

eminent

SUPPORTING MIGRANT FEMALE ENTREPRENEURS



Intellectual Output 1:

Gedeeld onderzoek naar *best practices* door het EMINENT Partnerschap om ondernemerschap onder vrouwelijke migranten te bevorderen



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

Inhoud

- 1.0 Samenvatting**
- 2.0 Introductie**
- 3.0 Methodologie**
- 4.0 Conclusies en aanbevelingen**

Bijlagen

The European Commission's support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents, which reflect the views only of the partnership, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.

1.0 Samenvatting

1.1 Over het EMINENT project

Het project Enabling Female Migrant Entrepreneurs (EMINENT) brengt partners en deskundigen uit het Verenigd Koninkrijk, Ierland, Denemarken, Duitsland en Nederland samen. Het project heeft tot doel het aantal vrouwelijke ondernemers met een migrantenachtergrond te verhogen door hun toegang tot en de kwaliteit van de opleiding die ze krijgen van de instellingen voor ondernemerschap te veranderen.

De eerste fase van het project was de ontwikkeling van een bloemlezing van (internationale) voorbeelden, waarin de ervaringen van vrouwen uit minderheidsgroepen en cultureel geschikte en effectieve pedagogische technieken worden gepresenteerd. Hiervoor heeft elke projectpartner gekeken naar steun voor migranten in hun geografisch gebied, steun voor vrouwelijke ondernemers en of er sprake was van een 'gerichte' interventie voor vrouwelijke migranten. Elke partner voerde een bureau- en veldonderzoek uit om een beter inzicht te krijgen in de barrières voor ondernemerschap binnen deze groep.

EMINENT is een EU-project, uitgevoerd binnen het Erasmus+ programma - KA2 Strategische partnerschappen voor beroepsonderwijs en -opleiding en wordt gefinancierd door de Europese Commissie. Het project wordt geleid door East Belfast Enterprise, het lokale Enterprise Agency voor East Belfast in Noord-Ierland, Verenigd Koninkrijk.

1.2 Definities

Een migrant is iemand die van de ene plaats naar de andere verhuist om meer dan een jaar in een ander land te gaan wonen. Migranten kunnen een land binnenkomen met het doel te werken, te studeren of een bedrijf op te zetten. (economische migranten). Een vluchteling is iemand die een gewapend conflict of vervolging is ontvlucht en een asielzoeker is iemand die zijn eigen land is ontvlucht, maar nog geen toegang heeft tot de sociale voorzieningen van een land of het recht om te werken.

1.3 Statistieken & Trends

Uit onderstaande tabel blijkt dat Duitsland voor 2018 het hoogste aantal migranten heeft, vanwege de omvang van de totale bevolking. Alle partnerlanden die deelnemen aan het Eminent project hebben tussen 14% en 17% migranten als percentage van de totale bevolking, hoewel Noord-Ierland slechts 7,5% heeft. Noord-Ierland heeft een lager aandeel migranten dan andere delen van het Verenigd Koninkrijk, met slechts 2% van de totale Britse migrantenbevolking.

Land	Totale bevolking 2018	% migranten	Aantal migranten
Verenigd Koninkrijk	65.8 miljoen (Noord-Ierland 1.9 miljoen)	14% (Noord-Ierland 7.5%)	9.3 miljoen
Ierland	4.8 miljoen	17%	816,000
Nederland	17.1 miljoen	14%	2.39 miljoen
Duitsland	82.5 miljoen	17%	14 miljoen

Bron: worldometers.info en ec.europa.eu

Het Alison Rose rapport (2019), gepubliceerd in het Verenigd Koninkrijk door de Royal Bank of Scotland, kijkt naar het niveau van vrouwelijk ondernemerschap in de partnerregio's en laat zien dat Nederland het hoogste niveau van vrouwelijke starters heeft. Duitsland heeft het laagste niveau van vrouwelijk ondernemerschap met slechts 3%, met het Verenigd Koninkrijk 5%, Ierland 6,5% en Nederland een opmerkelijke 8,5%.

Het is interessant om in de bevindingen van het bureau en het primaire onderzoek van de projectpartners te zien dat Duitsland weinig of geen op gender gerichte bedrijfssteuning heeft, terwijl Nederland zeer proactief is in het bieden van ondersteuning aan vrouwen en aan migranten. Noord-Ierland en de Republiek Ierland zijn beide actief in de ondersteuning van het ondernemerschap in het algemeen, met een aantal voorzieningen die specifiek op vrouwen zijn gericht.

Nederland heeft de afgelopen tien jaar ook de genderkloof op het gebied van ondernemerschap - het percentage vrouwen dat een bedrijf runt ten opzichte van mannen - met ongeveer een derde verminderd.

In het Eminent-rapport gaan we in op de belangrijkste trends met betrekking tot startende migranten, die uit eerder academisch onderzoek naar voren zijn gekomen, en onderzoeken we de belemmeringen voor het opstarten en de groei door een overzicht te geven van eerder onderzoek naar vrouwelijk ondernemerschap.

De tendens om als zelfstandige te gaan werken is hoger bij mannelijke dan bij vrouwelijke migranten, en dit wordt vaak toegeschreven aan de verwachtingen om de gezinsverantwoordelijkheden te moeten vervullen. Ook is vastgesteld dat degenen die langer in het gastland hebben doorgebracht, een grotere kans hebben om een nieuwe onderneming te starten. Migrantinnen beginnen vaak met de verkoop van bedrijven aan hun eigen lokale gemeenschap, omdat ze bekend zijn met de nichemarkt en geen taalbarrières hebben. Migrantinnen met een hoger opleidingsniveau hebben een grotere kans om een groter groeiend bedrijf te starten en minder kans om hun klanten te beperken tot etnische minderheden of hun eigen gemeenschap.

1.4 Project Partners

Het onderzoek van goede praktijken wordt geleid door East Belfast Enterprise (EBE) in Noord-Ierland. Het is een sociale onderneming die opleiding, advies en incubatieruimte biedt aan startende ondernemingen en die een schat aan ervaring heeft met het opzetten en uitvoeren van ondernemerschapprojecten ter ondersteuning van individuen.

Elke partnerorganisatie kreeg de opdracht om bureauonderzoek en primair onderzoek uit te voeren om de barrières voor vrouwelijke migranten, de ondersteuning van migranten in het bedrijfsleven en eventuele beste praktijken in hun gebied te identificeren. In elk land richtte het onderzoek zich op hun eigen lokale regio, voor Noord-Ierland - Belfast, Ierland - het Westerse platteland, Nederland - Groningen en Duitsland - Halle, terwijl het Europese E-learning Instituut een Europese context bood voor het gehele onderzoek.

Noord-Ierland – East Belfast Enterprise

Noord-Ierland heeft een actieve aanpak ter ondersteuning van het ondernemerschap, het sociaal ondernemerschap en het vrouwelijk ondernemerschap. Van oudsher was de inkomende migratie laag als gevolg van historische conflicten in de regio, en pas in de afgelopen 5-10 jaar is er in de regio sprake van een toename van het aantal migranten dat aankomt, in eerste instantie uit Oost-Europa en meer recentelijk via hervestigingsregelingen voor vluchtelingen.

East Belfast Enterprise heeft overleg gepleegd met verschillende gemeenschapsorganisaties die migranten rechtstreeks ondersteunen en een beter inzicht hebben gekregen in de barrières waarmee zij te maken hebben en in hun behoeften. Zij hebben ook overleg gepleegd met opleiders uit het bedrijfsleven, focusgroepen van migranten die Engels leren of

zaken doen en universiteiten. De belangrijkste bedrijfsorganisatie die steun verleent aan vrouwelijke ondernemers in Noord-Ierland is Women in Business, en zij hebben twee eerder succesvolle vrouwelijke ondernemingsprogramma's "Connect" en "Power of 4" uitgetoetst en voeren nu een Noord-Iers programma voor het opstarten van een bedrijf "Yes You Can Explore It" uit.

De lokale overheid in Belfast (gemeente Belfast) heeft een actief migrantenforum en heeft proefprojecten gefinancierd en ondersteund die migranten in staat hebben gesteld om het ondernemerschap te overwegen.

Bovendien hebben sommige lokale ondernemingsagentschappen proefprojecten opgezet die zich specifiek richten op migranten. Het meest recente voorbeeld is het "New Beginnings"-programma van East Belfast Enterprise, via een partnerschap met een lokale non-profitorganisatie Flourish NI, dat vluchtelingen ondersteunt bij het leren over zelfstandig ondernemerschap.

Ierland – Momentum Consulting & Roscommon LEADER Partnership

In 2013 heeft de Ierse regering maatregelen ter ondersteuning van het bedrijfsleven ingevoerd om zich te richten op vrouwen, en het aantal vrouwen dat een eigen bedrijf opricht is van jaar tot jaar toegenomen. Er bestaat in Ierland een breed scala aan steun voor startende ondernemers en vrouwelijke ondernemers en hoewel er geen gespecialiseerde migrantenprogramma's zijn, erkennen steeds meer organisaties de potentiële waarde van migranten voor het ondernemerschap en is er belangstelling om hen te steunen.

Het Momentum Consulting & Roscommon LEADER Partnership onderzoek richt zich op het westen van Ierland en kijkt naar steun voor vrouwelijke ondernemers en een aantal programma's die migrantenondernemers hebben ondersteund. Het bedrijfsleven in de Gemeenschap heeft 2 programma's die verband houden met onderwijs en inzetbaarheid, terwijl er casusonderzoeken over programma's voor vrouwelijke migrantenondernemers worden uitgevoerd door het New Communities Partnership and Migrant Rights Centre Ireland.

Nederland – ROC Noorderpoort

Nederland heeft indrukwekkende statistieken over vrouwelijke starters en ook een scala aan steun voor vrouwelijke migranten die geïnteresseerd zijn in het starten van een bedrijf.

Zij hebben programma's zoals Eigenbaas Migrant Programme, Delite Labs en Global Women, die initiatieven voor bedrijven hebben ontplooid en die de moeite waard zijn om verder te worden geraadpleegd.

De bezoeken en interviews van ROC Noorderpoort met organisaties in de regio Groningen bieden een diepgaande uitwisseling van ervaringen en advies over de ondersteuning van migranten; nuttig voor het ontwerpen van een toekomstige toolkit. Naast de vele barrières die alle partners hebben onderzocht, hebben ze ook een relatie tussen ondernemerschap en culturele achtergrond in kaart gebracht. De belangrijkste migranten in het gebied zijn Eritreërs en Syriërs. Eritreërs komen uit collectivistische culturen en waren minder geneigd om te ondernemen, terwijl Syriërs een erfenis van ondernemerschap uit hun geboorteland hadden. Er waren ook verschillen voor migranten in het begrip van Nederlanders, die vrij rechttoe rechtaan en direct in hun communicatie zijn, wat ook voor sommige culturen problematisch blijkt te zijn.

Hoewel er in Nederland veel ondersteuning is, kan het moeilijk zijn om de juiste informatie te vinden en is er behoefte aan flexibele toegang tot onderwijs, advies en training en aan persoonlijk advies in plaats van online.

Duitsland – twv GmbH

Duitsland heeft een lage werkloosheid van ongeveer 3% (statista.com). Daarom zijn nieuwe migranten eerder geneigd om werk te zoeken dan om zich als zelfstandige te vestigen. Van degenen die tussen 2013 en 2016 naar Duitsland zijn gevlucht, had 27% eerder een eigen bedrijf in eigen land. Bij de Syriërs was dit zelfs het geval voor een derde (32%). Het is echter de vraag in hoeverre het aantal zelfstandigen zal blijven bestaan gezien de verschillende randvoorwaarden.

Uit het onderzoek van twv GmbH blijkt dat er geen specifieke steun is voor migranten of vrouwelijke migranten in verband met ondernemerschap. In het algemeen is de steun aan ondernemingen gericht op nichesectoren, zoals technologie en kennis. De instellingen voor hoger onderwijs (HOI) spelen een actieve rol in de ondersteuning, maar er is geen gestructureerde overheidssteun beschikbaar op lokaal of gemeenschapsniveau die voor iedereen toegankelijk is. Ook het vrouwelijk ondernemerschap is niet gericht op vrouwen, tenzij er particuliere programma's of netwerken zijn opgezet die de neiging hebben zich te richten op het vrouwelijk leiderschap of een vergoeding vereisen om zich aan te sluiten. Er zijn verschillende benaderingen in elke federale staat.

Er zijn echter wel toolkits, gidsen en online ondersteuning voor consultants of bedrijven die met migranten werken, en voor migranten die met vestigingskwesaties te maken hebben. Er lijkt echter een gebrek aan steun te zijn op het basisniveau, om vrouwelijke migranten of vrouwelijke ondernemers te ondersteunen.

Europese context – European E-Learning Institute

De analyse van het Europees e-learninginstituut heeft bijgedragen aan het onderzoek door relevante programma's voor volwassenenonderwijs in heel Europa te vinden, die bijdragen aan de ondersteuning van de doelpopulatie vanuit een migrantenachtergrond. Zij hebben geholpen bij het verkrijgen van de relevante publicaties, websites en organisaties die waardevolle input en ervaring voor het compendium kunnen leveren, vanuit hun netwerk in heel Europa.

1.5 Overzicht

Elke partner heeft een statistisch overzicht gegeven van migranten uit hun land, recente trends, landen van herkomst en andere demografieën.

Het rapport geeft een gedetailleerd overzicht van het secundaire en primaire onderzoek dat binnen elke regio is uitgevoerd. Hoewel de door vrouwelijke migranten ondervonden belemmeringen in alle landen vergelijkbaar lijken, verschilt de verlening van steun aan ondernemingen van gebied tot gebied en worden er verschillende voorbeelden van beste praktijken uitgewisseld.

Rekening houdend met de barrières waarmee migrantenvrouwen te maken hebben en op basis van deskresearch en primair onderzoek zijn een aantal aanbevelingen gedaan die bruikbaar zijn bij het ontwerp en de verlening van toekomstige steun aan vrouwelijke migranten.

Dank aan al onze projectpartners bij East Belfast Enterprise, Roscommon LEADER Partnership, ROC Noorderpoort, European E-Learning Institute, Momentum Consulting en twv GmbH voor hun hulp bij het samenstellen van dit onderzoek voor het EMINENT-project, en aan Rosin McDermott van SEED Mentoring, die dit onderzoek en deze samenstelling heeft helpen faciliteren.

2.0 Introductie

2.1 Migranten, vluchtelingen en asielzoekers: Wat is het verschil?

In februari 2017 heeft Ierland zijn eerste bestuursstrategie voor de integratie van migranten - een blauwdruk voor de toekomst (2017 - 2020) - opgesteld, die tot doel heeft de sociale integratie van deze bevolkingsgroepen, met een migrantenachtergrond, te integreren of te bevorderen. De strategie voor de integratie van migranten is gericht op alle migranten, met inbegrip van vluchtelingen, en voorziet in acties waarbij alle ministeries betrokken zijn. Zo is het de bedoeling om de kwaliteit van de integratiediensten te verbeteren door middel van tolkdiensten en om opleiding te geven aan eerstelijns personeel. Een van de belangrijkste doelstellingen op het gebied van werkgelegenheid is het bereiken van een percentage van 1% ambtenaren uit etnische minderheden.

De drie termen worden vaak door elkaar gebruikt, maar ze hebben elk een eigen betekenis die verschillende internationale verplichtingen en gevolgen met zich meebrengt:

Migrant

Op zijn eenvoudigst is een migrant iemand die van de ene plaats naar de andere verhuist om meer dan een jaar in een ander land te gaan wonen. De Internationale Organisatie voor Migratie schat dat 232 miljoen mensen per jaar internationale migranten worden en dat nog eens 740 miljoen mensen binnen hun eigen land verhuizen. Er zijn veel redenen waarom mensen migranten worden, maar degenen die verhuizen om te werken of op zoek gaan naar een beter leven worden over het algemeen economische migranten genoemd. Er zijn echter ook internationale studenten, mensen die om gezinsredenen verhuizen en mensen die op de vlucht zijn voor oorlog en vervolging. Een individueel geval kan een mengeling zijn van al die dingen. Het is immers mogelijk om de oorlog in Syrië te ontvluchten en een beter leven voor je gezin te willen.

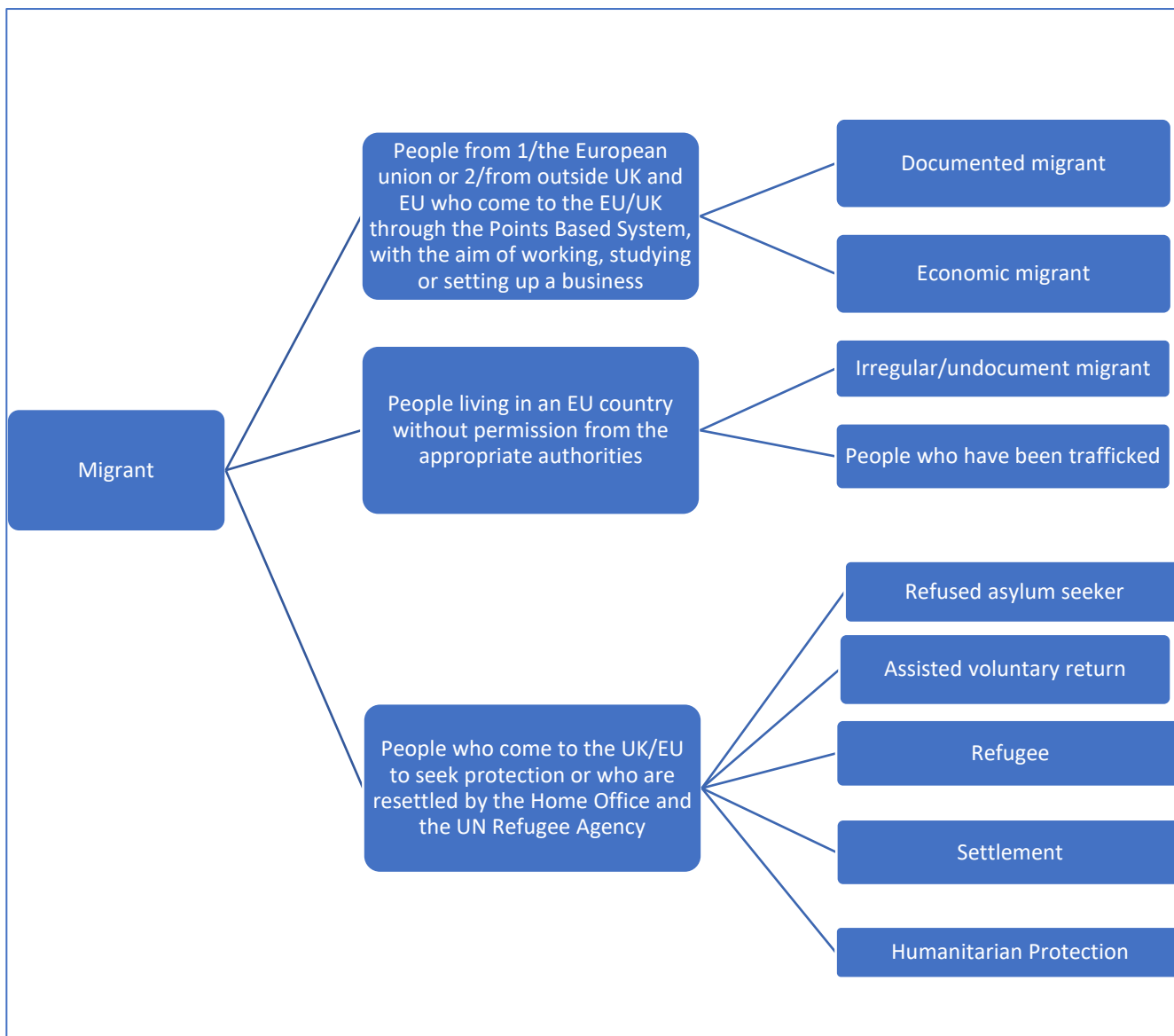
Migranten van buiten de EU zijn onderworpen aan immigratiecontroles en hebben mogelijk een visum nodig om bepaalde landen binnen te komen. Ze hebben niet direct toegang tot sociale huisvesting of uitkeringen, maar kunnen wel een eventuele weg naar vestiging en burgerschap vinden. Ze kunnen ook worden vastgehouden of uitgezet als ze zich niet aan de immigratiewetgeving houden. Als migranten eenmaal in een EU-land zijn aangekomen, is er weinig overeenstemming over wat er onder het woord wordt verstaan. In het verleden betekende "immigrant" iemand die van plan was zich in een nieuw land te vestigen. "Migranten" wordt steeds vaker gebruikt voor mensen die voor een korte periode komen werken en vervolgens naar huis terugkeren. "De migrantenbevolking" wordt gebruikt om het verblijf van vreemdelingen in een land te beschrijven, maar ook degenen die in het buitenland wonen, zelfs als ze staatsburger zijn geworden.

Vluchteling

Een vluchteling is een persoon die is gevlucht voor een gewapend conflict of vervolging en waarvan wordt erkend dat hij internationale bescherming nodig heeft, omdat het te gevaarlijk is om naar huis terug te keren. Zij worden beschermd volgens het internationaal recht door het vluchtelingenverdrag van 1951, dat bepaalt wie een vluchteling is en de basisrechten die hem worden toegekend, omschrijft. Het basisprincipe van het verdrag is dat vluchtelingen niet mogen worden uitgezet of teruggestuurd naar situaties waarin hun leven en hun vrijheid worden bedreigd. Als iemand eenmaal als vluchteling is erkend, wordt hij verondersteld toegang te krijgen tot sociale huisvesting en sociale uitkeringen en te worden geholpen bij het vinden van een baan en de integratie in de samenleving. De VN-vluchtelingenorganisatie (UNHCR) schat dat er wereldwijd bijna 60 miljoen mensen onder dwang zijn ontheemd, ook in hun eigen land.

Asielzoeker

Staten zijn internationaal verplicht om asielaanvragen in behandeling te nemen en asielzoekers niet onmiddellijk terug te sturen naar de landen waar ze uit zijn gevlucht. In het vluchtelingenverdrag staat dat zij toegang moeten krijgen tot eerlijke en efficiënte asielprocedures en maatregelen om ervoor te zorgen dat zij tijdens de behandeling van hun aanvragen in waardigheid en veiligheid kunnen leven.



In het Verenigd Koninkrijk ontvangt een asielzoeker slechts 37 pond per week van de overheid, terwijl de kosten voor huisvesting en nutsvoorzieningen worden gedekt.

Een vluchteling wordt op het gebied van sociale zekerheidsuitkeringen net zo behandeld als elke andere staatsburger. Ze hebben meestal recht op sociale zekerheidsuitkeringen en in alle partnerlanden is er steun voor de inzetbaarheid. Sommige vluchtelingen kunnen recht hebben op andere uitkeringen (bijvoorbeeld in het Verenigd Koninkrijk, Werkgelegenheids- en bijstandsuitkering) als zij gezondheidsproblemen hebben of persoonlijke onafhankelijkheidsuitkering (PIP) als zij langdurige gezondheidsproblemen hebben of een handicap hebben.

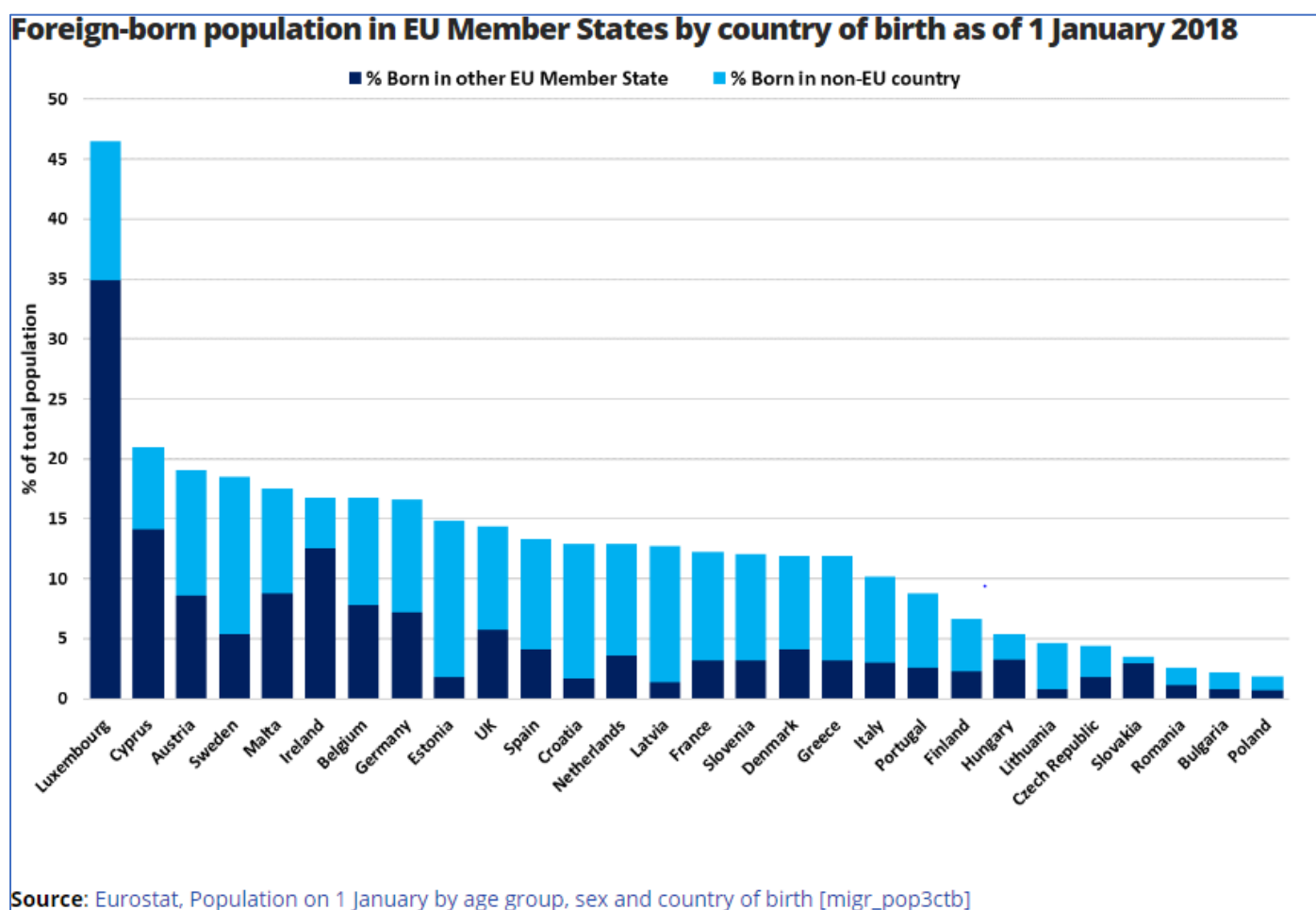
Veel vluchtelingen ontvangen een sociale uitkering en zijn niet verplicht om werk te zoeken vanwege gezondheidsklachten of handicaps.

2.2 Statistieken rondom migratie

Land	Totale bevolking 2018	% migranten	Aantal migranten
Verenigd Koninkrijk	65.8 miljoen (Noord-Ierland 1.9 miljoen)	14% (Noord-Ierland 7.5%)	9.3 miljoen
Ierland	4.8 miljoen	17%	816,000
Nederland	17.1 miljoen	14%	2.39 miljoen
Duitsland	82.5 miljoen	17%	14 miljoen

Bron: worldometers.info en ec.europa.eu

Uit bovenstaande tabel blijkt dat Ierland en Duitsland een hoger percentage migranten hebben, gevolgd door het Verenigd Koninkrijk en vervolgens Nederland. Ierland trekt meer migranten aan die in EU-lidstaten zijn geboren, terwijl Nederland meer migranten uit niet-EU-landen aantrekt.



Bron: EuropeanMigration.net

3.0 Methodologie

3.1 Secundair onderzoek

Secundair onderzoek werd uitgevoerd door elke partnerorganisatie. Elk keek naar statistieken en gegevens over migratie in het eigen land en onderzocht termen en definities. Websites, overheidsmiddelen en rapporten werden gebruikt om meer te weten te komen over trends in elk land met betrekking tot migranten, bijvoorbeeld waar ze vandaan komen, soorten migranten, vestigingsgebieden, barrières voor migranten, inzetbaarheid, enz.

Er werd deskresearch uitgevoerd om de steun voor migranten in elk partnerland in kaart te brengen en om nuttige programma's, ondersteuningsstructuren en begeleiding te vinden die beschikbaar zijn voor migranten. Er werd onder meer getracht na te gaan welke ondernemingsprogramma's er waren of momenteel worden aangeboden voor migranten die geïnteresseerd zijn in het werken als zelfstandige.

Er is onderzoek gedaan naar vrouwelijke ondernemingen en naar trends met betrekking tot het opstarten van een bedrijf. Er werd ook academisch onderzoek uitgevoerd door een lokale universiteit in het Verenigd Koninkrijk, waarbij 50 tijdschriften over migranten en ondernemingen werden bekeken. In het Verenigd Koninkrijk was een uitstekende bron van informatie het "Alison Rose Report 2019" van de Royal Bank of Scotland, dat op basis van deskresearch en veldonderzoek informatie verstrekt over het vrouwelijk ondernemerschap. Een ander nuttig rapport was "The Case for a Female Enterprise Centre in Northern Ireland" van de Universiteit van Ulster Business School.

3.2 Primair onderzoek

Elke partner heeft overleg gepleegd met de belangrijkste belanghebbenden in zijn omgeving. Een stakeholder wordt beschouwd als iedereen die ondersteuning of diensten aanbiedt aan migranten of ondernemers, of iedereen die op beleids- of overheidsniveau werkt en belangstelling heeft voor de doelgroep.

In Noord-Ierland is het primaire onderzoek gericht op het gebied van Belfast, aangezien dit een gebied is met een hoog niveau van migranten en een aanzienlijk aantal gemeenschapsorganisaties en belangrijke belanghebbenden die diensten aanbieden aan migranten. Er waren 12 telefonische interviews met organisaties in de non-profitsector en een overleg met een vertegenwoordiger van de lokale overheid, 3 face-to-face focusgroepen met verschillende personen die Engels leerden of deelnamen aan een bedrijfscursus en 3 interviews met trainers die een zakelijke training aan migranten hadden gegeven. De meeste van de geïnterviewde organisaties waren gericht op vluchtelingen en asielzoekers.

In Ierland werd een online vragenlijst ingevuld door 7 organisaties die in West-Ierland met migranten of ondernemingen werken en werden 12 interviews afgenomen met lokale belangenorganisaties, met bijzondere nadruk op degenen die betrokken zijn bij het verlenen van steun aan vrouwen met een minderheidsachtergrond op het gebied van ondernemerschap of onderwijs.

In Duitsland werd een online vragenlijst ingevuld door 14 organisaties. De vragen waren bedoeld om informatie te verzamelen van deskundigen en van degenen die met de doelgroep werken om te weten te komen wat de beste praktijken zijn bij het betrekken van en werken met vrouwelijke migrantenondernemers. Er was ook een focusgroep met 3 migrantenondernemers die met succes handel drijven.

In Nederland bestond het primaire onderzoek uit het uitvoeren van interviews met 5 stakeholders in de regio Groningen. Verder werd er een focusgroep georganiseerd met vier vrouwelijke immigranten die deelnamen aan een geavanceerde Nederlandse taalcursus en geïnteresseerd zijn in een eigen bedrijfje of dat nu aan het opstarten zijn.

4.0 Conclusies en aanbevelingen

4.1 Belangrijkste barrières voor migranten

In 2019 zijn de belemmeringen voor migranten in alle landen vergelijkbaar. Taal werd duidelijk gezien als de belangrijkste barrière, samen met de toegang tot fondsen/kapitaal.

In het algemeen worden migranten, zowel mannen als vrouwen, geconfronteerd met de volgende barrières:

1. Taal en kennis van bedrijfstaal
2. Toegang tot financiering
3. Kennis van de lokale bedrijfscultuur
4. Discriminatie
5. Toegang tot de juiste informatie
6. Kennis van de regelgeving in hun land van vestiging
7. Persoonlijke ondersteuning (coach en familie)
8. Toegang tot de juiste contacten en het juiste netwerk
9. Toegang tot rolmodellen
10. Erkenning van vaardigheden en kwalificaties
11. Recht op werk
12. Uitkeringsval (Inkomsten uit zelfstandige arbeid kunnen een negatieve invloed hebben op hun rechten op geld van de lokale overheid)
13. Motivatie - beïnvloed door achtergrond- en andere belemmeringen

Bijkomende barrières die specifiek voor vrouwelijke migranten zijn:

14. Verantwoordelijkheden voor de kinderopvang en -zorg
15. Vertrouwen en risicohouding
16. Cultuur van het land van herkomst (verwachtingen van de rol van de vrouw in het gezin en in de samenleving)

De 6 belangrijkste barrières voor vrouwelijke migranten om hun bedrijf te starten zijn te zien in de infographic hiernaast.

KEY BARRIERS FOR FEMALE MIGRANTS...

...to Start-Up Their Business!

 <h3 style="margin: 0;">Knowledge of Business Language.</h3> <p style="margin: 0;">Cashflow / P & L / Margins</p> <p style="margin: 0; font-size: small;">How best to converse in a small business with other entrepreneurs, customers, government and professional support organisations.</p>	<h3 style="margin: 0;">Cultural Barriers & Language.</h3> <p style="margin: 0;">Our uniqueness makes us different</p> <p style="margin: 0; font-size: small;">Operating a business in a new country often requires the need to understand and communicate in the local language. The culture may also be different from what you are used to.</p>
 <h3 style="margin: 0;">Childcare & Caring Responsibilities.</h3> <p style="margin: 0;">Time Commitment</p> <p style="margin: 0; font-size: small;">How can I start my business around my current caring responsibilities and manage both...simultaneously, without burning out?</p>	 <h3 style="margin: 0;">Access to Finance.</h3> <p style="margin: 0;">Banks / Loans / Overdrafts</p> <p style="margin: 0; font-size: small;">What is the right type of finance for my business and where can I access funding from? How much do I need to really give this start-up a go?</p>
<h3 style="margin: 0;">Benefits Trap.</h3> <p style="margin: 0;">Government Supported Living Allowances</p> <p style="margin: 0; font-size: small;">Can I afford to start my own business if it reduces what I need for my family and what I can get from Government? Can I make sure it is worth the effort to launch?</p>	 <h3 style="margin: 0;">Access to Local Contacts and Business Networks.</h3> <p style="margin: 0;">Support / Events / Trading</p> <p style="margin: 0; font-size: small;">What business support is available locally, what business networks can I access and who do I need to speak to...in order to get started?</p>



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



SUPPORTING MIGRANT FEMALE ENTREPRENEURS

4.2 Verenigd Koninkrijk (focus op Noord-Ierland)

Noord-Ierland biedt ondersteuning aan elke potentiële ondernemer door middel van hulp bij de bedrijfsplanning en toegang tot mentorschap. Dit is ongeacht geslacht, achtergrond, werkgelegenheid of financiële status.

Noord-Ierland heeft ook extra steun beschikbaar voor vrouwen via nationale en lokale initiatieven, met de nadruk op netwerken, evenementen en pitchwedstrijden.

Hoewel er enkele kleine gelokaliseerde pilots waren gericht op migranten en het bedrijfsleven, zoals het New Beginnings-programma van East Belfast Enterprise, waren er geen programma's die uitsluitend gericht waren op migrantenvrouwen. Noord-Ierland is misschien te klein en heeft te weinig migranten om zich te richten op deze niche in een opleidingsomgeving, hoewel er mogelijkheden zouden kunnen zijn om ideeën over sociale economie te ontwikkelen met groepen migrantenvrouwen via enkele van de migrantenfora.

Er wordt weinig gebruik gemaakt van reguliere ondernemingsprogramma's door migranten, en alle deelnemers hebben een goede Engelse taal en wonen meestal lange tijd in Noord-Ierland. Er zouden meer inspanningen kunnen worden geleverd om migrantenvrouwen te ondersteunen bij deelname aan reguliere programma's en om migrantenfora en -groepen te ondersteunen met toegang tot informatie en bedrijfstrainingen.

4.3 Ierland

Ierland heeft een gevestigd ondersteuningssysteem om elk individu met een bedrijfsidee te helpen, evenals een overheidsstrategie om het vrouwelijk ondernemerschap te ondersteunen en er zijn veel actieve netwerken van vrouwelijke ondernemers en gelokaliseerde initiatieven van vrouwelijke ondernemers.

Er zijn geen specifieke instanties in de staat die zich rechtstreeks bezighouden met het bijstaan van migrantenondernemers, maar veel instanties en organisaties beginnen de financiering van projecten af te schermen en passen hun aanpak toe om deze doelgroep in de loop van de tijd te ondersteunen bij het aanbieden van projecten.

In het verleden zijn er door New Communities Partnership and Migrant Rights Centre Ireland met de DCU Ryan Academy programma's voor vrouwelijke ondernemers uitgevoerd, maar deze programma's zijn meestal gelokaliseerd en worden slechts voor een korte periode uitgevoerd. Het Just Creative-project van Roscommon LEADER Partnership is een goed voorbeeld van het aanleren van praktische vaardigheden die kunnen leiden tot kleine ondernemingen. Deze praktische aanpak om migrantenvrouwen in staat te stellen vaardigheden te verwerven en hun zelfvertrouwen op te bouwen, zou vrouwen kunnen aantrekken die normaal gesproken niet overwegen een bedrijf op te richten, maar door het verwerven van nieuwe vaardigheden interesse kunnen wekken voor de verkoop van hun producten of vaardigheden. Het is een ideale aanpak voor mensen die moeilijker te bereiken zijn, zoals vluchtelingen of asielzoekers.

4.4 Nederland

In Nederland is er een adequaat aanbod van programma's voor migrantenondernemers, maar individuen kunnen moeite hebben om de juiste ondersteuning te vinden die past bij hun behoeften, vooral vrouwen die meer tijd thuis doorbrengen en minder tijd besteden aan netwerken in de gemeenschap.

De gemeentelijke overheid heeft een belangrijke rol in de programma's die in Nederland worden aangeboden. Zij werken samen met verschillende organisaties die (vrouwelijke) migranten ondersteunen en bieden cursussen aan

tegen lage of geen kosten. Helaas komt niet iedere vrouwelijke migrant die geïnteresseerd is om ondernemer te worden voor deze programma's in aanmerking.

De meeste vrouwen moeten nog steeds zakelijke vaardigheden ontwikkelen. Dit is kostbaar, kost tijd en vereist mogelijk praktijkervaring (bijv. stage). Vrouwen die erin slagen een bedrijf op te zetten, doen dat meestal op het gebied van cultuur, ambacht of catering.

Vrouwen beginnen graag klein (bij voorkeur vanuit huis). Ze krijgen graag steun/advies van andere vrouwen en worden graag begeleid bij het opzetten van een bedrijf, in plaats van dat ze alleen maar toegang hebben tot schriftelijke informatie. Vrouwen zoeken een veilige omgeving met persoonlijke ondersteuning en erkenning van vaardigheden en talenten. Maar al te vaak erkennen mensen niet de ervaring, het opleidingsniveau en de vaardigheden die in hun land van herkomst zijn opgedaan.

4.5 Duitsland

De overheid biedt geen programma's ter ondersteuning van ondernemingen die zich richten op vrouwen of migranten. Eventuele steun is meestal gericht op nichesectoren en wordt vaak verleend via de instellingen voor hoger onderwijs (HOI). Er zijn ook verschillende benaderingen in elke federale staat en er zijn verschillende regels voor de naleving van de regelgeving door bedrijven.

Er is veel goede informatie over het opstarten van een bedrijf, maar het moet toegankelijker worden. Opleidingsprogramma's moeten in meerdere talen worden vertaald en online beschikbaar zijn, met informatie over lokale gebieden en waar meer ondersteuning kan worden verkregen.

Er is behoefte aan meer steun op basisniveau, in een vroeg stadium, voor migranten, zodat zij inzicht krijgen in het bedrijfsleven en in wat het hun nu of in de toekomst te bieden heeft. Dit is een gemiste kans.

Fysieke cursussen voor vrouwelijke migranten over ondernemerschap zijn misschien niet nodig in plattelandsgebieden waar de aantallen in sommige landen misschien te laag zijn, maar het zou wel nuttig zijn om opleidingsprogramma's in de stad te organiseren, waar er voldoende aantallen zijn om programma's voor vrouwelijk migrantenondernemerschap te rechtvaardigen.

Vrouwen met een lagere opleiding zouden baat hebben bij toegang tot een leerruimte, waar ze sprekers kunnen horen, rolmodelondernemers kunnen ontmoeten en kunnen netwerken.

4.6 Overheidsrol in ondersteuning van ondernemerschap onder migranten

In alle partnerlanden kan er sprake zijn van een gebrek aan continuïteit van de steun. Programma's voor migranten zijn sterk afhankelijk van subsidies en/of donaties en vaak wordt een programma voor een bepaalde tijd uitgevoerd vanwege de financiering en is het dan, ondanks het succes ervan, niet meer beschikbaar.

Er kunnen ook grote verschillen zijn tussen lokale regio's of gemeenten.

4.7 Training en ondersteuning

Elke levering aan vrouwelijke migranten moet gebeuren via een partnerschap tussen een ondernemersorganisatie en een migrantenorganisatie. Dit zorgt voor een totaalaanpak; om vrouwen in staat te stellen vooruitgang te boeken met hun bedrijfsconcept en hun aspiraties om economisch actief te zijn, moeten zij ook op andere punten worden ondersteund. De aanbieder van migrantendiensten is ook het best in staat om de juiste deelnemers te werven,

aangezien zij dicht bij de markt staan en met andere aanbieders in de sector werken.

Het verzorgen van groepsworkshops of -training moet plaatsvinden in de lokale gemeenschap, waar de vrouwen zich veilig voelen en zich op een gemakkelijke reisafstand van en naar hun huis bevinden en ook in staat zijn om kinderen op te halen voor de kinderopvang of voor school, indien nodig.

4.8 Programmastructuur en aanpak

De ideale tijd voor het geven van workshops aan vrouwen is 's morgens, zodat de kinderen in de voorschoolse of basisschoolleeftijd kunnen worden afgezet en opgehaald. De maximale duur van een workshop is 3 uur, omdat het luisteren in een vreemde taal of via een tolk veeleisend is voor de deelnemers.

Een intensief schema van trainingsworkshops wordt niet aanbevolen. Vooral vrouwen jongleren meestal met huishoudelijke of zorgverantwoordelijkheden en elke dag is er minder kans dat de deelnemers betrokken blijven. Trainingssessies moeten één of twee keer per week plaatsvinden, verspreid over meerdere weken, zodat er tijd is om de informatie op te nemen en bijbehorend onderzoek of acties uit te voeren.

Trainingsprogramma's waarvoor een tolk nodig is, hebben ten minste twee keer zoveel tijd nodig, vanwege de tijd die nodig is om te interpreteren en ook extra tijd om zakelijke concepten uit te leggen aan de tolk of om misverstanden te voorkomen. Een 12 x een halve dag durende sessie is aan te bevelen.

Klassikale training met behulp van PowerPoint-presentaties is minder effectief. De inhoud moet gericht zijn op praktische activiteiten, werkbladen en groepsdiscussies.

Trainingsprogramma's met praktische activiteiten leveren betere resultaten en geven meer vertrouwen in zakelijke vaardigheden en de Engelse taal, door "erop uit te gaan en het te doen". Bijvoorbeeld, pop-up café, marktkraam, online verkoop van kunst- en ambachtelijke producten. Laat de deelnemers "Ondernemen door te doen" ervaren.

4.9 Een pool van rolmodellen met een migratieachtergrond

Gedurende het hele programma moet er sprake zijn van betrokkenheid van rolmodellen of van "peer learning". Het is belangrijk om vrouwelijke migrantenondernemers te identificeren die kunnen worden uitgenodigd als spreker of die de groep regelmatig kunnen bezoeken of zelfs regelmatig aanwezig kunnen zijn als ze de tijd hebben om zich als vrijwilliger in te zetten. Fullen (2017, p.3) stelde vast dat "peer support en mentorschap onder vrouwelijke ondernemers als zeer belangrijk wordt beschouwd en dat peer support vrouwelijke ondernemers aanmoedigt om vertrouwen op te bouwen, risico's te nemen en problemen op te lossen, wat een voorwaarde is voor een succesvolle ontwikkeling van de onderneming".

Een uitstekend voorbeeld van rolmodelbetrokkenheid is het Yes You Can Explore It programma, waarbij na het volgen van een 3 daagse training (1 dag per week gedurende 3 weken) de aspirant-ondernemers één keer per maand gedurende 3-4 maanden bij elkaar komen en 4 voorbeeldige ondernemers elke sessie bijwonen om deel te nemen aan een groepsdiscussie over het bedrijfsidee en de voortgang van elk individu.

Het zou de moeite waard zijn om een pool van rolmodelmentoren en casussen van migrantenondernemers in elk land te ontwikkelen, zowel voor het leren in de klas als om hen te betrekken bij workshops en programma's.

4.10 Werken met vluchtelingen

Van de ondernemingsprogramma's die door de overheid zijn opgestart en die zich richten op vluchtelingen, kan niet

worden verwacht dat ze in de beginjaren grote resultaten opleveren in termen van het starten van een bedrijf. Het kan gaan om vrouwen en kinderen die gevaar lopen, mensen die ernstig behoefte hebben aan medische zorg en overlevenden van martelingen en geweld. In Noord-Ierland bijvoorbeeld heeft naar schatting 41% gezondheidsproblemen en heeft 61% alleen secundair onderwijs of lager, waarbij veel vrouwen niet eerder hebben gewerkt of naar verwachting thuis zullen blijven met kinderen. Programma's in het voorstadium kunnen echter een belangrijke rol spelen bij de ontwikkeling van hun vaardigheden, vertrouwen, taal en aspiraties en bij de verbetering van de geestelijke gezondheid en de integratie in de samenleving. Veel van deze vrouwen zijn rolmodellen voor hun kinderen. Het is ideaal om zachtere vaardigheden en persoonlijke ontwikkeling op te nemen in de resultaten en de meting van elk programma dat gericht is op vluchtelingen.

Er kan bijvoorbeeld een vaardighedenaudit van vluchtelingen worden uitgevoerd en er kan een actievere aanpak van de trajecten naar zelfstandigheid/werkloosheid worden bevorderd.

Vluchtelingen hebben geen eigen geld om te investeren in een startende onderneming. Daarom moeten alle inspanningen om als zelfstandige te gaan werken ideeën zijn die geen startkapitaal en weinig werkkapitaal vereisen. Het is waarschijnlijker dat elk bedrijfsprogramma een dienstverlenend bedrijf zoals een schoonmaakbedrijf of een kinderopvangonderneming voortbrengt, dat in eerste instantie in de eigen gemeenschap kan worden opgezet, voordat het naar de gemeenschap in het algemeen wordt uitgebreid.

De opleiding moet worden gegeven binnen de gevestigde groepen die zij bijwonen. Er zijn veel opkomende groepen en vrouwengroepen en facilitators en trainers kunnen naar deze locaties bezoeken.

Vrijwilligers die uit dezelfde cultuur/nationaliteit komen, kunnen betrokken worden bij de training, aangezien dit zeer succesvol is. Het zou ideaal zijn als zij ondernemers zijn die kunnen inspireren, aanmoedigen en ondersteunen bij het brainstormen.

4.11 Impact meten

Programma's voor het opstarten van ondernemingen die zich richten op vrouwelijke migranten (in plaats van op vluchtelingen) hebben over het algemeen een grotere kans op succesvolle resultaten, aangezien deze personen wellicht minder barrières hebben. Ook degenen die betere taalvaardigheden hebben, langer in het land zijn geweest, een hoger opleidingsniveau hebben of eerdere vaardigheden uit hun land van herkomst hebben, hebben een grotere kans om vooruitgang te boeken. Programma's zoals Forward Incubator in Nederland hebben een hoog zakelijk succespercentage omdat ze gebaseerd zijn op een competitief proces en de beste ideeën en potentiële ondernemers selecteren om deel te nemen.

Het is ideaal om zachtere vaardigheden en persoonlijke ontwikkeling op te nemen in de resultaten en de meting van elk programma dat gericht is op vluchtelingen. Aangezien er veel meer barrières zijn voor het starten van een bedrijf, moeten de financiers en aanbieders van programma's realistisch zijn over de resultaten.

4.12 Reguliere bedrijfsondersteuning

De reguliere bedrijfsondersteunende programma's trekken minder vaak migrantenvrouwen aan, tenzij die migrantenvrouwen sterk/voldoende Engels of de lokale taal (Duits/Nederlands) spreken, al enkele jaren in een Engelstalig land gevestigd zijn of meer geïntegreerd zijn door huwelijken/kinderen die in het lokale land geboren zijn.

Als het niet mogelijk is om gespecialiseerde bedrijfsondersteunende programma's voor vrouwelijke migrantenvrouwen

aan te bieden, dan moeten de bedrijfsondersteunende instanties bekijken hoe ze extra steun kunnen bieden (bv. extra trainingssessies) aan migrantenvrouwen om extra hindernissen te overwinnen.

4.13 Sociale economie als aanpak voor betrokkenheid en ondernemersvaardigheden

De sector van de sociale economie is een ideale manier om migranten te betrekken bij ondernemingsactiviteiten, zonder gevaar voor verlies van persoonlijke of gezinsinkomsten. Ze kunnen vaardigheden leren op het gebied van productie, marketing, financiën en verkoop, zonder zich zorgen te maken over hun reguliere inkomen. Ze kunnen een gevoel van prestatie en een bijdrage leveren aan een organisatie die ze waarderen. Het kan hen ook de kans geven om hun conversatie Engels (of lokale landstaal) en hun zakelijk Engels te verbeteren, dat niet aan bod komt in de formele taallessen.

4.14 De volgende stap

Taal- en communicatievaardigheden blijken een belangrijke factor te zijn om vooruitgang te boeken en zich bezig te houden met de ontwikkeling van het ondernemerschap.

Ondernemerschapsondersteuning moet echter niet wachten tot migranten de lokale taal onder de knie hebben, maar moet hen helpen om op een kleine manier handel te gaan drijven, want door uit te gaan en zich in de lokale gemeenschap te engageren, zullen zij geleidelijk hun taalvaardigheden verbeteren en hun motivatie om te leren vergroten.

De steun voor het ondernemerschap van migranten verschilt van land tot land, maar het is duidelijk dat er, gezien de extra barrières waarmee migranten worden geconfronteerd, behoefte is aan interventie en steun.

De leermiddelen die door het EMINENT-project worden ontwikkeld, moeten rekening houden met de achtergrond van de vrouwelijke migranten, aangepast zijn aan hun culturele achtergrond en de leerlingen laten wennen aan de cultuur van hun gastland.

Op basis van de bevindingen van dit rapport bevelen wij aan een gebruiksvriendelijk platform te bouwen dat alle beschikbare middelen voor migranten in gemakkelijk te begrijpen taal presenteert, dat vervolgens op grote schaal wordt verspreid; dat toegankelijke, aanpasbare leermiddelen aanbiedt; dat een gevoel van "zusterschap" creëert voor vrouwelijke migranten, zodat zij zich gesteund voelen en in staat zijn om een bedrijf van de grond af aan op te bouwen - dit kan veranderen in een professioneel netwerk, waar collega's samenwerken en ideeën en plannen uitwisselen.

We bevelen aan om de huidige aanbieders van bedrijfstrainingen en migrantenondersteuning te ondersteunen door hen een toolkit aan te bieden die ze kunnen gebruiken om de vaardigheden van individuen te ontwikkelen en vertrouwen onder vrouwelijke migranten op te bouwen.

** Voor de volledige primaire en secundaire onderzoeksresultaten van alle partners kunt u het Engelse Good Practice Compendium downloaden van www.eminentproject.eu**.

Bijlagen

Onderzoeksbronnen

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

Gerefereerde websites

www.worldometers.info
www.ec.europa.eu
www.unhcr.org
www.Startups.co.uk/immigrantentrepreneurs-behind-fantastic-uk-businesses
www.commonslibrary.parliament.uk
www.ukpopulation2019.com/population-of-belfast-2019.html
www.communities-ni.gov.uk/sites/default/files/publications/communities/summary-of-syrian-families-settled-in-northern-ireland.pdf
www.nisra.gov.uk/sites/nisra.gov.uk/files/publications/Miq1718-Summary.pdf
www.bbc.co.uk/news/uk-northern-ireland-49435877
www.startups.co.uk
www.youtube.com/watch?v=DLnmmMV4YyI (An interview with Alison Rose on Female Entrepreneurship in the UK)
www.startupeuropeclub.eu
www.migrant-entrepreneurship.eu
www.ec.europa.eu/home-affairs/financing/fundings/migration-asylum-borders/asylum-migration-integration-fund_en
www.rpa-nhn.nl/projecten/krachtontour
www.vrouwen-ondernemen.nl
www.ru.nl/publish/pages/957647/wat_werkt_voor_ondernemende_migranten_e-book.pdf

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

Wetenschappelijke bronnen

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

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

- Bourdieu, P. (1986). *The forms of capital. Cultural theory: An anthology*. Malden: Wiley-Blackwell.
- Carter, S., Mwaura, S., Ram, M., Trehan, K. and Jones, T. (2015) *Barriers to Ethnic Minority and Women's Enterprise: Existing Evidence, Policy Tensions and Unsettled Questions*. *International Small Business Journal* 33 (1): 49–69.
- Constant, A., & Shachmurove, Y. (2006). *Entrepreneurial ventures and wage differentials between Germans and immigrants*. *International Journal of Manpower*, 27(3), 208–229.
- Cueto, B., & Rodríguez Álvarez, V. (2015). *Determinants of immigrant self-employment in Spain*. *International Journal of Manpower*, 36(6), 895–911.
- Dana, L. (1997) *The Origins of Self-Employment in Ethno-Cultural Communities: Distinguishing Between Orthodox Entrepreneurship and Reactionary Enterprise*. *Canadian Journal of Administrative Sciences/Revue Canadienne des Sciences de l'Administration* 14 (1): 52–68.
- Davidsson, P. and Benson Honig, B. (2003) *The Role of Social and Human Capital among Nascent Entrepreneurs*. *Journal of Business Venturing* 18 (3): 301–331.
- Deakins, D., Smallbone, D., Ishaq, M., Whittam, G. and Wyper, J. 2009. *Minority Ethnic Enterprise in Scotland*. *Journal of Ethnic and Migration Studies* 35 (2): 309–330.
- DESA: United Nations Department of Economic and Social Affairs Population Division (2019). *World migration in figures*. <http://www.oecd.org/els/mig/World-Migration-in-Figures.pdf>. Accessed 1 March 2020
- Dheer, R. (2018) *Entrepreneurship by immigrants: a review of existing literature and directions for future research*. *International Entrepreneurship and Management Journal* 14: 555–614.
- Edwards, P., Ram, M., Jones, T. and Doldor, S. (2016) *New Migrant Businesses and Their Workers: Developing, But Not Transforming, the Ethnic Economy*. *Ethnic and Racial Studies* 39 (9): 1587–1617.
- Engelen, E. (2001) *'Breaking in' and 'Breaking Out': A Weberian Approach to Entrepreneurial Opportunities*. *Journal of Ethnic and Migration Studies* 27 (2): 203–223.
- Evans, M. D. R. (1989). *Immigrant entrepreneurship: Effects of ethnic market size and isolated labor pool*. *American Sociological Review*, 54(6), 950–962.
- Fernandez, M., & Kim, K. C. (1998). *Self-employment rates of Asian immigrant groups: An analysis of intragroup and intergroup differences*. *International Migration Review*, 32(3), 654–681.
- Hormiga, E., & Bolívar-Cruz, A. (2014). *The relationship between the migration experience and risk perception: A factor in the decision to become an entrepreneur*. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 10(2), 297–317
- Hunt, J. (2009) *Which immigrants are most innovative and entrepreneurial? Distinctions by entry visa*. Working Paper No. 14920. National Bureau of Economic Research.
- Hunt, J. (2010) *Skilled immigrants' contribution to innovation and entrepreneurship in the United States*. *Open for Business*, 257–272. <https://doi.org/10.1787/9789264095830-13-en>.

- Jones, T., Barrett, G., and McEvoy, D. (2000) *Market Potential as a Decisive Influence on the Performance of Ethnic Minority Business*. In *Immigrant Businesses. Migration, Minorities and Citizenship*, edited by Jan Rath 37–53. London: Palgrave Macmillan.
- Kitching, J., Smallbone, D., and Athayde, R. (2009) *Ethnic Diasporas and Business Competitiveness: Minority-Owned Enterprises in London*. *Journal of Ethnic and Migration Studies* 35 (4): 689–705.
- Kloosterman, R., and Rath, J. (2001) *Immigrant Entrepreneurs in Advanced Economies: Mixed Embeddedness Further Explored*. *Journal of Ethnic and Migration Studies* 27 (2): 189–201.
- Kloosterman, R. (2010) *Matching Opportunities with Resources: A Framework for Analysing (Migrant) Entrepreneurship From a Mixed Embeddedness Perspective*. *Entrepreneurship & Regional Development* 22 (1): 25–45.
- Kontos, M. (2003). *Considering the concept of entrepreneurial resources in ethnic business: Motivation as a biographical resource?* *International Review of Sociology/Revue Internationale de Sociologie*, 13(1), 183–204
- Knight, Julie. 2015. "The Evolving Motivations of Ethnic Entrepreneurs." *Journal of Enterprising Communities: People and Places in the Global Economy* 9 (2): 114–131.
- Lassalle, P. & Scott, J. M. (2018) *Breaking-out? A reconceptualisation of the business development process through diversification: the case of Polish new migrant entrepreneurs in Glasgow*, *Journal of Ethnic and Migration Studies* 44(15): 2524-2543.
- Le, A. T. (2000). *The determinants of immigrant self-employment in Australia*. *International Migration Review*, 34(1), 183–214.
- Lerner, M., & Hendeles, Y. (1996). *New entrepreneurs and entrepreneurial aspirations among immigrants from the former USSR in Israel*. *Journal of Business Research*, 36(1), 59–65.
- Ley, D. (2006) *Explaining Variations in Business Performance among Immigrant Entrepreneurs in Canada*. *Journal of Ethnic and Migration Studies* 32 (5): 743–764.
- Li, P. S. (2001). *Immigrants' propensity to self-employment: Evidence from Canada*. *International Migration Review*, 35(4), 1106–1128.
- Light, I., and Dana, L. P. (2013) *Boundaries of Social Capital in Entrepreneurship*. *Entrepreneurship Theory and Practice* 37 (3): 603–624.
- McGhee, Derek, Paulina Travena, and Sue Heath. 2015. "Social Relationships and Relationships in Context: Post-Accession Poles in Southampton." *Population, Space and Place* 21 (5): 433–445.
- Ndofor, H. A., & Priem, R. L. (2011) *Immigrant entrepreneurs, the ethnic enclave strategy, and venture performance*. *Journal of Management* 37(3): 790–818.
- Ozgen, C., Nijkamp, P., & Poot, J. (2011) *Immigration and innovation in European regions*. *Norface Discussion Paper Series No. 2011008*.

- Peroni, C., Riillo, C. A., & Sarracino, F. (2016). *Entrepreneurship and immigration: Evidence from GEM Luxembourg*. *Small Business Economics*, 46(4), 639–656.
- Phillips, R. (2019) *New immigration rules will stop overseas graduates starting the businesses we need*, *Universities*, 9th September, *Guardian* accessed <https://www.theguardian.com/education/2019/sep/04/new-immigration-rules-will-stop-overseas-graduates-starting-the-businesses-we-need>
- Ram, M., and Jones, T. (2008) *Ethnic-minority Businesses in the UK: A Review of Research and Policy Developments*. *Environment and Planning C: Government and Policy* 26 (2): 352–374.
- Rusinovic, K. 2008a. *Moving Between Markets? Immigrant Entrepreneurs in Different Markets*. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research* 14 (6): 440–454.
- Rusinovic, K. (2008b) *Transnational Embeddedness: Transnational Activities and Networks among First-and Second-Generation Immigrant Entrepreneurs in the Netherlands*. *Journal of Ethnic and Migration Studies* 34 (3): 431–451.
- Ryan, Louise. 2011. "Migrants' Social Networks and Weak Ties: Accessing Resources and Constructing Relationships Post-Migration." *The Sociological Review* 59 (4): 707–724.
- Ryan, L., Sales, R., Tilki, M. and Siara, B. (2009) "Family Strategies and Transnational Migration: Recent Polish Migrants in London." *Journal of Ethnic and Migration Studies* 35 (1): 61–77.
- Sepulveda, L., Syrett, S. and Lyon, F. (2011) "Population Superdiversity and New Migrant Enterprise: The Case of London." *Entrepreneurship & Regional Development* 23 (7– 8): 469–497.
- Shinnar, R. S. (2007). *A qualitative examination of Mexican immigrants' career development perceived barriers and motivators*. *Journal of Career Development*, 33(4), 338–375.
- Shinnar, Rachel, Michael Aguilera, and Thomas Lyons. 2011. "Co-ethnic Markets: Financial Penalty or Opportunity?" *International Business Review* 20 (6): 646–658.
- Smallbone, D., Ram, M. Deakins, D. and Baldock, R. (2003) *Access to Finance by Ethnic Minority Businesses in the UK*. *International Small Business Journal* 21 (3): 291–314.
- Smallbone, D., Bertotti, M. and Ekanem, I. (2005) *Diversification in Ethnic Minority Business*. *Journal of Small Business and Enterprise Development* 12 (1): 41–56
- Soydas, Y., & Aleti, T. (2015). *Immigrant and second-generation Turkish entrepreneurs in Melbourne Australia: A qualitative investigation of entrepreneurial motivations*. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 21(2), 154–174.
- Storti, L. (2014). *Being an entrepreneur: Emergence and structuring of two immigrant entrepreneur groups*. *Entrepreneurship and Regional Development*, 26(7–8), 521–545.
- Turner, S. (2019) *Foreign students will be allowed to stay in UK for two years after graduating*, *The Telegraph*, 10th September accessed via <https://www.telegraph.co.uk/news/2019/09/10/foreign-students-will-allowed-stay-uk-two-years-graduating/>

- Waldinger, R., Ward, R., Aldrich, H. and Stanfield, J. (1990) *Ethnic Entrepreneurs: Immigrant Business in Industrial Societies*. University of Illinois at Urbana-Champaign's Academy for Entrepreneurial Leadership Historical Research Reference in Entrepreneurship.
- Wang, Q. (2015). *Foreign-born status, gender, and Hispanic business ownership across US metropolitan labor markets: A multilevel approach*. *Economic Development Quarterly*, 29(4), 328–340.
- Wang, C. and Altinay, L. (2012) *Social Embeddedness, Entrepreneurial Orientation and Firm Growth in Ethnic Minority Small Businesses in the UK*. *International Small Business Journal* 30 (1): 3–23.
- Werbner, P. (2001) *Metaphors of Spatiality and Networks in the Plural City: A Critique of the Ethnic Enclave Economy Debate*. *Sociology* 35 (3): 671–693.
- White, Anne, and Louise Ryan. 2008. "Polish 'Temporary' Migration: The Formation and Significance of Social Networks." *Europe-Asia Studies* 60 (9): 1467–1502.
- Zhou, M. (2004) "Revisiting Ethnic Entrepreneurship: Convergencies, Controversies, and Conceptual Advancements1." *International Migration Review* 38 (3): 1040–1074.