiwan
Nej	74	33	53	67	66
Ja	26	67	47	33	34
Total	100	100	100	100	100

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse

Hvor tabel 5.7, 5.8 og 5.9 kan siges at underbygge antagelsen om, at indvandreres opvækst og erhvervs erfaringer fra hjemlandet er af central betydning for sandsynligheden for, at de bliver iværksættere i indvandringslandet, understreger tabel 5.10 betydningen af samfundsstrukturelle betingelser. Især iranernes svarmønster illustrerer dette, idet deres ønske om at blive selvstændige er svagere end de andre gruppers, især i forhold til de tre gamle indvandrergrupper. Til gengæld angiver de langt oftere, at de var negativt motiverede i den forstand, at de har haft problemer med at få et job

	Ex. Jugoslavien	Pakistan	Tyrkiet	Iran	Kina/Taiwan
Kunne ikke få job i mit fag	15	8	19	36	21
Kunne ikke få job i det hele taget	15	15	24	49	32
Stærkt ønske om at blive selvstændig	78	75	73	59	63
Min familie ønskede det/pressede mig	2	15	12	3	13
Gode indtjenings- og markedsmuligheder	65	48	44	44	50
Forventning om højere prestige/status	24	27	22	22	26
Andet	22	25	22	16	3

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse

5.4 Virksomhedsstart og finansieringsforhold

Start af egen virksomhed fordrer, at ejeren samler finansielle ressourcer til at købe en ejendom, anskaffe maskiner, ansætte personale med mere. Normalt må der desuden påregnes en kortere eller længere indkøringsperiode, inden indtægterne begynder at overstige udgifterne. Virksomhedens overlevelse i startfasen er således meget afhængig af de finansielle ressourcer, ejeren kan disponere over og sammensætningen heraf (dvs. fordelingen på egenkapital og lånekapital og forrentningen af lånekapitalen).

De fleste indvandrere disponerer over begrænsede finansielle ressourcer, når de starter deres virksomhed, hvilket er en af de væsentligste forklaringer på deres branchevalg. Spisesteder, små detailforretninger og andre småvirksomheder i byområder fordrer i de fleste tilfælde kun relativt begrænsede finansielle ressourcer, medens fx etablering af en industriel virksomhed stiller langt større kapitalkrav.

Alligevel kan det være ganske vanskeligt for indvandrerens at skaffe den nødvendige finansiering til veje. Typisk anvendes en kombination af egen opsparing, private lån eller gaver fra familie og venner samt banklån. Som det ses af tabel 5.11 er egen opsparing den vigtigste kilde i alle fem indvandrergrupper, men banklån og lån og gaver fra de nærmeste er også vigtige kilder. Sammensætningen af de to sidstnævnte kilder varierer dog stærkt mellem grupperne, med kineserne som den ene yderpol med lav finansiering via bank og ex-jugoslaverne på den anden yderpol med højere grad af bankfinansiering end private lån og gaver.

Tabel 5.11. Fordeling af svarene på spørgsmålet: "Hvordan finansierede du købet af din virksomhed? (Prioriter med 1,2,3,..., efter størrelse)" (%)

	Ex-Jugoslavien	Pakistan	Tyrkiet	Iran	Kina/Taiwan
Egen opsparing	85	83	71	77	68
Lån i bank eller finansieringsselskab	46	40	49	33	24
Lån eller gaver fra familie/venner	41	54	64	58	71

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse

Den finansielle struktur, som afspejles i tabel 5.11 gælder i princippet også for danskfødtes finansiering af virksomhedsstart, men dog således at der normalt er en større bankandel og en mindre andel af opsparede midler og mindre andel lån og gaver fra familie/venner. En bagvedliggende forklaring herpå er, at alle nye virksomheder og nye virksomhedstyper lider under det, der i litteraturen kaldes "svagheden ved at være ny" (på engelsk "liability of newness"), men denne svaghed er ikke lige udtalt for alle befolkningsgrupper og erhvervsgrøene (jf. Aldrich & Fiol 1994). Dette er formentlig hovedforklaringen på den lave bankfinansiering i indvandreraktiviteter, men en supplerende forklaring er de særlige netværksbaserede finansielle instrumenter, indvandrergrupper har udviklet og som danskfødte ikke anvender.

Kategorien "lån eller gaver fra familie/venner" dækker ved nærmere eftersyn over i hvert fald tre forskellige finansieringsformer: (1) højtforrentede private lån, ofte fra personer med samme etniske baggrund (ågertypen), (2) gaver og lavtforrentede person-til-person lån (baseret på gensidighed, solidaritet og tillid blandt de nærmeste) og (3) kollektiv finansiering. Disse tre former findes tilsyneladende inden for alle fem indvandrergrupper, men deres betydning varierer, alt efter de gældende normer og traditioner i gruppen.

Et eksempel på kollektiv finansiering og dens forskellige anvendelse i de fem indvandrergrupper er de såkaldte roterende finansieringsgrupper (på engelsk: "rotating credit associations"). Som det fremgår af tabel 5.12 anvendes denne finansieringsmodel kun sjældent af ex-jugoslaverne, medens den har en vis udbredelse blandt de øvrige fire grupper. Roterende finansieringsklubber er en ældgammel finansieringsform, der er velbeskrevet i litteraturen (Ardener 1963, Geerts 1962, Light 1972, Grannovetter 1995) og især i Kina og Japan har været anvendt i mange århundreder. Denne

tradition er med indvandrerne blevet bragt til indvandringslandene og har spredt sig fra de oprindelige grupper til nye grupper. Dette gælder også herhjemme, hvor modellen er blevet taget i anvendelse af iranerne, der så vidt vides ikke anvender modellen i hjemlandet.

Kernen i roterende kreditklubber er, at et begrænset antal mennesker, normalt fra samme etniske gruppe, forpligter sig til med jævne mellemrum at lægge en aftalt sum kontanter i en fælles pulje, som herefter tilfalder en af deltagerne efter et rotationsprincip eller evt. et lodtrækningsprincip (jf. Bager 1998). På denne måde får enkelte deltagere pludselig rådighed over en stor sum penge, som kan anvendes til at realisere virksomhedsstart eller udbygning af eksisterende virksomhed.

I spørgeskemaundersøgelsen svarede 69 af de 279 respondenter bekræftende på spørgsmålet: "Har du kendskab til finansieringsklubber inden for din etniske gruppe (typisk 5-10 deltagere, der regelmæssigt indbetaler et beløb til en fælles pulje)?" Som det fremgår af tabel 5.12 varierer sammensætningen af disse finansieringsklubber noget fra gruppe til gruppe, med pakistanere og kinesere som de to grupper med den højeste deltagelse af familie/slægt.

Tabel 5.12. Fordeling af svarene på spørgsmålet: "Hvem deltager i denne type finansieringsklubber? (gerne flere krydser)" (%)

	Ex- Jugoslavien	Pakistan	Tyrkiet	Iran	Kina/ Tai- wan
Familie/slægt, bosat i Danmark	0	59	42	18	54
Familie/slægt, bosat i udlandet	0	41	21	24	54
Venner o.l. fra samme etniske gruppe	67	65	63	65	77
Andre (sæt kryds og angiv hvilke)	33	0	16	12	8
(N = Antal respondenter med kendskab til finansieringsklubber)	(3)	(17)	(19)	(17)	(13)

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse

Relationen til den danske majoritetsbefolkning i forbindelse med virksomhedsstart drejer sig ikke kun om finansiering, men også om rådgivning, jf. tabel 5.13.

Tabel 5.13. Fordeling af svarene på spørgsmålet: "Hvilke danske institutioner/personer hjalp dig i startfasen?" (ja-svar i %)

	Ex- Jugoslavien	Pakistan	Tyrkiet	Iran	Kina/Taiwan
Etableringsrådgiver, erhvervs-kontor og lignende	22	13	17	35	13
Revisor, advokat og lignende	63	52	63	49	58
Bank og lignende	39	44	42	29	37
Jobcentre, arbejdsformidling, kommune	20	15	12	30	18
Danske venner, naboer og lignende	33	21	15	23	13
Andre	7	2	5	9	11

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse

For alle indvandrergupper var det hovedsageligt revisorer/advokater man rådførte sig med i startfasen, og respondenterne bekræftede gennem et tillægsspørgsmål, at dette foregik ved hjælp af forskellige ordninger såsom klippekortsordningen, der giver iværksættere adgang til gratis rådgivning i et vist omfang. Banker kommer ind på en andenplads, undtagen for indvandrere fra Iran, der lidt oftere benyttede sig af etableringsrådgivere og jobcentre/AF. Denne gruppe svarede typisk i tillægsspørgsmålet, at man benyttede sig af tilbud som iværksætter- og igangsætterydelse. Ex-jugoslavere var mere tilbøjelige til at benytte sig af kontakter til danske venner, naboer og lignende.

Svarfordelingerne tegner et umiddelbart billede af niveauet for de fem selverhvervende indvandrergruppers integration i de etablerede erhvervmæssige netværksstrukturer i det danske samfund generelt. En sådan tolkning kræver dog, at der tages højde for, at nogle respondenter har opholdt sig længere i landet end andre. En ikke uvæsentlig del af forklaringen på forskellene ligger heri. Viften af rådgivningsmuligheder har udvidet sig betydeligt gennem årene, så de sent opstartede har haft andre muligheder end de tidligt opstartede.

5.5 Arbejdstid og personaleforhold

Registeranalysen viste, at antallet af ansatte pr. virksomhed i de fem udvalgte ejergrupper var godt og vel 2 og at den samlede beskæftigelse (inklusive ejerne) i de fem ejergrupper var ca. 14.000 personer.

Spørgeskemaanalysen bekræfter indtrykket af, at der er ca. 2 ansatte pr. virksomhed i de fem grupper, dog med en lidt større variation end i registeranalysen (med iranske virksomheder i bunden med 1,28 ansat og kinesiske i toppen med 2,80 ansatte, jf. tabel 5.14).

Spørgeskemaanalysen bidrager imidlertid med et væsentligt aspekt til analysen, som kan kaldes graden af etnisk lukkethed i form af andelen af de ansatte, der har samme etniske baggrund som ejeren. I den internationale litteratur herom kendetegnes indvandrevirksomheder og den såkaldte etniske økonomi som regel ved overvejende at have beskæftigede i indvandrevirksomhederne med samme etniske baggrund som ejeren (Light & Gold 2000).

Det gælder også i Danmark. Hovedresultatet for alle fem grupper er, at flertallet af de ansatte har samme etniske baggrund som ejeren, men dog således at danskfødte udgør 21% af samtlige ansatte og 12% kommer fra andre etniske minoriteter. I alle de fem grupper er et flertal af de ansatte fra samme etniske gruppe som ejeren, men dog med betydelig variation fra gruppe til gruppe, med iranerne i bunden med 53% og kineserne i toppen med 85%. Kineserne synes således relativt set at indkapsle deres virksomheder mere i familiære og etniske bånd end de øvrige, selv om det befolkningsmæssigt er den mindste af de fem grupper, jf. appendiks 1, og derfor alt andet lige også den gruppe, der har vanskeligst ved at finde arbejdskraft inden for egen gruppe.

Indvandreraktiviteter i Danmark

Tabel 5.14. Arbejdsstyrkens sammensætning i de fem grupper af indvandrejede virksomheder (gennemsnitligt antal ansatte pr. virksomhed)

		Ex- Jugoslavien	Pakistan	Tyrkiet	Iran	Kina/Taiwan
Familie og nær slægt	Fuldtid	0,33	0,27	0,28	0,10	0,63
	Deltid	0,24	0,27	0,12	0,17	0,47
Familie/venner fra samme lands- by/egn	Fuldtid	0,00	0,08	0,17	0,01	0,13
	Deltid	0,20	0,08	0,12	0,10	0,21
Andre fra samme etniske gruppe	Fuldtid	0,09	0,43	0,15	0,13	0,47
	Deltid	0,15	0,31	0,15	0,17	0,47
Fra andre etniske grupper	Fuldtid	0,09	0,27	0,08	0,06	0,00
	Deltid	0,20	0,13	0,06	0,13	0,13
Danskfødte	Fuldtid	0,15	0,21	0,17	0,09	0,08
	Deltid	0,20	0,31	0,23	0,32	0,21
I alt ansatte pr. virksomhed (N)		1,65 (46)	2,36 (48)	1,53 (78)	1,28 (69)	2,80 (38)

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse

Registeranalysen pegede på, at indtjeningen er lav i de fem ejergrupper (jf. tabel 4.1 og 4.2), men der var ikke oplysninger om arbejdstiden, således at indtjeningen pr. arbejdstime kunne gøres op. Dette er heller ikke muligt via spørgeskemaanalysen, da der ikke blev spurgt om økonomi, fordi dette formodedes at ville påvirke svarprocenten negativt, og fordi det under alle omstændigheder ville være vanskeligt at få troværdige tal på bordet. Der blev imidlertid spurgt til arbejdstiden, som regnedes for mindre følsom.

Som det fremgår af tabel 5.15 er arbejdsugen gennemgående meget lang for ejerne. I alle fem grupper arbejder flertallet over 60 timer om ugen.

Tabel 5.15. Fordeling af svarene på spørgsmålet: "Hvor mange timer arbejder du i gennemsnit pr. uge? (angiv antal timer)" (%)

	Ex-Jugoslavien	Pakistan	Tyrkiet	Iran	Kina/Taiwan
0-29 timer	9	8	4	1	5
30-39 timer	4	4	8	10	5
40-59 timer	26	27	26	26	24
60-79 timer	28	42	30	39	45
80-99 timer	22	15	18	19	18
100 timer eller mere	11	4	15	4	3
Total	100	100	100	100	100

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse

Dette er ikke overraskende i betragtning af det lave antal ansatte i virksomhederne og det forhold, at mange er små detailforretninger, spisesteder o.l. med lange åbningstider.

Også med hensyn til ferie er forholdene dårlige i indvandreraktiviteterne, idet flertallet af ejerne i fire af grupperne har under 3 ugers ferie. Kun pakistanerne nærmer sig et normalt ferieomfang, måske fordi de gennemgående har været selvstændige i længere tid end de andre grupper. Iranerne og kineserne har mindst ferie, formentlig fordi de ofte er relativt nystartede.

Tabel 5.16. Fordeling af svarene på spørgsmålet: "Hvor mange feriedage havde du i 1997? (angiv antal dage)" (%)

	Ex-Jugoslavien	Pakistan	Tyrkiet	Iran	Kina/Taiwan
Ingen	30	23	31	41	40
1 dag - 2 uger	7	6	10	23	26
2 - 3 uger	17	8	13	12	5
3 - 5 uger	33	29	15	9	21
5 uger el. mere	11	25	19	12	3
Uoplyst	2	8	12	4	5
Total	100	100	100	100	100

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse

5.6 Ejerens kvalifikationer og kvalifikationsbehov

Registeranalysen viste, baseret på registrering af danske uddannelser, at iranerne i særklasse var den bedst uddannede af de fem ejergrupper og tyrkere og pakistanere de dårligst uddannede, jf. tabel 4.9. Det er imidlertid kun via spørgeskemaoplysninger, man kan få et samlet billede af uddannelsesniveaet, altså sammenstille uddannelser taget i Danmark og i udlandet.

Sammenholder man tabel 5.17 og 5.18 bekræftes billedet af iranerne som de bedst uddannede, hvad enten man ser på uddannelser i Danmark eller på uddannelser i hjemlandet, og hvad enten man ser på boglige eller faglige uddannelser. For de andre grupper er billedet lidt anderledes end i registeranalysen. Ex-jugoslaverne er fortsat veluddannede med hensyn til faguddannelse, men med hensyn til gymnasium og videregående uddannelse er tyrkere og pakistanere på samme niveau som ex-jugoslaverne, måske på grund af respondenterne af 2. generation, som normalt er mere veluddannede end forældregenerationen. Kineserne er samlet set mere veluddannede med hensyn til gymnasium og videregående uddannelse end de tre gamle indvandrergrupper, og med hensyn til faguddannelser ligger de højere end pakistanere og tyrkere.

Alt i alt må virksomhedsejere med indvandrerbaggrund således siges at være ganske gode almene kvalifikationer, dog således at der er store forskelle mellem grupperne og inden for grupperne, bortset fra iranerne, der stort set alle er veluddannede. Desuden tyder tabellen på, at der over tid sker et løft i virksomhedsejernes kvalifikationsniveau på grund af det stigende antal 2. generationsejere og et stigende antal veluddannede blandt de nyere indvandringsgrupper.

Tabel 5.17. Fordeling af svarene på spørgsmålet: "Hvilken uddannelse har du fra udlandet? (gerne flere krydser)" (%)

	Ex- Jugoslavien	Pakistan	Tyrkiet	Iran	Kina/Taiwan
Grundskole o.l.	67	54	69	83	76
Gymnasium o.l.	24	33	12	74	45
Faguddannelser (mesterlære, tekniske skoler o.l.)	37	19	9	36	34
Kurser o.l.	0	0	3	10	5
Videregående uddannelse	11	15	12	23	34
Andet	4	6	4	13	5

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse

Tabel 5.18. Fordeling af svarene på spørgsmålet: "Hvilken dansk uddannelse har du? (gerne flere krydser)" (%)

	Ex- Jugoslavien	Pakistan	Tyrkiet	Iran	Kina/Taiwan
Grundskole o.l.	17	10	26	3	0
Gymnasium o.l.	7	4	6	6	3
Faguddannelser (mesterlære, tekniske skoler o.l.)	30	14	18	38	8
Kurser o.l. (f.eks. AMU-kurser)	37	35	33	46	34
Videregående uddannelse	2	13	9	30	8
Andet	7	19	4	17	21

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse

En solid uddannelsesbaggrund er imidlertid ikke ensbetydende med, at ejerne er velkvalificerede til at drive en virksomhed og tilmed i et fremmed land. Tabel 5.19 søger at måle ejernes opfattelse af, om deres kvalifikationer ifølge deres egen subjektive vurdering er tilstrækkelige på en række områder, hvilket indirekte kan give en strømpil for kvalifikationsbehovet.

Resultatet er overraskende, idet de to mest veluddannede grupper, iranere og kinesere, vurderer deres kvalifikationer lavere end de tre gamle indvandrergupper på samtlige punkter. En sandsynlig forklaring er, at mange iranere og kinesere endnu er mindre erfarne end de øvrige tre ejergrupper. En anden årsag er kulturelt betingede forskelle på de kriterier grupperne anvender i deres vurdering af egne kvalifikationer. I visse kulturer kan det virke pralende at erklære sine kvalifikationer som "fuldt tilstrækkelige", medens andre ikke finder det så vanskeligt. For eksempel virker iranernes lave vurdering af deres sproglige kvalifikationer overraskende i betragtning af, at 30% har gennemført en videregående dansk uddannelse og mange andre har gennemført andre danske uddannelser. Endelig kan der være forskel på ejernes aspirationsniveau på den måde, at ambitiøse ejere, som ønsker at deres virksomheder skal vokse og udvikle sig, vil opleve deres kvalifikationer som forholdsvis svage i

forhold til deres ambitioner, medens andre kan finde deres kvalifikationer ganske rimelige i forhold til en uambitiøs målsætning om blot at drive en traditionel indvandervirksomhed.

Ser man alene på den procentdel i gruppen, der har vurderet sine kvalifikationer som "fuldt tilstrækkelige", halter kineserne langt efter de øvrige på en række områder, specielt med hensyn til "sprog" (21%) og "forhandling med myndighederne" (11%). Dette afspejler formentlig et reelt problem, som både kan skyldes deres korte opholdstid i Danmark, og at de fortrinsvis omgås andre kinesere på arbejdspladsen og i det hele taget har en tendens til at lukke sig om sig selv i deres opbygning af sociale og erhvervsmæssige relationer.

Tabel 5.19. Fordeling af svarene på spørgsmålet: "På hvilke områder mener du, at du har tilstrækkelige færdigheder og/eller viden i dit daglige arbejde?" (1=Ikke tilstrækkelige, 2=Hverken/eller, 3=fuldt tilstrækkelige)

	Ex-Jugoslavien	Pakistan	Tyrkiet	Iran	Kina/Taiwan
Markedsføring og reklame	2,26	2,04	2,09	2,03	2,00
Forhandling med myndigheder	2,11	2,10	2,19	1,90	1,58
Kommercielle aftaler	2,54	2,44	2,40	2,10	1,92
Sprog	2,65	2,48	2,47	2,16	1,74
Regnskab og bogføring	2,39	2,27	2,23	2,07	2,11
Budget, planlægning og forretningsstrategi	2,46	2,42	2,49	2,17	2,21
Sundhed, sikkerhed og arbejdsmiljø	2,59	2,46	2,73	2,30	2,29
Personaleadministration	2,50	2,28	2,36	1,99	2,11
Personalerekruttering	2,50	2,43	2,49	2,00	1,97
Anvendelse af ny teknologi	2,39	2,02	2,36	1,94	1,87

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse

5.7 Ejernes erhvervsmæssige og sociale netværk

Respondenternes erhvervsmæssige netværk er et af undersøgelsens centrale punkter. Spørgeskemaet indeholder en række spørgsmål, der omhandler dette. En del af spørgsmålene er udformet på en sådan måde, at de giver mulighed for at beskrive sammensætningen af de personer, der udgør respondenternes erhvervsmæssige og sociale netværk. Respondenten kan således angive, hvor stor en del af netværket i en given sammenhæng, der udgøres af familiemedlemmer, andre fra samme egn i oprindelseslandet, danskere osv. Andre spørgsmål er opbygget på en mere traditionel måde og drejer sig for eksempel om partnerskaber og samarbejde med andre indenfor branchen.

I de foregående afsnit er det dokumenteret, at virksomhedsejerne i høj grad trækker på det nære sociale netværk i forbindelse med virksomhedsstart, og at de ofte bruger familiemedlemmer og bekendte fra samme etniske gruppe som arbejdskraft. Også ejermæssigt er der en tendens til, at man slår sig sammen med familiemedlemmer eller bekendte fra samme etniske gruppe, fordi der her er en socialt indlejret tillid at bygge samarbejdet op omkring, og som regel også nogle markante sociale sanktionsmuligheder, hvis en partner bryder aftaler og på anden måde svigter samarbejdet. Denne tendens til ejermæssigt samarbejde inden for de etniske grupper findes i alle de fem grupper, specielt blandt tyrkerne.

Indvandreraktiviteter i Danmark

Tabel 5.20. Fordeling af svarene på spørgsmålet: "Hvem er dine eventuelle medejere?" (gerne flere krydser) (%)

	Ex-Jugoslavien	Pakistan	Tyrkiet	Iran	Kina/Taiwan
Ingen medejere	91	90	87	94	92
Familie	2	4	8	3	5
Egen etniske gruppe	7	6	9	3	3
Danskere	0	0	0	0	3
Andre	2	0	0	0	0
Total	100	100	100	100	100

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse

Virksomhedsejernes samarbejde kan også dreje sig om indkøb fra og salg til andre i samme branche og også her er der eksempler på, at der især samarbejdes inden for etniske grupper.

Tabel 5.21. Fordeling af svarene på spørgsmålet: "Kunne du tænke dig/har du planer om, at slå dig ned sammen med nogle andre i samme branche mht. samkøb eller salg?" (%)

	Ex-Jugoslavien	Pakistan	Tyrkiet	Iran	Kina/Taiwan
Har samarbejde	7	2	9	2	3
Planlægger samarbejde	11	8	6	7	8
Kun delvis samarbejde	11	13	24	13	11
Nej, slet ikke	72	77	61	78	79
Total	100	100	100	100	100

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse

Resultaterne i tabel 5.22 peger dog på, at netværkssamarbejdet, når det gælder det daglige samkvem, i høj grad går på tværs af etniske grupper, dog således at kineserne relativt sjældent har samkvem uden for egen gruppe.

Tabel 5.22. Fordeling af svarene på spørgsmålet: "Hvor hyppigt mødes du med andre selvstændige erhvervsdrivende i dit nærmiljø?" (kun svarkategorien "dagligt") (%)

	Ex-Jugoslavien	Pakistan	Tyrkiet	Iran	Kina/Taiwan
Selvstændige fra samme etniske gruppe	17	36	37	16	16
Selvstændige fra andre etniske grupper	16	21	22	19	5
Selvstændige der er danskere	22	23	22	25	8
Selvstændige i samme branche	20	28	24	18	11
Selvstændige i andre brancher	22	26	21	18	5

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse

	til – ansigt med andre selvstændige (både din egen etniske gruppe og andre)?" (%)				
	Ex-Jugoslavien	Pakistan	Tyrkiet	Iran	Kina/Taiwan
Offentlige steder	16	10	17	15	15
Forretningslokaler	21	25	24	21	19
Off. institutioner	3	6	7	2	4
Privat	11	16	9	8	6
Ved salg/køb	4	11	5	15	20
Ved andre serviceydelser	19	11	18	12	19
Generelle erhvervsforbindelser	4	6	7	4	2
Mødes næsten aldrig	22	15	15	24	16
Total	100	100	100	100	100

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse

For at komme et spadestik dybere i analysen af de erhvervsdrivendes netværksrelationer, blev der som supplement til ovenstående traditionelle spørgsmål stillet fire spørgsmål, hvor respondenterne blev bedt om at angive de fem vigtigste personer og deres relation til dem, således at man mere detaljeret kan beskrive sammensætningen af personkredsen. Besvarelsen af spørgsmålene i form af absolute tal og procenttal fremgår af appendiks 3. I det følgende præsenteres resultaterne i form af figurer.

I figur 5.1-5.4 er fordelingerne af svar på fire netværksspørgsmål blevet anvendt til at beregne et enkelt tal som udtryk for "koncentrationen" for hver indvandrers gruppes netværk i forskellige sammenhænge. Dette er gjort ved at beregne det gennemsnitlige antal personer i netværket indenfor hver svarkategori (se formel i appendiks 4).

Ved at plote værdierne for hver enkelt indvandrers gruppe ind i et såkaldt relationspentagram fås en grafisk illustration af, hvad der kan kaldes netværkssammensætningens mangfoldighed og balance. Det ene ekstrem er her, at relationerne afspejles som et pentagon, hvor alle fem relationstyper er lige vigtige, medens det modsatte ekstrem viser sig ved, at der ikke kommer nogen figur frem, da der kun er en relationstype (altså en linje til et af hjørnerne). Årsagen til at der bruges penta- og ikke hexagrammer er, at kategorien "Andre" rummer så få observationer, at den er blevet ekskluderet.

Figur 5.1-5.4 indeholder hver for sig fem relationspentagrammer (et for hver indvandrers gruppe), baseret på værdierne under pentagrammerne. Vær opmærksom på, at skalaen på de fem akser i figur 5.1 og 5.2 (intervallet fra 0 til 1) udelukkende er valgt af hensyn til den grafiske præsentation. Den

afledte stokastiske værdimængde for gennemsnitsværdierne ligger i intervallet fra 0 til 5, idet spørgeskemaet er udformet således, at hver respondent maksimalt kunne oplyse navnene på fem personer.

Som det ses af de fire figurer er der markant forskel på pentagrammernes form, både fra den ene figur til den anden og når man sammenligner de fem ejergrupper i hver af figurerne. Sammenlignes figur 5.1 med 5.2 er der især grund til at bide mærke i, at relationen til danskfødte i alle fem grupper er markant højere i figur 5.2 end i 5.1. Dette skyldes givetvis, at finansielle og praktisk hjælp til etablering af virksomhed kræver en tættere social relation end rådgivning, som er mere distanceret og ikke så socialt forpligtende. Den tætte relation til familie og bekendte fra samme etniske gruppe gør sig imidlertid også gældende for fritidsrelationer, jf. figur 5.3, selv om man her kunne forestille sig, at man mere frit kan vælge fra og til i sine personlige relationer end når der er tale om virksomhedsstart. De fem pentagrammer i figur 5.3 har imidlertid stort set samme form som i figur 5.1, når man sammenligner ejergrupperne hver for sig, og også i denne figur er der i alle tilfælde en svagere relation til de danskfødte end i figur 5.2. Dette kan tolkes på den måde, at forpligtende erhvervmæssigt samarbejde bedst kan udfoldes, når der også er en tæt social kontakt i fritiden, hvilket igen betyder, at der er en tæt kobling mellem den måde relationer bygges op på i fritiden og erhvervmæssigt. Dette indtryk styrkes, når man sammenligner de enkelte grupper på tværs i de enkelte figurer. Specielt er der grund til at bemærke iranerne som er den gruppe, der både i figur 5.1 og 5.3 har de mest alsidige relationer (kommer tættest på et pentagon). Ex-jugoslaverne ser ud til at være den af grupperne, der har de tætteste relationer til danskfødte.

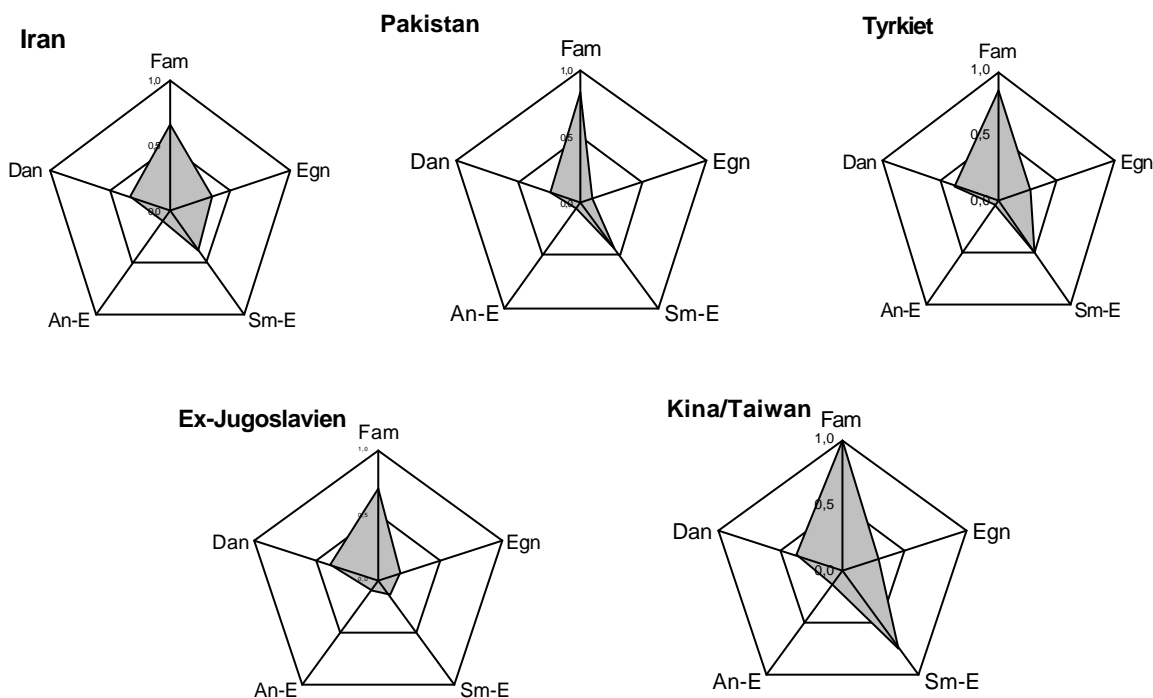
Figur 5.4 drejer sig om samarbejdet med leverandører, og her er der kun ringe forskel på de fem grupper. En vigtig årsag hertil er formentlig, at der her kun i ringe grad er mulighed for at foretage et valg mellem de fem relationstyper, og selv om der er en valgmulighed, må det antages, at denne relationsopbygning især styres af kalkulative overvejelser hos den enkelte virksomhedsejer. Kun tyrkere og kinesere har et vist samarbejde med leverandører inden for deres egen etniske gruppe.

Sammenfattende kan de fire figurer således siges at pege på, hvor forskelligt relationer opbygges i forskellige sammenhænge, og at det i højere grad er relationens art end særlige forhold ved den enkelte indvandrergruppe, der styrer mønstret. På den anden side er det dog også tydeligt, at der er en vis variation i de enkelte grupper grad af familiær/etnisk lukkethed, med iranerne som den mest åbne af de fem grupper.

Denne åbenhed kan på sigt vise sig at være af stor betydning for den måde, de kan udvikle deres virksomheder på. Ambitiøse virksomhedsejere, som ønsker at deres virksomheder skal vokse og udvikle sig, må søge at opdyrke erhvervmæssige og sociale kontakter uden for egen gruppe, fordi de herved får bedre adgang til vigtige informationer. Sociale bånd kan være hæmmende for virksomheder udviklingsmuligheder, jf. Mark Granovetters teori om betydning af social dekobling (Granovetter 1995), blandt andet fordi ensidige sociale og erhvervmæssige relationer hindrer adgangen til andre vigtige informationskilder, jf. Ronald Burts teori om såkaldte strukturelle huller (Burt 1992).

Kapitel 5: Resultater fra spørgeskemaundersøgelsen

Figur 5.1: Grafisk illustration af det gennemsnitlige antal personer i de nedenfor nævnte fem netværkskategorier for virksomhedsejere. Baseret på spørgsmålet: "Hvem hjalp dig (praktisk, finansielt, m.m.) med at etablere din virksomhed? Nævn de 5 vigtigste personer"

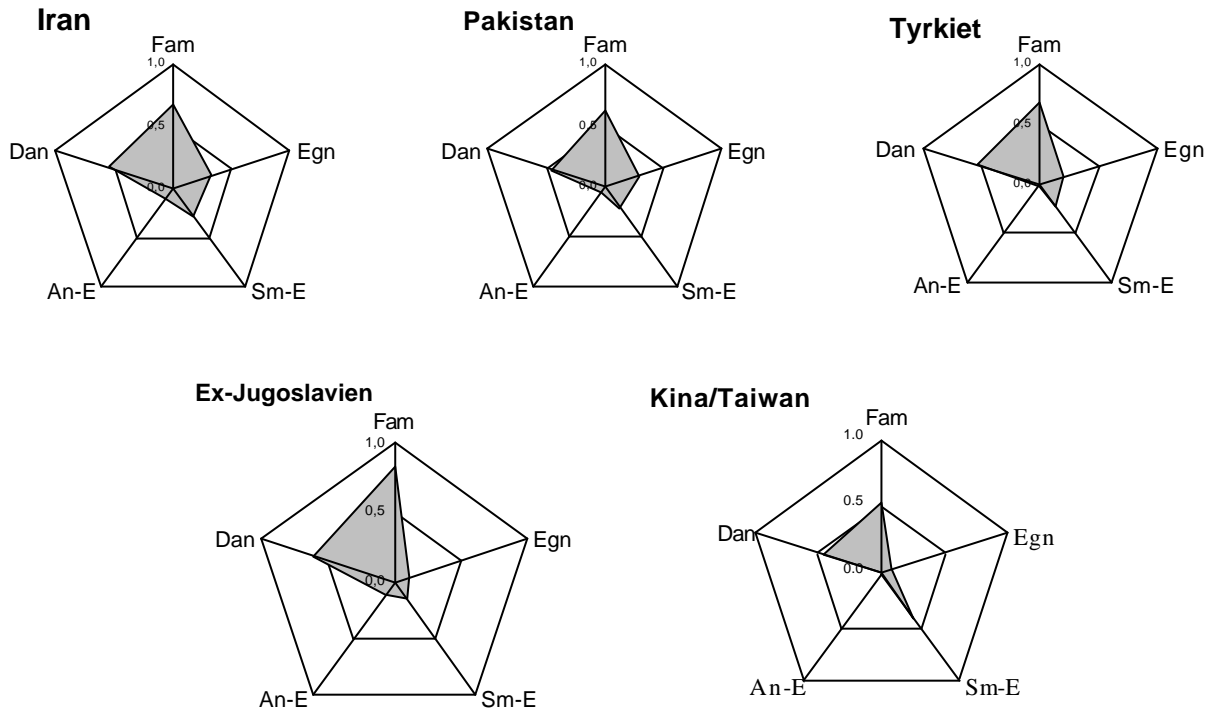


Beregnet gennemsnitligt antal personer i netværkskategorier (jf. appendiks 4)

		Ex- Jugoslavien	Pakistan	Tyrkiet	Iran	Kina/Taiwan
Fam	Familie/slægtninge	0,70	0,83	0,85	0,67	1,00
Egn	Andre fra samme landsby/egn i oprindelseslandet	0,17	0,10	0,28	0,36	0,29
Sm-E	Andre fra samme etniske gruppe	0,15	0,44	0,50	0,38	0,74
An-E	Fra andre etniske minoriteter	0,09	0,06	0,04	0,10	0,13
Dan	Danskfødte	0,39	0,25	0,37	0,33	0,37

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse

Figur 5.2: Grafisk illustration af det gennemsnitlige antal personer i de nedenfor nævnte fem netværkskategorier for virksomhedsejere. Baseret på spørgsmålet: "Hvem rådfører du dig med, når du tager vigtige beslutninger i din virksomhed? Nævn de 5 vigtigste personer ved fornavn"

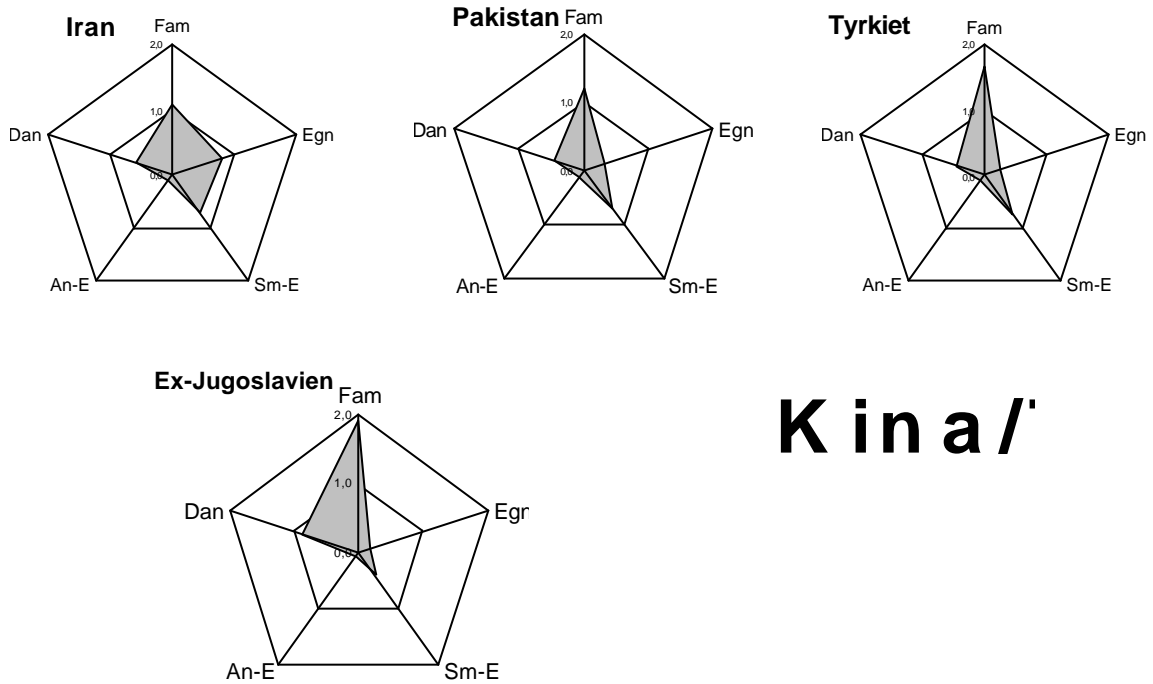


Beregnet gennemsnitligt antal personer i netværkskategorier (jf. appendiks 4)

		Ex-Jugoslavien	Pakistan	Tyrkiet	Iran	Kina/Taiwan
Fam	Familie/slægtninge	0.83	0.63	0.69	0.67	0.53
Egn	Andre fra samme landsby/egn i oprindelseslandet	0.11	0.29	0.21	0.33	0.08
Sm-E	Andre fra samme etniske gruppe	0.15	0.21	0.22	0.29	0.42
An-E	Fra andre etniske minoriteter	0.11	0.06	0.01	0.10	0.00
Dan	Danskfødte	0.61	0.46	0.54	0.55	0.45

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse

Figur 5.3: Grafisk illustration af det gennemsnitlige antal personer i de nedenfor nævnte fem netværkskategorier for virksomhedsejere. Baseret på spørgsmålet: "Hvem omgås du hyppigst i din fritid? Nævn de 5 vigtigste personer ved fornavn"

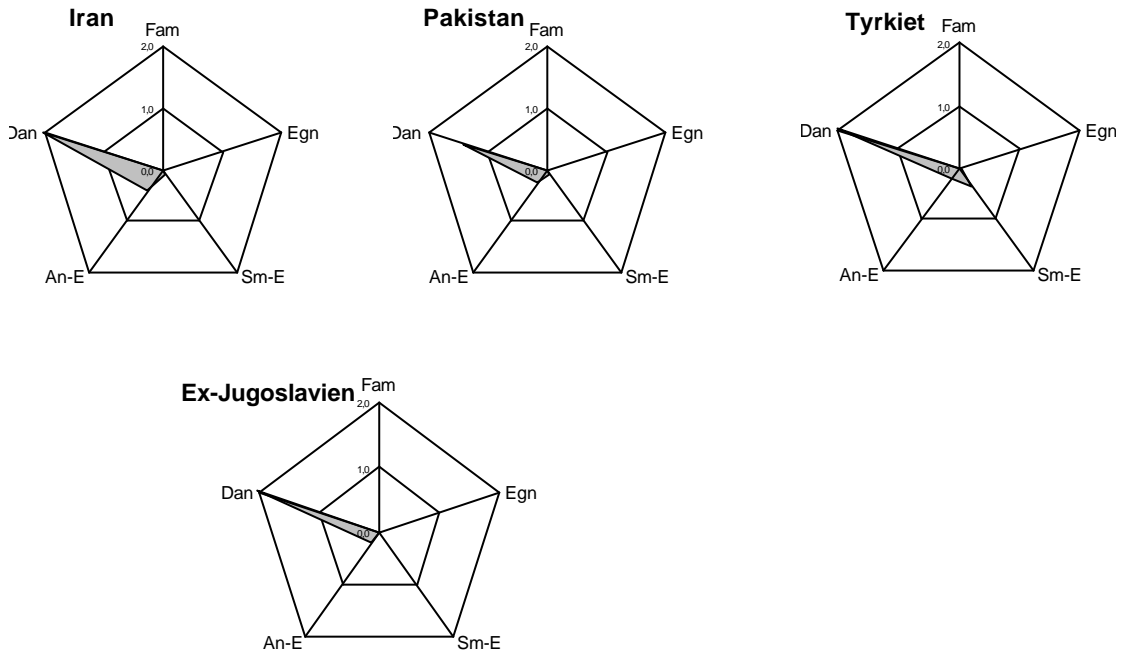


Beregnet gennemsnitligt antal personer i netværkskategorier (jf. appendiks 4)

	Iran	Pakistan	Tyrkiet	Ex-Jugoslavien	Kina/Taiwan
Fam Familie/slægtninge	1.07	1.19	1.67	1.91	1.37
Egn Andre fra samme landsby/egn i oprindelseslandet	0.80	0.31	0.27	0.17	0.24
Sm-E Andre fra samme etniske gruppe	0.72	0.71	0.73	0.41	0.92
An-E Fra andre etniske minoriteter	0.12	0.10	0.09	0.09	0.21
Dan Danskfødte	0.58	0.44	0.44	0.87	0.53

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse

Figur 5.4: Grafisk illustration af det gennemsnitlige antal personer i de nedenfor nævnte fem netværkskategorier for virksomhedsejere. Baseret på spørgsmålet: "Hvilke leverandører i Danmark handler du mest med?"



Beregnet gennemsnitligt antal personer i netværkskategorier (jf. appendiks 4)

	Iran	Pakistan	Tyrkiet	Ex-Jugoslavien	Kina/Taiwan
Fam Familie/slægtninge	0.00	0.02	0.01	0.00	0.00
Egn Andre fra samme landsby/egn i oprindelseslandet	0.01	0.00	0.04	0.00	0.00
Sm-E Andre fra samme etniske gruppe	0.06	0.08	0.37	0.00	0.18
An-E Fra andre etniske minoriteter	0.41	0.25	0.19	0.22	0.08
Dan Danskfødte	2.01	1.40	2.01	2.07	2.05

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse

5.8 Indvandreraktiviteternes etniske karakter

Indvandreraktiviteter kaldes ofte etniske virksomheder, fx betegnes restauranter ofte som etniske. Det er imidlertid, både i den teoretiske litteratur om emnet og i daglig tale, ganske uklart hvad der menes hermed. I den teoretiske litteratur taler Ivan Light om en etnisk økonomi på baggrund af ejernes og de ansattes dominans, altså det forhold at bestemte virksomheder i overvejende grad ejes af og har medarbejdere fra en bestemt etnisk gruppe (Light & Gold 2000). Andre lægger i lighed med Alexandro Portes stor vægt på, om virksomheden er placeret inden for eller uden for et lokalsamfund, hvor en bestemt etnisk gruppe dominerer (Portes 1995). Og atter andre lægger, som Monder Ram, vægt på det marked virksomheden henvender sig til, altså om virksomheden især søger at afsætte sit "etniske" produkt til en bestemt etnisk gruppe eller om den har en bredere markedsorientering (Ram & Jones 1998). Etniciteten udspiller sig således langs flere forskellige dimensioner: ejerskab, arbejdskraft, lokalisering, afsætningsmarked og produktets kulturelle ladning.

Hertil kommer, at etnicitet er et flertydigt begreb. Etnicitet kan ikke sidestilles med national tilhørsforhold og kan så at sige være opbygget i lag, fx med en religiøs og sproglig dimension, der kun delvis er sammenfaldende. Det afgørende for et etnisk tilhørsforhold er det enkelte menneskes opfattelse af at høre til en afgrænset sociokulturel gruppe, men dette tilhørsforhold er under bestandig ombrydning både på grund af ændringer hos den enkelte og i gruppen. Etnisk tilhørsforhold er med andre ord hverken stabilt over tid eller entydigt på et givet tidspunkt. Dette gælder naturligvis også forholdet mellem egen etnisk gruppe og de andre, altså om der er en opfattelse af forskel og hvori den består.

Denne labilitet gælder også for etniciteten på det erhvervsområde. For eksempel var der næppe nogen for et par årtier siden, der var i tvivl om, at pizza var et etnisk produkt og et pizzeria var et etnisk spisested, ejet af italienere og ofte indhyllet i det italienske flags farver og anden italiensk symbolik. I dag er pizzaen blevet hvermandseje og spises i så mange ikke-italienske sammenhænge, herunder pizzeriaer ejet af ikke-italienere, at det er stadig vanskeligere at opfatte produktet og spisestederne som etniske. Et andet eksempel er hollandsk ejede landbrugsvirksomheder i Jylland, der sjældent opfattes som etniske, selv om hollænderne driver landbruget på en anden måde end den typiske danske, bl.a. fordi de ofte holder søndagen arbejdsfri af religiøse årsager, bruger et andet sædskifte og importerer hollandsk foder. Umiddelbart er det vanskeligt at forstå, hvorfor denne virksomhed er mindre etnisk end kiosken, der drives af en pakistaner og stort set sælger det samme som en danskejet kiosk. Virksomhedens etniske karakter er, med andre ord, ikke noget objektivt og ubetvivleligt, men et resultat af den fortløbende sociale konstruktionsproces, hvorigennem vi tilføjer fænomener betydning. Et centralt element heri er opfattelsen af distancen mellem "os" og "dem", en distance der normalt opfattes som kortere mellem fx hollændere og danskere end mellem pakistaner og danskere, og som får os til at overse, at hollandske mælkeproducenter er lige så etnisk afgrænsede som pakistanske kioskejeere.

I spørgeskemaundersøgelsen blev der stillet et enkelt spørgsmål om ejernes egen opfattelse af det etniske indhold ved deres virksomhed, jf. tabel 5.24. Som det ses er der betydelig forskel på ejernes opfattelse heraf. Specielt kineserne skiller sig ud fra resten ved på alle dimensioner at have en opfattelse af højere grad af etnicitet end de øvrige, herunder også leverandørernes sammensætning, selv om denne ifølge kinesernes egne svar på spørgsmålet i figur 5.4 var domineret af danskere. Kinesernes afvigende mønster kan derfor både være et udtryk for, at kineserne på en række dimensioner i højere grad lukker sig om deres egen gruppe end de andre grupper, og at de kinesiske virksomhedsejere opfatter deres etnicitet og dens betydning for samspillet med andre uden for gruppen anderledes end de øvrige.

Tabel 5.24. Fordeling af svarene på spørgsmålet: "Er nedenstående forhold ved din virksomhed påvirket af dit etniske tilhørsforhold?" (gennemsnitligt antal svar i kategorien "stor påvirkning" pr. ejer i %)

	Ex- Jugoslavien	Pakistan	Tyrkiet	Iran	Kina/Taiwan
Indretning af lokaler	0	13	4	7	32
Udvalget af produkter/ydelser	4	24	13	6	55
Kundernes sammensætning	9	13	10	6	24
Brugen af revisor og rådgivere	0	2	8	3	11
Leverandørernes sammensætning	4	6	9	4	18
Samarbejdet med andre erhvervsdrivende	4	0	8	3	16

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse

5.9 Internationale relationer

Indvandrevirksomheder har en international dimension indbygget i sig i kraft af ejernes oprindelse i et andet land, men de opfattes ofte som lokale småvirksomheder uden væsentlige internationale relationer. I en vis forstand er dette også berettiget, da der ofte er tale om enkeltstående småvirksomheder uden nævneværdige kommercielle eller finansielle relationer udadtil. Imidlertid er indvandrede, som det blandt andet kom til udtryk i forbindelse med roterende kreditklubber, ofte indlejret i sociale bånd til familie og venner i udlandet, som til tider suppleres med kommercielle og finansielle bånd. Dette gælder i særlig grad i forhold til hjemlandet, som mange indvandrere stadig har tæt kontakt til og til tider også samhandel med, blandt andet når de driver forbundne virksomheder i begge lande. Det er dog kun et mindretal, der har investeringer i hjemlandet, jf. tabel 5.25. Tallene i denne tabel kan dog meget vel være undervurderede, fordi emnet af skattemæssige grunde kan være følsomt for respondenterne.

Tabel 5.25. Fordelingen af svarene på spørgsmålet: "Er du engageret i erhvervsinvesteringer i oprindelseslandet?" (%)

	Ex-Jugoslavien	Pakistan	Tyrkiet	Iran	Kina/Taiwan
Ja, omfattende	2	8	6	6	0
Ja, beskedent	7	17	8	19	5
Nej	89	73	83	71	95
Uoplyst	2	2	3	4	0
Total	100	100	100	100	100

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse

Respondenterne blev også spurgt om, hvorvidt de var involveret i eller havde planer om at arbejde som mægler/formidler for danske virksomheder i forhold til deres hjemland. I fire af grupperne er der flere, der svarer "ja" til dette spørgsmål end "nej". Kun for kinesernes vedkommende er der lidt færre, der svarer "ja" end "nej", jf. tabel 5.26.

Tabel 5.26. Fordeling af svarene på spørgsmålet: "Kunne du tænke dig/har du planer om, at arbejde som mægler/formidler for danske virksomheder i oprindelseslandet?" (%)

	Ex- Jugoslavien	Pakistan	Tyrkiet	Iran	Kina/ Tai- wan
Ja, jeg er allerede in- volveret i dette	4	4	8	1	3
Ja, men kun delvist	48	44	44	51	26
Ja, jeg er i gang med at planlægge	17	10	10	6	16
Nej, slet ikke	30	42	39	42	53
Uoplyst	0	0	0	0	3
Total	100	100	100	100	100

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse

Sammenfattende tyder disse resultater på, at indvandervirksomheder trods deres lidenhed bidrager til at styrke dansk økonomis internationale relationer, specielt til hjemlandene. Desuden synes der på visse områder at være en proces i gang, hvor etniske erhvervsdrivende i forskellige lande bindes tættere sammen over landegrænserne. Den klassiske måde dette sker på er via handelskæder, fx den etnisk dominerede handelskæde for persiske tæpper med Hamborg og Teheran som de globale centre (jf. Shahamak 2000). I nyere tid synes der dog også at være tendenser til, at der dannes globale etniske netværk, som håndterer en bred vifte af kommercielle og finansielle relationer snarere end blot handelen med et enkelt produkt, fx det stadig tættere samarbejde mellem kinesiske erhvervsdrivende i Sydøstasien (Bager & Shahamak 2000)

5.10 Delkonklusion

Spørgeskemaresultaterne føjer på flere områder væsentligt nyt til registeranalysens resultater. Dette gælder især på fire områder: (1) andelen af selvstændige i indvandrergrupperne, specielt de tre gamle, (2) arbejdskraftens sammensætning i indvandervirksomhederne, (3) ejernes kvalifikationer og (4) ejernes netværksrelationer.

Via en række spørgsmål om ejernes erhvervs erfaringer fra hjemlandet blev det sandsynliggjort, at en medvirkende årsag til, at tyrkere og pakistanere i langt højere grad end ex-jugoslaver er blevet selvstændige, er deres opvækst i familier og lokalsamfund præget af selvstændige erhvervsdrivende. Samtidig blev det også sandsynliggjort, at de mange nye iranske virksomhedsejere i væsentligt omfang har valgt at blive selvstændige fordi de på trods af deres solide uddannelsesbaggrund ikke kunne få et rimeligt job eller job i det hele taget. I dette tilfælde er det altså mere samfundsstrukturelle årsager, der ligger bag, end forankringen i en særlig livsform for selvstændige med tilknyttede værdier og erfaringer.

De fem ejergruppers angivelse af deres arbejdskraftanvendelse bekræftede registeranalysens tal om ca. 2 ansatte pr. virksomhed. Desuden viste spørgeskemaanalysen at den primære arbejdskraft er familiemedlemmer og personer fra samme etniske gruppe som ejeren. Med hensyn til ejernes kvalifikationer blev registeranalysens resultater suppleret med oplysninger om uddannelser fra hjemlandet, således at der kunne tegnes et billede af ejernes samlede kvalifikationsniveau. Resultaterne viste, at der er forholdsvis mange veluddannede i alle de fem indvandrergrupper og en tendens til stigende

kvalifikationsniveau, blandt andet som følge af tilgangen af 2. generationsejere. Iranerne viste sig også i spørgeskemaanalysen at være de klart mest veluddannede, idet de både har solid uddannelse fra Iran og Danmark og ofte både af teoretisk og faglig art. Dette er dog ikke ensbetydende med at disse ejere føler sig velkvalificerede til at drive en virksomhed i et fremmed land. Iranske og især kinesiske virksomhedsejere vurderer deres egne kvalifikationer på en række forretningsmæssige og kulturelle områder som lavere end ejerne i de tre gamle indvandrergrupper. Dette skyldes formentlig, at mange iranere og kinesere er forholdsvis nyetablerede, men forskellige ambitionsniveauer og den etniske lukkethed, der især præger kineserne, kan også spille ind.

Et vigtigt mål med spørgeskemaundersøgelsen var at få afdækket ejergruppernes netværksrelationer, både indadtil, i forhold til andre minoriteter og i forhold til danskfødte. Resultaterne pegede på, at der er tæt sammenhæng mellem ejerne erhvervmæssige og sociale netværk. Dette viste sig blandt andet ved, at det især er familie og personer fra samme etniske gruppe, der bidrog praktisk og finansielt i forbindelse med virksomhedsstarten, og at det samtidig er denne personkreds ejerne især omgås i fritiden. Relationen til danskfødte er tæt på visse områder, for eksempel på rådgivningsområdet, men de mere forpligtende erhvervmæssige samarbejdsrelationer holdes inden for en snævrere kreds. Det er derfor i høj grad samarbejdsrelationens karakter, der bestemmer, hvilke relationer ejeren trækker på.

Netværksspørgsmålene gav også mulighed for at sammenligne den måde, de fem ejergrupper opbygger deres relationer på. Hovedresultatet er her, at kineserne på en række punkter lukkede sig mere om familien og deres etniske gruppe end de øvrige: de omgås relativt sjældent selvstændige fra andre grupper, har efter egen opfattelse et sprogproblem og vanskeligt ved at forhandle med danske myndigheder, har forholdsvis sjældent andre end familie og kinesere med i deres roterende kreditklubber og ansætter forholdsvis sjældent personer uden for egen gruppe. Iranerne udgør den anden pol, med alsidige netværksrelationer, både erhvervmæssigt og socialt.

Denne variation i graden af familiær og etnisk lukkethed kan på længere sigt vise sig at være meget afgørende, både for den måde de kan udvikle deres virksomheder på og for deres egen og familiens integrationsforløb i forhold til det danske samfund i det hele taget. Hvor familien og den etniske gruppe er værdifulde til mobilisering af humane og materielle ressourcer i forbindelse med virksomhedsstart, kan en tæt forankring i gruppen senere svække muligheden for at "af-etnificere" virksomheden, for eksempel ved at ændre lokalisering, åbne den mod nye markeder eller foretage brancheskift. En sådan proces fordrer, at ejerne søger at opdyrke relationer til andre sider end deres nærmeste.

6. Konklusioner og perspektiver

Siden 2. verdenskrig, og især siden 1980, er der opstået en underskov af indvandreraktiviteter i dansk erhvervsliv, som bestandig skyder nye knopper på mange forskellige erhvervsområder og i alle egne af landet. Denne fremvækst er sket i kølvandet på den tiltagende indvandring til Danmark, om end med en vis tidsforskydning, der skyldes, at indvandrere og flygtninge først skal etablere sig, samle ressourcer og tilegne sig basale kundskaber, før det er muligt at starte egen virksomhed. Den erhvervsmæssige proces er således tæt sammenkoblet med den sociale, og grundtemaet om integration findes på begge områder: Kan og skal indvandrere integreres i det fremherskende sociale og kulturelle mønster? Kan og skal indvandreraktiviteter integreres tættere i den øvrige erhvervsstruktur? Og det måske vigtigste – og sværeste – spørgsmål: Er svaret på det ene spørgsmål afhængigt af svaret på det andet, og i givet fald hvordan?

Denne rapport foregiver ikke at kunne give et tilbundsgående svar på disse spørgsmål. Men den skulle gerne være en god begyndelse. Hensigten har været, primært ved brug af kvantitative teknikker, at få skabt et solidt fundament under forskningen på feltet, som siden kan følges op af mere fokuserede og kvalitative analyser. Ved at kombinere registeranalyse med en spørgeskemaundersøgelse kan fremvæksten og udbredelsesmønstret dokumenteres, ligesom det ved en netværksanalyse kan påvises, at de erhvervsmæssige strukturer er indlejret i de sociale. Undersøgelsen kan derfor siges at bekræfte, at man kun kan forstå indvandreraktiviteternes særlige dynamik ved både at beskæftige sig med de specifikke erhvervsmæssige processer: finansiering, markedsføring, personaleforhold med mere, og med de særlige sociale processer inden for og på tværs af etniske grupper. Kun via denne dobbeltstrategi det muligt at nå længere i forståelsen af fænomenet og danne sig et indtryk af dets betydning og de perspektiver, der knytter sig til det.

I lighed med de fleste andre forskningsbidrag på området, defineres indvandreraktiviteter i denne rapport via ejerskabet, altså på grundlag af om det er en eller flere indvandrere, der helt eller i dominerende grad besidder ejerskabet. Denne definition fordrer igen en definition af indvandrerbegrebet, som her defineres som personer, der er født i et andet land, uanset om de er kommet hertil som indvandrere eller flygtninge, og uanset om de undervejs har skiftet statsborgerskab. Indvandreraktiviteter defineres altså som virksomheder, der ejermæssigt kontrolleres af 1. generationsindvandrere, uanset om de kom hertil som voksne eller børn. Principielt omfatter definitionen såvel personligt ejede virksomheder som virksomheder i selskabseje, men i praksis er det vanskeligt at identificere sidstnævnte.

Undersøgelsens datagrundlag er longitudinelle registerdata, både persondata (1982-1996) og virksomhedsdata (1992-1996), kombineret med spørgeskemadata, indhentet via en interviewundersøgelse i 1997/98 blandt 279 virksomhedsejere i det storkøbenhavnske område. Både i registeranalysen og spørgeskemaanalysen er der blevet lagt særlig vægt på fem indvandrergrupper: iranere, kinesere, pakistanere, tyrkere og ex-jugoslavere (eksklusive 90'ernes flygtninge fra Bosnien-Hercegovina). Samtlige interviewede virksomhedsejere er fra en af disse grupper. De er blevet udvalgt via registerdata og på basis af stratificering for at undgå for stor overvægt af interviewpersoner fra indvandrerdominerede brancher som kiosker og spisesteder, og for at gøre sammenligningen på tværs af grupperne meningsfuld. Det skal bemærkes, at de ikke er udvalgt på basis af information om etniske tilhørsforhold, der ikke registreres i Danmark, men alene ud fra det land de kommer fra. Dette er især vigtigt for den tyrkiske minoritetsgruppe, der deler sig i to store etniske grupper: tyrkere og kurdere.

Via det komparative undersøgelsesdesign åbner der sig mulighed for at iagttage nuancer mellem de fem grupper, så man undgår tvivlsomme generaliseringer for samtlige indvandrere og får øjnene op for, at der kan være knyttet ret forskellige drivkræfter og perspektiver til de forskellige grupper. Eksempelvis kan man ved at anlægge en gennemsnitsbetragtning sige, at indvandrere i dag starter lidt flere personligt ejede virksomheder end danskere, men denne gennemsnitsbetragtning dækker over en meget betydelig variation mellem grupperne, som kalder på en forklaring. Variationen skyldes i nogen grad forskellen i indvandringstidspunkt, men den skyldes også andre forhold. Også mellem grupper, der er ankommet til Danmark nogenlunde samtidigt, viser der sig nemlig at være stor forskel.

Udvælgelsen af de fem indvandrergrupper er sket ud fra overvejelser om gruppens størrelse, indvandringsperiode, oprindelseslandets karakter og – ikke mindst – gruppens erhvervsøkonomiske aktivitet. Det blev anset for vigtigt, at der var mindst én gruppe i toppen, i midten og i bunden med hensyn til andelen af selvstændige i forhold til gruppen som helhed. Iranere, kinesere og pakistanere hører til i toppen, medens ex-jugoslaverne hører til de mindst aktive. Tyrkerne, der er den største af de etniske minoriteter i Danmark, placerer sig i en midterposition. Udover denne spredning har det været vigtigt at få mere end én højaktiv gruppe med i materialet, for at få nuanceret billedet af de højaktive grupper. Pakistanere har i denne forbindelse været selvskrevne som en stor gruppe med høj aktivitet gennem et par årtier, men også kinesere og iranere er hver på sin vis vigtige grupper og med ret forskellig baggrund, bl.a. med hensyn til uddannelsesniveau og branchespecialisering.

Årsagen til den store forskel mellem indvandrergruppernes iværksætteraktivitet, som i væsentligt omfang afspejler sig i andelen af selvstændige i grupperne, er kompleks, men det synes ud fra spørgeskemaundersøgelsen givet, at der både er tale om en "push" og "pull" effekt. Nogle indvandrergrupper har som pakistanerne i dominerende grad haft en opvækst blandt selvstændige erhvervsdrivende i familien og nærområdet, som har motiveret dem til at blive selvstændige og ofte også givet dem relevante erfaringer med hjemmefra. De er derved i udgangspunktet mere opmærksomme på muligheden af at starte egen virksomhed end de grupper, fx ex-jugoslaverne og iranere, for hvem det er mere usædvanligt at tænke i retning af etablering af egen virksomhed. Man kan derfor groft sagt sige, at nogle højaktive grupper starter virksomheder mere af lyst end af nød (eksemplificeret af pakistanerne), medens det for andre er omvendt (eksemplificeret af iranerne som i høj grad er blevet drevet af manglende jobmuligheder).

Resultaterne kan derfor siges at understøtte gængs teori på området, der antager, at processen både drives af gruppeegenskaber og af samfundsstrukturelle muligheder. Det bør dog pointeres, at det er vigtigt både at være opmærksom på gruppeegenskaber med rod i hjemlandet og den særlige gruppedynamik, der udvikler sig i Danmark, som normalt virker i retning af at forstærke de forskelle, der er i udgangspunktet. Dette skyldes, at de selvstændige erhvervsdrivende i de højaktive grupper kan understøtte hinanden finansielt, videnskabsmæssigt og praktisk, således at gruppen som helhed motiverer potentielle iværksættere fra samme gruppe.

Forskellen mellem grupperne er vigtig, men den bør ikke overskygge de store ligheder, der også er på tværs af grupperne. I alle grupperne er hovedparten af indvandreraktiviteterne små, familieejede og familiedrevne enheder. Det samlede antal personligt ejede indvandreraktiviteter var i 1996 på knap 12.000, med en samlet beskæftigelse ifølge de officielle tal på ca. 50.000 (både ansatte og ejere). Heraf ejede de fem udvalgte indvandrergrupper ca. 4.500 virksomheder med en samlet beskæftigelse på knap 14.000. Til disse tal skal lægges et ukendt antal indvandrerkontrollerede virksomheder i selskabseje, som ikke kan identificeres via registeranalyse. Det skønnes dog, at antallet af selskabsejede indvandreraktiviteter indtil videre er forholdsvis begrænset, i hvert fald for de ikke-europæiske gruppers vedkommende.

At indvandrer virksomhederne gennemgående er små kommer tydeligt til udtryk i de forholdsvis få ansatte og den lave omsætning. Kun 12% har mere end 4 ansatte og kun 18% har over 1 mio. kr. i omsætning. De har især bredt sig på erhvervsområder, hvor der stilles lave kapitalkrav, hvor arbejdstiden er lang og aflønningen gennemgående lav, hvor der er tale om produkter med et etnisk-kulturelt indhold, og hvor virksomheden i betydeligt omfang er orienteret mod kunder fra samme indvandrergruppe og andre etniske minoriteter. De største brancher er detailhandel og mindre spisesteder, men med stor variation fra gruppe til gruppe. For pakistanere er kiosker den største kategori, medens det for kinesere er spisesteder. Specielt kineserne er meget kraftigt specialiseret inden for en snævert brancheområde (restauranter og spisesteder). Denne specialisering genfindes for kinesernes vedkommende andre steder i Europa og rækker i Danmark helt tilbage til efterkrigsårene.

Alt i alt må man derfor sige, at indvandrer virksomheder gennemgående har en marginal placering i det danske erhvervsmønster. Via særanalyser af brancheskift og omsætningsudviklingen i 5-årsperioden fra 1992 til 1996 blev det påvist, at der i den periode kun var få tegn på, at indvandrer virksomheder var i stand til at bryde ud af denne erhvervsmæssigt marginale, og til dels etnisk indkapslede, position. Der er undtagelser fra reglen, men de er indtil videre forholdsvis få. Denne tendens til indkapsling skyldes en kombination af erhvervsmæssige og sociale mekanismer, herunder ejernes mangelfulde kvalifikationer, deres svage kapitalgrundlag, den benhårde indbyrdes konkurrence på de "etniske" markeder samt solidaritets- og gensidighedsmekanismer inden for grupper, som nok styrker muligheden for at starte virksomheder, men til gengæld kan svække muligheden for at få opbygget et alsidigt erhvervsnetværk.

Datamaterialet tyder på, at vi fremover vil se stadig flere eksempler på indvandrer virksomheder, der bryder ud af marginaliseringen, sådan som det også er sket i blandt andet Storbritannien, som har haft en længere og mere massiv indvandringsproces end den danske. Såvel registeranalysen som interviewundersøgelsen påviste, at der er meget stor forskel på indvandrergruppernes uddannelsesniveau, hvor specielt iranerne skilte sig ud fra de øvrige som meget velkvalificerede, både med hensyn til uddannelser taget i Danmark og i hjemlandet. Desuden er der et stigende antal børn af indvandrere, der har overtaget eller snart skal overtage forældrenes virksomheder, og som har langt bedre kvalifikationer end forældregenerationen, både formelt og med hensyn til sprog, kultur og netværk. Dette gør det rimeligt at forvente, at vi fremover vil se stadig flere eksempler på vækstorienterede indvandrer virksomheder uden for de indvandrer tætte brancher.

En vigtig forudsætning for, at indvandrerne kan bryde ud af deres marginale og indkapslede position er deres erhvervsrelationer. Via spørgeskemaundersøgelsen blev det påvist, at indvandrerne i høj grad hjælper hinanden, såvel praktisk som finansielt, med at etablere nye virksomheder, men det er også tydeligt, at der er mange erhvervsrelationer til majoritetsbefolkningen og andre minoriteter. Faktisk viste analysen af fire forskellige netværksspørgsmål en systematisk variation fra det ene spørgsmål til det andet for alle fem grupper. Alle grupperne angav, at de primært havde trukket på de nære netværk (familie og egen etnisk gruppe) i etableringssituationen, medens der på andre områder var en mere balanceret situation, eller ligefrem overvægt af relationer til personer uden for egen etniske gruppe. Desuden var der en vis forskel mellem grupperne med hensyn til den måde de balancerede de nære og mere fjerne relationer på. Specielt kineserne tenderede mod at lukke sig om den nære familie og deres egen gruppe.

Hvad siger disse hovedresultater så om indvandrer virksomhedernes betydning, såvel historisk som i nutiden og fremover? Og hvilke samfundsmæssige perspektiver knytter der sig til indvandrer virksomheder? Er de blot, som nogle hævder, udtryk for selvudnyttelse, eller snarere begyndelsen til noget stort? Vil vi mon, som det i sin tid skete for jøderne, og som det i vor tid er sket for bl.a. kine-

serne i Sydøstasien, se indvandrere gradvist vinde indpas blandt "de tunge drenge" i dansk erhvervs-
liv, både ejermæssigt og som ansatte ledere?

Indvandreraktiviteternes hidtidige betydning kan ikke diskuteres meningsfuldt uden at se nær-
mere på, hvem de har betydet noget for.

For majoritetsbefolkningen har de givetvis betydet en vis merbeskæftigelse (som igen betyder færre
offentlige udgifter) samt større udbud og et bedre serviceniveau. Omfanget heraf kan diskuteres,
fordi det i høj grad afhænger af, om virksomheden under alle omstændigheder ville have været der,
for eksempel om grøntsagsforretningen eller spisestedet henne om hjørnet ville have været der under
alle omstændigheder, blot i en lidt anden udformning. Sandsynligheden taler for, at det langtfra al-
tid ville være tilfældet. De etniske grøntsagsforretningers overlevelsessevne afhænger af indvandrerens
villighed til at bruge egen og familiens arbejdskraft på en måde, danske grønthandlere ikke længere
er villige til acceptere; og det etniske spisested ville næppe altid være blevet erstattet med et dansk af
mere traditionelt tilsnit, fordi de mange etniske spisesteder øger variationen i udbudet kombineret
med den stigende efterspørgsel efter eksotiske madoplevelser i alle dele af befolkningen og blandt tu-
risterne. Den "etnificering" der er sket af fødevarerproduktion, -distribution og -forbrug i Danmark i
de sidste årtier ville nok være sket under alle omstændigheder i et vist omfang som følge af de stadig
stærkere impulser fra globaliseringsprocessen, men det er i høj grad indvandrerne, der med deres
aktiviteter har tilført energi og kraft til processen. De har på det konkrete og lokale plan anskue-
liggjort det utal af måder mad kan tilberedes og spises på, hvilket igen har påvirket den måde dan-
skerne laver mad på i deres egne køkkener. Og de har i et vist omfang tillige styrket de kommerciel-
le forbindelser mellem erhvervsdrivende i Danmark og i hjemlandet.

For indvandrerne har driften af egen virksomhed normalt ikke betydet højere indkomst end andre
erhvervsaktive, snarere tværtimod, og det danske velfærdssystem ville under alle omstændigheder
have sikret de fleste en basal indkomst. Fordelene ligger snarere et andet sted end i indkomstdannel-
sen, selv om der kan være skjulte indkomster og større økonomisk manøvrerum som selvstændig
end som lønmodtager eller kontanthjælpsmodtager. En af fordelene kan, ligesom det er tilfældet for
danske selvstændige, være tilfredsheden ved at være økonomisk uafhængig samt den større prestige,
der knytter sig til at være erhvervsaktiv end på overførselsindkomst. En anden kan være den kon-
takt, der kan opnås med majoritetsbefolkningen, og de kompetencer der på denne måde kan er-
hverves, både på det sociale og erhvervmæssige område. Desuden kan forældrene have et flegenera-
tionsperspektiv på den måde, at de primært ser deres opgave som den at sikre deres børns erhvervs-
mæssige fremtid, uanset om de ender med at overtage forretningen eller på anden vis finder sig en
placering som erhvervsaktive.

At udtale sig om betydningen af indvandreraktiviteter fremover er naturligvis langt vanskeligere,
ikke alene fordi fremtiden pr. definition er ukendt, men også fordi der er så mange lag af betydning
og så megen tvetydighed i resultaterne. Det indhøstede datamateriale kan tolkes i retning af, at ind-
vandreraktiviteter i altovervejende grad vil fortsætte med at være et marginaliseret erhvervsfæ-
nomen med stærk social indkapsling. Men der kan også argumenteres for, at den marginale og ind-
kapslede position gradvist vil svækkes, og at de indvandrer-tætte bykvarterer er godt på vej til at blive
globalt indlejrede og kreative byrum, med udveksling af erhvervsidéer på kryds og tværs af grupper-
ne og by-/landegrænserne. Et sådant globalt orienteret og multikulturelt byrum kan meget vel ud-
vikle sig til en dynamo i dansk økonomi snarere end socialt belastede kvarterer med svag erhvervsak-
tivitet. Den vending, der er sket i den københavnske erhvervsudvikling i 1990'erne i forhold til re-
sten af landet, kan meget vel have at gøre med den særlige cocktail netop her mellem videnstunge
enheder og den særlige kreativitet, der udspringer af mødet mellem mange kulturer, også på det er-
hvervmæssige område.

7. Litteratur

- Aldrich, H. (1999): *Organizations evolving*. London: Sage.
- Aldrich, H., C.M., Fiol (1994): Fools rush in?, The institutional context of industry creation, *Academy of Management Review*, 19(4): 645-670
- Ardener, S. (1964): The comparative study of rotating credit associations. *Journal of the Royal Anthropological Institute*, 94(2): 201-229.
- Bager, T. (1998): Migrants as carriers of institutional and organisational forms. *Papers, migration, no. 28*, Danish Centre for Migration and Ethnic Studies. Esbjerg: South Jutland University Press.
- Bager, T., S. Rezaei (red.) (1998): *Indvandringens økonomiske konsekvenser i Skandinavien*. Esbjerg: Sydjysk Universitetsforlag.
- Bager, T., S. Rezaei (1999): *Immigrant business in Denmark: The importance of local, national and international linkages*. Upubliceret paper til EGOS Colloquium, Birmingham, July 4th –6th, 1999.
- Bager, T., S. Rezaei (2000): *Immigrant businesses in Denmark: Captured in marginal business fields?* Upubliceret paper til 11th Nordic conference on Small Business Research, Aarhus, June 18th-20th, 2000.
- Bager, T, G. Heldbjerg (under udgivelse): Økonomisk sociologi, institutionalisme og historisk erhvervsanalyse. I: F. Mikkelsen (red.): *Historisk sociologi*. Reitzels Forlag.
- Barrett, G.A., T.P. Jones, D. McEvoy (1996): Ethnic Minorities in Business: Theoretical discourse in Britain and North America. *Urban Studies*, 33: 783-809.
- Basu, A. (1999): *Growth strategies of South Asian entrepreneurs in Britain* (unpublished paper to Rent XIII Conference, Nov. 1999).
- Benton, G., F.N. Pieke (eds.) (1998): *The Chinese in Europe*, Macmillan, London.
- Burt, R. (1992): The social structure and competition. I: Nohria N., R.G. Eccles: *Networks and organizations: Structure, form and action*. Harvard Business School Press.
- Castells, M. (1996): *The rise of network society*. Oxford: Oxford University Press.
- Chan, K.B. (1992): Ethnic resources, opportunity structure and coping strategies: Chinese businesses in Canada. *Revue Européenne des Migration Internationale*, 8(3): 117-137.
- Coleman, D., E. Wadensjö: *Indvandringen til Danmark – Internationale og nationale perspektiver*. Rockwool Fondens Forskningsenhed: Spektrum.
- Dicken, P. (1992): *Global shift: The internationalization of economic activity*. London: Paul Chapman Publishing.

Ekberg, J. (1998): Hur påverkar invandring inkomster för infödda? I: Bager, T., S. Rezaei (red.) (1998): *Indvandringens økonomiske konsekvenser i Skandinavien*. 19-38. Esbjerg: Sydjysk Universitetscenter.

Emerek, R., V. Jakobsen, J.E. Dahl (1998): Indvandrerne og det danske arbejdsmarked. I: Bager, T., S. Rezaei (red.) (1998): *Indvandringens økonomiske konsekvenser i Skandinavien*. 115-144. Esbjerg: Sydjysk Universitetscenter.

Erhvervsfremme Styrelsen (1996): *Iværksættere i 1990'erne. Et statistisk portræt*. Erhvervsministeriet.

Erhvervsfremme Styrelsen (1999): *Iværksættere i 1990'erne. Et statistisk portræt 2*. Erhvervsministeriet

Geerts, C. (1962): The rotating credit association: a 'middle-rung' in development. *Economic Development and Cultural Change*, 10(3).

Grannovetter, M. (1973): The strength of weak ties. *American Journal of sociology*, 78(6): 1360-1380.

Grannovetter, M. (1995): The economic sociology of firms and entrepreneurs. I: Portes, A. (ed.): *The economic sociology of immigration*. New York: Russell Sage Foundation: 128-165.

Hjarnø, J. (2000): Indvandrere som selverhvervende – en sammenlignende analyse af selverhverv hos danske pakistanere, tyrkere og ex-jugoslavere. *Dansk sociologi*, 11(3): 95-112.

Jarillo, J. C., H.H. Stevensen (1990): A Paradigm of entrepreneurship: Entrepreneurial management. *Strategic Management Journal*, 11: 17-27.

Li, P.S. 1993: Chinese investment and business in Canada: Ethnic entrepreneurship reconsidered, *Pacific Affairs*, 66(2): 219-243.

Light, I. (1972): *Ethnic enterprise in America*. Berkeley: University of California Press.

Light, I., S.J. Gold (2000): *Ethnic Economies*. New York: Academic Press.

Necif, M. Ü. (2001): Indvandringens udfordringer. *Nyt fra Rockwool Fondens Forskningsenhed*, jan. 2001: 12-20

Ong, P., Bonacich, E., Cheng, L. (1994): *The new Asian immigration in Los Angeles and global restructuring*. Philadelphia: Temple University Press.

Portes, A. (ed.) (1995): *The economic sociology of immigration*. New York: Russell Sage Foundation.

Ram, M., T. Jones (1998): *Ethnic minorities in business*. Small Business Research Trust: Open University Business School.

Robertson, R., Khondler, H.H. (1998): Discourses of globalization. *International sociology*, 13(1): 25-40.

Rezaei, S. (2000): International trade through ethnic networks: The case of the Persian carpet trade. *LOK Research Centre*, case no. 1, Copenhagen Business School.

- Rezaei, S. (2000): Cross European financial networks related to immigrants and immigrant businesses: The case of the Turkish owned DHB Bank. *LOK Research Centre*, case no. 2, Copenhagen Business School.
- Rezaei, S. (2000): *Erhvervsdynamik blandt indvandrere: Selverhverv og netværksrelationer - blokering eller afsæt for socio-økonomisk mobilitet?* Ph.d. afhandling, Institut for Organisation og Ledelse, Syddansk Universitet.
- Sassen, S. (1991): *The global city: New York, London, Tokyo*. New York: Princeton University Press.
- Swedberg, R. (2000): *Entrepreneurship: The social Science view*. Oxford: Oxford University Press.
- Wadensjö, E. (1999): Ekonomiska effekter av invandring. I: Coleman, D., E. Wadensjö: *Indvandringen til Danmark – Internationale og nationale perspektiver*: 407-445. Rockwool Fondens Forskningsenhed: Spektrum.
- Waldinger, R. (1993): The ethnic enclave debate revisited. *International Journal of Urban and Regional Research*, 17(3): 444-452.
- Waldinger, R., Aldrich, H., Ward, R. and associates (1990): *Ethnic entrepreneurs: Immigrant business in industrial societies*. London: Sage.
- Wilson, K., A. Portes (1980): The immigrant enclaves: An analysis of the labour market experience of Cubans in Miami. *American Journal of Sociology*, 88: 295-319.
- Yeung, H.W.C. (1999): Under siege? Economic globalization and Chinese business in Southeast Asia. *Economy and society*, 28(1): 1-29.

-økonomiske kategorier i

1996 (%)

Gruppe ¹⁾	Andel selvstændige	Andel lønmodtagere	Andel kontanthjælpsmodtagere o.l.	Andel under uddannelse	Øvrige ²⁾	Total	Antal/ (N)
Holland	21,7	50,3	23,5	2,0	2,5	100,0	2.832
Kina, folkerep.	13,5	34,3	44,6	6,1	1,5	100,0	1.773
Italien	12,7	42,6	38,3	2,2	4,1	99,9	2.323
Pakistan	12,4	28,0	43,4	8,7	7,5	100,0	9.241
Ægypten	11,9	32,8	44,1	3,6	7,7	100,1	1.071
Iran	10,5	25,3	44,8	14,9	4,6	100,1	8.223
Israel	10,4	37,4	41,5	4,0	6,7	100,0	1.019
Grækenland	10,0	42,0	37,7	2,8	7,4	99,9	779
Indien	10,0	45,7	30,8	7,0	6,6	100,1	1.898
Tjekkoslaviet	9,7	54,2	24,7	4,8	6,6	100,0	791
Tunesien	9,6	34,8	48,9	3,3	3,4	100,0	552
Storbritannien	8,9	57,4	28,0	2,4	3,3	100,0	8.961
Tyskland, forb.rep.	8,1	57,3	22,9	3,9	7,8	100,0	16.090
Sovjetunionen	8,0	41,8	35,7	9,1	5,4	100,0	1.009
Østrig	7,8	58,9	22,9	2,3	8,1	100,0	881
Vietnam	7,8	33,1	42,2	11,7	5,2	100,0	5.905
Australien	7,7	47,2	40,6	3,2	1,3	100,0	710
Jordan	7,7	32,2	44,9	6,4	8,8	100,0	795
USA	7,6	46,2	40,8	3,5	1,8	99,9	4.124
Schweiz	7,6	57,5	26,5	4,7	3,7	100,0	844
Tyrkiet	7,5	32,8	47,6	4,1	7,9	99,9	24.138
Uganda	7,5	27,5	53,3	8,4	3,5	100,2	550
Argentina	7,2	53,8	29,2	6,0	3,9	100,1	569
Sverige	7,0	61,1	21,3	3,7	7,0	100,1	9.608
Japan	6,8	37,3	45,7	4,8	5,3	99,9	849
Libanon	6,8	11,2	70,6	7,0	4,3	99,9	7.923
Danmark	6,8	70,9	10,2	5,4	6,8	100,1	2.913.480
Canada	6,6	51,2	34,8	4,0	3,4	100,0	1.031
Thailand	6,6	43,0	46,3	2,9	1,1	99,9	2.830
Ghana	6,4	48,8	36,4	6,8	1,6	100,0	560
Polen	6,3	47,0	34,2	6,9	5,6	100,0	7.869
Frankrig	6,0	49,2	38,8	3,7	2,4	100,1	2.460
Rumænien	5,9	41,7	38,5	10,4	3,6	100,1	1.126
Norge	5,8	54,9	22,6	9,0	7,8	100,1	9.434
Finland	5,6	53,0	24,7	4,5	12,2	100,0	2.730
Irak	5,5	11,5	73,6	5,8	3,6	100,0	5.378
Ungarn	5,4	52,1	28,3	5,6	8,6	100,0	1.120
Brasilien	4,9	37,1	48,0	7,5	2,5	100,0	771
Irland	4,8	59,2	29,8	3,2	3,0	100,0	961
Syrien	4,7	13,7	71,4	6,3	3,9	100,0	825
Marokko	4,7	36,8	47,1	4,7	6,6	99,9	3.946
Spanien	4,6	41,1	45,8	4,1	4,3	99,9	1.647
Afghanistan	4,6	10,6	71,7	9,6	3,6	100,1	984
Island	4,4	51,2	28,7	13,4	2,2	99,9	3.986
Algeriet	4,2	36,4	51,1	2,8	5,5	100,0	687
Chile	3,9	48,2	35,1	5,0	7,8	100,0	979
Filippinerne	3,4	58,4	32,8	3,5	2,0	100,1	2.601
Jugoslavien	3,3	43,6	42,0	3,1	8,0	100,0	10.396
Etiopien	3,3	30,7	53,6	6,5	5,9	100,0	642
Rusland	3,3	21,3	69,5	5,8	0,1	100,0	858
Sri Lanka	1,6	39,1	49,9	6,3	3,1	100,0	4.924
Somalia	0,8	5,7	86,4	6,1	1,0	100,0	5.109
Bosnien-Hercegovina	0,2	8,9	85,3	4,3	1,4	100,1	10.786

1) Omfatter kun indvandregrupper på minimum 500 voksne (18-59årige) i 1996. Omfatter alle indvandrede fra de omgivende lande uanset aktuelt statsborgerskab.

2) Omfatter personer under privat forsørgelse.

Kilde: Særkørsel ved Danmarks Statistik

Appendiks 2 - Indvandervirksomhedernes geografiske placering i 1996 (N=11.782)



Kilde: Særkørsel ved Danmarks Statistik

Indvandreraktiviteter i Danmark

Appendiks 3 - Besvarelsen af netværksspørgsmål

Fordeling af svarene på spørgsmål 30: "Hvem hjalp dig (praktisk, finansielt m.m.) med at etablere din virksomhed? Nævn de fem vigtigste personer"

Antal navngivne personer		Ex-Jugoslavien		Pakistan		Tyrkiet		Iran		Kina m.fl.	
Familie/slægt	0	25	54,3%	20	41,7%	41	52,6%	41	59,4%	13	34,2%
	1	14	30,4%	19	39,6%	20	25,6%	13	18,8%	14	36,8%
	2	4	8,7%	7	14,6%	10	12,8%	12	17,4%	9	23,7%
	3	2	4,3%	1	2,1%	3	3,8%	3	4,3%	2	5,3%
	4	1	2,2%	1	2,1%	3	3,8%	0	0,0%	0	0,0%
	5	0	0,0%	0	0,0%	1	1,3%	0	0,0%	0	0,0%
	I alt	46	100,0%	48	100,0%	78	100,0%	69	100,0%	38	100,0%
Andre (ikke familie/slægt) fra samme landsby/egn i oprindelseslandet	0	41	89,1%	45	93,8%	64	82,1%	54	78,3%	31	81,6%
	1	3	6,5%	2	4,2%	8	10,3%	7	10,1%	4	10,5%
	2	1	2,2%	0	0,0%	5	6,4%	6	8,7%	2	5,3%
	3	1	2,2%	1	2,1%	0	0,0%	2	2,9%	1	2,6%
	4	0	0,0%	0	0,0%	1	1,3%	0	0,0%	0	0,0%
	5	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
	I alt	46	100,0%	48	100,0%	78	100,0%	69	100,0%	38	100,0%
Andre fra samme etniske gruppe	0	42	91,3%	37	77,1%	53	67,9%	48	69,6%	26	68,4%
	1	2	4,3%	5	10,4%	13	16,7%	17	24,6%	4	10,5%
	2	1	2,2%	2	4,2%	10	12,8%	3	4,3%	4	10,5%
	3	1	2,2%	4	8,3%	2	2,6%	1	1,4%	2	5,3%
	4	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
	5	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	2	5,3%
	I alt	46	100,0%	48	100,0%	78	100,0%	69	100,0%	38	100,0%
Fra andre etniske minoriteter	0	43	93,5%	45	93,8%	75	96,2%	64	92,8%	37	97,4%
	1	2	4,3%	3	6,3%	3	3,8%	3	4,3%	0	0,0%
	2	1	2,2%	0	0,0%	0	0,0%	2	2,9%	0	0,0%
	3	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
	4	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
	5	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	1	2,6%
	I alt	46	100,0%	48	100,0%	78	100,0%	69	100,0%	38	100,0%
Danskere	0	32	69,6%	39	81,3%	59	75,6%	56	81,2%	28	73,7%
	1	10	21,7%	6	12,5%	12	15,4%	7	10,1%	6	15,8%
	2	4	8,7%	3	6,3%	6	7,7%	4	5,8%	4	10,5%
	3	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	1	1,4%	0	0,0%
	4	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
	5	0	0,0%	0	0,0%	1	1,3%	1	1,4%	0	0,0%
	I alt	46	100,0%	48	100,0%	78	100,0%	69	100,0%	38	100,0%
Andre	0	46	100,0%	47	97,9%	77	98,7%	68	98,6%	38	100,0%
	1	0	0,0%	1	2,1%	1	1,3%	1	1,4%	0	0,0%
	2	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
	3	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
	4	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
	5	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
	I alt	46	100,0%	48	100,0%	78	100,0%	69	100,0%	38	100,0%

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse

Appendiks 3

Fordeling af svarene på spørgsmål 41: "Hvem rådfører du dig med, når du tager vigtige beslutninger i din virksomhed? Nævn de fem vigtigste personer ved fornavn"

Antal navngivne personer		Ex-Jugoslavien		Pakistan		Tyrkiet		Iran		Kina m.fl.	
Familie/slægt	0	20	43,5%	24	50,0%	36	46,2%	28	40,6%	22	57,9%
	1	20	43,5%	18	37,5%	34	43,6%	36	52,2%	13	34,2%
	2	2	4,3%	6	12,5%	5	6,4%	5	7,2%	2	5,3%
	3	3	6,5%	0	0,0%	2	2,6%	0	0,0%	1	2,6%
	4	0	0,0%	0	0,0%	1	1,3%	0	0,0%	0	0,0%
	5	1	2,2%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
	I alt	46	100,0%	48	100,0%	78	100,0%	69	100,0%	38	100,0%
Andre (ikke familie/slægt) fra samme landsby/egn i oprindelseslandet	0	42	91,3%	40	83,3%	67	85,9%	54	78,3%	36	94,7%
	1	3	6,5%	3	6,3%	8	10,3%	9	13,0%	1	2,6%
	2	1	2,2%	4	8,3%	2	2,6%	4	5,8%	1	2,6%
	3	0	0,0%	1	2,1%	0	0,0%	2	2,9%	0	0,0%
	4	0	0,0%	0	0,0%	1	1,3%	0	0,0%	0	0,0%
	5	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
	I alt	46	100,0%	48	100,0%	78	100,0%	69	100,0%	38	100,0%
Andre fra samme etniske gruppe	0	41	89,1%	39	81,3%	67	85,9%	54	78,3%	31	81,6%
	1	3	6,5%	8	16,7%	6	7,7%	10	14,5%	3	7,9%
	2	2	4,3%	1	2,1%	4	5,1%	5	7,2%	2	5,3%
	3	0	0,0%	0	0,0%	1	1,3%	0	0,0%	0	0,0%
	4	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	1	2,6%
	5	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	1	2,6%
	I alt	46	100,0%	48	100,0%	78	100,0%	69	100,0%	38	100,0%
Fra andre etniske minoriteter	0	41	89,1%	45	93,8%	77	98,7%	63	91,3%	38	100,0%
	1	5	10,9%	3	6,3%	1	1,3%	5	7,2%	0	0,0%
	2	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	1	1,4%	0	0,0%
	3	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
	4	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
	5	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
	I alt	46	100,0%	48	100,0%	78	100,0%	69	100,0%	38	100,0%
Danskere	0	30	65,2%	35	72,9%	51	65,4%	48	69,6%	28	73,7%
	1	9	19,6%	6	12,5%	14	17,9%	12	17,4%	6	15,8%
	2	4	8,7%	6	12,5%	11	14,1%	5	7,2%	2	5,3%
	3	2	4,3%	0	0,0%	2	2,6%	2	2,9%	1	2,6%
	4	0	0,0%	1	2,1%	0	0,0%	0	0,0%	1	2,6%
	5	1	2,2%	0	0,0%	0	0,0%	2	2,9%	0	0,0%
	I alt	46	100,0%	48	100,0%	78	100,0%	69	100,0%	38	100,0%
Andre	0	46	100,0%	46	95,8%	77	98,7%	69	100,0%	38	100,0%
	1	0	0,0%	2	4,2%	1	1,3%	0	0,0%	0	0,0%
	2	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
	3	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
	4	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
	5	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
	I alt	46	100,0%	48	100,0%	78	100,0%	69	100,0%	38	100,0%

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse

Indvandreraktiviteter i Danmark

Fordeling af svarene på spørgsmål 45: "Hvem omgås du hyppigst i fritiden? Nævn de fem vigtigste personer

Antal navngivne personer		Ex-Jugoslavien		Pakistan		Tyrkiet		Iran		Kina m.fl.	
Familie/slægt	0	9	19,6%	7	14,6%	17	21,8%	16	23,2%	11	28,9%
	1	16	34,8%	33	68,8%	26	33,3%	37	53,6%	12	31,6%
	2	7	15,2%	4	8,3%	16	20,5%	13	18,8%	7	18,4%
	3	3	6,5%	2	4,2%	11	14,1%	2	2,9%	7	18,4%
	4	6	13,0%	0	0,0%	1	1,3%	0	0,0%	0	0,0%
	5	5	10,9%	2	4,2%	7	9,0%	1	1,4%	1	2,6%
	I alt	46	100,0%	48	100,0%	78	100,0%	69	100,0%	38	100,0%
Andre (ikke familie/slægt) fra samme landsby/egn i oprindelseslandet	0	40	87,0%	39	81,3%	63	80,8%	41	59,4%	31	81,6%
	1	4	8,7%	3	6,3%	10	12,8%	12	17,4%	6	15,8%
	2	2	4,3%	6	12,5%	4	5,1%	8	11,6%	0	0,0%
	3	0	0,0%	0	0,0%	1	1,3%	6	8,7%	1	2,6%
	4	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	1	1,4%	0	0,0%
	5	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	1	1,4%	0	0,0%
	I alt	46	100,0%	48	100,0%	78	100,0%	69	100,0%	38	100,0%
Andre fra samme etniske gruppe	0	34	73,9%	27	56,3%	44	56,4%	38	55,1%	24	63,2%
	1	6	13,0%	12	25,0%	20	25,6%	16	23,2%	4	10,5%
	2	5	10,9%	6	12,5%	10	12,8%	12	17,4%	3	7,9%
	3	1	2,2%	2	4,2%	1	1,3%	2	2,9%	4	10,5%
	4	0	0,0%	1	2,1%	1	1,3%	1	1,4%	2	5,3%
	5	0	0,0%	0	0,0%	2	2,6%	0	0,0%	1	2,6%
	I alt	46	100,0%	48	100,0%	78	100,0%	69	100,0%	38	100,0%
Fra andre etniske minoriteter	0	44	95,7%	43	89,6%	71	91,0%	66	95,7%	34	89,5%
	1	1	2,2%	5	10,4%	7	9,0%	1	1,4%	1	2,6%
	2	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	2	5,3%
	3	1	2,2%	0	0,0%	0	0,0%	1	1,4%	1	2,6%
	4	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	1	1,4%	0	0,0%
	5	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
	I alt	46	100,0%	48	100,0%	78	100,0%	69	100,0%	38	100,0%
Danskere	0	29	63,0%	30	62,5%	57	73,1%	44	63,8%	29	76,3%
	1	5	10,9%	15	31,3%	14	17,9%	15	21,7%	1	2,6%
	2	5	10,9%	3	6,3%	4	5,1%	7	10,1%	5	13,2%
	3	3	6,5%	0	0,0%	1	1,3%	2	2,9%	3	7,9%
	4	4	8,7%	0	0,0%	1	1,3%	0	0,0%	0	0,0%
	5	0	0,0%	0	0,0%	1	1,3%	1	1,4%	0	0,0%
	I alt	46	100,0%	48	100,0%	78	100,0%	69	100,0%	38	100,0%
Andre	0	42	91,3%	48	100,0%	78	100,0%	68	98,6%	38	100,0%
	1	3	6,5%	0	0,0%	0	0,0%	1	1,4%	0	0,0%
	2	1	2,2%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
	3	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
	4	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
	5	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
	I alt	46	100,0%	48	100,0%	78	100,0%	69	100,0%	38	100,0%

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse

Appendiks 3

Fordeling af svarene på spørgsmål 52: "Hvilken leverandør i Danmark, handler du mest med?"

Nævn de fem vigtigste personer ved fornavn"

Antal navngivne personer	Ex-Jugoslavien		Pakistan		Tyrkiet		Iran		Kina m.fl.		
Familie/slægt	0	46	100,0%	47	97,9%	77	98,7%	69	100,0%	38	100,0%
	1	0	0,0%	1	2,1%	1	1,3%	0	0,0%	0	0,0%
	2	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
	3	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
	4	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
	5	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
	I alt	46	100,0%	48	100,0%	78	100,0%	69	100,0%	38	100,0%
Andre (ikke familie/slægt) fra samme landsby/egn i oprindelseslandet	0	46	100,0%	48	100,0%	75	96,2%	68	98,6%	38	100,0%
	1	0	0,0%	0	0,0%	3	3,8%	1	1,4%	0	0,0%
	2	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
	3	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
	4	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
	5	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
	I alt	46	100,0%	48	100,0%	78	100,0%	69	100,0%	38	100,0%
Andre fra samme etniske gruppe	0	46	100,0%	44	91,7%	53	67,9%	65	94,2%	31	81,6%
	1	0	0,0%	4	8,3%	21	26,9%	4	5,8%	7	18,4%
	2	0	0,0%	0	0,0%	4	5,1%	0	0,0%	0	0,0%
	3	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
	4	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
	5	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
	I alt	46	100,0%	48	100,0%	78	100,0%	69	100,0%	38	100,0%
Fra andre etniske minoriteter	0	38	82,6%	39	81,3%	67	85,9%	47	68,1%	35	92,1%
	1	6	13,0%	6	12,5%	9	11,5%	16	23,2%	3	7,9%
	2	2	4,3%	3	6,3%	1	1,3%	6	8,7%	0	0,0%
	3	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
	4	0	0,0%	0	0,0%	1	1,3%	0	0,0%	0	0,0%
	5	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
	I alt	46	100,0%	48	100,0%	78	100,0%	69	100,0%	38	100,0%
Danskere	0	14	30,4%	14	29,2%	9	11,5%	14	20,3%	9	23,7%
	1	7	15,2%	14	29,2%	27	34,6%	14	20,3%	4	10,5%
	2	8	17,4%	10	20,8%	18	23,1%	13	18,8%	10	26,3%
	3	4	8,7%	8	16,7%	9	11,5%	16	23,2%	9	23,7%
	4	5	10,9%	1	2,1%	8	10,3%	9	13,0%	3	7,9%
	5	8	17,4%	1	2,1%	7	9,0%	3	4,3%	3	7,9%
	I alt	46	100,0%	48	100,0%	78	100,0%	69	100,0%	38	100,0%
Andre	0	41	89,1%	40	83,3%	72	92,3%	62	89,9%	38	100,0%
	1	5	10,9%	7	14,6%	4	5,1%	5	7,2%	0	0,0%
	2	0	0,0%	0	0,0%	2	2,6%	1	1,4%	0	0,0%
	3	0	0,0%	1	2,1%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
	4	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
	5	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	1	1,4%	0	0,0%
	I alt	46	100,0%	48	100,0%	78	100,0%	69	100,0%	38	100,0%

Appendiks 4 - Formler til beregning relationspentagrammernes plotværdier (m)

$$m_s = \frac{\sum_n (a_1 \times 1 + a_2 \times 2 + a_3 \times 3 + a_4 \times 4 + a_5 \times 5)}{n_t}$$

$$V(a) = (a \in S) | a = \{0, 1, 2, 3, 4, 5\}$$

$$V(m) = [0; 5]$$

m = Mangfoldighed for segment (gennemsnitligt antal personer)

s = Segment (kategorier af netværksrelationer)

n = Antal observationer

t = Segment (indvandrergupper)

a = Observationsværdi

S = Definitionsmængde

V = Værdimængde

Appendiks 5 - Spørgeskema

