



# LUND UNIVERSITY

## Somalier i Minneapolis - en dynamisk affär

Carlson, Benny

2006

[Link to publication](#)

*Citation for published version (APA):*

Carlson, B. (2006). *Somalier i Minneapolis - en dynamisk affär*. Zufi, Malmö.

*Total number of authors:*

1

### General rights

Unless other specific re-use rights are stated the following general rights apply:

Copyright and moral rights for the publications made accessible in the public portal are retained by the authors and/or other copyright owners and it is a condition of accessing publications that users recognise and abide by the legal requirements associated with these rights.

- Users may download and print one copy of any publication from the public portal for the purpose of private study or research.
- You may not further distribute the material or use it for any profit-making activity or commercial gain
- You may freely distribute the URL identifying the publication in the public portal

Read more about Creative commons licenses: <https://creativecommons.org/licenses/>

### Take down policy

If you believe that this document breaches copyright please contact us providing details, and we will remove access to the work immediately and investigate your claim.

LUND UNIVERSITY

PO Box 117  
221 00 Lund  
+46 46-222 00 00

Somalier i Minneapolis  
– en dynamisk affär



# Somalier i Minneapolis – en dynamisk affär

*Benny Carlson*

Zufi

Zufi  
Östergatan 11, 211 25 Malmö  
Tel: 0709-24 12 24  
E-post: [info@zufi.net](mailto:info@zufi.net)

© Benny Carlson och Zufi

Bilder: Benny Carlson  
Tryck: Wallin & Dalholm, Lund, 2006

ISBN 91-975311-1-1

# Innehåll

1. En annan bild 7
2. Enklaven i Minneapolis – en bakgrundsteckning 9
3. Minnesota och Sverige – en siffermässig jämförelse 14
4. Etnisk enklavekonomi – nedslag i litteraturen 18
5. Frågor som reser sig 23
6. Det livliga företagandet – möjligheter och risker 26
7. Somaliska företagare – en optimistisk kavalkad 33
8. Vägen till arbete – hinder och åtgärder 43
9. Den somaliska gruppen – behov och prioriteringar 47
10. Frågor, svar, hypoteser 57
  - Många tack 70
  - Noter 71



# 1. En annan bild

- Yosseph Budle driver tre verksamheter – en resebyrå, ett försäkringsföretag och en månadstidning – nästan på egen hand.
- Omer Hassan bedriver ”multiservice” sju dagar i veckan året runt, ibland till klockan tio på kvällen.
- Malyun Ali har ett heltidsjobb som hemassistent, en affär, tre barn att ta hand om och siktar på att köpa en bensinstation.
- Jamal Hashi äger tillsammans med sin bror en restaurang med 13 anställda och har planer på att starta en snabbmatskedja.

Vad har dessa hårt arbetande och företagsamma människor gemensamt? Svar: De är somalier och lever och verkar i Minneapolis, Minnesota, USA.

Somalierna är en av de flykting- och invandrargrupper som har haft och har det svårast på den svenska arbetsmarknaden. Av en rapport från Integrationsverket för några år sen framgick att 1997 endast en tredjedel av somalierna i arbetsför ålder befann sig i arbetskraften. Av dessa var två tredjedelar arbetslösa och följaktligen låg sysselsättningsgraden bland somalierna på endast 10 procent, att jämföra med 70 procent hos den infödda befolkningen.<sup>1</sup> Läget har förbättrats sen dess, men situationen för somalierna i Sverige ter sig ändå inte särskilt ljus.

Somalier i Sverige brukar hävda att det går mycket bättre för somalier i England och USA. Det talas ibland om Minneapolis, där den somaliska enklaven sägs sjuda av aktivitet. Stämmer det? Hur ska man i så fall förklara att en flyktinggrupp har motgång i ett land och medgång i ett annat? Finns det systematiska skillnader mellan somalier som flytt till Sverige respektive USA? Eller är det de mottagande miljöerna som gör skillnaden?

Avsikten i denna skrift är nu inte att jämföra somaliernas situation i Sverige och USA, även om man inte kan undgå att emellanåt tänga frågan. Avsikten är att ge en annan bild av somalierna än den som tenderat att bli förhärskande i Sverige, en bild av ett hårt arbetande, företagsamt och optimistiskt folk på väg att etablera sig i ett nytt hemland. Avsikten är framför allt att teckna en bild av det



starka egenföretagande som utvecklats bland somalierna i Minneapolis. I en sådan bild torde det finnas inslag som kan tjäna som tankeställare på vår sida Atlanten.

Om huvudsyftet är att skildra den somaliska gruppens kamp och framsteg i ett annat land så blir det oundvikliga bisyftet att exemplifiera hur en etnisk enklav kan fungera. I USA har etniska enklaver i alla tider varit naturliga inslag i samhällsbilden. I Europa betraktas enklavfenomenet med en blandning av hopp och fruktan.<sup>2</sup> Det har också sagts att ekonomer har försummat att studera etniska ekonomier, därför att de inte passar den neoklassiska nationalekonomins individualistiska antaganden, och i stället lämnat detta fält åt sociologer, antropologer och allsköns invandrarforskare att odla (som vi ska se finns det undantag från den eventuella regeln).<sup>3</sup> Som ekonomihistoriker kan man inte annat än attraheras av ett sådant fält. Vad som här föreligger är emellertid närmast ett reportage riktat till ”vanligt folk”, inklusive somalier i Sverige. Förvisso förekommer några statistiska tabeller och citat ur den akademiska litteraturen, men framför allt framträder levande människor och berättar om sig själva och om vad de vet – människor som Yosseph Budle, Omer Hassan, Malyun Ali och Jamal Hashi.<sup>4</sup>

## 2. Enklaven i Minneapolis – en bakgrundsteckning

När Somalia drabbades av inbördeskrig och regimkollaps 1991 gick en flyktingvåg över världen. Hundratusentals somalier flydde till grannländerna och 1993 började flyktingströmmen leta sig till Europa och Nordamerika. Den största koncentrationen av somalier i Nordamerika finns i Toronto i Kanada. I USA finns de största koncentrationerna i Minnesota, Georgia, Kalifornien, Ohio, Virginia och Washington. De städer som, utöver ”Twin Cities” – Minneapolis och St Paul – har flest somalier är Columbus (Ohio), Seattle och San Diego. Somalierna tillhör emellertid inte någon av de större invandrargrupperna. År 2000 rankades Somalia på 74:e plats bland de länder från vilka människor invandrat till USA.<sup>5</sup>

Den största koncentrationen av somalier i USA finns alltså i Minnesota. Strömmen av flyktingar började sippra in 1993 (det finns inga uppgifter om somalier i delstaten före 1990 och 1992 kom endast sex somalier dit) och kulminerade så sent som åren 1999-2001. Omkring en tredjedel av flyktingarna kom direkt till Minnesota, resten kom dit efter att först ha bott i någon annan delstat. Uppskattningarna av antalet somalier i Minnesota varierar kraftigt. En vanlig uppfattning är att myndigheterna underskattar och somalierna själva överskattar gruppens storlek. De sociala myndigheterna har på senare år fört fram siffran 15 000 medan somalierna själva talar om hela 80 000, en siffra som måste tas med en rejäl nypa salt. Den senaste folkräkningen (2000 Census) redovisade 11 151 somalier, varav 9 338 födda utomlands. Eftersom folkräkningen bygger på ett urval av hushåll är också denna siffra osäker. En av de färskaste skattningarna, gjord vid Minnesota State Demographic Center, utgår från att det 2003-04 fanns 5 734 registrerade somaliska skolbarn, vilket med en ”åldersbaserad multiplikator” på 3,80 skulle (med generös avrundning uppåt) ge omkring 25 000 somalier allt som allt.<sup>6</sup>



*Höghusen i korsningen mellan Cedar och Riverside Avenue rymmer i dag tusentals somalier.*

## **Gamla svenskvarter**

Merparten av somalierna i Minnesota bor i Minneapolis, en stad med 383 000 invånare (år 2000),<sup>7</sup> och är koncentrerade till ett bälte strax söder och öster om ”downtown”. Den kraftigaste koncentrationen återfinns i öster, vid korsningen av avenyerna Cedar och Riverside, ett område som tidigare befolkats av flera andra invandrargrupper – libaneser, vietnameser, hmong – och som numera i folkmun går under beteckningen ”Little Somalia”. Den somaliska enklavens hjärta finns närmare bestämt i ett antal höghus – Riverside Plaza – som ursprungligen byggdes för att hysa studenter, yngre människor i karriären och äldre människor med utflugna barn. ”Attraktionskraften hos Riverside Plaza ligger i att det erbjuder en mängd billiga bostäder i en stad som alltid plågats av brist på sådana”, skriver Andy Wilhite i en uppsats om Cedar-Riverside-områdets historia och återger ett yttrande enligt vilket området kan liknas vid Ellis Island: här landar invandrarna och stannar ett tag innan de drar vidare.<sup>8</sup>

Abdulaziz Ali, somalisk arbetsförmedlare och kunskapare, menar att det i dessa höghus finns cirka 6 000 hushåll, varav 80 procent somaliska. Bara detta område skulle i så fall kunna hysa uppemot 15 000 somalier och uppvisa den kraftigaste koncentrationen av somalier i världen, åtminstone utanför Somalia.

Dessa kvarter har alltså genom historien sett många invandrargrupper komma och gå. För hundra år sen dominerades området av skandinaviska invandrare. Vid sekelskiftet 1900 var en fjärdedel av befolkningen från Sverige, vilket var den kraftigaste koncentrationen av svenskar någonstans i Minneapolis.<sup>9</sup> Så här beskrivs Cedar-Riverside-området av Anne Gillespie Lewis, journalist och författare uppvuxen i Minneapolis:

Den avsevärda svenska inflyttningen till Minneapolis började under det sena 1860-talet [...]. Immigranter som anlände mellan 1880 och 1910 etablerade Cedar-Riverside som det största skandinaviska klustret i Minneapolis. [...] Där fanns en lång rad livsstilar, från de utslagna som befolkade den del av Cedar Avenue som också var känd som Snoose Boulevard ("Snoose" är den fonetiska versionen av svenskans snus) till medelklassens stöttepelare i Augustanas lutherska kyrka [...]. Cedar-Riverside var ett självständigt område med bostäder, arbeten, affärer och underhållning på gångavstånd. Cedar Avenue var huvudgatan och den kantades av skandinaviska barer, hotell, rumsuthyrningar, banker och bokhandlar. Det fanns danslokaler i överflöd och mångt parförhållande uppstod på dansgolvet.<sup>10</sup>

## Varför Minnesota?

Det finns flera förklaringar i omlopp till att somalierna har sökt sig till just Minnesota och Minneapolis: den goda tillgången på jobb i framför allt livsmedelsindustrin under 1990-talet, ett välrenommerat utbildningssystem, en "accepterande" miljö präglad välkomnande myndigheter och en jämförelsevis tolerant och fördomsfri befolkning van vid nykomlingar, en tradition av ta emot flyktingar, en (till en början) god tillgång på bostäder och (så småningom) en "kritisk massa" när den somaliska gruppen blivit stor nog för att bilda ett eget samhälle och en lukrativ marknad.<sup>11</sup>

Minnesota är en av de delstater i USA som har högst sysselsättning och lägst arbetslöshet och Minneapolis (Hennepin County)

visar bättre siffror än Minnesota i genomsnitt. År 2000 var sysselsättningsgraden (av befolkningen över 16 år) 61 procent i USA, 70 procent i Minnesota och 72 procent i Hennepin. Arbetslösheten var 5,2 procent i USA, 3,6 procent i Minnesota och 3,3 procent i Hennepin. I Minnesota är ca 5 procent av befolkningen född utomlands, i Hennepin 10 procent. Minnesota uppvisar alltså ett mönster närmast motsatt det svenska: ett invandrartätt område har jämförelsevis hög sysselsättning och låg arbetslöshet.

I denna miljö av arbete och företagsamhet har somalierna funnit sig väl till rätta. Somalierna har, framhåller Abdulaziz Ali, ”förtjänat ett rykte som ’hard workers’ och visat att de delar de amerikanska värderingarna”. Många somalier har dubbla arbeten, tjänar hyfsat med pengar och skickar en stor del av sina besparingar till släkten i Somalia.<sup>12</sup> Abdulaziz berättar gärna historien om den somaliske taxichauffören som jobbade treskift och en vacker dag (eller natt) somnade i sin bil vid ett rödljus. Hur mycket de andra bilisterna än tutade ville han inte vakna. Folk trodde att han hade dött och en polis fick tillkallas för att ta sig in i bilen innan vår flitige chaufför kvicknade till.

## **Inkörsportar och livscyklar**

Taxibranschen var, som så ofta, en inkörsport för somalierna. De fick också jobb som parkeringsvakter eller städare i myndighets- och industrilokaler. De arbetade i hushåll och livsmedelsaffärer. De startade egna företag, till en början i liten skala. Det kunde handla om slakterier, livsmedelsbutiker och restauranger för att betjäna den egna befolkningen. Så småningom växte ett flertal somaliska köpcenter fram. Gradvis har affärsverksamheterna börjat vidgas till att tjäna en vidare kundkrets – så t.ex. kommer lärare och studenter från det närbelägna universitetet till restaurangerna för att äta lunch. Taxichaufförerna äger numera sina egna bilar försåvitt de inte har startat åkerier. Andra jobbar i delstatliga eller lokala myndigheter eller i icke vinstdrivande organisationer.

Abdulaziz Ali är stolt över sina landsmäns framgångar och utstrålar framtidstro: Somalierna håller på att genomgå den för invandrare i Amerika typiska livscykeln. Den första kullen somaliska ungdomar har redan gått ut från universitetet och en del somalier är på väg att lämna den koncentrerade enklaven för förortens medelklassliv.

Självorganiseringen är påtaglig. Somalierna har egna privata skolor och lokala TV-program som sprider information och bidrar till att folk känner sig hemma. De har ett flertal ”medborgarcenter” (community centers) som bedriver ”job training” och social service med hjälp av offentliga medel. ”Somalierna är bra på att leverera tjänster”, hävdar Abdulaziz. ”Därför har de fått mer pengar på senare år trots att det allmänt sett ägt rum nedskärningar inom den sociala servicen. Staden är mycket engagerad. Det är en av de viktigaste orsakerna till att den här gruppen har kommit i arbete. Fokuseringen på jobbträning har varit avgörande.”

### 3. Minnesota och Sverige – en siffermässig jämförelse

Avsikten i denna skrift är som sagt inte att jämföra somaliernas situation i Minnesota och Sverige. Avsikten är att teckna en bild av somaliernas situation i Minnesota och sen är det upp till den som är intresserad av jämförelser att göra egna iakttagelser och dra egna slutsatser. I detta avsnitt görs emellertid ett undantag från regeln i form av en enkel siffermässig jämförelse när det gäller grundläggande variabler som kön, ålder, utbildning, näring och sysselsättning.

Den amerikanska befolkningsstatistiken redovisar genomgående förhållanden bland ett antal större grupper (vita, svarta, hispanics, asiater) och ger inte mycket information om enskilda invandrargrupper. Den statistik som finns att tillgå om somalierna i Minnesota kommer från 2000 Census.<sup>13</sup> Dessutom finns några siffror från en enkät omfattande 218 vuxna somalier i Minneapolis/St Paul, genomförd år 2000 av Wilder Research Center i samarbete med *Saint Paul Pioneer Press*.<sup>14</sup> I det svenska fallet kommer jag att använda statistik från åren 2002-03,<sup>15</sup> även om det gör jämförelsen med Minnesota (år 2000) en smula skev. Jämförelsen stöter dessutom på två hinder: För det första omfattar den amerikanska statistiken såväl utrikes som inrikes födda somalier medan den svenska omfattar enbart utrikes födda. För det andra ser de amerikanska och svenska klassificeringarna av utbildningsnivåer och näringsgrenar olika ut.

Den amerikanska statistiken visar att det år 2000 fanns 11 151 somalier i Minnesota, vilket förmodligen är en rejäl underskattning av det verkliga antalet. I Sverige uppgick antalet somalier år 2003 till 14 809 personer och därutöver torde det finnas flera tusen barn födda av somaliska föräldrar i Sverige.

#### **Kön, ålder, utbildning**

Könsfördelningen är i stort sett jämn i både Minnesota och Sverige med något fler män än kvinnor. I Wilder-enkäten var 48 procent gifta (men bara 30 procent levde ihop med sin partner), 36 procent ensamstående och 13 procent skilda eller änkor/änklingar. I Sverige är 39 procent gifta, 45 procent ogifta och 15 procent skilda.

## Åldersfördelning

### Minnesota 2000

Ålder	Andel (%)
0-15	37,6
16-20	11,9
21-24	9,1
25-34	20,9
35-44	11,6
45-54	4,2
55-64	2,6
65-	2,1
Totalt	100

### Sverige 2003

Ålder	Andel (%)
0-15 år	13,9
16-19	11,7
20-24	12,9
25-34	28,8
35-44	21,4
45-54	6,4
55-64	2,3
65- år	2,7
Totalt	100,1

Åldersfördelningen är som sagt svår att jämföra eftersom den amerikanska statistiken till skillnad från den svenska upptar barn födda inom landet av somaliska föräldrar, varför andelen barn och ungdomar blir mycket större i Minnesota än i Sverige. I Minnesota är halva den somaliska gruppen under 21 år, i Sverige är en fjärdedel under 20 år. I båda fallen är endast omkring en tiondel av befolkningarna över 45 år.

Utbildningsnivån är mycket svår att jämföra eftersom den amerikanska statistiken registrerar befolkningen över 3 år i sju nivåer<sup>16</sup> medan den svenska statistiken delar in befolkningen i åldern 24-64 år i tre nivåer. Om man i det amerikanska fallet (år 2000) tar bort de lägsta årskurserna (1-8) blir resultatet att 39 procent har mindre än high school, 33 procent har high school-examen och 28 procent har någon form av college- eller universitetsutbildning. I det svenska fallet (år 2003) har 38 procent förgymnasial, 45 procent gymnasial och 17 procent eftergymnasial utbildning. Detta pekar på att andelen högutbildade är större i Minnesota. Det troliga är emellertid att andelen med high school-examen underskattas. I Wilder-enkäten med vuxna somalier svarade nämligen hela 66 procent att de hade high school och 22 procent att de hade college- eller universitetsutbildning.



## Näring och sysselsättning

Inte heller när det gäller de sysselsattas fördelning på näringsgrenar är det lätt att göra jämförelser. Den amerikanska statistiken redovisar personer över 16 år i sex näringsgrenar, den svenska personer 20-64 år i elva grenar.

### Sysselsättning efter näringsgren

#### Minnesota 2000

Näringsgren	Andel (%)
Ledare, specialister	12,8
Service	22,1
Handel & kontor	25,8
Jord- & skogsbruk, fiske	0,5
Byggverksamhet	3,2
Tillverkning, transporter	35,6
Totalt	100

#### Sverige 2002

Näringsgren	Andel (%)
Jord- & skogsbruk, fiske	0,1
Tillverkning & återvinning	11,6
Byggverksamhet	0,5
Handel & kommunikation	14,1
Finansiell verksamhet	16,9
Utbildning & forskning	7,6
Vård & omsorg	34,5
Offentlig förvaltning	3,9
Personliga/kulturella tjänster	6,1
Energiproduktion m.m.	0,2
Ej specificerad verksamhet	4,6
Totalt	100,1

Det förefaller i vart fall – föga överraskande – som om en jämförelsevis stor andel av somalierna i Minnesota återfinns inom tillverkningsindustri, transporter, handel och service och en stor andel av de arbetande somalierna i Sverige inom vård och omsorg.

Den mest intressanta frågan är hur den totala sysselsättningen ser ut bland somalier i Minnesota respektive Sverige. I Minnesota var andelen sysselsatta i befolkningen över 16 år 47 procent år 2000. I Sverige var motsvarande siffra 23 procent år 2003. Om man i stället räknar på sysselsättningsgraden i åldern 20-64 år hamnar man i det svenska fallet på 28 procent och i det amerikanska fallet (år 2000) i intervallet 55 – 60 procent. Det mesta tyder på att Wilder-enkätens fråga till vuxna somalier år 2000 fick ett rimligt svar. På frågan ”Har Du avlönat arbete?” svarade 58 procent ja.<sup>17</sup> Sysselsättningen bland somalier var alltså åtskilligt högre i Minnesota än i Sverige i början av 2000-talet, på ett ungefär dubbelt så hög.

Om inkomsterna för somalier i Minnesota vet vi inte mycket. Men år 2000 befann sig enligt folkräkningen 59 procent under fattigdomsstrecket. Omkring 12 procent av USA:s hela befolkning och 17 procent av de utlandsfödda befann sig vid denna tid under strecket. Siffrorna är förstås osäkra men en stor del av somalierna måste räknas som fattiga. Det torde förklaras av att gruppen är ny i landet, av att det finns många ensamstående mödrar (krigsänkor) och av att barnkullarna är stora. Somalierna i Minneapolis är inte en välmående grupp, men väl en arbetande grupp och sannolikt en grupp i dynamisk utveckling.

## 4. Etnisk enklavekonomi – nedslag i litteraturen

Somalierna i Minneapolis bildar en så kallad etnisk enklav. En enklav är ett geografiskt område som bland sina invånare har en hög koncentration av människor med liknande ursprung, etnisk bakgrund eller livsstil. Man brukar skilja på enklav och getto. Enklaven kännetecknas av att människor söker sig dit för att känna tillhörighet och trygghet och den erbjuder ekonomiska och sociala möjligheter om än under knappa levnadsförhållanden. Gettot är en plats där människor ofta hamnar mot sin vilja på grund av fördomar och fattigdom, en plats präglad av passivitet, bidragsberoende och kriminalitet. Även om de båda platserna vid första anblicken kan vara svåra att skilja åt kan man säga att enklaven är inne i en god och gettot i en ond cirkel. Typiska enklaver är olika Chinatowns och Miamis Little Havana.

### **Enklaven som magnet**

I boken *Urban Enclaves* (2001) ger sociologiprofessorn Mark Abrahamson en överblick av olika typer av enklaver i USA. Han lägger tonvikt på såväl ekonomisk som institutionell utveckling:

[...] tidigare studier har betonat enklavernas ekonomiska oberoende för att skilja dem från getton, vilka endast utgör utpräglade befolkningskoncentrationer. Även om vi kommer att betrakta den ekonomiska dimensionen som en viktig komponent i definitionen av enklaver, kommer vi dessutom att lägga lika stor vikt vid institutionell utveckling i den icke-ekonomiska sfären. En enklav kommer i typfallet att uppvisa en rimligt hög grad av såväl ekonomisk som institutionell utveckling.<sup>18</sup>

Enklaver karaktäriseras alltså av att det är ”pull”- snarare än ”push”-faktorer som får människor att flytta dit. ”Enklaver växer normalt genom att de tjänar som magneter som attraherar andra människor som delar samma speciella kvalitet som pionjärerna.”<sup>19</sup> Att en enklav råkar uppstå på ett visst ställe kan ha flera förklaringar. Det kan bero

på att jobben råkar finnas just där eller på att platsen för tillfället råkar vara ”ledig”, t.ex. genom att någon annan grupp är på väg att flytta ut. Därefter blir enklaven självgenererande, genom att pionjärer hjälper nykomlingar att hitta jobb och lägenheter, genom att affärsmän hittar kunder och kunder hittar de varor de efterfrågar. Att enklaver kan bli skarpt avgränsade från det omgivande samhället har naturligtvis också ha sina negativa förklaringar: ”Segregation uppstår också genom att människor utanför enklaven försöker skydda sina egna bostadsområden genom att stänga ute enklavens invånare.”<sup>20</sup>

Abrahamson sammanfattar kännetecknen på en enklav enligt följande:

Koncentrationer av invånare som delar en särskild status som är viktig för deras identitet. Specialiserade affärer och institutioner som ger lokalt stöd åt invånarnas särskilda livsstil. En stark koppling mellan den livsstilen och det geografiska område som invånarna bebor. [...] Enklaver fungerar ofta som magneter som drar till sig immigranter, flyktingar eller andra migranter när väl en initial bosättning tar form. Nykomlingar dras till enklaver för att få materiellt understöd och därför att de är de bästa (eller enda) ställena där människor känner att de helt och hållet kan vara sig själva.<sup>21</sup>

Som ekonomihistoriker med viss erfarenhet av svenska invandramiljöer frestas man att understryka ekonomins betydelse. Ansträngningar att med hjälp av ”bidrag” resa kulturella och institutionella överbyggnader i områden där det inte finns någon ekonomisk bas ter sig ganska fruktlösa om än välmenande. Självorganisering och självrespekt växer bäst i en mylla av självförsörjning.

## **Etnisk ekonomi och enklavekonomi**

I litteraturen görs en åtskillnad mellan etnisk ekonomi och etnisk enklavekonomi. En etnisk ekonomi föreligger när en invandrargrupp eller etnisk grupp genom ägande dominerar en ekonomisk sektor, när arbetsgivare, anställda och ensamföretagare tillhör samma etniska grupp. Den etniska enklavekonomin utgör ett specialfall av den etniska ekonomin genom att den är territoriellt koncentrerad. Det första betydelsefulla arbetet om etnisk enklavekonomi,

av Kenneth Wilson och Alejandro Portes, publicerades 1980 och handlade om exilkubanerna i Miami. Författarna utgick från litteraturen om duala arbetsmarknader, vilket medförde att de inte räknade med egenföretagarna. Med tiden har intresset i allt större utsträckning kommit att riktas mot just dessa företagare, som normalt är fler än de anställda i en etnisk ekonomi. De anställda har ofta lägre löner och längre arbetstider än i andra sektorer, men samtidigt kan de tillägna sig kunskaper om företagande. ”Etniska ekonomier är de framtida etniska företagarnas West Point”, som Ivan Light och Steven Gold uttrycker saken i *Ethnic Economies* (2000). Att lönerna i en etnisk ekonomi ofta är lägre än på den vanliga arbetsmarknaden bevisar för övrigt inte att arbetsgivarna i dessa ekonomier exploaterar sina arbetare. För att exploatering ska föreligga måste arbetsgivarna göra stora vinster på de låga lönerna och så är sällan fallet.<sup>22</sup>

Relationen mellan arbetsgivare och arbetare i en enklav för enligt vissa bedömare tankarna till skråväsendet snarare än till ett modernt kapitalistiskt företag. Även om arbetsmarknadslagar och minimilöner inte respekteras är unga och/eller utbildade människor beredda att arbeta för sina landsmän eftersom de vill lära sig hantverket och en dag bli egna företagare. Villkoren i enklaven är alltså ungefär desamma som i botten på den duala arbetsmarknaden, men skillnaden är att enklaven erbjuder en väg ut/upp: ”om vi inkluderar de illegala och informella sektorerna tillsammans med den formella sektorn [...] så har företagande varit en klassisk väg ut ur fattigdom och det fungerar fortfarande på det sättet.”<sup>23</sup> Inte alla håller med om liknelsen med förkapitalistiska produktionsformer. Det förekommer spekulationer om att de etniska företagarna ”utgör en sorts stormtrupp för den nya ekonomi, kännetecknad av globalisering, flexibilitet, diversifiering, organisatorisk nedskalning och urbanisering, som växer fram i vårt postfordistiska landskap”.<sup>24</sup>

Light och Gold beskriver hela den ”härva” av resurser och relationer som kännetecknar en etnisk ekonomi: släktskaps- och äkten-skapsförbindelser, förtroenderelationer, etniskt socialt kapital, religion, modersmål, affärstraditioner, företagarrattityder, kreditföreningar, sociala nätverk, arbetsgivarpaternalism, etnisk solidaritetsideologi, en reserv av arbetslösa och utsatta arbetare m.m.<sup>25</sup> Den amerikanske immigrationsforskaren Thomas Muller ger en enklare uppställning av de grundläggande faktorer på vilka en etnisk enklavekonomi vilar:

Oavsett etnicitet beror enklavernas ekonomiska livskraft på fyra villkor. För det första måste kapital finnas eller ackumuleras inom enklaven. För det andra måste det finnas en kärna av individer med påtagliga affärs- och finanskunskaper. Det måste finnas en arbetarstyrka som är beredd att arbeta till lägre löner eller under villkor som inte skulle accepteras utanför enklaven. Slutligen måste lokala köpmän och yrkesmän vara beroende av sina etniska landsmän för en stor del av sina affärer.<sup>26</sup>

Abrahamson menar, vilket är intressant i fallet med somalierna, att enklaver spelar särskilt stor roll för just flyktingar (vilka samtidigt får mer hjälp av myndigheterna än andra invandrare):

Flyktingarnas enklaver [...] har kunnat erbjuda sina invånare bättre ekonomiska möjligheter. Flyktingar har också kunnat utöva mer politisk makt och mer kontroll över de villkor under vilka deras medlemmar lever och över deras relationer till andra grupper. Till följd av dessa skillnader kan flyktingarnas enklaver visa sig vara mer bestående än de traditionella immigranternas.<sup>27</sup>

## **Inte bara fördelar**

Enklavekonomin erbjuder alltså en rad fördelar, men som alltid har myntet en baksida. Light och Gold nämner (utöver låga löner, långa arbetstider och dåliga arbetsförhållanden) små möjligheter att lära sig det nya landets språk, avsaknad av de fördelar som fackföreningar och stat erbjuder samt ”kannibalistisk konkurrens” genom att många etniska företagare är beroende av samma leverantörer, finansierare, arbetare och konsumenter, säljer samma varor och tjänster och använder samma affärstekniker.<sup>28</sup>

En sammanfattning av de för- och nackdelar som framhållits i litteraturen om etniska enklaver presenteras i en artikel av de svenska arbetsmarknadsforskarna (och nationalekonomerna!) Per-Anders Edin, Peter Fredriksson och Olof Åslund. De redovisar – under hänvisning till auktoriteter som Alejandro Portes, Edward Lazear, George Borjas m.fl. – fyra hypoteser om hur människors (invandrades) situation på arbetsmarknaden påverkas av att de lever i enklaver och finner att effekten av att bo i en enklav är svår att förutsäga:<sup>29</sup>

1. Invandrare tillgodogör sig kunskaper i värdlandet långsammare. Enklaven erbjuder färre möten med infödda och minskar incitamenten att lära sig värdlandets språk ("decreased rate of host country skill acquisition").

2. Enklaven representerar ett nätverk som ökar möjligheterna till transaktioner på arbetsmarknaden, som sprider information om lediga arbeten och som gör invandrare mindre utsatta för den diskriminering de annars möter på arbetsmarknaden ("network effects").

3. Invandrare möter hinder på bostadsmarknaden och tvingas bosätta sig i enklaver som ofta ligger långt ifrån arbetsplatsen, vilket försätter dem i en sämre position än om de inte hade bott i enklaven ("spatial mismatch").

4. Om det är bra eller dåligt att bo i enklaven beror på dess kvalitet, på humankapitalet hos dess invånare ("human capital externalities").

Light och Gold identifierar ytterligare en fördel med etniska enklaver: de må vara etniskt segregerade men är klassmässigt integrerade. Det innebär att den stora massan lever i närhet av en medelklass som kan bistå med resurser och tjäna som förebild. Affärsinnehavare och småföretagare är dessutom inriktade på att upprätthålla lag och ordning eftersom de avskyr rån och sönderslagna fönster. Sammanfattningsvis tillskriver Light och Gold de etniska gemenskaperna en mycket viktig roll i den amerikanska utvecklingen:

De etniska gemenskapernas historia i det amerikanska samhället visar att nästan varje grupp har samlat resurser för att skapa ömsesidiga stödverksamheter, socialt understöd, utbildning, medier, kulturella aktiviteter, religiösa institutioner, kontroll över närområdena, politiskt ledarskap och andra fördelar.<sup>30</sup>

## 5. Frågor som reser sig

Litteraturen om etniska ekonomier och särskilt då enklavekonomier genererar en rad frågor men ger inga förhandsbesked när man närmar sig en enskild enklav. Som Edin, Fredriksson och Åslund konstaterar efter att ha presenterat enklavens allmänna för- och nackdelar: ”Nettoeffekten av utfallen är alltså en empirisk fråga.”<sup>31</sup> Abrahamson betonar för sin del ”detaljerad förstahandskunskap om ett område som man bara kan få genom att gå på dess gator”.<sup>32</sup>

En undersökning av en grupp som den somaliska i Minneapolis kan använda tre typer av information: litteratur, statistik och studier på plats. Litteraturen om somalier i Minneapolis, Minnesota eller USA är knapphändig och det statistiska underlaget skralt. Det innebär att en studie i första hand måste baseras på observationer och intervjuer på ort och ställe – intervjuer med somalier i olika positioner, inte minst med företagare och gruppföreträdare – för att få fram en bild av situationen för somalierna och förklaringar till deras företagande och självorganisering.

### Företagandet

Det finns många frågor att ställa till olika aktörer i Minneapolis, inte minst vad gäller företagandet, frågor om nischer, tidigare erfarenheter, kapitalanskaffning, arbetskraft, konsumenter, distribution:

- Hur många somaliska företag finns det?
- Hur ser balansen ut mellan ensamföretagare och företagare med anställda?
- Vilka nischer har somalierna erövrat?
- Vilka erfarenheter och bedömningar ligger bakom valet av nisch?
- Råder det ”kannibalistisk konkurrens” inom några av dessa nischer?
- Varifrån kommer startkapitalet – familj, släkt, vänner, klan, banker, myndigheter?
- Förekommer s.k. roterande sparande- och kreditföreningar (som innebär att ett antal personer ger regelbundna bidrag till en fond som vid en viss tidpunkt i sin helhet kan användas av person A, vid nästa tidpunkt av person B etc.).<sup>33</sup>



- Vilka är anställda – familjemedlemmar, släkt, vänner, klan, landsmän, människor från andra etniska grupper?
- Hur ser kundkretsen ut – består den mest av somalier i enklaven?
- Hur ser den framtida marknaden ut – fortsatt satsning på den egna etniska gruppen eller ett utbud som riktar sig till en bredare kundkrets?
- Hur har de somaliska köpcentren kunnat uppstå?

## **Den somaliska enklavens organisering**

När man väl skaffat sig en bild av mekanismerna bakom företaget kan man i någon mån rikta uppmärksamhet mot somaliernas väg ut i arbetslivet och mot deras möjligheter att tillfredsställa grundläggande behov och utveckla sin tillvaro i den amerikanska miljön, med allt vad det innebär av balansgång mellan att bevara ett socialt, kulturellt och religiöst arv och att låta sig dras in i Amerikas breda och kraftfulla ”mainstream”.

- Varför hamnade somalierna just här?
- Hur klarar somalierna, när de lever i en enklav, av det engelska språket?
- Hur ser sammanhållningen och förtroendet ut inom den somaliska gruppen?
- Hur kan det komma sig att förtroendet tycks vara stort i Minneapolis med tanke på vad som hänt i Somalia?
- Vilken roll spelar klansystemet?
- Hur kan ensamstående mödrar med många barn försörja sig?
- Vad händer i relationen mellan män och kvinnor och mellan generationer när en etnisk enklav anläggs i ett individualistiskt och sekulariserat samhälle?
- Vad kan tänkas hända om/när medelklassen flyttar från enklaven till förorterna?
- I vilken utsträckning organiseras jobbcenter, utbildning, barnomsorg och hälsovård inom den egna gemenskapen?
- Vilka är gruppens ledare – företagare, politiker, klanledare, religiösa ledare?
- I vilken mån finansieras sociala och kulturella aktiviteter av resurser genererade inom enklaven respektive av myndigheterna?
- Vilken betydelse har flyktingstatusen spelat för stöd från myndigheterna?

Dessa frågor ska jag göra ett tappert försök att besvara utifrån samtal med företrädare för den somaliska gruppen i Minneapolis och utifrån den litteratur om gruppen som jag har kommit över. Jag vill betona att svaren är preliminära och starkt beroende av den information jag fått från omkring 15 somalier under en veckolång "räd" i den somaliska enklaven i Minneapolis. Dessa somalier utgör knappast ett representativt urval. Man kommer i första hand i kontakt med driftiga personer som gärna vill berätta om sina liv och verksamheter, särskilt om man är ute efter att finna drivkrafter bakom det livliga företaget. Fattiga och arbetslösa är inte lika angelägna att träda fram och berätta sina historier. Dessutom är kvinnorna i den somaliska gruppen mera tillbakadragna än männen.

Jag vill för övrigt betona att jag inte gör anspråk på att sitta inne med några djupare kunskaper om somaliska seder och bruk. Jag anser i och för sig inte att man måste göra kulturella djupdykningar för att kunna ge intressanta inblickar i en invandrargrupps ekonomiska organisering. Den som visar intresse, god vilja och respekt blir normalt väl mottagen och överöst med information i "främmande" miljöer. Min erfarenhet av de somaliska miljöerna i Minneapolis är i det avseendet den allra bästa. Men det är klart att bristande insikter i sådant som exempelvis det somaliska klanväsendet utgör en black om foten.

## 6. Det livliga företaget – möjligheter och risker

För att få en överblick av det livliga somaliska företaget, av dess möjligheter och risker, vänder man sig med fördel till Hussein Samatar, som år 2004 grundade African Development Center (ADC), ett center för rådgivning till nya företagare från Afrika, i huvudsak somalier. Organisationen sponsras av ett flertal stiftelser och banker.

Hussein Samatar kommer från södra Somalia, studerade i Mogadishu, flydde till Kenya, kom till New York 1993 och till ”twillings-täderna” 1994. Han kunde vid den tidpunkten ingen engelska – i dag är hans engelska perfekt. Han tog en MBA (master of business administration) vid University of St Thomas år 2000. Samtidigt med studierna arbetade han för olika banker, bl.a. Wells Fargo, och kunde konstatera att somalierna var ”på gång” men ofta hade bristande kunskaper om vad som krävs av en företagare i Amerika och om det amerikanska finansiella systemet. De mobiliserade inte gärna kapital genom att låna i amerikanska banker och sålde helst varor och tjänster inom kretsen av landsmän. Men, som Hussein Samatar uttrycker saken, ”dollarn är grön, inte vit eller svart”.

Enligt Hussein Samatar finns det (hösten 2005) omkring 800 somaliska företag i Minnesota; halvannat år tidigare var antalet 550. Ökningstakten är alltså våldsam och allteftersom konkurrensen om de somaliska kunderna hårdnar börjar en del företagare söka sig ut mot en större marknad. De köper bensinstationer som kombineras med livsmedel och uttagsautomater. Små livsmedelsbutiker utvidgas till supermarkets. Restaurangägare köper franchiserättigheter inom snabbmatskedjor som McDonald’s och Taco Bell. De flesta taxichaufförer i Minneapolis är afrikaner och en del övergår till att bli långtradarchaufförer eller slår sig ihop och köper åkerier. De flesta företagare är emellertid ännu så länge ensamföretagare och i dessa fall kan man alltså inte dra enklavlitteraturens paralleller till skräsystemet – det finns helt enkelt inga ”lärlingar och gesäller”.



*Hussein Samatar, mannen bakom Minneapolis "nyföretagarcenter" för afrikaner, i den klassiska korsningen mellan Cedar och Riverside.*

"Det här är ett dynamiskt, immigrantdrivet land", säger Hussein Samatar. "Människor har övertygelsen att de kan göra något riktigt stort, bli en del av Amerikas mainstream. Bakslag förekommer men människor tror att de kan övervinna hindren."

## **Fällor för företagare**

De fällor som hugade somaliska företagare riskerar att fastna i har Hussein Samatar beskrivit i en artikel om "Experiences of Somali Entrepreneurs in the Twin Cities":<sup>34</sup>

- Bristande planering: Tron på företagande som en kungsväg till snabbt välstånd är ibland naiv, kapitalanskaffning sker inom familj och vänskrets utan diskussion om avkastning och återbetal-

ning och kunskapen om eller erfarenheten av produkterna är skral.

- Överetablering: Alltför många varor jagar alltför få människor eftersom många somalier etablerar sig i samma nischer (livsmedelsaffärer, restauranger, klädesaffärer) och inriktar sig på den somaliska gruppens behov.
- Goda pengar efter dåliga: Företagare som går med förlust tar ofta ett lönearbete för att kunna subventionera företaget och övertalar familjemedlemmar att arbeta gratis.
- Undvikande av banker: De flesta somaliska företagare är muslimer och vill därför undvika att få eller betala ränta, vilket gör att de undviker banker och andra finansiella institutioner. De blir beroende av kontanta transaktioner och sköter inte bokföringen, vilket kan leda till problem med den amerikanska skattemyndigheten IRS (Internal Revenue Service). Här ligger eventuellt "en tidsinställd bomb" och tickar.
- Okunnighet om regelsystemet: De flesta somaliska företagare är inte medvetna om omfattningen av det regelsystem som omger företagandet.

Hussein Samatar beskriver de somaliska företagarna så här:

Somaliska företagare bygger på relationer till andra människor. De vill känna den person som de har att göra med mycket väl. För det mesta är de mycket varma, tillmötesgående och välkomnande. Dessutom vill de undvika alla former av affärskontrakt och pappersarbete om de kan. Ett handslag räcker vad dem anbelangar. De vill hålla sina affärsförbindelser informella. I de somaliska företagarnas affärsvärld handlar det inte om vad man vet utan om vem man känner och litar på.<sup>35</sup>

I sin artikel utfärdar Samatar några rekommendationer om hur myndigheter och finansiella institutioner ska kunna bistå de somaliska företagarna, rekommendationer som inte verkar specifika för USA. De lokala myndigheterna måste göra stadens byråkrati mer

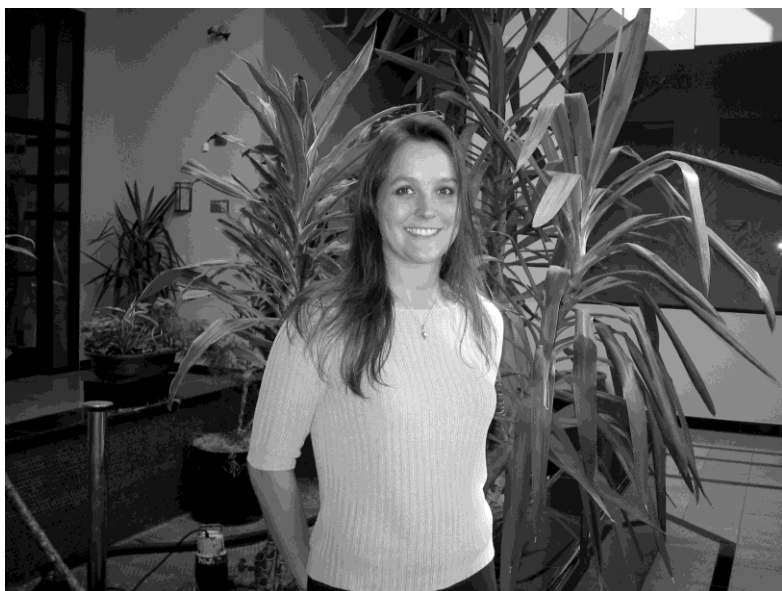
tillgänglig och begriplig samt anställa somaliska tjänstemän för att underlätta kontakterna med den somaliska gruppen. De finansiella institutionerna måste hitta nya sätt att bygga upp förtroende bland somalierna.

## **Kvinnor och pengar**

Sabah Yussuf driver en egen icke vinstdrivande organisation, Immigrant Women Business and Economic Development. Hon går på högvarv; orden smattrar fram som ur en kulspruta. Hon kom till USA som barn och flyttade till Minneapolis från Kalifornien 1999. Hon utbildar kvinnor i ekonomiska frågor – det kan gälla sådant som att säga upp hyreskontraktet innan man flyttar från en lägenhet, att skaffa bankkonto, att lämna inkomstdeklaration till skattemyndigheten. Hon har talat med ett hundratal kvinnliga företagare och förmedlar följande bild: Många kvinnor har en bakgrund som affärsidkare i Somalia. De vill hellre vara egenföretagare än anställda eftersom deras klädsel och bönestunder inte alltid uppskattas på amerikanska arbetsplatser. De tjänar förvisso pengar men har svårt att få ihop till brödfödan. Deras verksamheter är inte lika framgångsrika och expanderar inte lika snabbt som männens. Männens umgås i nätverk och lär av varandra. Kvinnorna behöver hjälp med utbildning och information.

En av de viktigaste frågorna för kvinnorna handlar om finansiering. Här kommer den somaliska motsvarigheten till roterande spar- och kreditföreningar in i bilden – *hagbad*. Det kan gå till så att tio kvinnor sluter sig samman och satsar tusen dollar var. Därefter tar en av kvinnorna ut 10 000 dollar och startar ett företag eller tillgodoser något annat behov och så fortsätter det tills utbetalningarna gått laget runt. Vem som står på tur kan avgöras av behovens angelägenhetsgrad eller genom lottning.

Hur ofta in- och utbetalningarna görs varierar. Vissa cirklar snurrar snabbt med transaktioner varannan vecka, andra långsamt. Det finns kvinnor som är med i tre, fyra cirklar. På senare tid har arrangemanget blivit populärt även bland männen. Man försöker dessutom få stiftelser, banker och företag att backa upp modellen genom att matcha cirkeldeltagarnas besparingar med motsvarande summor.

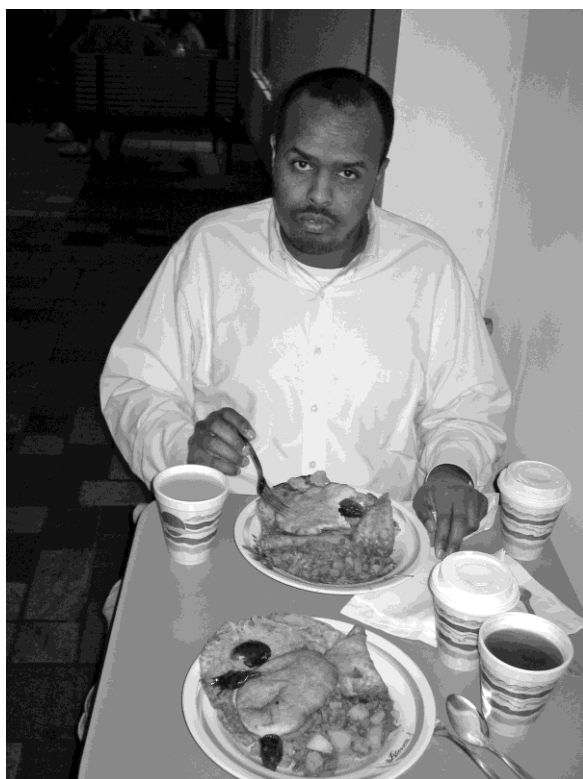


*Rochelle Barrett är hyresvärd för två somaliska köpcenter.*

## **Somaliska köpcenter**

Låt oss, innan vi stiftar bekantskap med enskilda företagare, ägna lite uppmärksamhet åt de somaliska köpcentren. Två av dessa köpcenter, basarer, ”shoppingmalls” eller *suuqs* ägs av Sabri Properties. Hyresvärden, Basin Sabri, är en palestiniere som kom till USA för 20 år sen, började renovera bostadsfastigheter och övergick till affärsfastigheter 1997. En reparationsverkstad för spårvagnar som staden ville riva gjordes om till inomhusbasar och döptes (efter Sabris dotter) till Karmel Square. Nyligen har ytterligare ett köpcenter, Karmel Plaza, öppnats på samma ställe. Den första byggnaden rymmer 80 butiker, den andra 100 företag med vissa inslag av produktion (slakteri, bageri, möbeltillverkning etc.).<sup>36</sup>

Basin Sabri har en bror som också öppnat ett köpcenter för somalier. Vidare finns ett köpcenter som inrymmer en blandning av somaliska och mexikanska butiker. Ytterligare ett center är under konstruktion i en lokal som tidigare inrymde en Sears-butik. Projektet går, enligt Hussein Samatar, löst på 17 miljoner dollar, varav Minneapolis stad satsar 2 miljoner och resten finansieras av privata aktörer. Centret ska inrymma dussintalet somaliska företag.



*Said Mohamed låter sig väl smaka efter en dag på fastande mage.*

Hussein Samatar menar att hyrorna i köpcentren är för höga. Ett skäl skulle vara att somalierna har svårt att visa enad front mot hyresvärdarna. Rochelle Barrett, som för tillfället driver Sabri Properties, menar däremot att hennes man drivits av ”en mission att vara en resurs för immigranter”: ”Många vill starta företag men kan inte hyra stora lokaler. Här kan de börja i smått och sen flytta till större lokaler. Lokalerna har varit uthyrda från start och folk köar för att komma hit. Köpcentren utgör en liten stad, där folk kan umgås, särskilt på kvällarna.”

En vandring genom Karmel Square ger en uppfattning om butiksfloren: skönhetsalong, kemptvätt, skrädderi, religiösa talböcker, datorreparationer, Internetkafé, frisersalong, kafeteria, telefonkort,



guldsmed, herrkläder och åtskilliga butiker med damkläder som drivs av kvinnor.

Besöket på Karmel Square äger rum en kväll under andra veckan av Ramadan. Människor har samlats till bön och därefter är det dags att äta. Vi bjuds *iftaar*, den typiska rätt med vilken man bryter fastan, och som i det här fallet består av dadlar, bröd, samboosa, en ”wrap” fylld med kött, potatis och lök samt köttstuvning och dricker därtill thé med ingefära. Man behöver inte ha fastat hela dagen för att uppskatta den måltiden.

## 7. Somaliska företagare – en optimistisk kavalkad

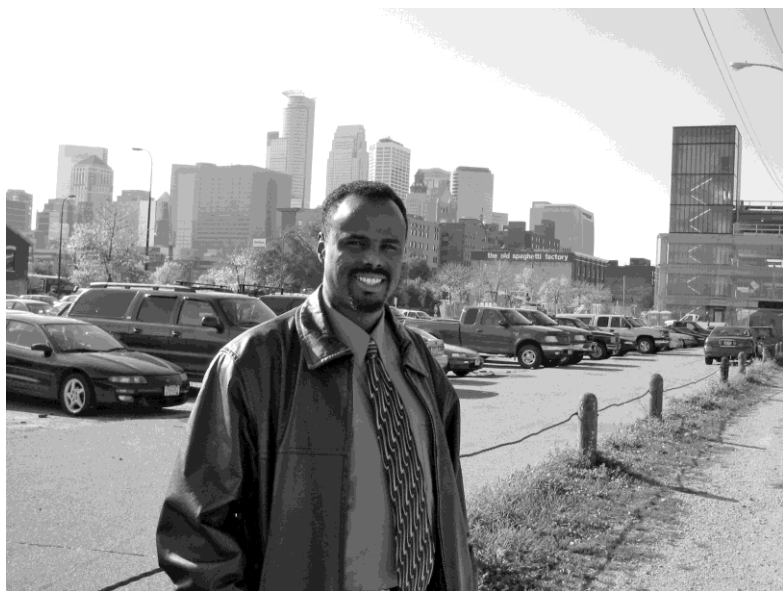
Även om de somaliska företagen över lag förefaller ha starka drivkrafter och optimistiska attityder utgör de naturligtvis inget eget släkte. För att få en hum om deras bakgrunder, verksamheter, svårigheter och framtidsplaner lyfter man lämpligen fram några enskilda fall. Här följer en kavalkad av somaliska företagare.

### En dynamisk trippelföretagare

Yosseph Budle driver tre verksamheter – en resebyrå, ett försäkringsföretag och en månadstidning. Han är stolt över sina framgångar och goda inkomster. Hans framtidsplan går ut på att åka hem till Somalia och delta i ”det politiska spelet”.

Yosseph Budle lämnade Somalia för Indien 1988. Efter en tid kom han till Tyskland som flykting. Han trivdes inte och flyttade till Holland. Efter två år insåg han att han hamnat i ett samhälle där dörrarna var stängda. Många flyktingar flyttade från Belgien till Holland. Yosseph gjorde tvärtom. ”Min kalkyl var enkel. Man åker inte dit där alla har samma hudfärg och ekonomi.” Kalkylen stämde. I Belgien stod dörrarna på glänt. Yosseph tog språkkurser och läste samhällsvetenskap, vilket utmynnade i en magisterexamen i statsvetenskap. Vid sidan om studierna bedrev han export/import-affärer. Han reste runt och besökte de nordiska länderna, även Sverige.

Efter sex år tyckte han att den belgiska miljön var för trång. Nästa anhalt blev Kanada. ”Jag blev djupt besviken. Man blir välkomnad som immigrant och miljön är lite bättre än i Europa, men inte så bra som i USA. De europeiska samhällena är slutna och man måste förklara varje steg man vill ta. I Amerika kan man ta ett språng utan att förklara sig för någon. Européerna bedriver en ’policy för losers’. Vi somalier är beredda att ta en chans och vinna.”



*Yosseph Budle har många järn i elden. Här med Minneapolis "skyline" i bakgrunden.*

Yosseph flyttade till USA med början i Nashville, Tennessee. Han hade gift sig med en somalisk kvinna i Europa men "hon tänkte lite för mycket på social trygghet", varför äktenskapet sprack. "Jag ville ta chanser, inte gå på socialbidrag." Han hörde talas om Minneapolis och åkte dit i början av 1999 utrustad med 80 lånade dollar och telefonnumret till en bekant. "Det första året var tufft och jag undrade ibland om jag hade fattat rätt beslut. Jag flyttade från det ena industrijobbet till det andra och jobbade tio, tolv timmar om dagen. Sen ryckte jag upp mig."

"Uppryckningen" bestod i att Yosseph startade bilskola med en enda bil. Därefter bytte han bransch och öppnade resebyrå. Han var nu känd i den somaliska enklaven och kunde räkna med ett antal säkra kunder. "Nu började mina affärsdrömmar ta form." Resebyrån blev en omedelbar framgång och Yosseph måste anställa en "outsider". Han insåg snabbt att det fanns ett otillfredsställt behov av försäkringar i den somaliska gruppen och 2002 startade han en försäkringsagentur inom ramen för ett storbolag, American Family Insurance.

Vid den här tidpunkten hade Yosseph blivit medlem av en förening, Somali Intellectual League, samlad under mottot ”to empower the mind”. På den vägen kom han i kontakt med mediabranschen. Han blev snabbt chefredaktör för en lokal somalisk tidning som befann sig i kris. Efter terrorattentaten blev utgivaren enligt Yossephs uppfattning alltför räddhågsen och Yosseph bröt sig tillsammans med några kollegor ut och startade en egen tidning. Han hade emellertid alltför många järn i elden och var tvungen att lämna redaktörskapet varefter tidningen gick omkull. 2005 startade han en månatlig gratistidning – *Nagaad Times* – med hjälp av ett anslag från delstaten som täcker alla kostnader under två år. Han driver tidningen tillsammans med en kollega. ”Jag är inte där för pengarna. Jag kunde tjäna mer på andra affärer. Vi vill att folk ska få information och ett forum för att utväxla åsikter, vi vill inte trumpeta ut ett budskap.” Det finns omkring 150 institutioner som ägnar sig åt somalierna i Minnesota. Yosseph och hans kollega mailar alla dessa institutioner tio dagar innan ett nummer ska gå i tryck och får på så vis ett återflöde av information att kanalisera till sina landsmän. Tidningen trycks i mellan 3 000 och 5 000 exemplar och läggs ut i affärerna.

Hur ser Yosseph på mötet mellan somalisk och amerikansk kultur? ”Jag har blandade känslor. Vi vill ha de ekonomiska möjligheterna i Amerika, men inte förlora det kulturella arvet från Somalia.” Även i detta sammanhang slår Yossephs pragmatiska och dynamiska inställning igenom. ”Amerikanerna har en allmänt sett bra kultur, men det finns dåliga sidor. Vi vill ta till oss de goda sidorna och slippa de dåliga. Likadant är det med den somaliska kulturen. Vi vill förena det bästa från två världar. Vi vill ge våra barn alla möjligheter.”

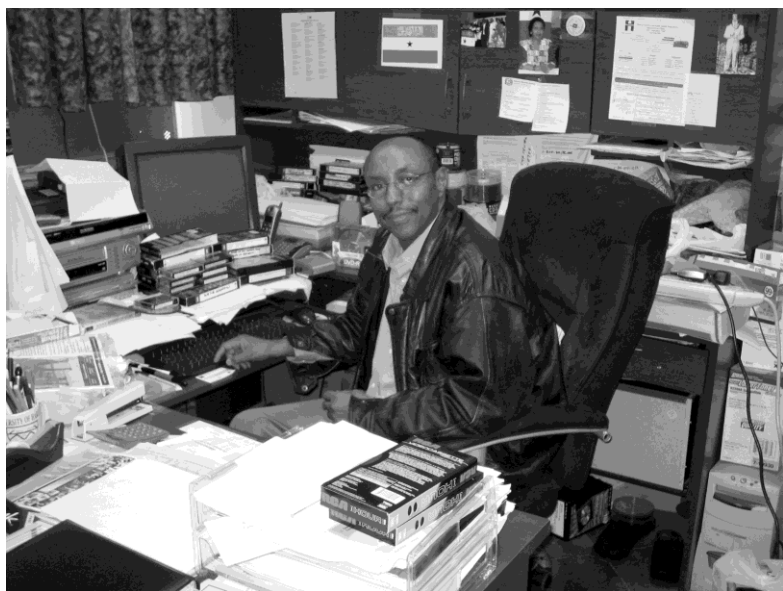
När det gäller det somaliska arvet menar Yosseph att klan- och stamtänkandet kommer att finnas kvar länge än. Men ju längre somalierna är i Amerika, desto mer kommer det att handla om vilka de är och kan bli och desto mindre om klan. ”Det är bra om vi glömmet bort stamtänkandet. Men om vi förlorar gruppkänslan blir det rena kapitalismen, att man inte bryr sig om den som hamnar i svårigheter.” Att det varit ”100 år av förvirring” i Somalia tillskriver han (trots att han själv uppenbarligen räknar sig som intellektuell) i första hand de intellektuella som varit ute i världen och försökt importera olika utländska ideologier.

På frågan om förhållandet mellan män och kvinnor förklarar Yosseph att han numer är gift med en självständig och välutbildad kvinna som arbetar och bidrar till samhället. Det är han glad för, till skillnad från ”när kvinnorna vill leva på bidrag och inte tycker att mannen har någon roll att spela i familjen”. Yossephs emellanåt klivna känsla inför brytningen mellan gammalt och nytt visar sig i hans syn på barnen. Han hade sina barn hos sig när han var ny i Minneapolis och arbetade från morgon till kväll. De förlorade sitt modersmål och sin somaliska kultur och kom under dåligt inflytande i skolan. Yosseph skickade dem till Somalia i tre år. ”Det var det bästa beslut jag någonsin fattat.” I dag bor barnen hos sin mamma.

Om den somaliska enklaven i Minneapolis har Yosseph följande att säga: Många somalier i Minneapolis är låginkomsttagare, men det är bara en fråga om tid innan de klättrar på inkomststegen. När de kommer till staden flyttar de ihop. När de känner att de kan försörja sig själva börjar de flytta ut och köper hus och bil. ”Så länge man arbetar och betalar skatt bryr sig ingen om ifall man är somalier eller inte.” Att det går så bra för somalierna i Minneapolis beror, enligt Yosseph, på att gräddan av somalier kom till USA och att gräddan av somalier i USA flyttade till Minnesota. Här finns professorer, läkare, ingenjörer, generaler, politiker. I början – i flyktinglägren – kunde människor inte välja vart de ville åka. Många åkte till Europa eller andra amerikanska delstater innan de kom till Minnesota. ”Ryk- tet om att man kan lyckas gör att de som vill lyckas kedjemigrerar.” Framgång föder framgång. Och de som misslyckas vet i alla fall att deras barn har en chans att lyckas.

Terrorattentaten 2001 har emellertid inneburit ett avbräck för somalierna. ”Vi är bara hälften så framgångsrika som vi hade varit utan 11 september”, tror Yosseph. Integrationen i det amerikanska samhället har hamnat i vänteläge. Somalierna har blivit rädda och försöker hålla sig på den säkra sidan när det gäller att investera i Amerika. De skickar hem mycket pengar och bygger hus i hemlandet. ”Vi älskar Amerika men det är inte lika bra som före 11 september.”

När det gäller investeringar i företag förklarar Yosseph att den somaliska strategin är att ett antal personer litar på varandra, lägger ihop till det nödvändiga kapitalet och startar ett företag. Går det bra delar man upp kapitalet och sen kan var och en som vill starta sitt eget företag. Eller också köper en delägare ut de övriga.



*Omer Hassan, företagare i multiservicebranschen, på sitt kontor.*

## **Slitvarg i servicebranschen**

Omer Hassan driver ett ”multi-service center” för immigranter i köpcentret Karmel Square. Det innebär att han hjälper människor med självdeklarationer, ansökningar om permanent uppehållstillstånd (green card) och medborgarskap, resehandlingar m.m.

Omer Hassan kom till USA 1990 och bodde i Atlanta, Georgia, i två år. Med tanke på fru, barn och tillgång till sjukförsäkring åkte han till Kanada. Man han trivdes inte utan återvände till USA. ”I Amerika blir man hemlös och tiggare om man inte arbetar. Men om man arbetar ...” Dessutom går politiken i USA ut på att uppmuntra småföretag – företagarna är fria att göra vad de vill och beskattas inte de första åren. Han slog sig ner i Minnesota 1996. I början arbetade han som tekniker i ett tillverkningsföretag. För två år sen startade han sin ”multiservice”. Han hade varit revisor i Somalia, gjorde sin egen självdeklaration i USA och började snart hjälpa andra. På så sätt växte företaget fram. Det krävdes inte mycket till startkapital eftersom han bara behövde datorer och lite annan utrustning.

Konkurrensen är mycket hård inom den nisch Omer har ockuperat. Han anser sig vara ”top guy on the market” när det gäller

inkomstdeklarationer men mera grön när det gäller ansökningar för invandrare. Den som har minst problem med pappersexercisen får flest kunder allteftersom ryktet sprids. Ett av Omers konkurrensmedel är att han finns på kontoret sju dagar i veckan året runt, under deklarationssäsongen till klockan tio på kvällen. ”Familjen protesterar inte så länge jag är okej.”

Omer tror inte att det är någon större skillnad på de somalier som åkt till olika länder. Han tror att det som gjort skillnaden i Minnesota är de amerikanska incitamenten för arbete men framför allt att den somaliska befolkningen blivit tillräckligt stor. ”Där det är mer folk finns det större efterfrågan vilket leder till större utbud.” I framtiden hoppas han kunna vidga marknaden ytterligare genom att anställa en spansktalande och göra inbrytning bland hispanics.

Omer menar att somalierna, ett traditionellt handelsfolk, från början varit affärssinnade. I flyktinglägren i Kenya utvecklades de ytterligare som byteshandlare.

Omer har också synpunkter på somaliernas språkkunskaper. I ungdomen hade de möjlighet att utöver det egna språket studera arabiska i religionsundervisningen. På universitetsnivå tillkom ytterligare ett språk – engelska, italienska eller franska. Också i flyktinglägren kunde de lära sig engelska eller något annat språk. Själv talade Omer somali, engelska och italienska när han kom till USA. Han menar att denna flerspråkighet öppnat dörrar för somalierna och gjort dem benägna att lära sig nya språk. Flyktingstatusen har också varit somalierna till hjälp. De har fått en del socialhjälp och sjukvårdsförsäkring.

För Omer, som för de flesta invandrare, hägrar hemlandet i fjärran. ”Vi tänker alla på att åka tillbaks till Somalia, om det blir som det en gång var, ett paradiset. Men våra barn vill kanske inte åka tillbaka. Det kommer nog inte att hända.”

## Duo på rätt spår

Abdirahman Omar och Salah Ahmed säljer och reparerar datorer, har Internetkafé, fax, kopiering och penningförmedling i ett köpcenter i närheten av korsningen Chicago Avenue och 26th Street söder om downtown. De kom till USA med fyra tomma händer och tycker att de har gjort bra ifrån sig. ”Vi är på rätt spår.”

Abdirahman kom till USA 1994 från ett flyktingläger i Kenya. Han avverkade Dallas, Houston, Minneapolis och Nashville (åtta år)

för att slutligen återvända till Minneapolis, där han hade släktingar och där han såg en stor marknad växa fram. Salah kom från Kenya till Minnesota 2001, flyttade till Nashville i två år och kom sen till Minneapolis. De båda är goda vänner sen tiden i Nashville.

Båda hade high school-examen från Somalia. Salah, vars far hade en affärsrörelse i hemlandet, började reparera datorer under tiden i Kenya. Abdirahman har tagit ingenjörsexamen på ett amerikanskt college. De båda startade sin verksamhet med några tusen dollar, återplöjde vinster och hoppas nu kunna utvidga affären till både yta och innehåll, även om de i huvudsak tänker hålla sig till sin beprövade affärsidé. De har konkurrens, eftersom ett par andra företagare i köpcentret har följt dem i spåren, men de tycker inte att det är något stort problem eftersom mängden kunder har ökat. Kundkretsen består till 90 procent av somalier.

De båda tycker att Minnesota är mer välkomnande än många andra delstater. "A good place to be." De har inga problem med staten, staden eller någon annan. Det enda svåra, tycker Abdirahman, är att skydda barnen från dåligt inflytande. Själv har han fyra barn som alla är födda i USA. Tänker de båda företagarna stanna i USA eller återvända till Somalia? "Gud vet", säger Abdirahman. "Inget är som hemma."

## **En viljestark kvinna**

Malyun Ali driver butiken Ali Feer i samma köpcenter. Hon säljer guld, kläder, skor, kropps- och hårvårdsprodukter. Hon är bara 29 år gammal men har redan arbetat mer än de flesta.

Malyun kom med sin dotter till USA 1997 från ett flyktingläger i Kenya. Hon hade en high school-examen i bagaget men ingen yrkeserfarenhet. Efter uppehåll i San Diego och Boston kom hon 1998 till Minneapolis. Där hade hon två heltidsjobb och arbetade 16 timmar om dagen, bl.a. som kassörska på en byggmarknad. Efter en tid anlände hennes mamma med hennes son och själv födde hon ytterligare en son. 2003 öppnade hon sin affär och året efter köpte hon eget hus. Hon har fortfarande ett jobb, åtta timmar om dagen sju dagar i veckan, som hemtjänstassistent bredvid affärsverksamheten. I augusti 2005 kom hennes man från Afrika och därmed kan makarna öppna affären redan vid middagstid.





*Malyun Ali, dubbelarbetande butiksägare med ambitiösa framtidsplaner, tillsammans med maken Feisal.*

”Livet i Amerika är hårt men bra”, säger Malyun. ”Om du har en dröm kan du genomföra den.” Och visst har hon en dröm. Hon ser sin affär som en blygsam början, som ett ställe att bygga upp ett kontaktnät. Hon vill öppna en större affär och anställa personal. Helst av allt vill hon ha en bensinstation. Hon letar efter en trevlig miljö där hon kan bygga nytt. I nödfall kan hon tänka sig att hyra en befintlig bensinstation. Hon behöver en grundplåt på en halv miljon dollar. Hon tänker genomföra projektet på egen hand – utan partners – genom att investera sina inkomster. Hon är aningen reserverad men ganska vänlig och mycket bestämd. Det skulle inte förvåna om hon en vacker dag har sin mack.



*Jamal Hashi, delägare i en restaurang, planerar att öppna en afrikansk snabbmatskedja.*

## **Blivande snabbmatspionjär?**

En kväll slinker jag tillsammans med Said Mohamed in på Safari Restaurant, i korsningen Nicollet Avenue och W 15th Street strax söder om downtown, för en traditionell somalisk middag bestående av ugnstek getkött på en bädd av basmatiris. Vi blir serverade av Jamal Hashi, som hälsar på svenska. Han tillbringade sju veckor i Stockholm 2004. ”Jag älskar Sverige”, säger han och rekapitulerar den fråga han ställde och det svar han fick när han kom dit: ”Var bor alla somalier? I Rinkeby!”

Jamal driver restaurangen tillsammans med sin yngre bror. Den ligger i ett område som är livligt frekventerat av turister och vänder sig till alla typer av kunder. Från början var den helt inriktad mot somalier. Det fanns inga menyer. Alla visste vad de ville ha redan innan de hade kommit innanför dörren.

Jamal kom till USA 1991, nio år gammal. Hans far och äldre syskon fanns redan i landet, närmare bestämt i Virginia. Jamal och hans yngre bror kände sig inte välkomna i den nya miljön. De var främmande fåglar som inte hörde hemma i vare sig det vita eller svarta samhället. Deras äldre bröder var amerikaniserade och fadern avled (av naturliga orsaker) under ett besök i Somalia. ”Vi hade det svårt i Virginia”, berättar Jamal. ”Jag och min bror blev bråkstakar i skolan.” En vän till familjen berättade om Minnesota, där människorna var vänligare, utbildningen bra, staten hjälpsam. Jamal och hans bror flyttade dit. ”Minnesota var välkomnande. Vi kände nästan ingen när vi kom hit. Vi fick bostad, blev anmälda till skolan. De gav oss en hjälpsam hand. Minnesotans are great people.”

Efter två år i college ägnade sig Jamal åt musik och poesi. Han reste runt i landet och uppträdde för somalisk publik. Brodern arbetade under tiden som kock och öppnade så småningom egen restaurang. Jamal gick in som partner och betalade hälften av insatsen. Lokalen fräschades upp, menyer trycktes, kundkretsen breddades. I dag är 70 procent av kunderna somalier, resten infödda eller turister. Affärerna går bra, utom under Ramadan, då de anställda tar ut ledighet i skift för att man ska slippa uppsägningar. Bröderna har 13 anställda: sex mexikaner, fyra etiopier och tre somalier.

Jamal har kontakt med African Development Center och har gått på deras seminarier i restaurangkunskap, finansiering och annat som han har nytta av. Bröderna smider ambitiösa planer. Med hjälp av ADC tänker de öppna en snabbmatsrestaurang i det nya köpcenter som är under uppförande. Idén fick Jamal när han besökte Kungshallen vid Hötorget i Stockholm. Här fanns mat från hela världen, utom Afrika. I planernas förlängning ligger en afrikansk snabbmatskedja. ”Nästa restaurang blir vid Hötorget!”

Sin syn på somaliernas situation i Sverige ger Jamal genom att referera vad en bekant sade till honom under hans sverigebesök: ”Man är som en fluga fångad i ett uppochnervänt glas. Man känner att ens drömmar går i kras. Men det finns ingen att skylla på.” Sin syn på USA formulerar Jamal så här: ”Man kan bli vad man vill – den lägsta av de lägsta eller den högsta av de högsta. Ingen försöker krossa ens drömmar, oavsett om de handlar om musik eller restauranger. There’s opportunity here.” Jamal säger sig inte ha mött ”drömkrossare” eller påtaglig rasism i Minnesota. I Virginia var det lite annorlunda. Där var människor mer ”old-fashioned”.

## 8. Vägen till arbete – hinder och åtgärder

Alla somalier kan trots allt inte bli egna företagare. En del måste lönearbета. I detta avsnitt ska vi göra en snabbgenomgång av de hinder som möter människor som vill in på arbetsmarknaden. Att fokusera på hinder är det normala amerikanska synsättet. Människor förväntas arbeta och för handläggare vid arbetsförmedlingar och jobbcenter är uppgiften att undanröja hinder för den som inte på egen hand har lyckats skaffa ett jobb.

Said Mohamed är ”jobbåtgivare” (employment counselor) vid en icke vinstdrivande organisation, Goodwill Easter Seals. Han har lång erfarenhet av att röja väg för arbetssökande (inte bara somalier) och kan snabbt och behändigt summera de vanligaste hindren och åtgärderna:

- Bristande utbildning, framför allt avsaknad av high school-examen. Åtgärd: General Education Diploma (GED), ett slags Komvux, som gör att de sökande efter ungefär ett år (beroende på när de har ”droppat ut”) kan få en examen.
- Kvinnor utan yrkeserfarenhet. Många invandrade kvinnor har varit hemarbetande i sitt ursprungsland och aldrig haft ett reguljärt jobb. Om de är i 40- eller 50-årsåldern och helt i avsaknad av yrkeserfarenhet och meriter är de naturligtvis svåra att placera. Åtgärd: Obetald arbetspraktik, dvs. åtta timmars arbete om dagen med socialbidrag, i tre till sex månader. Sen har de något att ta upp i sin meritförteckning.
- Nedklassning (stepping down). Män som haft högstatusjobb i hemlandet har svårt att acceptera jobb som ligger i en lägre division. Det kan, exempelvis, handla om en läkare som blir anvisad arbete på en restaurang för sex dollar i timmen. Åtgärd: Den sökande måste förstå att det gäller att börja någonstans om man vill klättra uppåt.

- Kvinnor med muslimsk klädsel. I många fabriksjobb är sådan klädsel av säkerhetsskäl inte tillåten. Det finns också en oro för att anställda ska smugga ut produkter (t.ex. datorchips) i kläderna. Klädesargumentet framförs inte alltid öppet eftersom det då kan bli tal om diskriminering.<sup>37</sup> Men det innebär ofta att kvinnor hänvisas till vissa typer av arbeten, i exempelvis hotell och restauranger, eller att de väljer att bli egenföretagare.
- Psykisk ohälsa. Många flyktingar lider av trauman och ”flashbacks”, när bilder av död och elände förstör deras nattsömn. Samtidigt är många flyktingar obenägna att tala om dessa problem, eftersom de i enlighet med sina hemlandskulturer är rädda för att bli stämplade som ”galna” och inlåsta på mentalsjukhus. Åtgärd: Det gäller för handläggaren att vinna den sökandes förtroende och bedöma om problemen är en art som föranleder remittering till psykiatriker. Om problemen är så allvarliga att personen inte kan komma i arbete finns möjligheten för flyktingar att gå på SSI (Supplemental Security Income) i sju år och har de under tiden blivit amerikanska medborgare kan de gå på SSI hur länge som helst. Ersättningen ligger på 570 dollar i månaden.
- Bristande kunskaper i engelska språket. Detta hinder är inte alltför oöverkomligt. Många yrken kräver inga kunskaper i engelska. På vissa byggplatser är hälften av arbetarna hispanics som inte talar engelska. Säkerhetsföreskrifter översätts vanligen till flera språk och för den som vill lära sig engelska finns det många kurser att välja bland.
- Barnomsorgsproblem. Många somaliska kvinnor är ensamma mödrar. De vill arbeta men vill inte gärna lämna sina barn till amerikanska daghem. De vill hellre ha en dagmamma som ser till barnen. Det leder till att barnen blir isolerade och inte lär sig kommunicera med andra barn. När de kommer till skolan riskerar de att bli stämplade som barn med inlärningssvårigheter (slow learners). Åtgärd: Inom den somaliska gruppen diskuteras frågan och ledande krafter vill att barnen ska vistas på amerikanska daghem. (County betalar avgiften upp till en inkomst på 21 000 dol-

lar om året för en familj om fyra, därefter trappas subventionen ner.)

- **Transportsvårigheter.** Fabrikerna flyttar ut till förorterna där kostnaderna (på grund av fastighetsvärdena) är lägre. I själva staden finns ett utmärkt bussystem, men utanför staden är det värre. Det är visserligen inte så dyrt att skaffa bil i Amerika, men för en kvinna med tre, fyra barn och en inkomst på sju, åtta dollar i timmen kan kostnaden bli oöverstiglig. Åtgärd: Det finns möjligheter att ge folk bidrag till att köpa bil.
- **Hygienproblem.** Åtgärd: Vid behov får klienten ett litet hygienpaket.
- **Klädproblem.** Åtgärd: Klienten får 150 dollar för att ”svida upp” sig.
- **Fängelse i meritlistan.** De som är straffade kan inte få vissa arbeten, som t.ex. städare eller hemvårdare. Åtgärd: Det finns en lista över företag som är beredda att anställa straffade (offender friendly companies).

## Uppföljning

Det handlar nu inte bara om att sätta människor i arbete utan också om att behålla dem där. Slagordet bland handläggarna är ”skaffa och behåll jobbet” (obtain and maintain employment). Det budskap som handläggaren skickar med en sökande som kommit in på en arbetsplats lyder: Sluta inte jobbet utan att ringa mig!

Omar Ali är sen våren 2005 handläggare (employment facilitator) på ”medborgarhuset” Brian Coyle Community Center vid Riverside Plaza. Han var närmast dessförinnan socialarbetare för flyktingar i Somali Benadiri Community of Minnesota. Han kan berätta om hur uppföljning går till. Normalt sker den i fyra steg: När ”klienten” börjar arbeta tar man reda på hur mycket han tjänar, skaffar en kontaktperson på företaget etc. Efter tre månader ringer man upp den anställde. Om man inte får tag på honom ringer man företaget och kontrollerar om han jobbar kvar och har fått löneförhöjning. Denna procedur upprepas ytterligare två gånger, efter sex månader och efter ett år.

Tre fjärdedelar av klienterna kommer till jobbcentret på Brian Coyle på eget initiativ (walk-ins). Omar Ali ser ingen skillnad i motivation mellan dem som kommer på eget initiativ och dem som är remitterade från socialtjänsten. 99 procent av hans klienter, av vilka 99 procent är somalier, är motiverade att skaffa jobb eftersom det knappast går att leva på socialbidrag. De flesta får jobb redan första månaden. En jobbsökande tillbringar maximalt två månader på Brian Coyle.

Vilka problem möter Omar Ali i sitt arbete? De största problemen har man, inte oväntat, med folk i de sämst betalda jobben. De slutar ofta efter någon månad. I den typen av jobb kan sjukvårdsförsäkringen vara ett problem. Handläggaren hjälper klienten att via delstaten skaffa en försäkring som är subventionerad beroende på klientens inkomster och utgifter till dess denne kan få sin försäkring via företaget.

## **Klienternas syn**

Några intervjuer med socialtjänstens eller jobbcentrens klienter kan jag tyvärr inte redovisa. Men lyckligtvis finns det andra som har fört systematiska samtal med socialtjänstens klienter. Minnesotas socialbidragsprogram (Minnesota Family Investment Program, MFIP) går, som alla sådana program i USA efter den stora bidragsreformen 1996, ut på att flytta människor från bidrag till arbete. Vad tycker de somaliska klienterna om detta program? Sommaren 2002 samlade Wilder Research Center bidragstagare i 40 fokusgrupper för att höra deras synpunkter. Nio av grupperna, med sammanlagt 40 deltagare, utgjordes av somalier. De klagade över att bidragen var alltför snålt tilltagna för att de skulle kunna ta sig ur fattigdomen, över att arbetsgivare ofta vägrade anställa dem på grund av språk, klädsel eller ras och på att den som har stor familj inte kan bli självförsörjande i ett lågbetalt arbete. De efterlyste mer långsiktiga investeringar i språk och utbildning och stöd till egenföretagande genom räntefria lån.<sup>38</sup>

## 9. Den somaliska gruppen – behov och prioriteringar

Margie Siegel är utbildningsledare (program manager) vid Community Leadership Institute, University of St Thomas. Hon menar att den somaliska gruppen är väl sedd i Minnesota, även om det efter 11 september rädde förvirring bland såväl delstatens som somalernas ledare om hur situationen skulle hanteras. ”Den somaliska gruppen har varit produktiv och bidragit till samhällsbygget.”

Margie Siegel ser flera orsaker till att Minnesota blivit en magnet för invandrargrupper – hispanics, vietnameser, hmong, somalier – som lyckats etablera sig på ett framgångsrikt sätt. Delstaten är politiskt progressiv, från början befolkad av skandinaver och (efter bolsjevikrevolutionen) ryssar. Det har alltid funnits en stark icke vinstdrivande sektor. Människor förväntar sig stöd från denna sektor eller delstaten. Det har funnits framstående företagsledare som sett det som sin plikt att med donationer dela med sig av sina framgångar. Sammantaget innebär detta ett starkt nätverk eller en infrastruktur som kan hjälpa invandrare och flyktingar att hitta vägar in i det amerikanska samhället.

Den somaliska gruppen har – med sina familje- och klanförbindelser – kunnat organisera sig på ett annat sätt än infödda afroamerikaner och även hispanics. Här finns ett slags skydds nät att falla tillbaks på för den som hamnar i svårigheter. Den som hamnar i tillfällig penningknipa kan t.ex. handla på kredit i den affär där han eller hon är känd (på samma sätt som man i Sverige gjorde för inte så länge sen). Den som inte betalar tillbaks sin skuld blir stigmatiserad i den egna gruppen. På så sätt upprätthålls förtroende och disciplin inom gruppen.

Joe Wurl vid Immigration History Research Center, University of Minnesota, har synpunkter som bestyrker och kompletterar Margie Siegels iakttagelser. Minnesota har sedan andra världskriget varit en ledande delstat när det gäller att ta emot flyktingar. Det har utvecklats ett nätverk av aktörer från icke vinstdrivande och trosbase-rade organisationer. Detta nätverk utvecklades på allvar efter Vietnamkriget och har kunnat slussa in somalier och andra senare flyk-



tinggrupper i samhället. Samtidigt erbjuder delstaten ett socialt och ekonomiskt system som är gynnsamt för flyktingar, vilket möjligen kan kopplas till Minnesotas långa tradition av ett populistiskt, progressivt och liberalt (i amerikansk bemärkelse) politiskt ledarskap. Grupperna själva är vana vid att utveckla gemenskapsbaserade organisationer som fungerar som ankare i samhället.

## Behovsinventeringar

För några år sen (2001) publicerades en rapport från ett projekt som bedrivits av Center for Urban and Regional Affairs (CURA) vid University of Minnesota. Inom projektet hade man, främst med hjälp av fokusgrupper, försökt uppskatta behoven bland somalier bosatta i Hennepin County och bedöma i vad mån den rika floran av organisationer i området kunde tillgodose dessa behov.

I rapporten talas det, precis som bland handläggarna på jobbcentren, om hinder på somaliernas väg till integration i det amerikanska samhället. Som det främsta hindret på vägen till arbete framstår arbetsgivarnas ovilja att låta somaliska kvinnor bära sin traditionella klädsel, särskilt slöjan eller *xjjaab*, på arbetsplatserna. Vissa kvinnor har accepterat att bära ”vanliga” kläder men de flesta avstår hellre från anställning än offrar sin traditionella klädsel. Ett annat problem är somaliernas motvilja mot reglerna på bostadsmarknaden. Somalierna är vana att bo med sina ”utvidgade familjer” under ett tak. Reglerna i städer som Minneapolis sätter gränser för hur många människor som får bo i en lägenhet, varför somalierna inte kan ha släktingar utanför kärnfamiljen boende hos sig. Det innebär i sin tur att äldre människor, som tvingas leva ensamma i små lägenheter, känner sig isolerade och lätt blir deprimerade. Ett tredje problem heter språksvårigheter, men här har somalierna, barn som vuxna, med entusiasm engagerat sig i kurser där de kan lära sig engelska.<sup>39</sup>

En enkät bland 30 organisationer (varav hälften svarade) gav följande rangordning av behoven i den somaliska gruppen (där rangordningen består av hur många organisationer som nämnt ett visst behov): boende, utbildning, arbete, kulturell anpassning, barnomsorg och transporter. Rapporten drar slutsatsen att ”delstatens välfärdssystem och offentliga socialhjälpssystem har i stor utsträckning kunnat möta dessa grundläggande behov samtidigt som ett antal gemenskapsbaserade organisationer som erbjuder social service har hjälpt till att fylla några av luckorna”.<sup>40</sup>



*Det är numera ont om bostäder för invandrare i centrala Minneapolis. Här ett av höghusen vid Riverside Plaza som rymmer många somalier.*

I rapporten sammanfattas också några tidigare studier av somalierna i Minnesota. Återkommande i dessa studier var svårigheterna att finna bostäder som är lagom stora och inte för dyra, att finna arbeten som motsvarar de sökandes yrkeserfarenheter, att finna arbetsgivare som ger utrymme åt kulturella traditioner (slöjan, bönestunder), språkliga svårigheter och de svårigheter som barnen möter när de börjar skolan.<sup>41</sup>

Avslutningsvis sammanfattar rapporten de starka sidorna i den somaliska gruppen, en sammanfattning som man efter en tids kontakt med somalierna i Minneapolis gärna skriver under på:

Att lyfta fram både starka sidor och behov är till god hjälp om man vill stödja somaliernas integration i det amerikanska samhället. Framgångsrika strategier måste bygga på dessa starka sidor. Somalierna har en stark känsla för familj och grupp. Att hjälpa varandra i tider av nöd är en grundsats i den muslimska tron. Många somalier i Minnesota har två eller tre jobb så att de kan skicka pengar till sina släktingar i hemlandet eller i flyktingläger. De öppnar också sina hem och erbjuder skydd åt andra och de ställer upp som frivilliga inom gruppgemenskapen genom att erbjuda hjälp med transporter och översättningar. Somalier är hårt arbetande, målmedvetna, djärva, flexibla och kapabla att lätt anpassa sig till nya miljöer.<sup>42</sup>

En tidigare (1999) redovisad behovsinventering, genomförd av Way to Grow, en organisation med fokus på barnfamiljer, byggde på intervjuer med 58 somalier och diskussioner i tre somaliska fokusgrupper. De behov som dominerade gällde utbildning, boende och barnomsorg. Här demonstrerades de vuxna somaliernas heta önskan att utbilda sig, särskilt i engelska språket. Trångboddheten för barnrika eller utvidgade familjer kom ofta på tal. Som det vanligaste barnomsorgsproblemet framstod bristen på ”utvidgade” familjemedlemmar och en lösning som diskuterades var att starta somaliska barndaghem. Tillgången till sjukvård utgjorde däremot inget större problem.<sup>43</sup>

## Språkfrågan

Engelska språket har bjudit somalierna en del svårigheter, men av såväl behovsinventeringar som samtal med enskilda individer framgår att de med liv och lust gett sig i kast med språkinläringen. I en artikel byggd på Wilder-enkäten från år 2000 konstaterar Katherine Fennelly och Nicole Palasz från University of Minnesota att somalierna är två eller tre gånger mer benägna än andra invandrargrupper (ryssar, hmong och mexikaner) att rapportera att de talar och förstår engelska utmärkt, mer benägna att läsa engelskspråkiga tidningar och att gå kurser i engelska. Enligt enkäten ansåg sig 40 procent av somalierna kunna engelska mycket bra och 30 procent ganska bra. Tre fjärdedelar läste engelskspråkiga tidningar och hälften tog kurser i engelska. Endast en procent av de somaliska männen men 18 procent av kvinnorna uppgav att de inte kunde någon engelska alls.<sup>44</sup>

Fennelly och Palasz finner det ”oklart om somalierna anlände med större kunskaper i engelska eller i vilken utsträckning deras högre deltagande i ESL-kurser har gett utdelning” (ESL står för English as a Second Language och är motsvarigheten till SFI, svenska för invandrare). Men författarna tror ändå att de somalier som lever i USA i större utsträckning än övriga invandrargrupper kommit i kontakt med engelskan före invandringen, inte minst genom att många av dem tillbringat tid i flyktingläger i det engelsktalande Kenya. Det finns uppskattningar som säger att endast 10 procent av somalierna lärde sig engelska eller italienska i hemlandet, men sådana språkkunskaper gav ofta företräde till högre befattningar. Och flerspråkiga somalier kan antas vara överrepresenterade bland flyktingarna i USA.<sup>45</sup>

## **En community-ledare**

Saeed Fahia är ledare för Confederation of Somali Community in Minnesota (CSCM), en av flera somaliska sammanslutningar för ömsesidigt stöd och hjälp i delstaten. Föreningen startade i början av 1990-talet, efter ett par års förberedelser, av 300 – 400 somalier. Den har sin verksamhet förlagd till Brian Coyle Center, där Saeed Fahia sitter inklämd i en skrubb om två gånger två meter bland pappershögar och med en ständigt ringande telefon.

Brian Coyle ingår i Pillsbury United Communities, som härstammar från ett s.k. settlementhus (dessa hus organiserades av socialt engagerade människor som flyttade in i fattigkvarter i slutet av 1800-talet; den svenska motsvarigheten är hemgård).

Det finns minst fyra andra somaliska community-organisationer i Minnesota: African Community Services, Somalian Women’s Association, Somali Benadiri Community of Minnesota och Somali Community of Minnesota.

Organisationsfloran är, som överallt i Amerika, vildvuxen. I Minnesota finns inte mindre än 166 icke vinstdrivande organisationer för afrikaner och afroamerikaner enligt en sammanställning från CURA.<sup>46</sup>



*Saeed Fabia, ledare för en av de somaliska gemenskaperna i Minnesota, har många bollar att hålla i luften.*

CSCM driver sju program:

- Ungdomsprogram: omfattar kultur, dialog mor – dotter, idrott och aktiviteter efter skolan.
- Social service för flyktingar: hjälper nyanlända med översättningar, ansökningar, anskaffning av bostad, engelskakurser, verifikation av yrkeserfarenheter, information om lagstiftning etc.
- Sysselsättningservice: hjälper såväl nyanlända som arbetslösa med flera år i landet med introduktion till den amerikanska arbetsmarknaden, jobsökning, hänvisning till lediga arbeten, uppföljning.
- Utbildning och information: information om medicin och hälsa, mentala hälsofrågor, familjerådgivning (hur man hanterar de påfrestningar som familjen utsätts för i en ny miljö) etc.

- Kapacitetsuppbyggnad: hjälper somalier att bli delaktiga i det amerikanska samhället genom att rösta i val, göra sina röster hörda i olika sammanhang där beslut fattas, starta företag.
- Kvinnocenter: erbjuder en rad tjänster till kvinnor i alla åldrar, exempelvis förberedelser för föräldraskap, studier och yrkesliv samt språkkurser.
- Rökavvänjning.

Som bekant förekommer inte bara tobak utan också kat i somaliska miljöer. ”Kat är olagligt och dyrt, pengarna går upp i rök”, kommenterar Saeed Fahia. ”Men vi har inget program mot det eftersom vi inte har hittat någon finansär.”

Verksamheter som de CSCM bedriver utförs i såväl konkurrens som samverkan. Andra aktörer konkurrerar om samma anslag från stat, stiftelser och företag och konkurrensen är hård. Det gäller att hela tiden visa resultat. Till en början, när somalier anlände till Amerika från inbördeskriget, hade de svårt att kommunicera med varandra och många små organisationer bildades. Efter hand har en konsolidering av och ökad samverkan inom det somaliska organisationslivet ägt rum.

En organisation som CSCM leds av en styrelse i vilken majoriteten måste vara flyktingar. Ambitionen är att dessutom balansera olika geografiska områden och klaner från Somalia i styrelsen. Därutöver vill man ha representanter för det amerikanska samhället, arbetsgivare, folk med kunskaper om juridik och programdesign.

”Prioriteringen i dag är att övergå från att tillgodose människors grundläggande behov till att hjälpa dem omvandla sina liv”, förklarar Saeed Fahia. Det gäller sådant som utbildning, att starta eget och utvidga affärerna till en bredare marknad, helt enkelt att hjälpa människor att nå ”nästa nivå” så att de kan bli fullödiga medborgare i det amerikanska samhället. ”Folk vill gärna spinna in sig i sin egen kokong, i gettot, där de inte möter så stora utmaningar. Nu måste de ut och skapa kontakter i sin omgivning. Det är utmaningen både för organisationer som vår och för de enskilda individerna.”

Ännu måste förvisso en del grundläggande behov tillgodoses. Det förekommer fortfarande en somalisk anhöriginvandring till Minnesota. I början var det lätt för nyanlända att hitta bostad. Nu-

mera är ”allmännyttans” bostäder (public housing) fyllda och det är svårt att hitta öppningar på bostadsmarknaden. Det finns somalier som köper hus. Ett problem i det sammanhanget är att konservativa muslimer inte vill ha med ränta att göra och därför väntar med att köpa hus tills de kan lägga upp hela köpesumman kontant.

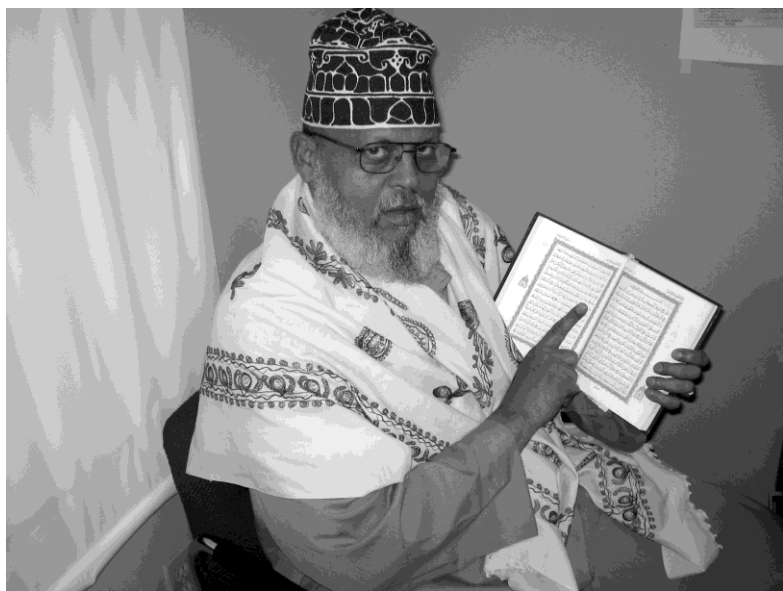
Somalierna måste också lära sig att fungera i politiken. Efter årtionden av diktatur och inbördeskrig måste de lära på nytt hur man röstar och deltar i det politiska livet. Mellan 5 000 och 7 000 somalier i Minnesota har blivit amerikanska medborgare och allt fler blir medborgare eftersom tiden går. Det innebär att gruppen väcker intresse bland lokala och nationella politiker. Politiker börjar komma till den somaliska gruppen för att debattera, men enligt Saeed Fahia är engagemanget och deltagandet bland somalierna ännu svagt: ”Människorna är inne i en läroprocess. Men det finns också en apati. Folk säger att ’jag vet ingenting’. Ibland kommer de till mig och frågar vem de ska rösta på. Jag kan bara säga att det är deras beslut. Ibland startar ett rykte om att ’this is our guy’. År 2000 röstade många somalier på Bush, därför att han är socialkonservativ.”

Det finns somalier som har kandiderat till olika politiska poster. En man kandiderade till posten som borgmästare i Minneapolis. Han fick bara 160 röster men blev i alla fall ”synlig” och arbetar nu för en senator. En annan man kandiderade i valet till stadsfullmäktige (city council) men föll bort i primärvalen. En annan man, som varit länge i USA, kandiderade till skolstyrelsen och var nära att lyckas. Dessa kandidater har inte försökt driva specifikt somaliska frågor. Fahia menar att det är för tidigt för somalierna att göra politiska karriärer eftersom de flesta varit i landet i mindre än tio år.

## Shejken talar

När jag äter middag i köpcentret tillsammans med Said Mohamed kommer shejk Sàad Muse fram till vårt bord. Han är en av tioalet äldre och lärda religiösa ledare i den somaliska gemenskapen i tvillingstäderna. Nu har han något på hjärtat.

Jag frågar hur det somaliska samhället går ihop med det amerikanska. Shejken ger ett långt svar på somaliska och Said översätter. Det visar sig att den andlige ledaren har ett intresse för ekonomisk historia!



*Sheik Sàad Muse, den religiöse ledaren med Koranen, tror att de somaliska och amerikanska kulturerna låter sig förenas.*

I sammanfattning lyder shejkens svar som följer: Somalierna är vana vid att resa i världen. Afrikas horn är strategiskt beläget och det finns en lång historia av handel mellan Somalia, Egypten och Indien. Somalier sålde rökelse till Indien och Kina i utbyte mot kläder och jordbruksredskap. Många människor har också genom historien passerat genom Somalia. Somalier deltog i andra världskriget som soldater för Storbritannien, Frankrike och Italien. Somalierna har, kort sagt, en lång tradition av att umgås med andra folk. De är "överlevare" och har lätt för att anpassa sig var som helst i världen, även i Minnesotas stränga klimat. Samtidigt är den amerikanska kulturen inkluderande och tvingar ingen att vara något man inte vill vara. "Vi kan vara somalier, muslimer och amerikaner på en gång."

"För utomstående kan den somaliska gemenskapen verka homogen och sluten", fortsätter Sàad Muse. "I början vill man bevara sin kultur och religion. Med tiden mognar man och blir som amerikaner är mest. Man känner sig trygg och bekväm och behöver inte vara rädd för att förlora sin identitet." Även bland äldste och lärde är sålunda attityden öppen och sammanfaller med den dynamiske företagarens åsikt: det gäller att förena det bästa från två världar.



## **Förhållandet till afroamerikaner**

Som framskymtat här och var i de redovisade samtalen med olika somalier är det just ingen som anser sig ha mött utslag av direkt rasism i Minneapolis och Minnesota till skillnad från i andra amerikanska städer och delstater.

En fråga som kommer upp av och till i samtalen med somalier är emellertid deras förhållande till infödda afroamerikaner. Det talas om spänningar mellan de båda grupperna, om att afroamerikanerna är misstänksamma mot somalierna, som ofta har bättre utbildning och (som flyktingar) bättre tillgång till social service och som ger uttryck åt en obotlig optimism och företagaranda. Som någon uttrycker saken: "Afroamerikanerna ser somaliernas framgångar och tror att de beror på att de får en massa pengar från staten." Spänningarna tycks i första hand ha tagit sig uttryck i bråk mellan barn i skolorna.

# 10. Frågor, svar, hypoteser

Vi återvänder nu, från vår utflykt till Minneapolis gator, butiker och kontor, till de frågor som ställdes i avsnitt 5 och som pockar på preliminära svar.

## Företagandet

Vi börjar med de frågor som stått i centrum för uppmärksamheten, frågorna om det livliga företaget.

- Hur många somaliska företag finns det?

Här får vi förlita oss på Hussein Samatar, den drivande kraften bakom African Development Center, som hävdar att antalet somaliska företag i Minnesota hösten 2005 var 800 och som i sin artikel om somaliska företagare i tvillingstäderna angav antalet företag våren 2004 till 550. Om vi utgår från att det finns ca 25 000 somalier i Minnesota och att hälften av dem är i yrkesverksam ålder (20-64 år) blir resultatet att 6 – 7 procent av somalierna driver företag (och att 4 – 5 procent gjorde det för halvannat år sen). Förmodligen är siffran högre i Minneapolis, eftersom det är där den koncentrerade enklaven och de somaliska köpcentren finns. Här kan man jämföra med förhållandena i Sverige: år 2003 fanns 38 somaliafödda egenföretagare i landet, vilket betyder att endast en tredjedels procent av somalierna i yrkesverksam ålder var företagare!<sup>47</sup>

- Hur ser balansen ut mellan ensamföretagare och företagare med anställda?

Jag har inga siffror att presentera men det verkar som om förhållandet bland somalierna i Minneapolis är detsamma som i de flesta immigrantenklaiver: ensamföretagare utan anställda utgör den överväldigande majoriteten.

- Vilka nischer har somalierna erövrat?

Somalierna i Minnesota började som livsmedelsarbetare, fortsatte som taxichaufförer, parkeringsvakter, städare och butiksanställda. Därefter öppnade de egna butiker för att tillgodose sina landsmäns behov: livsmedelsbutiker, restauranger, klädesaffärer etc. Andra behov som öppnat affärsmöjligheter handlar om att (som fallet Omer Hassan demonstrerar) hjälpa somalierna hitta rätt i den amerikanska invandrar- och skattebyråkratin, om att (fallen Abdirahman Omar och Salah Ahmed) kommunicera via Internet och förmedla pengar till släktingar i Somalia eller flyktingläger, om att (fallet Yosseph Budle) erbjuda försäkrings- och reseservice.

- Vilka erfarenheter och bedömningar ligger bakom valet av nisch?

Många somalier har, i en eller annan form, genom familj och släkt i Somalia, erfarenhet av affärs- och handelsverksamhet. I vissa fall har de, som vår företagarkavalkad visar, haft kunskaper från hemlandet (Omer Hassan som revisor) eller flyktinglägren (Salah Ahmed som datorreparatör) som de kunnat slå mynt av i USA. I andra fall har de, utan speciella förkunskaper, ockuperat traditionella nischer (Malyun Ali i klädes- och hygienbranschen, Jamal Hashi i restaurangbranschen) eller sökt sig ett par steg upp i ”behovspyramiden” (Yosseph Budle i försäkrings- och resebranschen).

- Räder det ”kannibalistisk konkurrens” inom några av dessa nischer?

Företagandet har, precis som själva inflyttningen till Minnesota och Minneapolis, karaktär av ”följa John”. Den företagare som har hittat en nisch som ger hyfsad avkastning får snart efterföljare och därmed hård konkurrens. Så länge den somaliska befolkningen ökar, så att kundkretsen växer, och så länge dess ekonomi förbättras, så att behoven förfinas och företagarna kan specialisera sig, behöver konkurrensen kanske inte bli direkt ”kannibalistisk”, men på sikt kan företagandet knappast fortsätta att öka i samma takt som hittills försåvitt man inte vidgar marknaden utöver den egna gruppen.

- Varifrån kommer startkapitalet – familj, släkt, vänner, klan, banker, myndigheter?

Det vanliga tycks vara att den blivande företagaren samlar ihop startkapitalet inom familje-, släkt- och vänkretsen eller skrapar ihop det genom lönearbete. Det verkar också finnas en tendens att kasta goda pengar efter dåliga, att, om affärerna går dåligt, företagaren lönearbetar vid sidan om och subventionerar sin egen affärsverksamhet eller att familjemedlemmar arbetar gratis. Det finns en motvilja mot att låna i bank eftersom man då måste betala ränta.

- Förekommer s.k. roterande sparande- och kreditföreningar?

Inte minst bland kvinnor förekommer en slags spar- och låne-cirklar där var och en skjuter till en viss summa varpå deltagarna i tur och ordning kan ta ut det samlade kapitalet för att starta företag eller tillgodose något annat angeläget behov.

- Vilka är anställda – familjemedlemmar, släkt, vänner, klan, landsmän, människor från andra etniska grupper?

De flesta företagarna är som sagt ensamföretagare. Dessutom kan man räkna med att, framför allt i butiker där det inte krävs någon särskild kompetens, familjemedlemmar hjälper till. I övrigt har jag inte kunnat få fram särskilt mycket information om hur kretsen av anställda ser ut i de somaliska företagen. Om vi tar restaurangen Safari som exempel består majoriteten av anställda av andra afrikaner och hispanics, vilket antagligen hänger samman med att man har som ambition att vidga kundkretsen utöver den somaliska gruppen.

- Hur ser kundkretsen ut – består den mest av somalier i enklaven?

Ännu så länge är de flesta affärsverksamheter inriktade på att tillgodose den somaliska gruppens behov. Allteftersom dessa behov blir mer avancerade kan också verksamheterna expandera och bli mer förfinade.

- Hur ser den framtida marknaden ut – fortsatt satsning på den egna etniska gruppen eller ett utbud som riktar sig till en bredare kundkrets?

De flesta somalier som man talar med, inte minst företagarna, är inne på att utbudet framöver måste vidgas till en bredare kundkrets. Det gäller även de tidigaste och mest elementära verksamheterna: livsmedelsbutiker kan bli livsmedelshallar med ett bredare sortiment, restauranger kan attrahera vanliga amerikaner och turister – varför skulle inte den afrikanska maten kunna göra samma segertåg över Amerika och världen som t.ex. den mexikanska har gjort? Företag som hjälper somalier till rätta i den amerikanska byråkratin (Omer Hassan) kan hjälpa också andra invandrare, driftiga företagare som hittar nya nischer som försäkringsagenturer och resebyåer (Yosseph Budle) torde kunna göra inbrytningar i andra grupper och bensinstationer verkar vara en nisch som flera somalier (inte bara Malyun Ali) siktar in sig på.

- Hur har de somaliska köpcentren kunnat uppstå?

Att dessa imponerande köpcenter kunnat uppstå är inte i första hand somaliernas egen förtjänst. Det är andra företagare – med en palestinier i täten – som identifierat och gjort affär av ett behov i den somaliska gruppen.

## **Den somaliska enklavens organisering**

Vi övergår nu till frågor som mer allmänt rör somaliernas situation och organisering i Minneapolis.

- Varför hamnade somalierna just här?

Avgörande för att den somaliska kedjemigrationen till Minnesota och Minneapolis kom igång var, efter vad man kan förstå, god tillgång på arbeten i framför allt livsmedelsindustrin, utvecklad ”infrastruktur” för att ta emot flyktingar, hyfsad tillgång på bostäder och att myndigheter, utbildningssystem och befolkning i allmänhet har skaffat sig gott rykte.

- Hur klarar somalierna, när de lever i en enklav, av det engelska språket?

Somalierna har från hemlandet en tradition av flerspråkighet som i viss mån inkluderar engelska. En del av dem har haft möjlighet att bättra på engelskan i flyktingläger i Kenya. De har en utbildningsörst och företaganda som, för att komma till sin rätt, kräver språkliga färdigheter. All information tyder på att somalierna är flitiga deltagare på de många kurser i engelska som erbjuds. De behärskar engelska språket bättre än andra jämförbara invandrargrupper i "tvillingstäderna". Den jämförelsevis låga arbetslösheten i Minnesota – under 1990-talet var arbetsmarknaden i det närmaste överhettad – har dessutom inneburit att arbetsgivarna inte varit så kitsliga i sina krav på engelskakunskaper. Nykomlingar har snabbt kunnat ta sig in på arbetsmarknaden och kunnat lära sig engelska där. Låga språkkrav kan på så vis, paradoxalt nog, underlätta språkinläringen.

- Hur ser sammanhållningen och förtroendet ut inom den somaliska gruppen?

Till en början fanns det, enligt vittnesmålen från Minneapolis, splittring och misstänksamhet bland somalierna, men ett förtroendekapital har uppenbarligen ackumulerats efter hand som de ekonomiska, sociala och kulturella verksamheterna har expanderat och det förefaller som om det somaliska föreningslivet har konsoliderats.

- Hur kan det komma sig att förtroendet tycks vara stort i Minneapolis med tanke på vad som hänt i Somalia?

För det första består den somaliska befolkningen i Minneapolis av flyktingar och deras anhöriga, alltså rimligtvis mindre av stridstuppar och mera av offer för stridigheterna. För det andra har Minneapolis troligen i hög grad attraherat människor med företaganda och utbildningsörst – konstruktiva och inte destruktiva individer. För det tredje har somalierna i Minneapolis skördat framgångar och när krubban fylls på behöver hästarna inte bitas.

- Vilken roll spelar klansystemet?

Denna fråga är alltför "kulturspecifik" för att jag som utomstående betraktare ska kunna ge något vettigt svar. Om man får tro en man

som Yosseph Budle spelar klansystemet en betydande roll, men en roll som ändå är i gradvis avtagande allteftersom människor anpassar sig till den amerikanska miljön. Said Mohamed har en liknande inställning. Klansystemet har varit en källa till ömsesidig hjälp. Men: "Mitt barn har ingen aning om sitt stamträd och jag tänker inte lära henne det." Ett omdöme, i en artikel om somaliska köpcenter, låter som följer: "Bland invandrare spelar klienttillhörighet en avgörande roll i de nätverk som förbinder dem som emigrerat med varandra och med dem som är kvar i Somalia. Men man talar sällan öppet med utomstående om dessa förbindelser. Affärsfolket vid Karmel Square föredrar att säga att 'vi är en enda somalisk gemenskap'."<sup>48</sup>

- Hur kan ensamstående mödrar med många barn försörja sig?

Klagomål har framförts (i Wilder-centrets fokusgrupper) om att de som har stora familjer svårt kan bli självförsörjande; det torde i hög grad handla om ensamstående mödrar. De somaliska kvinnorna har visserligen tillgång till subventionerad amerikansk barnomsorg, men de flesta verkar föredra att ordna barnomsorgen på privat väg. Det torde då uppstå en arbetsdelning så att vissa kvinnor lönearbetar eller startar företag medan andra ställer upp som dagmammor för dem som arbetar.

- Vad händer i relationen mellan män och kvinnor och mellan generationer när en etnisk enklav anläggs i ett individualistiskt och sekulariserat samhälle?

Det är naturligtvis svårt att få eller ge enkla svar på en så komplicerad fråga. Det faktum att de män man som tillfällig besökare möter är påtagligt öppna och utåtriktade medan kvinnorna är reserverade och tillbakadragna antyder att den somaliska gruppen ännu så länge är präglad av traditioner och beteenden som är allt annat än amerikanska. Kvinnornas motvilja mot att lämna barnen till amerikanska dagis eller att – som i Yosseph Budles fall – barnen skickas hem till Somalia för en tid är tecken på att kulturmötena inte är friktionsfria. Men samtidigt möter man – även hos en religiös ledare som shejk Såad Muse – en öppen attityd som inte andas skräck för den amerikanska mainstreamkulturen. De flesta verkar tro att de somaliska traditionerna är så "böjliga" att de kan anpassas till livet i Amerika

utan att knäckas. Den inställning som skyntar fram – det gäller att förena det bästa från två världar – verkar hoppfull i sin pragmatism.

Ett par av de studier som tidigare omnämnts ger vissa upplysningar om somaliernas inställning. Way to Grow-studien från 1999 talar om att ”relationerna mellan man och hustru och förälder och barn ifrågasätts och omförhandlas”. Många av de föräldrar som deltog i studien oroade sig för droger, alkohol och inflytandet från TV. ”Föräldrarna kände att den känsla av frihet som barn och tonåringar har tagit till sig från den amerikanska kulturen har undergrävt deras förmåga att upprätthålla kontroll.” Wilder-enkäten från år 2000 ger också ett par intressanta upplysningar. På frågan om de anser att deras barns lärare vet tillräckligt om den somaliska kulturen svarade 60 procent ja. På frågan om hur barnen bör bli när de växer upp svarade 19 procent ”bli mer amerikanska”, 41 procent ”bevara den egna kulturen” och 40 procent ”både och”.<sup>49</sup>

- Vad kan tänkas hända om/när medelklassen flyttar från enklaven till förorterna?

Vad som döljer sig bakom denna fråga är de infödda afroamerikanernas erfarenhet – gettot blev en destruktiv miljö när den svarta medelklassen flyttade ut. Hur en sådan process kan slå i en grupp som den somaliska är inte lätt att säga. Men eftersom kulturen och sammanhållningen från början är mycket kraftigare i den somaliska gruppen än i den afroamerikanska är det inte säkert att en utflyttning får samma förlopp som den en gång fick i gettot. Kanske dröjer medelklassen med att flytta, kanske blir det en kraftfull kedjemigration från innerstaden till förorten? Hussein Samatar menar att medelklassen tenderar att hellre stanna i innerstaden än att lämna gemenskapen, trots att det är billigare att bo i förorten. Yosseph Budle, som själv bor i förorten, ser det som naturligt att människor först flyttar ihop i en enklav och därefter, när de har råd, flyttar ut och köper hus, men samtidigt betonar han vikten av att grupp känslan lever kvar. Abbdulaziz Ali talar om att somalierna är i full gång med den klassiska klassresan från innerstadens bostadskaserner till förortens villaområden.

- I vilken utsträckning organiseras jobbcener, utbildning, barnomsorg och hälsovård inom den egna gemenskapen?



Det finns, som exemplet Saeed Fahia och Confederation of Somali Community in Minnesota demonstrerar, en väl utvecklad flora av aktiviteter där somalier tillgodoser sina landsmäns sociala behov. Detta garanterar att "handläggarna" har goda kunskaper om "klienternas" behov. I och med att dessa verksamheter opererar i en konkurrensmiljö med hjälp av anslag från stat, stiftelser och företag torde det också finnas garantier för att de visar konkreta resultat och inte förvandlas till "terapiverkstäder". Om man vidgar perspektivet är den sociala aktiviteten bland somalierna i Minneapolis ett gott exempel på hur det ofta ser ut i den anglosaxiska världen. Där arbetar människor ur olika minoriteter och etniska grupper för att tillgodose dessa gruppers behov medan det i Kontinentaleuropa normalt är infödda experter som har till uppgift att lösa olika gruppers problem.

- Vilka är gruppens ledare – företagare, politiker, klanledare, religiösa ledare?

En gissning är att gruppens ledare består av tre kategorier: framgångsrika affärsmän, ledare för gemenskapsbaserade organisationer och religiösa ledare. Det finns några somalier som har försökt ta steget in i politiken, men de har inte i första hand framträtt som ledare för den egna gruppen utan försökt göra individuell karriär. Huruvida klanförhållanden döljer sig bakom de ekonomiska, sociala och religiösa fasaderna undandrar sig min bedömning.

- I vilken mån finansieras sociala och kulturella aktiviteter av resurser genererade inom enklaven respektive av myndigheterna?

Det allmänna intrycket är att dessa aktiviteter i första hand finansieras av myndigheter, stiftelser och större företag och inte så mycket av den somaliska egenföretagarverksamheten. Det somaliska företagarandet bedrivs ännu så länge i en skala som inte genererar stora vinster och en del av de vinster som uppkommer måste i första hand användas för konsumtion, hjälp till släktingar i Somalia eller expansion genom återplöjning.

- Vilken betydelse har flyktingstatusen spelat för stöd från myndigheterna?

Flyktingar kan på ett annat sätt än arbetskraftsinvandrare räkna på stöd från myndigheterna. Den rika floran av ”non-profits” spelar också en viktig roll.

## Avslutande hypoteser

Under mina samtal i Minneapolis utkristalliserades några enkla sammanfattande förklaringar till eller hypoteser om varför den somaliska gruppen där lyckats utveckla en dynamik som tycks sakna motsvarighet på andra håll i USA och naturligtvis i Kontinentaleuropa. Emellanåt ”testade” jag hypoteserna på mina samtalspartners/intervjupersoner. Dessa hypoteser – och några av de svar som de utlöste – får tjäna som avslutning på en odysse genom några kvarter i en amerikansk storstad. Vi börjar med den mottagande miljön:

- Somalierna hade turen att komma till USA i en högkonjunktur när arbetsgivarna sökte arbetskraft med ljus och lykta och möttes därmed av låga trösklar (t.ex. i form av krav på språkkunskaper) på arbetsmarknaden. Minnesota och Minneapolis har dessutom starkare arbetsmarknad än USA över lag och det är, som i hela USA, lätt att starta företag.

Denna hypotes har mycket som talar för sig. Chefen på ”medborgarhuset” Brian Coyle Center, Rhonda Eastlund, har jobbat med somalier i tio år och menar att arbetsgivarna under 1990-talets högkonjunktur inte brydde sig så mycket om invandrarnas språkkunskaper; i dag är situationen en annan. De somalier som kom till USA fick sålunda snabbt fäste på arbetsmarknaden och kunde visa vad de går för. Här kan man jämföra med de somalier som kom till Sverige i början av 1990-talet och hamnade i århundradets värsta lågkonjunktur. Dock: den somaliska inflyttningen till Minnesota har sin tyngdpunkt förlagd senare i tiden (den var störst åren 1999-2001) än den somaliska invandringen till Sverige (som var störst 1991-94) och tiden i en ny miljö har som bekant betydelse för sannolikheten att få fäste på arbetsmarknaden.

- Minnesota erbjuder, tack vare en lång tradition av invandring, en ”accepterande” och jämförelsevis fördomsfri miljö.

Hypotesen figurerar allt som oftast i samtal med somalier, men den är naturligtvis svår att få grepp om och inbjuder till invändningar. För det första är en lång tradition av invandring ingen garanti mot konflikter och fördomar; det finns otaliga exempel på motsatsen. För det andra är Minnesota naturligtvis inte fritt från invandrarfientliga strömningar.<sup>50</sup> Nyckelordet är ”jämförelsevis”.

- Minnesota och Minneapolis är till stor del präglade av skandinaviska invandrare och progressiva politiska traditioner, vilket möjligtvis kan förklara att den sociala service och utbildning som erbjuds är bättre än i många andra amerikanska delstater och städer.

Hypotesen dyker upp i samtal med såväl somalier som bedömare utanför den somaliska gruppen. Att Minnesota med amerikanska mått mätt är något av en välfärdsstat kan knappast betvivlas. Minnesota har åtskilliga gånger blivit rankad som den delstat i USA som har högst livskvalitet. År 2003 blev delstaten av hjälporganisationen United Way of America utsedd till den mest ”omtänksamma” delstaten i nationen. Minnesota är en av de stater som har lägst andel under fattigdomsstrecket – 6,5 procent i snitt åren 2000-2002 jämfört med det nationella snittet på 11,7 procent – och hela 95 procent av invånarna har sjukvårdsförsäkring tack vare det subventionerade programmet MinnesotaCare.<sup>51</sup> Att Minnesotas ”omtänksamhet” beror på ett skandinaviskt arv är förstås svårt att bevisa, men tanken behöver för den skull inte vara galen. Det är väl känt att olika delar av USA förvaltar olika traditioner med rötter i de invandrade befolkningarnas mentaliteter och kulturer. Så t.ex. har den progressiva ledarstaten Wisconsin historiskt sett beskrivits som en miljö dominerad av tyskutbildade intellektuella och befolkad av tyska immigranter.

- Minnesota har en tradition av flyktinginvandring, vilket innebär att det finns en infrastruktur eller ett nätverk av offentliga, privata och frivilliga aktörer som hjälper flyktinggrupper – som den somaliska – att komma till rätta i den nya miljön.

Denna hypotes svävar framför allt över samtal med personer som betraktar den somaliska gruppen utifrån (Margie Siegel vid Community Leadership Institute, Joe Wurl vid Immigration History Research Center). Somalierna själva verkar, förstäligt nog, mindre intresserade av att betona att de genom sin flyktingstatus behandlats mer generöst än arbetskraftsinvandrare.

- Somalierna har haft relativt goda engelskakunskaper med i bagaget till USA.

Det finns visst stöd för hypotesen. En del universitetsutbildade har lärt sig engelska i Somalia, andra kan ha lärt sig språket i flyktingläger i Kenya och det verkar inte orimligt att engelsktalande i första hand sökt sig till anglosaxiskt präglade länder. Bland våra intervju-personer har hypotesen såväl anhängare som motståndare. Omer Hassan betonar att somalierna är flerspråkiga och kunnat lära sig engelska på universitetsnivå i hemlandet eller i flyktinglägren. Däremot hävdar Abdulaziz Ali att få somalier kunde engelska när de kom till USA. På gymnasiet (high school) i Somalia lärde de sig inte engelska och på universitetet läste man i första hand italienska som främmande språk. De enda som lärde sig engelska var lärarna. Och de få som kunde engelska när de kom till Amerika hade en sådan accent att de knappast kunde göra sig förstådda.

- Det har funnits en selektering bland somalierna på så vis att de mest företagsamma har sökt sig till USA och de mest företag-samma bland de företagsamma till Minnesota.

Denna hypotes får visst stöd i Wilder-enkäten med 218 somalier från år 2000. 54 procent svarade att de främst sökt sig till USA för att få arbete och 62 procent hade bott någon annanstans i USA innan de flyttade till Minnesota. De intervju-personer som haft synpunkter i denna fråga lutar åt att det till en början inte fanns någon selektering men att efter hand sekundärflyttarna sökt sig till USA i allmänhet och Minnesota i synnerhet. Så menar Yosseph Budle att somalierna i flyktinglägren inte kunde välja vart de ville åka men att med tiden gräddan av somalier kommit till USA och gräddan av gräddan till Minnesota. Många somalier kom först till Europa och

flyttade därifrån till USA. Abdulaziz Ali och Said Mohamed svarar på den direkta frågan om hur ”snacket gick” hemma i Somalia om Sverige respektive USA så här: Om Skandinavien hette det att länderna är rika och att man får en garanterad tillvaro. Om Amerika hette det att ”you work hard and you earn something”. Men båda menar att det inte gick att kalkylera som så att ”jag vill åka till Sverige i stället för till USA för att kunna få sjukförsäkring”. Människor kunde inte på det sättet välja och vraka mellan olika länder. De åkte dit de fick komma. I USA försökte immigrationsmyndigheterna sprida dem över hela landet för att sprida kostnaderna för socialtjänsten. Men många flyttade snart nog från den ort där de blivit placerade till just Minneapolis.<sup>52</sup>

- Somalierna har, genom att de koncentrerats till en enklav, uppnått en ”kritisk massa” där de kunnat slå mynt av den egna gruppens behov. När processen väl kommit igång blir den närmast självgående.

Hypotesen är närmast en precisering av den föregående och en variant på litteraturens tal om ”magneter” och den har mycket som talar för sig. Av de enskilda företagarnas berättelser framgår att de, när de levtt på andra håll i USA, fått upp ögonen för den marknad som var under tillväxt i Minnesota och Minneapolis. Omer Hassan: ”Där det är mer folk finns det större efterfrågan vilket leder till större utbud.” Yosseph Budle: ”Ryktet om att man kan lyckas gör att de som vill lyckas kedjemigrerar.”

- Somalierna är förhållandevis pragmatiska i det att de visserligen vill bevara det egna kulturella arvet men samtidigt vill integreras i och ta till sig det bästa av den amerikanska kulturen.

Vi har sett såväl den dynamiske företagaren som den religiöse ledaren ge uttryck åt en pragmatisk kultursyn, enligt vilken det gäller att förena det bästa från två världar. Till en del kan denna kultursyn tänkas hänga samman med att det är de mest västorienterade och företagsamma somalierna som har flyttat till Minneapolis. Till en del är synsättet nog snarare en effekt av än en förklaring till somaliernas framsteg. Framgång leder till självförtroende och till ett minskat behov av att inta försvarspositioner.

De olika – varandra delvis överlappande – hypoteserna eller förklaringarna är sammanfattningsvis:

### **Minneapolis**

Accepterande miljö  
Bra arbetsmarknad  
God social service  
Nätverk för flyktingar

### **Somalierna**

Vissa förkunskaper i engelska  
Selektering av företagsamma  
Kritisk massa  
Pragmatisk kultursyn

Det förefaller som om växelverkan mellan dessa faktorer kan ha antagit karaktären av en kumulativ process. Minnesota och Minneapolis har erbjudit den amerikanska modellens kraftfulla incitament för arbete och företagande på en stark arbetsmarknad tillsammans med en för amerikanska förhållanden ovanligt accepterande miljö och god social service samt ett etablerat organisatoriskt nätverk för flyktingar. Detta har lockat ett antal somalier, av vilka vissa haft förkunskaper i engelska, och så småningom har enklavekonomin attraherat allt fler företagsamma somalier, vilket lett till en ekonomisk ”take off” och en påtaglig självorganisering för att hantera den egna gruppens behov. De ekonomiska och sociala framstegen, och det därigenom växande självförtroendet, har i sin tur lett till en förhållandevis pragmatisk syn på mötet mellan somalisk och amerikansk kultur. (Naturligtvis är omöjligt att veta om kultursynen är lika pragmatisk inom alla delar av den somaliska gruppen som bland dem jag har råkat komma i kontakt med och om den är lika pragmatisk i handling som i ord.)

Ännu så länge kan man inte tala om att gruppen har uppnått något slags välstånd. De somaliska flyktingarna är bara i början av sina liv i Minnesota och dessutom sänder de en stor del av sina inkomster till släktingar i hemlandet eller i flyktingläger. Att de har kraftiga incitament för att arbeta och tjäna pengar och samtidigt fortfarande är ganska fattiga framstår mot den bakgrunden inte som särskilt märkligt.

Frågan är hur pass unik mixen av faktorer i fallet somalier i Minneapolis är. Kan den formuleras som receptet i en drinkbok för att hållas upp och avnjutas i en annan miljö? Knappast. Men kanske kan den i andra miljöer föranleda en eller annan fundering över hur ingredienser och blandningar där ser ut.

# Många tack

Jag har många att tacka för att denna skrift blivit verklighet: Faisal Mussa, som jag handledde när han skrev sin trebetygsuppsats i ekonomisk historia, ”Somalier i skymningsland” (2003), var den förste som uppmärksammade mig på somalierna i Minneapolis. Abdulaziz Ali och Said Mohamed, handläggare vid jobbcenter, vägledde mig när jag i september 2004 gjorde ett endagsbesök hos somalierna i Minneapolis. Fredrik Rakar och Mathias Blob vid den nystartade tankesmedjan Zufi i Malmö reagerade med omedelbar entusiasm på min projektidé och ställde upp som finansärer och bollplank, detta vid en tidpunkt då jag efter kontakter med flera etablerade tankesmedjor hade gett upp hoppet om finansiell uppbackning. Said Mohamed ställde återigen upp som guide vid ett femdagars besök i Minneapolis i oktober 2005. Alla de somalier och andra som kommer till tals i skriften delade generöst med sig av tid och synpunkter när jag kom dragande med mina frågor. Barbara Ronningen vid Minnesota State Demographic Center försåg mig med en del siffror och Andy Wilhite vid Minnesota Historical Society med en del artiklar. Jag har också fått hjälp och kommentarer av ett par svenska kollegor och vänner, Pieter Bevelander och Kirk Scott.

# Noter

---

<sup>1</sup> *Delaktighet för integration – att stimulera integrationsprocessen för somalisktalande i Sverige*. Integrationsverkets rapportserie 1999:4.

<sup>2</sup> Fenomenet har på sistone ägnats en hel del uppmärksamhet. Se t.ex. Steven Gold, ”Etniskt företagande lyfter hela gruppen”, *Axess* nr 4 2005, och Aje Carlbom, ”Enklaven utmanar nationalstaten”, *Axess* nr 7 2005.

<sup>3</sup> Se Gold och Peter Elmlund, ”Stadsplaneringen skapar barriärer för invandrare”, *Axess* nr 4 2005.

<sup>4</sup> Samtalen med somalier i Minneapolis ägde rum under en vecka i oktober 2005. Samtalet med arbetsförmedlaren Abdulaziz Ali ägde dock rum redan under ett dagslångt besök i september 2004.

<sup>5</sup> Se Steven A. Camarota & Nora McArdle, ”Where Immigrants Live: An Examination of State Residency of the Foreign Born by Country of Origin in 1990 and 2000”, Center for Immigration Studies, September 2003 (<http://www.cis.org/articles/2003/back1203.html> 2005-10-31), tabell 7, och ”Minnesota among top destinations for Somalis”, *Minneapolis Star Tribune*, 17/3 2002. De uppskattningar som nämns i denna artikel är 60 000 – 70 000 i Toronto, 18 000 – 27 000 i Minnesota, 17 000 i Columbus, 5 000 i Seattle och ”tusentals” i San Diego. Den senaste folkräkningen i Kanada, 2001, uppskattade antalet somalier i Toronto till dryga 17 000.

<sup>6</sup> Barbara J. Ronningen, ”Estimates of Selected Immigrant Populations in Minnesota: 2004”, *Minnesota State Demographic Center Population Notes*, June 2004. Se även ”Immigrants in the Twin Cities: A Snapshot”, Greater Twin Cities United Way 2002, ”Somali refugees”, *Minneapolis Star Tribune*, 16/3 2002, och ”Immigration in Minnesota”, Minneapolis Foundation 2005, (<http://www.mplsfoundation.org/immigration/africa.htm> 2005-11-21). Det finns flera skäl till att somaliernas antal underskattas i folkräkningen: de är misstänksamma mot statligt intrång i privatlivet, många har fler barn i hushållet (lägenheten) än vad som är tillåtet och det är oklart hur många som betecknat sig som ”svarta” respektive uppgett sitt nationella ursprung. Se Erin Galbally, ”Faces of Minnesota: Somalis”, Minnesota Public Radio ([http://news.mpr.org/features/200104/04\\_galballye\\_somalis-m](http://news.mpr.org/features/200104/04_galballye_somalis-m) 2003-09-18)

<sup>7</sup> Hela storstadsområdet ”Twin Cities metropolitan area” har ca 3 miljoner invånare.

<sup>8</sup> Anduin Wilhide, ”A Place to Call Home: Immigration and Community-Building in the Cedar-Riverside Neighborhood of Minneapolis”, Senior



---

Thesis, University of Wisconsin-Madison, 2003, sid. 94, 104. Detta och följande citat ur litteraturen har jag själv översatt från engelska till svenska.

<sup>9</sup> David A. Lanegran, "Swedish Neighborhoods of the Twin Cities: From Swede Hollow to Arlington Hills, From Snoose Boulevard to Minnehaha Parkway", i Philip J. Anderson & Dag Blanck (red.), *Swedes in the Twin Cities: Immigrant Life and Minnesota's Urban Frontier*. St Paul: Minnesota Historical Society, 2001, sid. 50.

<sup>10</sup> Anne Gillespie Lewis, *Swedes in Minnesota*. St Paul: Minnesota Historical Society Press, 2004, sid. 32-33. Se även Anne Gillespie Lewis, *So Far Away in the World: Stories from the Swedish Twin Cities*. Minneapolis: Nodin Press, 2002.

<sup>11</sup> Se t.ex. "The New Face of Minnesota", specialupplaga till *Saint Paul Pioneer Press*, våren 2000; "Somalis came here indirectly: growth is rapid", *Minneapolis Star Tribune*, 17/3 2002; "Immigration in Minnesota: Challenges and Opportunities", The League of Women Voters of Minnesota Education Fund, december 2002. Av sistnämnda rapport framgår att 8 procent av invandrarna till USA var flyktingar 1998 medan motsvarande siffra i Minnesota var 24 procent. Den första etappen på somaliernas väg in i Minnesota tycks ha varit kalkonindustrin i Marshall, en liten stad med 12 000 invånare.

<sup>12</sup> Det har förekommit uppgifter om att många familjer skickar 40 till 75 procent av sina inkomster till släktingar. Se Dee DePass & Joy Powell, "Somali refugees send big share of income back home", *Minneapolis Star Tribune*, 19/11 2000.

<sup>13</sup> Statistiken från 2000 Census har ställts till förfogande av Barbara J. Ronning vid Minnesota State Demographic Center.

<sup>14</sup> *Speaking for themselves: A survey of Hispanic, Hmong, Russian, and Somali immigrants in Minneapolis-Saint Paul*. Saint Paul: Wilder Research Center 2000, och "The New Face of Minnesota", *Saint Paul Pioneer Press*, våren 2000.

<sup>15</sup> Den svenska statistiken kommer från Integrationsverkets databas STATIV och SCB:s databas RAMS.

<sup>16</sup> Den amerikanska statistiken delar in samtliga individer utom barn under 3 års ålder enligt följande: less than 9th grade, 9th-12th grade/no diploma, high school graduate, some college/no degree, associate degree, bachelor's degree, graduate/professional/doctorate.

<sup>17</sup> Se "The New Face of Minnesota", *Saint Paul Pioneer Press* 2000.

<sup>18</sup> Mark Abrahamson, *Urban Enclaves: Identity and Place in America*. New York: St Martin's Press 2001, sid. 2. På svenska finns Mauricio Rojas, *Gemenskap och företagande: Företagande bland invandrare och minoriteter i USA*. Stockholm: Timbro/CVV 2001.

---

<sup>19</sup> Abrahamson, sid. 8. Gold formulerar saken så här: ”När etniska enklaver växer i storlek och synlighet drar de till sig personer ur samma folkgrupp från hela den övriga regionen och landet i stort.”

<sup>20</sup> Abrahamson, sid. 11.

<sup>21</sup> Abrahamson, sid. 13.

<sup>22</sup> Ivan Light & Steven J Gold, *Ethnic Economies*. San Diego, San Francisco m fl orter: Academic Press 2000, sid. 9-15. Pionjärarbetet var Kenneth L Wilson & Alejandro Portes, ”Immigrant Enclaves: An Analysis of the Labor Market Experiences of Cubans in Miami”, *American Journal of Sociology* 1980.

<sup>23</sup> Light & Gold, sid. 101.

<sup>24</sup> Elmlund, sid. 18.

<sup>25</sup> Light & Gold, sid. 102.

<sup>26</sup> Thomas Muller, *Immigrants and the American City*. New York & London: London University Press 1993, sid. 132.

<sup>27</sup> Abrahamson, sid. 100.

<sup>28</sup> Light & Gold, sid. 127.

<sup>29</sup> Per-Anders Edin, Peter Fredriksson & Olof Åslund: ”Ethnic Enclaves and the Economic Success of Immigrants – Evidence from a Natural Experiment”, *Quarterly Journal of Economics*, February 2003, sid. 335-36. I sin egen undersökning utifrån svenska förhållanden finner författarna att de lägst utbildade vinner mest (i inkomst räknat) på att bo i enklaver och att enklavens karakteristika (kvalitet) är avgörande för om den ska ha positiva eller negativa effekter.

<sup>30</sup> Light & Gold, sid. 193-94.

<sup>31</sup> Edin, Fredriksson & Åslund, sid. 336.

<sup>32</sup> Abrahamson, sid. 5.

<sup>33</sup> Den engelska termen är ROSCA, som står för rotating savings and credit association.

<sup>34</sup> Hussein Samatar, ”Experiences of Somali Entrepreneurs in the Twin Cities”, *Bildbaan, An International Journal of Somali Studies*, 2004.

<sup>35</sup> Samatar, sid. 84.

<sup>36</sup> Se även Mike Mosedale, ”The Mall of Somalia”, Citypages (<http://www.citypages.com/databank/25/1211/print11891.asp> 2004-02-18).

<sup>37</sup> Se t.ex. Mafo Kamanda-Kosseh, ”Sorry, no room at the office: Somali women face job discrimination”, *Minnesota Women's Press, Inc.*, 11/9 2002.

<sup>38</sup> *The issues behind the outcomes for Somali, Hmong, American Indian and African American welfare participants in Minnesota*. St Paul: Wilder Research Center, April 2003, sid. 1, 140.

<sup>39</sup> Mia U. Robillos, *Somali Community Needs Assessment Project*. Minneapolis: Center for Urban and Regional Affairs 2001, sid. 6-7.

---

<sup>40</sup> Robillos, sid. 3, 41.

<sup>41</sup> Robillos, sid. 55.

<sup>42</sup> Robillos, sid. 68.

<sup>43</sup> Peter Rode, "Ethiopian and Somali Families in Minneapolis: A Community Study", Minneapolis Way to Grow, 1999.

<sup>44</sup> Katherine Fennelly & Nicole Palasz, "English Language Proficiency of Immigrants and Refugees in the Twin Cities Metropolitan Area", *International Migration*, nr 5 2003, sid. 101-02.

<sup>45</sup> Fennelly & Palasz, sid. 101, 116-17.

<sup>46</sup> Michael D. Greco (red.), *Directory of Nonprofit Organizations of Color in Minnesota*, Minneapolis: Center for Urban and Regional Affairs 2005.

<sup>47</sup> Enligt SCB:s register RAMS (siffrorna framtagna av Jan Andersson) fanns 38 somaliska egenföretagare och en fåmansaktiebolagsdelägare år 2003. Andelen företagare av den somaliska befolkningen 16 – 64 år blir 0,32 procent och av befolkningen 20 – 64 år 0,36 procent.

<sup>48</sup> Mike Mosedale, "The Mall of Somalia".

<sup>49</sup> Se Peter Rode, "Ethiopian and Somali Families in Minneapolis", sid. 19, 26, och "The New Face of Minnesota", *Saint Paul Pioneer Press* 2000.

<sup>50</sup> En sådan strömning beskrivs i Paul Demko, "The Lost Tribes of Fari-bault: Latinos, Somalis, and the American dream in southern Minnesota", Citypages (<http://www.citypages.com/databank/24/1192/print11546.asp> 2003-10-08).

<sup>51</sup> "Minnesota ranks at the top in key human service measures", Minnesota Department of Human Services, faktablad december 2003.

<sup>52</sup> Jfr Rojas (sid. 41) om kubanerna: "Trots myndigheternas ihärdiga försök att sprida dessa människor runt om i landet visade det sig att ingen kunde stoppa en sekundär migration mot Miami."