



Hur migrerade företagare kan navigera i post Covid-19-eran?

Migrerande entreprenörer är snabba elever som gör det mesta av sin tid och sina resurser. De är bra kommunikatörer som är försiktiga med pengar, tar snabbt tag i problem och gillar att utmanas. För de flesta av dem, är det överlevnad som är nyckeln. De har startat sin verksamhet i ett nytt land – ofta men inte alltid efter eget val – efter att ha kommit från krig eller en svåra politiska förhållanden i hemlandet. Att vara sin egen chef innebär att de kan arbeta fler timmar, vara flexibla och tjäna mer.

Att etablera sig som företagare i ett nytt land erbjuder möjligheten och utmaningen att ta till sig an nya värderingar och föreställningar, lära sig nya sätt att tänka och göra och saker på, samt förstå nya affärsregler och processer. I de flesta fall gör migrerande företagare allt detta på ett nytt språk. Språkkunskaper och interkulturella färdigheter är mycket viktiga för dem. Att kunna språket i värdlandet hjälper till med integration och affärsutveckling. Detta är inte bara relevant när det gäller samverkan med kunder och leverantörer eller medarbetare och anställda, utan mycket viktigt när det gäller kontakter med lokala myndigheter, statliga organ och administration. Språklig och kulturell integration hjälper också till med hur man blir en del av det lokala samhället och hur man förstår den lokala kulturen i värdlandet.

När vi gick igenom forskningen i sex europeiska länder (Bulgarien, Italien, Nederländerna, Spanien, Sverige och Storbritannien) noterade vi att även om olika länder kan fastställa olika regler för sina företagare, när det gäller det stöd de erbjuder dem och den lagstiftning som styr deras migration och företagande, finns det ett antal viktiga överväganden som är desamma för alla migrerande företagare oavsett vilket land de bosätter sig i och vilket deras ursprungsland är. Och allt detta blir nu mer akut i samband med en pandemi.

Migrerande entreprenörer är högrisktagare

Att flytta till ett nytt land, lära sig ett nytt språk och en ny kultur, och att behöva ta till sig en ny uppsättning regler och arbetssätt, innebär att migranterna tar en av de mest betydande riskerna i hela sitt arbetsliv. Risken kommer att påverka dem och deras familjer, men på något sätt, förvandlar de ofta risken till en möjlighet genom att ha ett öppet sinne, arbeta hårt, fokusera på sina mål och upprätthålla en flexibel strategi.

Under de nationella "nedstängningarna" av samhället, på grund av den rådande pandemin, har migrerande företagare fortsatt att erbjuda sina tjänster och tagit risker antingen genom "försvarsåtgärder", som att minska tjänster och personal eller minska sina egna löner för att täcka kostnaderna, eller "attackåtgärder" genom att driva sina egna gränser framåt och till exempel flytta sin verksamhet till nätet, ändra fokus och prova nya områden som till exempel att sälja nya produkter kopplade till Covid-19 utan att egentligen vara säkra på hur väl de skulle sälja.



Migrerande entreprenörer är flexibla och anpassningsbara

Oavsett vilken sektor de verkar i visar migrerande företagare en hög grad av flexibilitet och förmåga att anpassa sig till nya miljöer. De som har varit mest framgångsrika är de som har möjlighet att ha en rörlighet i sin verksamhet, utveckla och växa mot alla odds, lära av motgångar samt hitta lösningar på alla problem. Covid-19 har varit det bästa exemplet på detta; de som klarar av att anpassa sin verksamhet och bli en del av det lokala samhället, är de som lyckas bäst.

Migrerande företagare är lojala med sina lokala samhällen

De flesta migrerade företagare är bra på att nätverka. De bygger vanligtvis relationer lokalt och ofta inom ramen för en lokal invandrargemenskap. Detta hjälper till med att bygga förtroende och skapa relationer till företag och mellan familjer. Men de som gör det lilla extra för att integrera sig med både det lokala invandrarsamhället och värdlandets invånare, är de som når mest framgång.

Under pandemin var de migrerande entreprenörerna, som kunde ta kontakt med välgörenhetsorganisationer för att stödja de mest behövande i samhället, de som uppskattades mest av både sina invandrarvänner och det lokala samhället i stort. Dessa kommer sedan att kunna se frukten av sina ansträngningar och sin verksamhet att växa i större utsträckning.

Framtiden kanske inte ser lätt ut för många migrerande företagare eftersom rapporter visar på en nedgång i vissa branscher på grund av pandemin. Turism och scenkonst verkar vara de branscher som oftast drabbas, men när vi nu går vidare till den andra fasen, med eventuella lokala eller nationella nedstängningar i många länder i Europa, kommer små företag att drabbas. De migrerande entreprenörer som har varit framgångsrika med sin verksamhet kommer att fortsätta att fokusera på den sak som de vet att de kan bäst – överlevnad. Men när de gör det, vet de också att pandemin kommer att ha förändrat deras verksamhet för evigt. De som aldrig trodde att de skulle ha online-tjänster funderar nu på allvar att erbjuda dessa. De som hittills inte har övervägt att ändra sina produkter och kundkrets gör redan planer på att göra det. Och de som hade lite engagemang med lokalbefolkningen, och vistas "säkert" i sin egen bubbla med andra medmigranter, måste nu tänka två gånger om sin inställning till de lokala samhällena.

Oavsett vilken strategi de har, vet de att det inte kommer att bli lätt, men pandemin kommer att ha lärt dem att förbli fokuserade, vaksamma och flexibla.

*Denna artikel har utvecklats efter forskning som en del av projektet ALMA: "Tillgång till **språkmetoder för att öka migranter**' förmåga att starta **eget företag**". ALMA är ett europeiskt samarbetsprojekt som syftar till att stimulera migranter att inrätta ett nytt företag, och ge dem praktiska riktlinjer för att driva sin verksamhet framgångsrikt. Projektet samfinansieras av EU-initiativet Erasmus + och samlar ett partnerskap från sex länder: Bulgarien, Italien, Nederländerna, Spanien, Sverige och Storbritannien.*