

Innvandrergründere og mobilisering av ressurser under bedriftsetablering i Norge

Immigrant entrepreneurs and resources mobilization during start-up in Norway

Elin Kubberød

Dr. Oecon, Førsteamanuensis entreprenørskap og innovasjon, Handelshøyskolen, Norges Miljø og Biovitenskapelige Universitet, NMBU

elin.kubberod@nmbu.no

Mina Mælum Norstrøm

Master entreprenørskap og innovasjon, Rebelution Consulting

rebelutionconsulting@gmail.com

SAMMENDRAG

Innvandregründere står ovenfor unike utfordringer når de etablerer bedrift. Det eksisterer lite kunnskap om hvordan innvandrergründere mobiliserer sine ressurser som gjør at bedriften overlever og vokser. Basert på dybdeintervjuer undersøker denne studien hvordan suksessfulle innvandrergründere mobiliserer ressurser i en situasjon der de opplever usikkerhet knyttet til den norske konteksten. Funnene indikerer at ressursdrevet mobilisering er hensiktsmessig under etablering av ukjente markedskonsepter, uavhengig av gründerens ressursutgangspunkt. Studien antyder at gründerne bør legge vekt på hvilke ressurser de allerede besitter i nye markedsetableringer. Studien illustrerer dynamikken i ressursmobiliseringen som en relasjon mellom kontekst, ressursbase og ulike mobiliseringsstrategier.

Nøkkelord

innvandrerentreprenørskap, ressurser, kontekstuell usikkerhet, ressursdrevet mobilisering, effectuation

ABSTRACT

Immigrant entrepreneurs face unique challenges when starting up their own businesses. Little knowledge exists on how immigrant entrepreneurs mobilize their resources to succeed in business. This study employs in-depth interviews and investigates how successful immigrant entrepreneurs in Norway mobilize resources in a situation where they experience contextual uncertainty. The findings indicate that effectual resource mobilization is appropriate for unfamiliar market concepts, regardless of the entrepreneur's resource base. The study suggests that entrepreneurs should emphasize the resources they already possess in new market launches. The study illustrates the dynamics of resource mobilization as a relationship between context, resource base and the interaction between different mobilization strategies.

Keywords

immigrant entrepreneurship, resources, contextual uncertainty, resource mobilization, effectuation

INTRODUKSJON

Arbeidslivet er en viktig arena for inkludering av innvandrere fordi det skaper muligheter for sosial interaksjon og tilknytning til det norske samfunnet (Valenta 2008). Entreprenørskap regnes som et mulig tiltak for å få flere innvandrere inn i arbeidslivet (Light & Roach 1996). Denne formen for sysselsetting kan bidra til bedre integrering, tilhørighet i lokalsamfunnet og mulighet for å kunne bosette seg og bidra i distriktene, også utover det rent forretningsmessige (Munkejord 2015, 2017). En fersk doktoravhandling viser at innvandrere i Norge utgjør et viktig innovasjonsbidrag for selskapers internasjonalisering og markedsvekst (Solheim 2017). De generelle entreprenørskapsratene i Norge er fallende, og årsakene tilskrives et stabilt arbeidsmarked med trygghet i å være ansatt samt en usikkerhet rundt det å etablere bedrift i et samfunn i endring (Alsos, Bullvåg, Clausen, Isaksen & Åmo 2014). På tross av dette har innvandrere stor tilbøyelighet til å starte bedrift i Norge (Ghazala 2017). Tall fra Statistisk sentralbyrå fra 2015 viser at 21,3 prosent av alle enkeltpersonforetak er innvandrerbasert, og dette er et betydelig entreprenørskapsbidrag, med tanke på at innvandrere i januar 2017 utgjorde 13,8 prosent av Norges befolkning (Ghazala 2017).

Innvandrerentreprenørskap er et marginalt forskningsfelt i Norge (Ljunggren, Solvoll & Vinogradov 2012), selv om det er en betydelig forskningsinnsats på feltet internasjonalt. I denne studien legger vi til grunn Vinogradov's (2008) forståelse av innvandrerentreprenørskap, og definerer en innvandrergründer som en forretningseier født utenfor Norge med utenlandske foreldre, som er involvert i økonomisk innovasjon og etablering av en organisasjon med påfølgende profittskaping. I Norge har forskere gjennomført kvantitative studier av sammenhenger mellom for eksempel kulturell bakgrunn og utdanning og forskjeller i entreprenørskap på nasjonalt nivå (Vinogradov & Kolvereid 2007). Andre forskere har utredet finansieringsordninger for innvandrergründere (Ljunggren mfl. 2012)

og utforsket mulighetene innvandrere har for å etablere og utvikle bedrift i distriktene (Munkejord 2015, 2017). Selv om alle gründere opplever generell usikkerhet ved bedriftsetablering, opplever innvandrergründere andre utfordringer og større usikkerhet rundt bedriftens overlevelse og vekst enn andre gründere (Enehaug, Gamperiene & Osman 2009; Ljunggren mfl. 2012; Miglans 2010). Internasjonal forskning peker i samme retning (Rath, Swagerman, Krieger, Ludwinek & Pickering 2011).

Norske studier (se Skårerhøgda & Torp 2012; Vinogradov & Isaksen 2007) viser at virksomheter etablert av innvandrere generelt har noe lavere overlevelsesgrad enn øvrige virksomheter og at overlevelsen i stor grad varierer mellom ulike etniske grupper. De innvandrere etablerte bedriftene som overlever, kan imidlertid vise til høyere vekst i omsetning og sysselsetting enn andre virksomhetsetableringer (Skårerhøgda & Torp 2012). Det kan dermed være forskningsmessig interessant å studere suksessfulle innvandrere etablerte bedrifter i mer detalj, fordi innvandrerentreprenørskap fordrer at gründeren integrerer seg i flere kulturer og kontekster samtidig (Kloosterman 2010). Gjennom begrepet *Mixed embeddedness* tar man høyde for at innvandrernes muligheter og begrensninger for entreprenørskap i møte med nye kulturer er forankret i og påvirket av vekselvirkningen mellom sosial, økonomisk og institusjonell kontekst (Kloosterman 2010). Begrepet forener og integrerer det individuelle og kulturelle perspektivet (gründerens etniske tilhørighet og bakgrunn) med det økonomiske og institusjonelle perspektivet (de eksterne rammebetingelsene gitt av strukturelle markedsfaktorer og institusjonelle forhold som gründeren må forholde seg til). En innvandrergründers suksess med bedriftsetablering avhenger her av kontaktene som han eller hun har, den gjeldende markedsituasjonen (inngangsbarrierer) og de regulatoriske forholdene som er gjeldende i markedet han eller hun befinner seg innenfor. Det er derfor viktig å skaffe mer inngående kunnskap om hvilke ressurser og strategier innvandrergründeren i praksis benytter for å overleve og vokse. *Effectuation* (Sarasvathy 2001) er en nyere entreprenørskapsteori som fokuserer på ressurser og defineres som en beslutningsheuristikk som gründere med betydelig erfaring benytter under etableringer som preges av høy markedsusikkerhet. Denne artikkelen er basert på antagelsen om at innvandrergründeres møte med det norske markedets rammebetingelser, slik som institusjonelle forhold, regelverk og ukjente markeds- og bransjeforhold (Ljunggren mfl. 2012), i tillegg medfører det vi velger å kalle en *kontekstuell usikkerhet* under en kritisk periode av bedriftens liv. Effectuationsteorien diskuterer ikke hvorvidt usikkerhet også kan være relatert til kunnskap om kontekst og i hvilken grad gründeren er integrert i denne. Vi anser det derfor som viktig å fremskaffe mer dybdekunnskap om hvordan det å ha innvandrerbakgrunn kan representere både en barriere og en ressurs i møte med rammebetingelsene i det norske markedet og hvordan innvandrergründere mobiliserer sine ressurser under bedriftsetableringsfasen i lys av den kontekstuelle usikkerheten som dette skaper. Vi har i lys av dette utviklet følgende problemstilling i skjæringspunktet mellom de to perspektivene:

Hvilke strategier for ressursmobilisering benytter innvandrergründere under bedriftsetablering og hvordan forholder de seg til kontekstuell usikkerhet i møte med rammebetingelsene i det norske markedet?

TEORETISK RAMMEVERK

Innvandrerbakgrunn som barriere

Mange innvandrere tvinges inn i entreprenøriell aktivitet, enten fordi de ikke lykkes å få arbeid eller ikke finner jobb innenfor sitt eget kompetanseområde (Jones mfl. 2014). Diskriminering på det ordinære arbeidsmarkedet (Aldrich & Waldinger 1990; Van Tubergen 2005) eller å konstant leve mellom midlertidige engasjementer og jobber man er overkvalifisert for (Wold & Håland 2016), kan motivere til egenetablering blant innvandrere. Vinogradov og Isaksen (2007) peker på at den lave overlevelsesraten for innvandrere etablerte foretak kan skyldes at mange innvandrere i Norge etablerer bedrifter i urbane områder med høy konkurranse og at det er svært risikofyllt å introdusere nye produkter i vertslandet (Vinogradov 2008).

Enehaug, Gamperiene & Osman (2009) slår fast at innvandreregründere i hovedsak møter tre utfordringer ved bedriftsetablering i Norge; 1) Vanskeligheter med kapitaltilgang, inkludert å få innpass hos finansieringsinstitusjoner, 2) Vanskeligheter med å få tilstrekkelig støtte i ulike faser etter etableringen og 3) Vanskeligheter med å få tilgang på et konvensjonelt forretningsnettverk. Videre er typiske utfordringer lover og reguleringer i Norge, mangel på forretningskunnskap, manglende kunnskap om støtteordninger, samt liten oppmuntring til entreprenørskap fra myndighetene (Ljunggren mfl. 2012; Miglans 2010). Manglende nettverk kan føre til manglende finansiering (Enehaug mfl. 2009), eller at gründerne med lavere kompetanse satser i spesielle etniske bransjer og derav igjen begrenser sitt potensielle marked (Brøgger & Wiberg 2006). En svensk studie viser at innvandrere oftest etablerer bedrift i bransjer der gründerne ikke får benyttet seg av sin kunnskap og utdanning (Ljungar 2007). Innvandrere er derfor ofte overrepresenterte i mindre kunnskapsintensive bransjer med lave inngangsbarrierer som krever lavere grad av utdanning og finansielle ressurser (Brøgger & Wiberg 2006). Videre konkurrerer de ofte i mettede og geografiske avgrensede markeder hvor vekstpotensialet er lavt (Waldinger mfl. 1990; Chaganti & Greene 2002).

Innvandrergründernes ressursituasjon kan vanskelig isoleres fra den markedsmessige konteksten som gründerne befinner seg i, som igjen har en direkte innvirkning på bedriftens utvikling og vekst (Kloosterman 2010). Innenfor *Mixed embeddedness*-forståelsen brukes begrepet *mulighetsstruktur* for å beskrive det handlingsrommet som markedet inviterer til, og ergo er avgjørende for gründerens mulighet for suksess. De mest sentrale faktorene som regulerer dette handlingsrommet, er strukturelle rammebetingelser ved markedet med sine tilhørende kunder, konkurrenter, lovreguleringer og inngangsbarrierer (Kloosterman, Van Der Leun & Rath 1999). *Embeddedness* refererer ikke bare til innvandrergründerens etniske tilhørighet og nettverk, men også til andre sosiale eller forretningsmessige nettverk, samt hans eller hennes mulighet for å dra nytte av markedsmuligheter som finnes tilgjengelig (Kloosterman & Rath 2001). Mulighetsstrukturen kan derfor begrenses av manglende integrering i ulike nettverk og manglende kjennskap til lover og regler nødvendig for markedstilgang, og dermed utgjøre en *kontekstuell usikkerhet* for innvandrergründeren. Dette kommer i tillegg til den mer generelle usikkerheten rundt selve produktutviklingen og markedsaksept (Read & Sarasvathy 2005; Sarasvathy & Dew 2005).

Innvandrerbakgrunn som ressurs

Entreprenørskapsforskningen vektlegger tilgang til ressurser i oppstartsfasen som et sentralt element (Brush, Greene & Hart 2001). Både individuelle ressurser i form av kunnskap og erfaring samt tilgang på eksterne ressurser som kapital og kontakter er viktig for utvikling og vekst.

Innenfor innvandrerenrepreneurskapsforskningen skiller Light (1984) mellom såkalte etniske ressurser og klasseressurser i et forsøk på å separere de ressursene som har med tilhørighet til en etnisk gruppe å gjøre og de generelle ressursene som gjelder alle gründere. Klasseressurser ble av Light (1984) definert som privat eiendom i form av produksjon og distribusjon, human kapital (utdanning), penger til å investere, borgerlige verdier, og holdninger. Etniske ressurser er sosiokulturelle og demografiske egenskaper ved en etnisk gruppe, som en gründer av samme etnisk opphav aktivt eller passivt benytter seg av (Light 1984). Disse kan bidra til å understøtte økonomiske transaksjoner gjennom tillit og solidaritet innad i gruppen (Waldinger 1995). Om innvandrergründere har begrenset tilgang på enkelte ressurser, som finansiell kapital, kan de gjennom å tilhøre en etnisk gruppe, ha tilgang til andre former for ressurser som kan kompensere for dette (Kloosterman & Rath 2001). Klinthäll mfl. (2016) trekker frem en rekke fordeler ved slike nære og tilgjengelige ressurser, som for eksempel kjennskap til spesielle og etniske forbruksmønstre, tilgang til rigget kundekrets, lettere rekruttering av ansatte og tilgang på kapitalstøtte. Innvandrere integrert i forskjellige nettverk, som norske nettverk, lokale nettverk, innvandrernettverk, forretningsnettverk samt etniske nettverk, kan manøvrere seg mellom disse og få tilgang på et bredt spekter av ressurser (Kloosterman 2010).

Effectuation-rammeverket fokuserer i stor grad på en gründeres *tilgjengelige ressurser* (benevnt som «available means») (Sarasvathy 2001). En gründer kan i henhold til dette perspektivet dermed bruke disse for å skape markedsmuligheter uavhengig av eksterne rammebetingelser. Sarasvathy (2001) definerer gründernes tilgjengelige ressurser etter tre kategorier: 1) *Hvem de er*- Dette representerer deres egenskaper, preferanser, evner, etniske tilhørighet og verdier, holdninger og deres identitet, 2) *Hva de kan*- Dette inkluderer gründernes utdanning, praksis, ekspertise og erfaringer opparbeidet i opprinnelsesland og nytt vertsland og 3) *Hvem de kjenner*- Dette inkluderer gründernes sosiale og profesjonelle nettverk, herunder familie, bransjekontakter og etnisk nettverk.

Ressursmobiliseringsstrategier i et Effectuation-perspektiv

Innvandrergründeren må i tillegg til å besitte ressurser være i stand til å mobilisere disse på en hensiktsmessig måte under bedriftsetableringen. Ndofor og Priem (2011) hevder at innvandrerselskapets suksess ikke bare forklares av om det har sitt primære kundegrunnlag blant gründerens etniske gruppe eller har et markedsgrunnlag utover denne. Det er snarere selskapets strategier og ressurser i forhold til markedet som forklarer om selskapet lykkes eller ei.

Effectuation (ressursdrevet mobilisering) og *Causation* (måldrevet mobilisering) representerer to ulike ressursmobiliseringsstrategier ved oppstart av en bedrift (Sarasvathy 2001). Ressursdrevet mobilisering tar utgangspunkt i de ressursene man besitter, og gjen-

nom å utnytte hvem man er, hva man kan og hvem man kjenner, utvikles nye ressurser og mål på vei inn i et marked som skapes kreativt og eksperimentelt i samhandling med andre. Ved måldrevet mobilisering tar gründeren utgangspunkt i et allerede fastsatt mål, for så å skaffe seg de ressursene man mangler for å nå dette målet. Her står analyser og forsøk på å forutse framtiden sterkt, og gründeren forsøker å planlegge deretter. Dette representerer den vanligste måten å betrakte bedriftsetablering på og danner grunnlaget for hvordan man i Norge tradisjonelt har tenkt rundt etablereroppplæring, offentlig finansiering og støtteordninger til oppstartsbedrifter. Målorientert mobilisering fokuserer altså på hva som *bør* gjøres gitt forutbestemte mål, mens ressursdrevet mobilisering tar utgangspunkt i hva som *kan* gjøres gitt de ressursene man allerede *har*, dvs en fleksibel utfallsorientering til bedriftens utvikling (Sarasvathy 2001). Målorientert mobilisering forutsetter at valg av ressurser er drevet av gründerens kjennskap til mulige ressurser og markedskonteksten man skal gå inn i (Sarasvathy 2001). Gitt Effectuationlogikken, vil det være fordelaktig og mest effektivt for en gründer som ikke besitter historiske data om produkter, teknologi eller marked, å benytte en ressursdrevet strategi (Read & Sarasvathy 2005; Sarasvathy & Dew 2005). En innvandrergründer mangler opplagt historiske data fra det nye vertslandet, men kan besitte historiske data fra sitt eget hjemland eller andre land. I denne studien undersøker vi om slik kunnskap kan overføres til en ny markedskontekst.

Implisitt i en ressursdrevet mobilisering ligger en forutsetning om at gründeren *har* ressurser tilgjengelig. Gitt diskusjonen om innvandrergründerens mulighetsstruktur, undersøker vi hvorvidt og på hvilken måte ressursmobiliseringen foregår i praksis for en gründer som kommer «utenfra» og hvor han eller hun ikke nødvendigvis har tilgjengelige ressurser tilpasset markedskonteksten (Kloosterman & Rath 2001). Videre kan inngangsbarriereene innvandrere møter på i det nye vertslandet skape en større gruppesolidaritet innad i den etniske gruppen og medføre tilgang på andre viktige ressurser (Aldrich & Waldinger 1990). Det er usikkert hvilken betydning slike ressurser har for ressursmobiliseringen, noe vi ønsker å belyse i denne studien.

Ettersom innvandrergründerne er integrerte i sitt eget kulturelle og etniske nettverk og samtidig opererer i nye markeder i vertslandet (Kloosterman & Rath 2001), er det relevant å trekke frem hvordan manglende erfaring kan lede gründeren inn i en rekke kritiske læringshendelser som er dypt inngripende på det personlige plan (Cope 2003; Politis 2005). I følge Politis (2005) vil gründerne som mangler erfaring og som opplever å operere under «usikre forhold», tendere til mer utforskende og eksperimenterende læring og benytte en ressursdrevet mobiliseringsstrategi for å overkomme disse. Dette ser ut til å medføre stor følelsesmessig påkjenning (Cope 2003). Gitt bakgrunns litteraturen om utfordringene innvandrergründerne møter, ønsker vi å gå mer i dybden på hvordan den personlige opplevelsen av den kontekstuelle usikkerheten gjør seg gjeldene for ressursmobiliseringen.

De to ulike ressursmobiliseringsstrategiene sees gjerne som motsetninger, men gründerne vil ofte bruke en kombinasjon av disse (Perry, Chandler & Markova 2012; Politis 2005). Harms og Schiele (2012) forklarer i den forbindelse at mangelen på forutsigbarhet kan resultere i ulike strategier også avhengig av gründerens personlighet. Denne variasjonen i preferanser kan forklares ut fra gründerens identitet (Alsos, Clausen, Hytti & Solvoll 2015).

Vi trenger mer inngående kjennskap om innvandrergründerskap i et prosessperspektiv samt vekselvirkningen av ulike mobiliseringsstrategier, da det finnes liten kunnskap på dette feltet generelt innenfor entreprenørskapsforskningen. Vi velger et kvalitativt dybde-studie av ressurser og mobilisering som en hensiktsmessig inngang for å utforske dette fenomenet nærmere.

FORSKNINGSMETODE

En kvalitativ tilnærming av narrativ art ble valgt, med den hensikt å innhente innvandrergründernes egne historiefortellinger. Vårt utgangspunkt var å komme i kontakt med innvandrerg gründere som hadde hatt suksess med sin etablering og som utviklet nye konsepter som ikke hadde vært fremtredende i det norske markedet tidligere. Dette for å kunne kontrollere for den generelle markedsusikkerheten i Effectuation-teorien. Et primært kriterium for utvelgelse var at gründere hadde startet opp en bedrift som ved undersøkelsens tidspunkt hadde ansatt minimum ett årsverk og vært i drift i over ett år (for å sikre at de som var ansatt i selskapet ble ansatt på bakgrunn av stabil omsetning). I tråd med Sarasvathy (2001) valgte vi ut gründere som representerer ulike bransjer og kjønn. Vi ønsket å intervjuere gründere som snakket godt norsk, da det å reflektere over egne valg og prosesser var en forutsetning for studiens forskningsdesign. Vi gjennomførte ekspertintervjuer med daglig leder ved Norsk Senter for Flerkulturell Verdiskaping, Zahra Moini, for å få en bedre forståelse og kunnskap om rammebetingelser for innvandrernes etablering i Norge. Moini anbefalte å inkludere også gründere med lang botid i Norge, på bakgrunn av at disse møter på en del skjulte utfordringer som ikke etniske nordmenn møter. Rekrutteringen foregikk gjennom senterets og andreforfatters nettverk. Den foregikk per e-post, og gründere gav skriftlig samtykke til studien. Deltakerne har blitt anonymisert og er gitt fiktive navn for å ivareta hensynet til personvern. Se tabell 1 for en beskrivelse av gründere som deltok i studien.

Tabell I. Gründere som deltok i studien

Gründernavn	Type selskap	Gründer-profil
Jennifer (USA)	Konsulenttjenester og levering av prosjekter som promoterer kulturelt mangfold.	Jennifer kom til Norge fra USA i 1989 og gikk rett inn på et MBA-studie ved BI. Hun omtaler seg selv som en forretningskvinne, og hadde ved oppstart av sin bedrift i 2008 profesjonell erfaring både som leder innenfor privat og offentlig sektor. Hun startet med prosjekter innenfor mangfold ved siden av jobb allerede i 2004. Startet i det små og har økt inntektsgrunnlaget gradvis. Det er stort sett møte med mennesker og utnyttelse av muligheter som har ført til nye prosjekter og forretningsområder for henne. I dag er hun selv fulltidsansatt i selskapet, men med varierende midlertidige ansettelser av andre. I 2015 hadde selskapet en omsetning på 1 million kr, samt tre ansatte.
Zaur (Tsjetsjenia) og Hakan (Tyrkia)	Produksjonsbedrift innen kebab og kjøttprodukter	Zaur og Hakan har en bedrift innenfor kjøttforedling og kjøttprodukter for salg til gatekjøkken og kiosker. De hadde ikke nevneverdig erfaring innenfor bransjen, utenom at Hakan hadde drevet gatekjøkken på Kanariøyene og kjente noen folk innenfor bransjen. De gjorde noen undersøkelser og så at dette produktet ikke fantes på det norske markedet. De startet opp med svært lite midler og sier selv at de startet opp fra 0. De benyttet seg av «boot strapping», reparerte gamle maskiner, tok opp privat lån fra kjente, og hadde en tøff start. De satset på høyere kvalitet og høyere pris i en bransje med mye priskonkurranse. Forbrukerne var heller ikke vant med dette produktet. Selskapet hadde i 2015 19 ansatte og omsatte for 25 millioner kr.
Aram (Kurdistan)	Vikarbyrå i omsorgsbransjen	Aram kom til Norge fra Kurdistan som FN-flyktning da han var 5 år. Han har vokst opp i Norge og tatt høyere utdanning her. Siste året av økonomiutdannelsen ble han så sulten på å starte noe eget at han sluttet og reiste tilbake til Kurdistan for en periode. Tilbake i Norge begynte han å jobbe med vanskeligstilt ungdom innen omsorgssektoren og ble dermed godt kjent både med omsorgs- og vikarbransjen. Sammen med sin venn og bror startet han i 2012 et vikarbyrå for denne sektoren. I 2015 var de 20 ansatte og omsatte for 8,6 millioner kr.
Yasmin (Iran/USA)	Bakeri og kafekonsept	Yasmin kom fra Iran til USA som 10-åring, og videre derfra til Norge som 20-åring. I Norge savnet hun kafé-kulturen hun kjente fra USA. Derfor ønsket hun å starte en kafé som kombinerte ulike kafékonsepter hun hadde sett i USA. Hun ønsket å selge en bakervare som er utbredt i USA. Hun fant fort ut at ingen i Norge produserte denne bakervaren og måtte derfor endre planene og starte et bakeri først. Kundene strømmet til fra første dag, og etter første halvår hadde hun et overskudd på én million. Senere har hun startet flere selskaper både innenfor etablererhjelp til ulike grupper av samfunnet og i matbransjen. I dag har hun solgt rettighetene til kafékjeden og den er innlemmet i en større bakerikjede, men hun driver tre selskaper som til sammen omsatte for 7 millioner kr i 2015.

Det ble gjennomført fire dybdeintervjuer, som varte i 1,5 time og ble tatt opp på bånd. Alle intervjuene ble gjennomført i tråd med NSDs retningslinjer for innsamling av data. Vi benyttet en retrospektiv inngang til intervjuene og tok utgangspunkt i en delvis strukturert intervjuguide. Intervjuguiden var inndelt i tre bolker. Første del gikk på fri fortelling av egen gründerhistorie, del to omhandlet gründernes oppfatning av ressurser og barrierer, og del tre omhandlet læringsresponsen i møtet med barrierene. Gjennomføringen bar

preg av at gründerne fikk snakke helt fritt omkring de tre temaene slik de fremkom naturlig gjennom samtalen. Intervjuene ble transkribert umiddelbart etter gjennomføringen.

Dybdeintervjuer med narrativ metode gav mulighet for å utforske de helhetlige aspektene ved historiene til gründerne. En styrke ved bruk av narrativer er at de hentes inn fra nåtiden og at respondentene dermed kan inkludere nyere hendelser og refleksjoner, og gi ny mening til de hendelsene som har funnet sted i fortid. Da intervjuene i stor grad var basert på gründernes egne historier og refleksjoner, ble analysen inspirert av narrativ analyse (Hytti 2005). Først ble gründernes historier delt inn i brede kategorier basert på det teoretiske rammeverket, for deretter å gå i dybden på ressursene og hvordan ressursmobiliseringen har foregått for å overkomme den kontekstuelle usikkerheten som gründerne møter. Ressursene er analysert i tråd med Sarasvathy's (2001) tre ressurskategorier. Utfordringene og usikkerhet ble analysert gjennom en innholdsanalyse av hva de oppfattet som utfordrende og vanskelig i lys av den entreprenørielle prosessen og konteksten de befant seg i og hvordan dette påvirket deres ressurssituasjon.

ANALYSE OG FUNN

Innvandrerbakgrunn som barriere

Zaur og Hakan slet med å bli oppfattet som seriøse aktører. De reiste rundt til ulike offentlige kontorer for å få veiledning, men ble sendt hjem med informasjon om at kontorene ikke var ment for veiledning, men for kontroll. De vektla at de startet uten noen ressurser, uten nettverk i Norge, uten finansiering og uten å kjenne til bransjen. De vektla mangelen på ressurser i større grad enn de ressursene de hadde tilgjengelig. I tillegg satset de på gatekjøkkenbransjen som et marked hvor mange av kundene tilhørte ulike etniske grupper. De opplevde diversiteten i kulturelle koder i den sammensatte kundegruppen som krevende. De gjennomgikk økonomiske kriser ved flere tilfeller, både ved etableringen og etterhvert da de begynte å vokse og trengte nye produksjonslokaler.

Også Yasmin beskrev sin egen oppstart som en situasjon preget av store utfordringer, følelsesmessig belastende og mangel på ressurser som medførte en stor usikkert rundt om hun ville klare etableringen. Hun hadde ikke erfaring fra matbransjen og hva som kreves, kunne ingenting om etablering og uttalte selv at hun aldri engang hadde «bakt et brød». Hun hadde ikke noe nettverk i Norge og manglet oppstartkapital. I tillegg opplevde hun byråkratiet og reguleringer i matbransjen som et stort usikkerhetsmoment, og følte seg mistenkeliggjort som etablerer med innvandrerbakgrunn:

...En av de tingene som jeg føler, – ok regler er greit nok, de skal være der for å beskytte oss, men de skal ikke være der for å hindre oss, jeg føler på en eller annen måte, i hvert fall i denne bransjen jeg er, det finnes jo andre bransjer og, at regler nå er laget for å bli tatt. For å hindre oss. For å gjøre at vi gir opp. Og det er jo så synd når man skal gå ut med sine egne penger, risikere all sin tid, sine penger, for å kunne tilby noe til samfunnet OG lage arbeidsplasser. –Yasmin

Aram og Jennifer opplevde i mindre grad å mangle ressurser, da de satset i bransjer de hadde erfaring fra. Jennifers største utfordringer i etableringen beskrev hun mer som å være mentale barrierer. Hennes mentale barrierer og personlige sårbarhet hadde stor påvirkning på hennes tenkning rundt egen bedriftsutvikling. Gjennom den entreprenørielle prosessen ble hun sterkere som person, og utviklet ulike mestringsmekanismer for å komme seg gjennom de vanskelige oppstartstidene. Dette viser hvordan gründerens personlige forhistorie (for Jennifer; mye erfaring fra amerikansk og mer pågående forretningskultur) og identitet opparbeidet i annen kultur ikke kan holdes isolert fra livet som gründer, og er således unik og uavhengig av etableringskonteksten:

Så var det masse små personlige utfordringer. Når man driver for seg selv blir man veldig sårbar, merket jeg. Når noen kritiserer deg, så er det DEG, jeg kunne ikke si at det var bedriften, det var deg, fordi alt du gjør er deg selv. Det var en personlig reise å bli litt mer hardhudet, og samtidig klar, ikke bli utnyttet, for det er utrolig mange oppportunister der ute som tar ideene dine.
– Jennifer

Oppsummert viser analysen at gründernes opplevelse av egen ressursituasjon var relatert til kontekstuell usikkerhet knyttet til det å komme utenfra, uten kjennskap til det norske markedet; opplevelsen av mye byråkrati, problemer med å tolke regelverk i bransjen med den påfølgende følelsesmessige eksponeringen, vanskeligheter med å etablere nettverk og utfordringer med å finne samarbeidspartnere. Analysen viser tydelig at det å komme utenfra og inn i en ny markedskontekst med forhistorie og personlighet fra annen kultur, har betydning for hvordan gründerne tenker rundt egen bedriftsutvikling, også tross lang botid i Norge.

Innvandrerbakgrunn som ressurs

Undersøkelsen viste stor variasjon i hva gründerne selv vektla som ressurser i sin egen forståelse, og hvorvidt de fokuserte på sine ressurser, mangel på ressurser, eller usikkerhet i omgivelsene. Vår analyse av deres narrativer viser at samtlige har tatt utgangspunkt i de ressursene de hadde for hånden og utviklet disse videre under både generell og kontekstuell usikkerhet.

Hvem man er

Gründerne etablerte sine selskap på bakgrunn av et stort engasjement, interesse og lidenskap for det området de satset innenfor, selv om det ikke nødvendigvis var fra dette området de hadde mest kunnskap. I Zaur og Hakan sitt tilfelle, var det først og fremst deres personlighet og etniske identitet som fungerte som en drivkraft for å gjennomføre det harde arbeidet som det innebærer å starte med det de definerte selv som «lite eller ingen ressurser».

Jennifer etablerte innenfor det hun anså som sin store lidenskap og interessefelt. Hun ønsket å jobbe med mangfold, og hadde sett viktigheten av dette i det multikulturelle USA. Gjennom jobber i offentlig sektor ble hun demotivert av byråkrati og regler. Hennes bakgrunn fra et aktivt forretningsliv i USA hadde også gitt henne en driv til å handle raskt, og var også viktig for hennes etniske identitet.

Aram trakk selv fram fordelene av å ha opplevd motstand tidligere i livet. Å komme utenfra til Norge, lære seg et nytt språk og en ny kultur, var en utfordring som formet han til den person han var blitt; en som arbeider hardt og ikke gir opp. Aram fokuserte dermed på opplevd motstand som en styrke og ressurs, framfor en hindring:

Det jeg kan si om oss, er at motgang har endel å si. Motgang. Jeg vil si at det å komme til et fremmed land, starte på bunn, lære seg et fremmed språk, kultur, kunne integrere seg, gå på skolen. Å oppleve allerede tidlig av at livet ikke er enkelt, har mye å si... – Aram

Yasmin hadde uten tvil mange ressurser, som for eksempel hennes personlige stå-på-vilje. Hun var som de andre sterkt drevet av en motivasjon, hun ville skape en kafé-kultur i Norge, og hadde helt klare preferanser for hva hun savnet fra årene hun hadde levd i USA. Basert på denne motivasjonen og en sterk personlighet, skapte hun en kafé-kjede som om hun var sin egen kunde. Hennes globale perspektiv, at hun har bodd i flere land og opplevd ulike kulturer samt kjennskapen og nærheten til andre markeder, var for henne en viktig kulturell ressurs.

Hva man kan

Aram og Jennifer hadde begge en bakgrunn og relevant utdanning innen den bransjen de etablerte seg i, mens de andre gründerne ikke hadde erfaring og kompetanse i like stor grad. Med sin lange botid i Norge hadde Jennifer og Aram hatt mulighet til å opparbeide seg betydelig humankapital og såkalte klasseressurser:

For oss var det enkelt å komme i gang, fordi vi var allerede forberedt. Vi var forberedt ved å ha jobbet som vikarer og å ha jobbet i denne bransjen. -Aram

Gjennom å ha opparbeidet oss masse erfaring og sett hva andre hadde gjort som var riktig eller feil, så følte vi at vi var kapable til å starte opp noe innen kort tid.- Aram

Zaur og Hakan visste lite om bransjen de etablerte innenfor, selv om Hakan hadde en viss kjennskap gjennom kontakter i andre land. De utviklet sin kompetanse underveis gjennom etableringen. Mangelen på ressurser og kunnskap gjorde at de måtte gjennomføre alle oppgaver selv gjennom en utfordrende læringskurve, hvilket førte til utvikling av ny kunnskap og nye ressurser. Det samme mønsteret gjaldt for Yasmin. Hun hadde overhodet ingen kunnskap om bransjen. Yasmin la også vekt på at hun utførte alle oppgaver selv og dermed minimerte den økonomiske risikoen ved å kun investere det en kan tåle å tape, noe som er et sentralt prinsipp i Effectuationsteorien.

Hvem man kjenner

Det å bygge nettverk ble i stor grad prioritert av samtlige gründerne. Det eksisterende forretningsnettverket i Norge var av stor betydning for etableringen i Arams og Jennifers tilfelle. Yasmin, Zaur og Hakan derimot hadde et mindre nettverk i Norge. Selv om utgangspunktet var begrenset, ble menneskene de kjente og møtte underveis, viktige for bedriftens utvikling. Nettverket de benyttet seg av var både av forretningsmessig og privat art. Hakan brukte eksempelvis sine private kontakter til å sette i stand brukt produksjonsutstyr, slik at

de kunne starte sitt selskap uten store krav til oppstartkapital. I samsvar med Mixed embeddedness, viser vår analyse at utestengelsen fra det norske forretningsnettverket førte til en solidaritet i andre internasjonale nettverk, som i Zaur og Hakans tilfelle. De hadde observert utviklingen av kebabkonsum ellers i Europa, og mente at de andre europeiske byene lå foran i markedsutviklingen:

Vi er veldig optimistiske når det gjelder framtida, fordi döner [type *kebab*] er såpass nytt. Det har hele markedet foran seg. Denne erfaringen har vi fra kontinentet og fra Sverige. Det blir bare mer og mer. Det gjelder bare å reklamere og å forsøke å være et steg foran hele tiden
– Zaur

Oppsummert viser analysen av alle ressurser at personlig driv knyttet til etnisk identitet eller kulturelle erfaringer var viktige ressurser i etableringene og kunne benyttes i mangel av andre ressurser. Analysen viser også at det å være annerledes og komme utenfra, representerer en viktig ressurs i seg selv. For en av gründerne var solidaritet i eget etnisk nettverk viktig for å få tilgang til andre materielle ressurser.

Måldrevet og ressursdrevet mobiliseringsstrategi

De to gründerne med best kjennskap til Norge, nemlig Jennifer og Aram, erfarte mindre kontekstuell usikkerhet fordi de hadde lang fartstid og kjennskap til både bransjer, generell forretningsdrift og lover og reguleringer i markedet. De hadde dermed mulighet til å mobilisere et bredt spekter av sine ressurser under etableringen. I Aram sitt tilfelle har disse ressursene gjort ham i stand til å utvide nettverket i takt med bedriftsutviklingen og igjen utvikle nye ressurser på en effektiv måte. Den lange bransjeerfaringen gjorde at han kunne handle mer proaktivt og dermed unngikk han mange av de utfordringene som ofte diskuteres i litteraturen om innvandrerentreprenørskap, men ikke nødvendigvis de generelle gründerbarrierene. Han manøvrerte på en mindre risikofylt måte i forhold til selve konseptet og markedet, og hadde et svært bevisst syn på sin egen ressursbase. Gjennom å være fleksibel når det gjaldt utfallet, har Aram bygget stein for stein og tilpasset seg de utfordringene han møtte, et typiske trekk ved en ressursdrevet mobilisering:

Jeg er en person som vil si at «learning by doing» er kanskje suksessfaktoren vår. Ikke vær redd for å gjøre noe, du kan ikke helgardere deg, du kan ikke si at, hvis jeg bare hadde planlagt mer så hadde ikke det her skjedd, for det er så mange faktorer som du ikke har kontroll over, sånn at bygg en grunnmur, men ikke bygg huset. –Aram

Zaur og Hakan jobbet svært hardt med å skaffe seg både kunder, nettverk og kontakter, samt kunnskap om bransjen, og de hadde svært begrensede økonomiske midler og møtte mange «stengte dører». For å kompensere for manglende kjennskap til det norske markedet, holdt de kontakten med sine nettverk i andre europeiske land og brukte kunnskapen og nettverk herfra. Et interessant funn er at den tidlige fasen av forretningsutviklingen bar preg av en mer systematisk og planlagt prosess. Gründerne kom frem til selve forretningsideen basert på en analyse av andre europeiske markeder. Dette står i motsetning til

Effectuation-teorien, som fremlegger at denne markedsusikkerheten fremmer en ressursdrevet mobilisering. Zaur og Hakan benyttet heller historiske data fra markeds kontekster i andre land til å forutsi fremtiden for produktet i et nytt land. Dette funnet illustrerer muligheten for å overføre kunnskap fra en annen markeds kontekst og bruke denne gjennom en mer måldrevet strategi, når man ikke kjenner til eller er godt integrert i markeds konteksten man opererer innenfor. Bruk av en mer måldrevet mobilisering forklares i dette tilfellet med støtte i Kloosterman og Rath's (2001) forståelse av manglende ressursbase i mulighetsstrukturen.

Videre peker analysen på at manglende kunnskap om det nye vertslandet ledet Zaur og Hakan til å utvikle hele sitt forretningskonsept skritt for skritt, i nært samspill med markedet. De jobbet med å påvirke kundens preferanser, ved å gi smaksprøver, reise rundt og snakke direkte med selgere og slutt kunder. Gjennom å samarbeide tett med kundene i verdikjeden, kunne de minimere markedsrisikoen og unngå å satse på et produkt som ingen ville kjøpe. De unngikk på denne måten de store feilene. Dette viser nye muligheter, til tross for den kontekstuelle usikkerheten de stod ovenfor. I tråd med hvordan gründere som opplever å operere under usikre forhold lærer (Politis 2005), utviklet Zaur og Hakan et minimums-ressursgrunnlag i alle ressurskategorier ved bruk av en ressursdrevet strategi. De bygget med andre ord sitt eget marked gjennom kreativ samhandling med kunder, som da ble deres nye ressurser:

I begynnelsen var det vanskelig å skaffe kunder, folk var ikke vant med vårt produkt. Med tiden begynte det å løse, vi var så godt som pionerer. Vi kjørte rundt i hele Norge, 3–4 dager i uken de første 6–7 månedene. – Zaur

På denne måten kunne Zaur og Hakan kontrollere utviklingen av markedet selv og skape seg en ny mulighetsstruktur, selv med manglende ressursbase, noe som i ressursdrevet strategi benevnes som «pilot on the plane»-prinsippet.

Yasmin opplevde stor kontekstuell usikkerhet i form av liten kjennskap til norsk matbransje og regler og også stor generell markedsusikkerhet rundt selve produktkonseptet. Yasmin overkom i stor grad begge former for usikkerhet ved å benytte sin egen kulturelle identitet og personlighet som drivkraft fra start. I og med at hun startet opp uten penger og kunnskap, måtte hun i stor grad lære seg å utvikle logo, skaffe finansiering, nå fram i virkemiddelapparatet på nye og eksperimentelle måter, skape tilbud hun selv savnet og utvikle alle de ressursene hun trengte underveis, under stor følelsesmessig påkjenning. Opplevelsen av å operere under usikre betingelser (Politis 2005) var derfor høy, og følgelig drevet av en ressursdrevet mobilisering, som i dette tilfellet ser ut til å i tillegg kunne forklares ut fra personlige preferanser og identitet (Alsos, Clausen, Hytti & Solvoll 2015).

Oppsummert viser analysen at gründerne i studien med minst erfaring fra Norge trakk fram at de startet med en opplevelse av mangel på ressurser som i stor grad relateres til kontekstuell usikkerhet. Dette ledet til rask og effektiv læring gjennom en ressursdrevet mobilisering. I tidlig fase av konseptutviklingen førte dette, i ett enkelttilfelle, til en måldrevet strategi med overføring av kunnskap fra andre markeder internasjonalt. Videre viser funnene at gründerne med grunnleggende forståelse av det norske samfunnet, markedet og regler i arbeidslivet, reduserer den kontekstuelle usikkerheten, øker handlingsrommet

og utvider sin mulighetsstruktur. En ressursdrevet mobilisering var her funnet å være mer relatert til den generelle usikkerheten som gründere typisk møter på ved nye markedsintroduksjoner.

KONKLUSJON OG IMPLIKASJONER

Denne studien har ikke til hensikt å generalisere, men å skaffe en innsikt i ressursmobilisering i praksis blant innvandreregründere i Norge. Studien representerer et første forsøk på å kombinere Effectuation-teorien med Mixed embeddedness og har derfor med teoretiske implikasjoner for begge felt. I studien har vi eksemplifisert at Effectuation er et nyttig rammeverk for å studere gründere som introduserer konsepter med høy nyhetsgrad, og analysen indikerer at ressursdrevet mobilisering er hensiktsmessig uavhengig av gründerens ressursutgangspunkt. Med introduksjon av begrepet *kontekstuell usikkerhet* blir usikkerhet i tillegg mer nyansert og relatert til den kunnskap som gründeren besitter om markeds konteksten og i hvilken grad gründeren er integrert i denne. Gjennom bruk av Mixed embeddedness nyanserer studien et aspekt som Effectuation-teorien ikke tar høyde for, gjennom at rammebetingelser i markedet kan ha betydning for i hvilken grad innvandreregründeren *utløser* sine tilgjengelige ressurser. Forskningen vår viser at i det tilfellet hvor ressursene ikke var tilpasset markeds konteksten, kunne gründerne trekke på kunnskap fra en annen markeds kontekst gjennom en måldrevet mobiliseringsstrategi.

Studien bærer også med seg implikasjoner fra Effectuation-teorien til Mixed embeddednessperspektivet, gjennom at integrering i og forståelse av markeds konteksten ser ut til å ha mindre betydning for innovative konsepter. Studien beriker derfor det teoretiske og empiriske terrenget for innvandrereentreprenørskap, gjennom å illustrere dynamikken i ressursmobiliseringen som en relasjon mellom kontekst, ressursbase og vekselvirkningen mellom ulike mobiliseringsstrategier.

I St.melding nr. 6 (2012–2013) og oppfølgingen med Gründerplan fra 2015 (Regjeringen 2015) uttales det at den norske regjering skal promotere og støtte innvandrere som ønsker å starte sin egen bedrift. I lys av dette bidrar vår studie med noen praktiske implikasjoner. Det er viktig at virkemiddelapparatet og etablererveiledningen har en større bevissthet rundt innvandreregründerens egen identitet og kulturelle erfaringer som ressurser og drivkraft, og at dette er en ressursbase som kan brukes mye mer strategisk i bygging av bedriften. Videre bør etablererveiledning ha som utgangspunkt å støtte innvandreregründeren i å anerkjenne egne tilgjengelige ressurser først, og ikke starte med å se på hva vedkommende mangler. Spesielt gjelder dette for gründere som introduserer nye konsepter man ikke har sett før i Norge. Dette innebærer også at gründer selv og støtteapparat legger vekt på en mer inngående kartlegging av nettverk og kunnskap fra tidligere kulturer og land, særlig i en meget tidlig fase av etableringen. Vi må likevel ta et forbehold om at vi i vår studie har et lite og strategisk utvalg med suksessfulle gründere med lengre botid i Norge og som behersker godt norsk. Studien bør derfor følges opp med studier som inkluderer etablerere med ulik botid og varierende suksessrate.

REFERANSER

- Aldrich, H. E. & Waldinger, R. (1990). Ethnicity and entrepreneurship. *Annual Review of Sociology*, 16, 111–135. DOI: <https://doi.org/10.1146/annurev.so.16.080190.000551>
- Alsos, G. A., Bullvåg E, Clausen T.H, Isaksen E.J. & Åmo B.W (2014). *Entreprenørskap i Norge 2013. Global Entrepreneurship Monitor*. Universitetet i Nordland.
- Alsos, G. A., Clausen, T. H., Hytti, U. & Solvoll, S. (2016). Entrepreneurs' social identity and the preference of causal and effectual behaviours in start-up processes. *Entrepreneurship & Regional Development*, 28, 234–258. DOI: <https://doi.org/10.1080/08985626.2016.1155742>
- Brush, C. G., Greene, P. G. & Hart, M. M. (2001). From initial idea to unique advantage: The entrepreneurial challenge of constructing a resource base. *The Academy of Management Executive*, 15, 64–78. DOI: <https://doi.org/10.5465/ame.2001.4251394>
- Brogger, B. & Wiberg, P. (2006). *The Intercultural City – Making the Most of Diversity. Cases of Oslo and Drammen*. Oslo: Arbeidsforskningsinstituttet.
- Chaganti, R., & Greene, P. G. (2002). Who are ethnic entrepreneurs? A study of entrepreneurs' social identity and the preference of causal and effectual behaviours in start-up processes. *Journal of Small Business Management*, 40, 126–143. DOI: <https://doi.org/10.1111/1540-627X.00045>
- Chandler, G. N., Perry, J. T. & Markova, G. (2012). Entrepreneurial effectuation: a review and suggestions for future research. *Entrepreneurship Theory and Practice*. 36, 837–861. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2010.00435.x>
- Cope, J. (2003). Entrepreneurial learning and critical reflection: Discontinuous events as triggers for 'higher-level' learning. *Management Learning*, 34, 429–450. DOI: <https://doi.org/10.1177/1350507603039067>
- Enehaug, H., Gamperiene, M., & Osman, A. (2009). *Entreprenørskap blant innvandrere, Evaluering av to etablerersentre. AFI-notat 1/09*. Oslo: Arbeidsforskningsinstituttet.
- Ghazala, N. (2017). Økt andel gründere blant innvandrerne. *Samfunnsspeilet*, 3/2017. Oslo/Kongsvinger: Statistisk Sentralbyrå.
- Harms, R. & Schiele, H. (2012). Antecedents and consequences of effectuation and causation in the international new venture creation process. *Journal of International Entrepreneurship*, 10, 1–22. DOI: <https://doi.org/10.1007/s10843-012-0089-2>
- Hytti U. (2005). New meanings for entrepreneurs: from risk-taking heroes to safe-seeking professionals. *Journal of Organizational Change Management*, 18, 594–611. DOI: <https://doi.org/10.1108/09534810510628521>
- Jones, T., Ram, M., Edwards, P., Kiselincev, A. & Muchenje, L. (2014). Mixed embeddedness and new migrant enterprise in the UK. *Entrepreneurship & Regional Development*, 26, 500–520. DOI: <https://doi.org/10.1080/08985626.2014.950697>
- Klinthäll, M., Mitchell, C., Schölin, T., Slavnic, Z. & Urban, S. (2016). Invandring och företagande: Kunskapsöversikt. *Statens offentliga utredningar*, 2016(7). DOI: <http://lup.lub.lu.se/record/f8429466-0c90-4c7f-a10b-97053f56281c>
- Kloosterman, R. C. (2010). Matching opportunities with resources: A framework for analysing (migrant) entrepreneurship from a Mixed embeddedness perspective. *Entrepreneurship and Regional Development*, 22, 25–45. DOI: <https://doi.org/10.1080/08985620903220488>
- Kloosterman, R., Van Der Leun, J. & Rath, J. (1999). Mixed embeddedness:(in) formal economic activities and immigrant businesses in the Netherlands. *International journal of urban and regional research*, 23, 252–266. DOI: <https://doi.org/10.1111/1468-2427.00194>

- Kloosterman, R. & Rath J. (2001). Immigrant entrepreneurs in advanced economies. Mixed embeddedness further explored. *Journal of ethnic and migration studies*, 27(2), 189–201. DOI: <https://doi.org/10.1080/13691830020041561>
- Light, I. (1984). Immigrant and ethnic enterprise in North America. *Ethnic and Racial Studies*, 7, 195–216. DOI: <https://doi.org/10.1080/01419870.1984.9993441>
- Light, I. & Roach, E. (1996). Self-employment: Mobility ladder or economic lifeboat? *Ethnic Los Angeles*, 193–214.
- Ljungar, E. (2007). *Levebröd eller entreprenörskap? Om utlandsfödda personers företagande i Sverige*. Doctoral thesis. Stockholm University, Stockholm.
- Ljunggren, E., Solvoll, G. & Vinogradov, E. (2012). *Finansieringsordninger for innvandrere og etablerte. Identifisering og utvikling av gode modeller*. NF-rapport 6/2012. Bodø: Nordlandsforskning.
- Miglans, M. (2010). *Integration through entrepreneurship in Norway: Current Situation, Opportunities and Policy implications*. Masteroppgave. Bergen: Norges Handelshøyskole.
- Munkejord, M. C. (2015). Modes of entry to male immigrant entrepreneurship in a rural context: Start-up stories from Northern Norway. *Entrepreneurial Business and Economics Review*, 3, 143–160.
- Munkejord, M. C. (2017). Becoming spatially embedded: findings from a study on rural immigrant entrepreneurship in Norway. *Entrepreneurial Business and Economics Review*, 5, 111–130.
- Ndofor, A. H. & Priem, R. L. (2011). Immigrant entrepreneurs, the ethnic enclave strategy, and venture performance. *Journal of Management*, 37, 790–818. DOI: <https://doi.org/10.1177/0149206309345020>
- Politis, D. (2005). The process of entrepreneurial learning: A conceptual framework. *Entrepreneurship theory and practice*, 29, 399–424. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2005.00091.x>
- Regjeringen. (2015). *Regjeringens gründerplan: Gode ideer – fremtidens arbeidsplasser*. Oslo: Nærings- og fiskeridepartementet.
- Rath, J, Swagerman A, Krieger, H., Ludwinek, A. & Pickering, L. (2011). *Promoting Ethnic Entrepreneurship in European Cities*. Luxembourg: Publications office of the European Union.
- Read S. & Sarasvathy S. (2005). Knowing what to do and doing what you know: Effectuation as a form of entrepreneurial expertise. *Journal of Private Equity*, 9, 45–62. DOI: <http://www.jstor.org/stable/43503446>
- Sarasvathy, S. (2001). Causation and effectuation: Toward a theoretical shift from economic inevitability to entrepreneurial contingency. *Academy of Management Review*, 26, 243–263. DOI: <https://doi.org/10.5465/amr.2001.4378020>
- Sarasvathy, S. D. & Dew, N. (2005). New market creation through transformation. *Journal of Evolutionary Economics*, 15, 533–565. DOI: <https://doi.org/10.1007/s00191-005-0264-x>
- Skårerhøgda, M. & Torp, C. (2012). Innvandrere i næringslivet og gründerånd blant innvandrere. *Samfunnsspeilet*, 5/2012, 41–27. Oslo/Kongsvinger: Statistisk Sentralbyrå.
- Solheim, M. C. W. (2017). *Innovation, Space, and Diversity*. Doktoravhandling. Stavanger: Universitetet i Stavanger.
- Stortingsmelding nr .6 (2012–2013). *En helhetlig integreringspolitikk*. Oslo: Barne- og likestillingsdepartementet.
- Valenta, M. (2008). Hindringer for sosial integrering av innvandrere i arbeidslivet. *Søkelys på arbeidslivet*, 25, 155–167.

- Van Tubergen, F. (2005). Self-employment of immigrants: A cross-national study of 17 western societies. *Social forces*, 84, 709–732. DOI: <https://doi.org/10.1353/sof.2006.0039>
- Vinogradov, E. (2008). *Immigrant Entrepreneurship in Norway*. Doctoral thesis. Bodø: Bodø Graduate School of Business. DOI: <http://hdl.handle.net/11250/140348>
- Vinogradov, E. & Isaksen, E. J. (2008). Survival of new firms owned by natives and immigrants in Norway. *Journal of developmental entrepreneurship*, 13, 21–38. DOI: <https://doi.org/10.1142/S1084946708000831>
- Vinogradov, E. & Kolvereid, L. (2007). Cultural background, human capital and self-employment rates among immigrants in Norway. *Entrepreneurship and Regional Development*, 19, 359–376. DOI: <https://doi.org/10.1080/08985620701223213>
- Waldinger, R. (1995). The ‘other side’ of embedded ness: A case-study of the interplay of economy and ethnicity. *Ethnic and racial studies*, 18, 55–580. DOI: <https://doi.org/10.1080/01419870.1995.9993879>
- Waldinger, R. D., Aldrich, H. & Ward, R. (1990). *Ethnic Entrepreneurs: Immigrant Business in Industrial Societies* (Vol. 1). Sage Publications, Inc.
- Wold, M. G. & Håland, I. W. (2016). Hver fjerde innvandrere overkvalifisert i jobben. Arbeidskraftundersøkelsen – tilleggsundersøkelse om innvandrere. *Samfunnspeilet* 2/2016. Oslo/Kongsvinger: Statistisk Sentralbyrå.