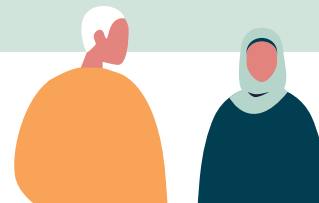


Etablereropplæring av innvandrere



Innhold

Så hva skal JEG leve av?		Hva tenker Gründerhjelperne om innvandrerne i egenetablering?.....	11
Hva skal VI leve av i fremtiden?	3	Så hva tenker entreprenøren selv?	12
Om prosjektet Global gründerklubb og bidragsyttere	4	Hva er utfordringene når man starter bedrift i et nytt land?	13
NAV Sandefjord	4	Måle andelen nyetableringer gjort av innvandrere	14
Vintage Baby sosiale entreprenører.....	4	Mentor i etablering – Mentorbank.....	15
Sosenteriet	5	Tolk – mening først.....	15
Start i Vestfold.....	5	Bransjerettede kurs for egenetablering.....	15
Migrasjonsentreprenørskap - når verden blir mindre	6	Så hva bør vi fokusere på i innholdet i morgendagens etablereropplæring for innvandrere?.....	16
Hva er det utlæste potensialet i at innvandrere starter egen bedrift.....	8	Metodearbeid med innvandrere i etablereropplæring.....	19
Hvordan opplever de som jobber med innvandrere og entreprenørskap situasjonen i Vestfold og Telemark i dag?.....	9	Hva er gode arbeidsformer for å stimulere til økt læringsutbytte?	20
Arbeids og velferdsetaten (NAV) om egenetablering blant innvandrere.....	9		

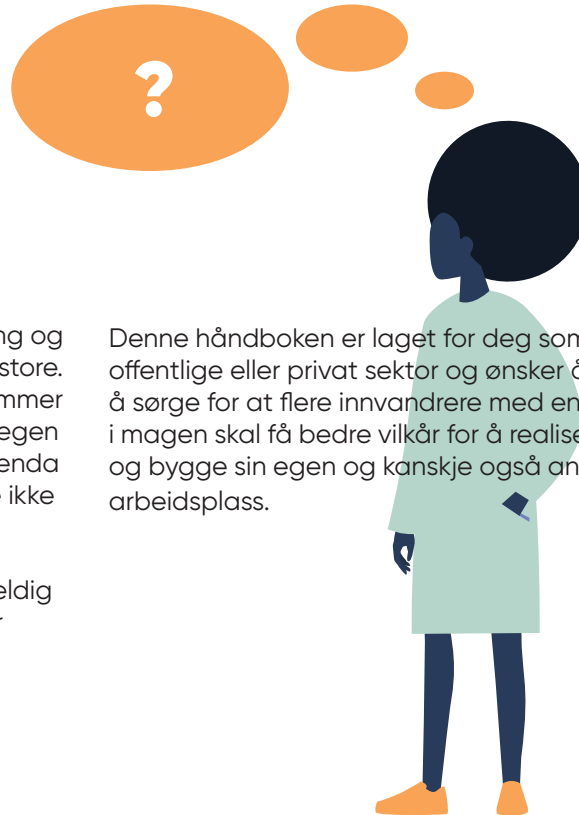


Så hva skal JEG leve av? Hva skal VI leve av i fremtiden?

To spørsmål som henger sammen....

Alle samfunn er avhengige av at vi har nyskaping og innovasjon, og at de små ideene får vokse seg store. Mange av innvandrerne som flytter til Norge kommer fra land som har en større kultur for det å drive egen virksomhet. De har tilgang på markeder vi ikke enda kjenner til, og kan se behov hos kunder vi andre ikke kjenner så godt.

Allikevel er entreprenørskap og gründerskap i veldig begrenset omfang en del av opplæringen vi gir innvandrere som flytter til Vestfold og Telemark, eller landet for øvrig.



Denne håndboken er laget for deg som jobber i offentlige eller privat sektor og ønsker å være med å sørge for at flere innvandrere med en gründerspire i magen skal få bedre vilkår for å realisere sin drøm, og bygge sin egen og kanskje også andres arbeidsplass.



Om prosjektet Global gründerklubb og bidragsytere

Høsten 2020 gjennomførte vi samarbeidprosjektet Global gründerklubb.

Formålet var å kartlegge migrasjonsentreprenørskap i Vestfold og Telemark. Sammen inviterte vi inn:

- *Ansatte som jobber med etablererveiledning*
- *Etablererkontaktene i NAV*
- *Ansatte på flyktning og integreringsfeltet*
- *Innvandrere som driver eller ønsker å starte egen bedrift*
- *Sosiale entreprenører med erfaring på integreringsfeltet*

Vi har samlet våre innspill og erfaringer i denne guiden. Her finner du utfordringene og mulighetene slik ansatte som jobber med migrasjonsentreprenørskap og innvandrerne selv ser det.



Sammen har vi også utviklet forslag til viktige fokusområder i etablereropplæring for innvandrere. Vi har også utviklet forslag til samarbeidsformer og produkter i gjennomføring av etablereropplæringen.

NAV Sandefjord

NAV møter mennesker i veldig forskjellige livssituasjoner. En del av dem som oppsøker NAV ønsker å starte egen bedrift. NAV har egne etablererkontakter som gjennomfører eller henviser til næringsfagligvurdering. NAV har i en del kommuner også ansvar for bosetting og integrering av flyktinger. NAV har som en del av sitt samfunnsmandat å sørge for at mennesker kommer ut i arbeid, – kunnskap om egenetablering blant innvandrere påvirker deres evne til å starte bedrift.

Vintage Baby sosiale entreprenører

Vintage Baby sosiale entreprenører jobber med alternative læringsarenaer og lykkes godt med å utvikle og ta i bruk metodikk som integrerer innvandrere med lav formalkompetanse i arbeidsmarkedet.





Vintage har erfart at en relativt stor andel av de som har sin første jobb hos den sosiale entreprenøren ønsker å starte egen bedrift, mange innvandrere har entreprenør ferdigheter. Mest sannsynlig fordi de kommer fra land og kulturer der det er vanligere å starte bedrift enn å ha tradisjon for å være ansatt, slik vi i stor grad har i Norge.

Samtidig ser vi at de har vanskeligheter med å komme inn i arbeidsmarkedet og leter etter alternativ inntekt. Det er synd at man ikke klarer å utnytte disse ferdighetene bedre og sørge for arbeidsinkludering og verdiskaping gjennom at innvandrere skaper sin egen arbeidsplass

Sosenteriet

Sosenteriet er et klyngesamarbeid for samskaping og sosialt entreprenørskap i Vestfold og Telemark. Vi samarbeider med partnere i privat, frivillig og offentlig sektor. Vi tror at gjennom å samskape nye og bedre løsninger, øker vi innovasjonstakten i norske kommuner og næringsliv. Vår felles utvikling av nye løsninger skaper bedre effekt for innbyggerne, kommunen og næringslivet. Migrasjons-

entreprenørskap har et uutløst potensiale som kan gi flere innvandrere jobb og sørge for økt verdiskaping i regionen vår. Evnen vår til å involvere alle innbyggere i verdiskaping er sentralt i utviklingen av bærekraftige velferdssamfunn.

Start i Vestfold

START er etablererveiledningen i Vestfold og skal bistå nyetablerere og de som har tanker om å starte egen bedrift. Hos START møter du en veileder som hjelper deg som gründer med å planlegge de første skrittene mot din egen arbeidsplass.

START har et nettverk fra det private næringslivet og virkemiddelapparatet i Vestfold. Dette nettverket vil sørge for at du som gründer har gode forutsetninger for å lykkes med din idé.

Målet til START er å hjelpe nyetablerere med å skape nye og levedyktige bedrifter, slik at verdiskapingen i Vestfold og Telemark øker. START er et samarbeid mellom Vestfold-kommunene og fylkeskommunen, hvor de samme aktørene er eiere av START.



Migrasjonsentreprenørskap - når verden blir mindre

En økende andel av jordens befolkning bor og jobber i et annet land enn der de er født og har vokst opp. Driverne bak migrasjon er mangesidige. Visste du for eksempel at halvparten av alle teknologiarbeidere og entreprenører i Silicon Valley er utenlandsfødte? Eller at innvandrere i Sverige har skapt flere arbeidsplasser enn Volvo og IKEA har til sammen?

Også i Norge har andelen innvandrere økt. Dette endrer næringsliv, arbeidsliv og samfunn. Med utsikter til fortsatt høy migrasjon er det viktig å forstå hvordan dette vil påvirke samfunnet og bedriftene de neste tiårene.

Ettersom migrasjonen favner mange ulike grupper, er virkningene for mottakerlandet ikke entydige. Innvandrere kan ha kompetanse som er etterspurt i mottakerlandet, ta unna midlertidige topper i etterspørselen etter arbeidskraft, eller ta jobber som innlendinger «ikke vil ha».

Siden årtusenskiftet har innvandringen til Norge økt betydelig. Arbeidsinnvandring har stått for en stor

del av økningen. Innvandrere utgjør en stor og viktig gruppe på arbeidsmarkedet.

Ønsket om å kunne få et bedre liv i et annet land med høyere inntekts- og velferdsnivå har historisk vært en grunnleggende drivkraft bak internasjonal migrasjon. Befolkningene i vestlige land har levekår som er langt høyere enn det de aller fleste i utviklingsland kan forvente å få. Når arbeidsledigheten er høy, lønningene lave og velferdsordningene dårlige drives mange til å søke muligheter i andre land for seg selv og sin familie. Krig og konflikt forsterker migrasjonspresset ytterligere.

En vesentlig side ved globaliseringen de siste tiårene er økningen i antall migranter, det vil si mennesker som i kortere eller lengre perioder bor i andre land enn der de har sin opprinnelse. I de fleste vesteuropeiske land utgjør migranter en økende andel av befolkningen. Sett i forhold til folketallet er Norge et av landene hvor innvandringen siden årtusenskiftet har vært høyest.

(Næringslivets perspektivmelding NHO)

The image features a light green background with a white silhouette of a globe in the upper left. In the foreground, four stylized human figures are shown from the back or side. From left to right: a man in an orange sweater and dark pants, a woman in a light green dress, a woman in a white hijab and white dress, and a man in an orange sweater and dark pants with a white beard and a white turban. The text is centered in the upper half of the image.

«...i forhold til folketallet er Norge et av landene hvor innvandringen siden årtusen-skiftet har vært høyest»



Hva er det utløste potensialet i at innvandrere starter egen bedrift

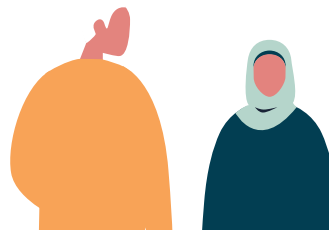
Når migrasjonen øker og innvandringen til Norge øker så skulle man tro at entreprenørskap blant innvandrere økte proporsjonalt med globaliseringen. Slik er det midlertidig ikke.

I Norge har vi en relativt liten andel innvandrergründere, sammenlignet med for eksempel Sverige og Tyskland. De driver oftere enkeltmannsforetak enn andre gründere og disse har kortere levetid og har lavere inntekt enn andre gründere.

I Vestfold og Telemark og landet for øvrig er det i liten grad satset strategisk på migrasjons-entreprenørskap. Det måles i liten eller ingen grad hvor mange nyetableringer innvandrere gjør, i hvilken grad de lykkes eller hvorfor de ikke lykkes.

Vi vet vi har behov for mennesker som starter egen virksomhet og at de som kan jobbe er i arbeid. I tillegg vet vi at innvandrere i større grad enn andre opplever skepsis og fordommer i rekruttering til ordinære ansettelser hos arbeidsgivere. Det å starte egen bedrift er derfor et virkemiddel for å kunne ta makten tilbake til eget liv, gjennom å hoppe bukk over eventuelle strukturelle og kulturelle barrierer i arbeidsmarkedet.

I Sverige har man satset strategisk på migrasjons-entreprenørskap i over to tiår. Resultatet av dette er at innvandrere har skapt flere arbeidsplasser enn IKEA og Volvo til sammen. Innvandrere som starter bedrift kan gi et vesentlig bidrag til velferdsøkonomien. Når vi vet at innvandrere oftere ansetter andre innvandrere, og en del grupper i innvandrerbefolkningen har høyere arbeidsledighet enn



befolkningen forøvrig, kan nyetableringer blant innvandrere ha potensiale til å lette trykket på offentlige velferdsordninger.

Det kan også gi muligheter for å utnytte kunnskap og ferdigheter i innvandrerbefolkningen som de ellers ikke hadde fått omsatt. Innvandrere kan levere tjenester og produkter til markeder som enda er utforsket. Kunnskap som en migrantentreprenør og deres ansatte besitter er i denne sammenheng viktig. Dette kan lokalkunnskap om deler av et internasjonalt marked, språkkunnskap eller produktkunnskap.

Hvordan opplever de som jobber med innvandrere og entreprenørskap situasjonen i Vestfold og Telemark i dag?

Målgruppa for entreprenørskap er i utgangspunktet alle ikke norskfødte innvandrere med en forretningsside som de ønsker å realisere. I tillegg er det viktig at alle innvandrere vet tilstrekkelig om det å starte egen bedrift, fordi kunnskap om egenetablering er vesentlig for at en person vurderer egenetablering og lykkes med den.



Arbeids og velferdsetaten (NAV) om egenetablering blant innvandrere

Det er gjort mange grep for å sørge for at gründere får gode vekstvilkår i norske byer og bygder. Arbeidsledige som ønsker å starte egen virksomhet henvises til etablererkontakten ved det lokale NAV-kontor, som er med i samtale sammen med arbeidssøkeren og dennes NAV-veileder. Arbeidssøkeren får råd og veiledning i forhold til etablering. Det varierer fra kontor til kontor hvor mye og over hvor lang tid etablererne får oppfølging av etablererkontakten på NAV.



- *Personer med dagpengerettigheter, AAP eller rett til overgangsstønad, kan beholde stønad mens de etablerer egen virksomhet.*
- *Innvandrere kan oftere enn mange andre være blant de som ikke har disse rettighetene, og har i utgangspunktet ikke rett til noen form for livsopphold mens de etablerer egen virksomhet. Det kan likevel være mulig unntak for personer som faller inn under de ulike kommunale ordningene som introduksjonsprogram, Kvalifiseringsprogram eller gjennom prosjektet Jobbsjansen for kvinner som finansieres av IMDi.*
- *Vi har hatt liten tradisjon for å ta i bruk egenetablering blant innvandrere som faller utenfor tradisjonelle ordninger.*

Det kan være en barriere når det er saksbehandlere med primært andre arbeidsoppgaver og fagkompetanse som er førstelinjetjeneste i møte med innvandrere som ønsker å etablere seg. Ofte så vil kanskje den første personen gründeren møte være norsklæreren eller saksbehandleren hos NAV – som har helt andre oppgaver enn å bistå med egenetablering.

Det vil naturlig nok være forskjeller i hvorvidt saksbehandlere henviser videre. Dette vil kunne variere med kunnskap, engasjement for og erfaring med egenetablering hos saksbehandleren. Kunnskap om egenetablering er heller ikke en del av samfunns-

fagsopplæringen i introduksjonsprogrammet eller annen språkopplæring.

Selv om det gis tilskudd til etablereropplæring for innvandrere, er det få eller ingen strategiske mål for antall egenetableringer blant innvandrere. Man oppgir heller ingen tradisjon for å måle antallet henvendelser fra innvandrere eller deltakelse på kurs i virkemiddelapparatet. Innvandrere som ikke har vært ansatt i ordinært arbeidsliv er også ekskludert fra ordningen «dagpenger under etablering» som gjøres basert på næringsfaglige vurderinger i samarbeid mellom NAV og øvrig virkemiddelapparat.





Hva tenker Gründerhjelperne om innvanderne i egenetablering?

Innvandregündere har ofte en stå-på-vilje, driv, og vilje til å satse og investere tid og krefter i egen bedrift.

Flerkulturelle gründere har et annet utgangspunkt enn andre gründere som er i kontakt med virkemiddelapparatet. Målgruppen har ofte begrenset forståelse for spillet mellom næringsdrivende og forvaltningen. Dette gir seg til uttrykk gjennom manglende forståelse for:

- *Skattesystem for næringsdrivende; for eksempel betaling av merverdiavgift og næringskatt*
- *Kunnskap om arbeidsgiveransvar og sosiale kostnader i tilknytning til ansettelser*
- *Kunnskap om bevillingsordninger, for eksempel serveringsbevilling*
- *Kunnskap om krav tilknyttet helse, miljø og sikkerhet i egen virksomhet*

Selv om flerkulturelle gründere er en heterogen gruppe så er det også gjennomgående at de har begrenset kunnskap om og tillitt til virkemiddelapparatet. Dette kan være fordi man har ulike kulturelle utgangspunkt. Jo, større avstand det er mellom kulturen i opprinnelseslandet og norsk kultur, desto større oppleves utfordringene. Det kan for eksempel dreie seg om inntrykk av at man kan forhandle om offentlige forpliktelser i tilknytning til skatt og arbeidsgiveransvar. Flertallet av veilederne forteller at de har få gründere med minoritetsbakgrunn som kontakter dem for veiledning.

Det er samtidig slik at det er kulturelle trekk ved innvanderne som gir dem styrker i egenetablering sammenlignet med andre egenetablerere. Innvandrere som starter egen bedrift er vant til i større grad å måtte stå på for å lykkes med egenetableringen sin, og at man i land utenfor Norge også har større tradisjon for å drive egen næring i mer eller mindre formelle former enn det som er vanlig i Norge. Denne opplevelsen støttes også av andelen ansatte i Norge, som er relativt høy sammenlignet med andre europeiske land.





I veiledningssituasjoner kan språk oppleves som en barriere. Veilederne kan bli bekymret for at gründeren ikke oppfatter alt som blir sagt. Dersom det er en manglende systemforståelse i tillegg til språk så gir dette ytterligere fallgruver. Når man vet at det er språk og kulturforskjeller så kan også veilederne bli følsomme ovenfor egen kommunikasjon med gründeren. Man er i større grad enn med andre gründerer bekymret for å si noe som oppleves som fornærmende eller fremmedgjørende for gründeren enn i veiledning av andre.

På spørsmål om antall henvendelser så forteller flertallet det de beskriver som «få» henvendelser. De henvendelsene som kommer er gjerne videreformidlet fra NAV, migrasjonsrådgiver eller annet formelt kontaktpunkt mellom innvandrere og etablerertjenesten.

En forklaring kan for eksempel være at man ikke er vant til at forvaltningen tar en så aktiv rolle for å stimulere til egenetableringer, eller at man mangler tillitt til myndighetene og i større grad kontaktet eget nettverk.



Så hva tenker entreprenøren selv?

«Dere opplever kanskje at vi ikke har tillitt til systemet eller dere, men har dere tenkt på om dere har tillitt til oss? Tror du at jeg har talent og at jeg kan klare dette?»

«Jeg tenker kanskje på andre ting enn deg, eller gjør ting i en annen rekkefølge – det betyr ikke at jeg ikke har samme mål»

«Alt er ikke norskopplæring – noen ganger så må jeg også få lov til å gjøre det jeg kan for å forsørge meg selv på den måten jeg gjør det best, akkurat som du må. Eller se hvordan noen andre faktisk gjør det, ikke bare høre om det»

«Ingen på skolen vet noe om å starte bedrift. De har jo aldri gjort det, og de vet ikke eller forteller meg ikke hvor jeg kan snakke med noen som vet, hvordan skal jeg få veiledning da?»

«Jeg er vant til å klare meg selv – det har jeg alltid gjort. Nå skal jeg bare klare meg selv igjen».



Hva er utfordringene når man starter bedrift i et nytt land?

De utfordringene innvandrerne selv mener er barrierer for egenetablering er:

- *Å ikke vite hvilke funksjoner, beslutningsmyndighet og handlingsrom ulike personer i virkemiddelapparatet har.*
- *Språk, ord og uttrykk som er særegne for å drive næring eller starte bedrift.*
- *Det er utfordrende å vite hvordan man skal finne informasjon om egenetablering og vanskelig å vite hva man kan forvente fra eventuelle «hjelpere» underveis.*
- *Å mangle nødvendig nettverk.*
- *Økonomi; Det koster å starte virksomhet.*
- *At personer i det offentlige som er beslutnings-takere for veiledning ikke ser på egenetablering som en reell mulighet eller tror på at du kommer til å klare å starte for deg selv.*

- *At det er vanskelig å finne gode tilbud – å reise til større byer er kostnadskrevende og hever terskelen for å starte egen bedrift.*
- *De man møter tror ikke på ideen min, fordi de kjenner ikke markedet i hjemlandet eller blant andre innvandrere som ønsker å kjøpe produktene eller tjenestene.*
- *Man driver allerede virksomhet, men barrierene for å formalisere den er for store, og kostnadskrevende.*
- *Å ikke kunne uttrykke helheten i forretningsideen på eget morsmål.*
- *At ikke lokalsamfunnet man starter i ser på seg selv som et globalt marked.*



Så hvordan skal vi jobbe bedre sammen for å lykkes med at flere realiserer sine forretningsideer?

Basert på tilbakemeldingene fra ansatte på tvers av sektorer og gründerne selv så har vi kommet frem til flere produktforslag for å legge bedre til rette for migrasjonsentreprenørskap. Forslagene dreier seg om:

- *Samkoordinering av tjenester.*
- *Nye måter å organisere etablereropplæring på.*
- *Konkret satsing på innvandregründerkap i regionen vår.*





Måle andelen nyetableringer gjort av innvandrere

Dersom vi skal kunne vite i hvilken grad vi lykkes med migrasjonsentreprenørskap så må vi begynne å måle dette systematisk. Vi anbefaler derfor at man begynner å sette konkrete måltall for egenetableringer, henvisninger og oppfølging av innvandreregründere.

Den enkelte kommune v/for eksempel næringsseksjonen kan sette måltall og måle. Fylkeskommunen ved seksjon for Næring, integrering og kompetanse bør ha en rapporteringsfunksjon. Slik kan man se regionen vår under ett, og at arbeidet med å måle egenetableringer sees som en del av det helhetlige integreringsarbeidet i kommunene i Vestfold og Telemark.

Egen bedrift som arbeidsrettet element i introduksjonsprogrammet

Alle voksne innvandrere som får innvilget opphold i Norge som flyktninger, og mange familieinnvandrede innvandrere, har rett og eller/plikt til å gjennomføre norskopplæring. Det er altså en fellesarena for mange i målgruppen som ikke allerede har en jobb når de kommer til Norge. Det bør være en målsetting at man i større grad får kunnskap om egenetablering i introduksjonsprogrammet, eller gjennom norskopplæringen.

- *Systematisk undervisning av egenetablering i introduksjonsprogrammet – som en del av samfunnsfagsdelen i programmet.*
- *Egenetablering/studentbedrift som valgfag/arbeidsrettet element i introduksjonsprogrammet.*

Mentor i etablering - Mentorbank

En god rollemodell er verdifull for å få tilgang til førstehåndskunnskap om hvordan det er å etablere og drive næring i ulike bransjer. Vi foreslår derfor at det etableres en Mentorbank med gründere som kan veilede og vise hvordan de har gått frem for å starte egen virksomhet. Mentorene setter mål sammen med gründeren og kompenseres for veiledningen som gis til den som skal etablere ny virksomhet.

Fylkeskommunen administrerer allerede midler til mentorordninger på arbeidsplassen. Det vurderes om denne også kan utvides til å kunne favne mentoring mellom gründere.



Tolk - mening først

Det bør i større grad tas i bruk tolketjenester. Slik kan man unngå misforståelser og sikre god formidling mellom den som skal starte bedrift og andre samarbeidspartnere i det offentlige.

Gode norskkunnskaper er sentrale for integreringsarbeid og næringsvirksomhet. Allikevel er det slik at i vurderingen av en ide eller forretningsplan, så vil alle som ikke har norsk som morsmål møte en unødvendig barriere i formidlingen av sin ide som skal beskrives både muntlig og skriftlig. Det gjør at vedkomne kanskje kan fremstå som mer kunnskapsløs enn nødvendig eller at vi som samfunn går glipp av en forretningside som kan bygge arbeidsplasser. Når vi er ute og leter etter talenter er det derfor viktig at vi tar i bruk de verktøyene vi har for å hente ut mening og forstå, slik at vi ikke gjør vurderinger og næringsfaglige vurderinger på feil eller manglende grunnlag.



Bransjerettede kurs for egenetablering

Det bør vurderes å satse på bransjerettede etablerertilbud for levebrødsvirksomheter, når det er mulig. Dette kan for eksempel være:

- *Restaurant og matfag*
- *Sjåfør/budbil/taxi*
- *Hudpleie*

Å bransjerette etableringen gjør det enklere å samkoordinere retning med den som skal etablere egen virksomhet, fordi man er enig om hva som er den endelige outputen av prosessen. Å spisse tilbudet mot en bransje eller et yrke vil også kunne gjøre egenetablering aktuelt for flere som karrierevei, når det er enklere å visualisere hva man skal gjøre og hvilket yrke og marked man skal etablere seg innenfor.

Så hva bør vi fokusere på i innholdet i morgendagens etablereropplæring for innvandrere?

Vi har gjennom prosjektperioden fått en bred situasjonsbeskrivelse. Det har gitt utgangspunktet for innhold og tilpassing forslag. Temaene er sentrale tema for alle egenetablerere. Tilpassningsforslagene er de grepene du som fasilitierer opplæringen kan gjøre for å sørge for at innvandrere som deltar på etablereropplæring i større grad har utbytte og kan bruke informasjonen du formidler.

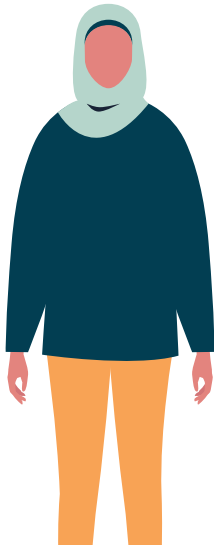


Tema	Tilpasningsforslag
Forretningside	Praktisk arbeid med ide-maler/ canvas -på eget språk Utvikling av forretningside; på eget språk Pitch/ test av idemaler til etabler kontakter
Hva trenger du for å realisere din ide? (utvikling av forretningsplan)	Praktisk arbeid med budsjetter for utstyr Kompetansebehov; behovskartlegging i behovs-mal/ canvasmal
Å etablere virksomhet	Temaworkshop: <ul style="list-style-type: none"> • organiseringens historie i Norge • hvorfor og hvordan organiserer vi vårt næringsliv? Praktisk arbeid <ul style="list-style-type: none"> • Valg av organisasjonsform • Styrearbeid og funksjon, teststyremøter • Registrering av virksomhet i Brønnøysundregisteret, testregistrering
Budsjettering	Temaworkshop-budsjett Å lage investerings- og driftsbudsjett Hva må du ta høyde for når du beregner pris på dine produkter?
Finansiering	Hva er nødvendig finansiering? Søke tilskudd Crowdfunding Investorer Lånefinansiering
Regnskap	Krav til regnskap og dokumentasjon Skillet mellom bedrifts- og privatøkonomi Enkel regnskapsføring og bilagsføring Hvordan komme i kontakt med regnskapsfører og revisor?
Salg - kjenn ditt marked	Markedsanalyse/ Undersøkelser Hva er dine konkurransefortrinn Hva er typisk for næringslivsregionen Vestfold og Telemark? Hvordan handle globalt?
Skatt, Merverdiavgift og arbeidsgiveransvar	Hvorfor betaler vi skatt og mva? Hvordan beregne pris? Hva er AGA?
Personlig økonomi	Kreditt - lån og renter Personlig ansvar Sunn personlig økonomi som gründer
Det norske arbeidslivet -og gründerlivet	Gründerkultur, og arbeidslivskultur Kundemøter Markeder og behov særegne for nordmenn Estetikk - hva er vakkert?



Metodearbeid med innvandrere i etablereropplæring

I våre produktforslag har vi fokus på å ta inn informasjon på de arenaene der innvandrere er, for eksempel i introduksjonsprogrammet. I tillegg til at man implementerer dette, er det viktig å vurdere hvordan man kommuniserer og hvilke forforståelser du har i møte med den som ønsker å starte egen bedrift.



Husk at:

- *Når noen formidler det de tenker på et annet språk, så er det viktig at du ikke undervurderer potensialet til den du snakker med.*
- *Mennesker fra forskjellige kulturer har ulike begrepsapparat - Hva er ditt?*
- *Innvandrere kan kjenne markeder og produkter vi ikke kjenner, som er utenfor vårt begrepsapparat.*
- *Digitale løsninger og skriftliggjort informasjon kan være en barriere.*

Et begrepsapparat er de kognitive kategoriene vi har tillært oss gjennom livet. Det betyr at når vi har liv, kulturer og erfaringer som avviker, for eksempel fordi vi har vokst opp og levd i forskjellige deler av verden, så vil begrepsapparatene våre avvike mer enn når vi kommuniserer og jobber sammen med noen fra vår egen kultur.

Hva er gode arbeidsformer for å stimulere til økt læringsutbytte?

Individets læring og kunnskap må sees i lys av/ sammenheng med kulturen, språket og fellesskapet. Læring skjer overalt og hele tiden, og den er grunnleggende sosial. Kunnskap er distribuert (ulike individer kan ulike ting), ergo må også læringen være sosial. Læring skjer i hovedsak når man inngår som del av et fellesskap. Vi har derfor vektlagt tilpasningsforslag med vekt på:

- *Interaksjonsbasert læring – husk på at det er i interaksjonen mellom deg og den som er i opplærings situasjonen læringen skjer.*
- *Workshopformatet med felles oppgaveløsning gir deg anledning til å vurdere i hvilken grad gründerne har utbytte av det du formidler.*
- *Det spesielle og konkrete fremfor de generelle og abstrakte – det fjerner usikkerhet og gir eksempler.*



