

Rath, J. & R. Kloosterman, 'Bazen van buiten. Naar een nieuwe benadering van het zelfstandig ondernemerschap van immigranten', pp. 1-23 in J. Rath & R. Kloosterman, Rijk en Groen. Het Zelfstandig Ondernemerschap van Immigranten in Nederland. Amsterdam: Het Spinhuis, 1998.

## *Inleiding*

### **Bazen van buiten**

### **Naar een nieuwe benadering voor het zelfstandig ondernemerschap van immigranten**

Jan Rath en Robert Kloosterman

## **Vooraf**

Voor veel Nederlanders van na de Tweede Wereldoorlog waren 'de Chinees' en 'de Italiaan' de eerste uitheemse ondernemers met wie zij kennismaakten. In elke stadsbuurt of provincieplaats was wel een Italiaanse ijssalon te vinden waar zij voor weinig geld voortreffelijk vruchtenijs konden krijgen.<sup>1</sup> Deze kleine familiebedrijfjes, die vóór de oorlog nog door inheemse concurrenten met de nek werden aangekeken, bereikten na de oorlog grote populariteit, want hun producten vonden gretig aftrek. De ijssalons bleken bovendien een geschikte verzamelplaats te zijn voor rondhangende jongens met vetkuiven en meiden met lange broeken en waren aldus een centrale locatie voor de zich toen vormende jeugdcultuur. Ook schoten in de eerste jaren van de wederopbouw, maar vooral in de jaren zestig en zeventig in alle uithoeken van het land Chinese (of Chinees-Indische) restaurants als paddestoelen uit de grond.<sup>2</sup> Zij verwierven eveneens grote populariteit en oefenden een belangrijke invloed uit op de eetgewoonten van mensen uit alle lagen van de Nederlandse bevolking, bovenal het eten buiten de deur.

Italiaanse ijssalons of Chinese restaurants zijn zeker niet de enige ondernemingen van immigranten in Nederland. Integendeel, hun ondernemerschap -- in de wandeling 'etnisch ondernemerschap' gedoopt -- is sterk in opkomst. Overal in het land, maar vooral in de grotere steden en daarbinnen weer vooral in bepaalde buurten, treffen we een veelheid van zulke bedrijven aan: Turkse koffiehuisen, kruideniers en confectieateliers, Pakistaanse textielwinkels, Marokkaanse islamitische slagerijen, Griekse restaurants, Indiase videotheken, Surinaamse autorijscholen en kappers, Egyptische shoarmatenten en ga zo maar door. De bedrijvigheid beperkt zich niet tot de formele economie, maar strekt zich ook uit tot de informele economie. We hoeven dan niet per se te denken aan criminele activiteiten, al is het zo dat Nederlandse drugshandelaren concurrentie hebben gekregen van bijvoorbeeld Marokkaanse. Ook in de mystieke sfeer van gebedsgenezing of in de meer artistieke sfeer van dans en muziek treden immigranten naar voren als waren zij ondernemers.

De opkomst van het ondernemerschap van immigranten roept allerlei vragen op over de omvang van dat ondernemerschap, de reikwijdte in de Nederlandse economie, het succes en de determinanten van dat succes. Meer in het bijzonder gaat het om vragen als: wat is de historische betekenis van het zelfstandig ondernemerschap voor immigranten zelf en voor de samenleving als geheel? In hoeverre zijn etnisch-culturele factoren van belang en dienen we derhalve te spreken van *etnisch* ondernemerschap? Welke structurele ontwikkeling maakt de (stedelijke) economie door, welke kansen levert dit op voor immigrantenondernemers in de verschillende deelmarkten, en hoe en in welke mate benutten zij deze kansen? Wat is hun bedrijfsvoering, bijvoorbeeld als het gaat om de financiering van hun bedrijf, de rekrutering van personeel of marketing? Hoe en in welke mate zijn

---

<sup>1</sup> Bovenkerk e.a. 1983.

<sup>2</sup> Rijkschroeff 1998.

immigrantenondernemers ingebed in economisch relevante netwerken en weten zij deze netwerken voor hun economische activiteiten te mobiliseren? Hoe verhouden immigratenondernemers zich tot de overheid, in het bijzonder het regulerend kader van wet- en regelgeving en controle? En, ten slotte, in hoeverre verkennen immigraten potentieel nieuwe markten, ook die markten die vooralsnog niet strikt tot het (formele) economische domein gerekend kunnen worden?

Deze vragen -- hier rijp en groen door elkaar -- zijn in eerste instantie van wetenschappelijk belang, omdat zij kunnen helpen inzicht te verschaffen in het reilen en zeilen van immigratenondernemingen en in hun potenties. Maar zij zijn ook van belang voor de overheid en voor mensen uit de praktijk, zoals ondernemers zelf, hun organisaties en adviesbureaus, die hun strategieën en interventies immers baseren op een bepaald inzicht in het verschijnsel. Een groeiend aantal onderzoekers, werkzaam bij wetenschappelijke instituten of bij adviesbureaus, heeft zich metterdaad in (een aantal van) deze vragen verdiept. Zoals wij straks zullen aantonen, hebben velen onder hen het ondernemerschap van immigraten benaderd vanuit een etnisch-cultureel perspectief, met grote passie voor etnische markten en etnische strategieën en met een voorkeur voor casestudies van specifieke etnische groepen. Deze benadering levert weliswaar een baaierd van grote en kleine feiten op, maar reduceert het vraagstuk -- en daarmee ook de oplossingsrichting -- tot een vraagstuk binnen het etnisch-culturele domein. Zaken als de verbinding met de economische en politiek-bestuurlijke omgeving komen slechts mondjesmaat aan bod, als er al aandacht voor is. Als gevolg van deze inperking wordt een deel van de dynamiek en de verscheidenheid van het immigratenondernemerschap op voorhand aan het zicht onttrokken, terwijl de overheid en andere belanghebbenden slechts een klein deel van het spectrum van mogelijke beleidsoplossingen onder ogen krijgen. Wie bijvoorbeeld het deels informele karakter van Turkse ondernemers in de Amsterdamse confectie-industrie toeschrijft aan etnisch-culturele factoren, zal een geheel andere beleidsoplossing ontwikkelen dan wie de nadruk legt op het gegeven dat deze ondernemers opereren aan de onderkant van een markt die maximale flexibiliteit en kostenreductie vraagt om nog concurrerend te kunnen zijn.<sup>3</sup> Hier staat tegenover dat zeer recent enkele nieuwe studies zijn begonnen, en in enkele gevallen inmiddels zijn afgerond, vanuit een interdisciplinair perspectief en met een ruimere probleemstelling die aansluit bij actuele theoretische inzichten. Een aantal van deze onderzoekers laten we in dit boek aan het woord. Alvorens de auteurs en hun stukken nader te introduceren, geven we in dit inleidende hoofdstuk eerst een impressie van de ontwikkeling van het ondernemerschap van immigraten in Nederland. Vervolgens geven we een kritisch en uitputtend overzicht van het onderzoek dat op dit terrein de afgelopen jaren is verricht, en gaan we na wat al deze onderzoeken uiteindelijk hebben opgeleverd. Ten slotte formuleren we enkele alternatieve benaderingen van het verschijnsel.

## **Ontwikkeling van het immigratenondernemerschap**

Anders dan soms wordt gesuggereerd, is het ondernemerschap van immigraten geen splinternieuw verschijnsel. Er zijn namelijk historische voorbeelden te over van buitenlui die naar de stad of het land kwamen en een er bedrijfje vestigden.<sup>4</sup> Zo arriveerden vanaf het einde van de zestiende eeuw in vele dorpen en steden -- maar vooral in de hoofdstad -- grote groepen Portugese joden en, in latere perioden, ook Hoogduitse joden uit Midden- en Oost-Europa. Mede doordat de gojse meerderheid hen van allerlei beroepen uitsloot, legden zij zich toe op de handel en nijverheid in een aantal specifieke bedrijfstakken, zoals het bankwezen, de suikerhandel en het slagersbedrijf.<sup>5</sup> Aan het eind van de negentiende, begin twintigste eeuw -- dus in de periode dat de industriële economie zich verder ontwikkelde en de opbouw van de verzorgingsstaat een voorzichtige aanvang nam -- waren zij

---

<sup>3</sup> Vergelijk de hoofdstukken van Raes en Zorlu verderop in dit boek.

<sup>4</sup> Vergelijk Lucassen & Penninx 1994.

<sup>5</sup> Berg e.a. 1994a. Zie meer uitgebreid het hoofdstuk van Trompetter in dit boek.

sterk vertegenwoordigd in de vrije beroepen (onder andere het amusement), de geldhandel, het verzekeringswezen en de detailhandel, alsmede in de productie van confectie, de verwerking van tabak en bewerking van diamanten.<sup>6</sup> Verder monopoliseerden zij de markt van koosjere producten, en verdienden velen hun brood in de kleine, ambulante handel van groenten en fruit, vis, bloemen, ijs en natuurlijk lorre. Andere historische voorbeelden van immigranten die via het zelfstandig ondernemerschap hun weg in de economie trachtten te vinden, zijn die van de Belgische strohoedenmakers, de Duitse bakkers en bierbrouwers, de Westfaalse (rooms-katholieke) manufacturenhandelaren, de Oldenburgse stukadoors, witters en muurwerkers, de Franse parapluventers, de Italiaanse verkopers van gipsen beelden, terrazzowerkers en schoorsteenvegers, de pottentrienen uit het Westerwald, de ketellappers uit Oostenrijk-Hongarije, de berenleiders uit Bosnië en de paardenhandelaren uit Scandinavië.<sup>7</sup> Zoveel is al wel duidelijk: waar immigranten zijn, daar zijn vaak zelfstandig ondernemers, met alle mogelijke effecten op de ontwikkeling van de lokale en zelfs de nationale economie.<sup>8</sup> Hiermee is natuurlijk niet gezegd dat alle immigranten onder alle omstandigheden opteren voor het zelfstandig ondernemerschap. Zo bleef het ondernemerschap van immigranten na de Tweede Wereldoorlog tot in de jaren tachtig gemiddeld achter bij dat van de rest van de bevolking.<sup>9</sup> Thans, aan het einde van de twintigste eeuw, kunnen we echter vaststellen dat steeds meer immigranten een nering opzetten. Bedroeg het aandeel van immigranten in het totale aantal ondernemers in Nederland in 1986 nog slechts een kleine 3 procent (12.946 ondernemers), in 1992 was dit al gestegen tot ruim 5 procent (28.748 ondernemers), terwijl het drie jaar later al 8,6 procent bedroeg (55.147 ondernemers op een totaal van 638.229).<sup>10</sup>

De ontwikkeling van het immigrantenondernemerschap laat zien dat immigranten aansluiting hebben bij een *algemeen* economisch proces. In *alle* geavanceerde economieën, die van de Verenigde Staten en Groot-Brittannië voorop maar zeker ook in de Lage Landen, heeft het kleinbedrijf zich in de afgelopen jaren spectaculair ontwikkeld. Zo groeide in Nederland alleen al tussen 1991 en 1993 het aantal ondernemingen buiten de agrarische sector met maar liefst een kwart tot 550.000, dat is een kleine 9 procent van de werkzame bevolking.<sup>11</sup> Deze toename heeft zich vooral in de randgebieden van de grote steden voorgedaan en in iets mindere mate in die steden zelf.<sup>12</sup> Klaarblijkelijk doen de grote steden het gemeten naar de groei van de bedrijvigheid zo slecht nog niet.<sup>13</sup> Integendeel, het aantal ondernemingen stijgt er dubbel zo snel als het landelijke gemiddelde! In Amsterdam bijvoorbeeld nam tussen 1989 en 1994 het aantal bedrijfsvestigingen met ruim een kwart toe, waarvan een deel inderdaad op het conto van immigranten kan worden geschreven.<sup>14</sup> De allerlaatste

---

<sup>6</sup> Leydesdorff 1987; Lucassen 1994.

<sup>7</sup> Zie, onder anderen, Bovenkerk & Ruland 1992; Knotter 1995; Mielliet 1987 en 1993; Schrover 1996. Zie ook de hoofdstukken van Lucassen en Schrover in dit boek.

<sup>8</sup> In de Gouden Eeuw kon Amsterdam zich ontwikkelen tot een knooppunt van wereldomspannende economische activiteiten, mede door de inspanningen van joodse en Zuid-Nederlandse immigranten. Zo was pakweg een derde van de inleg in de VOC afkomstig van Zuid-Nederlanders (Lucassen & Penninx 1994: 30 e.v.).

<sup>9</sup> Vergelijk Boissevain 1992; Bovenkerk 1983: 265.

<sup>10</sup> Zie Tesser e.a. 1996: 117.

<sup>11</sup> OECD 1995: 314-315.

<sup>12</sup> SCP 1996: 97.

<sup>13</sup> De groei van de werkgelegenheid en de inkomensontwikkeling, om twee belangrijke economische indicatoren te noemen, blijven evenwel substantieel achter bij het Nederlandse gemiddelde.

<sup>14</sup> Amsterdam in cijfers 1990: 210; Amsterdam in cijfers 1994: 198-199.

cijfers laten weliswaar een stabilisering van deze ontwikkeling zien, feit blijft dat het ondernemerschap het afgelopen decennium een geweldige vlucht heeft genomen.<sup>15</sup>

De toename van het aantal zelfstandigen doet zich voor over de gehele linie, dat wil zeggen bij alle categorieën van immigranten. Niettemin leggen sommige categorieën een wel heel opmerkelijke ondernemingslust aan de dag, zoals blijkt uit tabel 0.1. Behalve de reeds genoemde Chinezen en Italianen zijn dat bijvoorbeeld Grieken en Turken.

### [ Hier ongeveer tabel0.1]

Intussen weten we dat ook Ghanezen, Egyptenaren en Pakistani zich vaker dan gemiddeld als zelfstandige vestigen, maar deze groepen waren blijkbaar getalsmatig te klein om in deze ‘grote’ overzichten opgenomen te worden.<sup>16</sup>

Zoals verderop in dit boek wordt uiteengezet, richten immigrantenondernemers zich niet (meer) uitsluitend op de horeca, maar vestigen zij zich in toenemende mate ook in allerlei andere economische sectoren. Neem de situatie in Amsterdam.

### [ Hier ongeveer tabel 0.2 ]

Uit tabel 0.2 blijkt dat Surinaamse en Turkse ondernemers in de hoofdstad relatief het meest over de diverse sectoren zijn gespreid. Turken zijn weliswaar nog sterk actief in hun eigen koffiehuisen en in (Italiaanse!) restaurants, maar dringen ook door in uiteenlopende sectoren als de loonconfectie-industrie, (islamitische) slagerijen en bakkerijen.<sup>17</sup> Surinamers zijn ook doorgedrongen in dienstverlenende branches als verzekeringen en onroerend goed. Zij zijn dan veelal actief in de reclameverspreiding, de boekhouding, de handelsbevordering en in de ondersteuning bij evenementen in de sfeer van sport en theater. In de ‘overige dienstverlening’ vinden we vooral Surinamers aan die een autorijschool of schoonmaakbedrijf hebben of werken als klusjesman/vrouw. Andere opmerkelijke concentraties van immigrantenondernemers zijn die van Indiërs en Pakistani in de (groot)handel in textiel- en confectiewaren, en Egyptenaren in snackbars en shoarmatenten, geldwisselkantoren en teleshops. Met de immigranten is blijkbaar een interessant economisch potentieel meegekomen.<sup>18</sup>

In discussies of beschouwingen over de positie van immigranten in de Nederlandse economie krijgt hun ondernemerschap betrekkelijk weinig aandacht. Het vizier is eerst en vooral gericht op de positie van immigranten als loonarbeiders. Uit een groot aantal onderzoeken is duidelijk geworden dat het nogal slecht is gesteld met deze arbeidsmarktpositie. Mede daardoor is het economische draagvlak in de buurten waar zij wonen ernstig aangetast, met alle ongunstige sociale gevolgen van dien. Sommigen rapporteren zelfs armoedegetto's.<sup>19</sup> Dit sombere gezichtspunt krijgt veel politieke

---

<sup>15</sup> CBS 1998.

<sup>16</sup> Choenni 1997. Zie ook zijn hoofdstuk in dit boek.

<sup>17</sup> Voor de koffiehuisen en restaurants, zie Larsen 1995; Rekers 1993. Voor de overige sectoren, zie Kloosterman e.a. 1997b: 74-85.

<sup>18</sup> Voor meer details, in het bijzonder voor informatie over startende ondernemers maar ook voor een vergelijking met de situatie in Rotterdam, verwijzen we naar de hoofdstukken van Kloosterman en Van der Leun, en Rekers verderop in dit boek.

<sup>19</sup> Tesser e.a. 1995.

aandacht, maar er is wel het een en ander tegen in te brengen. Zo wordt onvoldoende onderkend dat immigranten in deze buurten zelfstandig economische activiteiten (kunnen) ontplooiën.<sup>20</sup> Sterker, het perspectief van langdurige werkloosheid en armoede vormt vaak juist een impuls om zelf iets te ondernemen.<sup>21</sup> De feiten zijn dat het gros van de immigranten -- in 1996 gemiddeld zo'n 80 procent -- bij een baas werkt, en dat een significant aantal zich als zelfstandig ondernemer heeft gevestigd of serieuze plannen heeft dat spoedig te gaan doen.<sup>22</sup> Sommigen emigreerden hoe dan ook al met het vooropgezette plan om zich elders als ondernemer te vestigen.<sup>23</sup>

Het ondernemerschap van immigranten vertegenwoordigt in potentie een aanzienlijk economisch belang. In klassieke immigratielanden als de Verenigde Staten is dat al lang onderkend. Zo wordt de huidige opleving van de economie van Zuid-Californië, die in de jaren tachtig vooral vanwege bezuinigingen in de defensiesector in diepe crisis raakte, in belangrijke mate toegeschreven aan de welhaast explosieve groei van het kleinbedrijf, en juist in die vorm van het ondernemerschap zijn immigranten sterk naar voren getreden.<sup>24</sup> Met hun innovatieve kracht, hun transnationale netwerken, hun flexibiliteit en hun bereidheid tot hard werken, hebben immigranten aan de bovenkant van de markt bijgedragen aan de bloei van de hightech industrie van Silicon Valley (vooral Aziaten), aan de onderkant van de markt aan de onverwachte opleving van de confectie-industrie (vooral Koreanen en Latino's), en ertussenin aan de verrassende opkomst van de speelgoedindustrie in *toytown*, Los Angeles (Chinezen).<sup>25</sup> Of de Nederlandse economie op eenzelfde wijze van de aanwezigheid van immigranten kan profiteren, is vooralsnog moeilijk te bepalen. Maar ook hier kennen we de succesverhalen van immigranten die met nieuwe producten of nieuwe vormen van marketing voor de dag zijn gekomen, of die via hun eigen netwerken de Nederlandse economie hebben verbonden met die van het land van herkomst.<sup>26</sup> Zeker is dat het ondernemerschap, indien succesvol, werk en inkomen verschaft aan leden van een categorie van de bevolking die -- gezien de hardnekkig hoge werkloosheid -- momenteel nog uitermate moeizaam in de arbeidsmarkt participeert. Bovendien helpt het de (lokale) economie te versterken. Wat in dit verband niet mag worden vergeten, is het feit dat immigrantenondernemers vaak bijdragen aan de werkgelegenheid bij toeleverende bedrijven en dat zij werkgevers zijn van andere immigranten.<sup>27</sup> Zo concludeerde het Inspraakorgaan Turken (IOT) dat de groei van de Turkse werkgelegenheid tussen 1986 en 1992 voor een belangrijk deel moest worden

---

<sup>20</sup> Vergelijk Kloosterman & Rath 1996a.

<sup>21</sup> Jonge Turken en Marokkanen gaven in het Scholierenonderzoek 1994 te kennen weinig fiducia te hebben in de inheems Nederlandse werkgevers; het ondernemerschap leek hun de snelste manier om werk te vinden. Zie Tesser e.a. 1996: 118; zie ook Bovenkerk 1982a; en Bronsveld 1994: 118-121.

<sup>22</sup> Dit cijfer is afkomstig uit CBS 1996a: 43. Light & Roach (1996) poneren op basis van onderzoek in Los Angeles dat deze ondernemers een rationele basis hebben voor hun activiteiten: de immigranten die zich als zelfstandig ondernemer hebben gevestigd, blijken namelijk gemiddeld hogere inkomsten te hebben dan de immigranten met gelijke kwalificaties die bij een baas zijn gaan werken. In hoeverre immigranten-ondernemers in Nederland een soortgelijke *self-employment bonus* weten te behalen, is ons niet bekend.

<sup>23</sup> Blom & Romeijn 1981; Bovenkerk & Ruland 1992. Zie ook de hoofdstukken van Schrover en Choenni verderop in dit boek. Met de figuur van de emigrant die zijn land verlaat om elders een bedrijf te beginnen is Nederland zeer vertrouwd. Veel emigranten naar Amerika, Canada of Australië volgden immers die koers. De figuur werd dertig jaar geleden nog bezongen door Ria Valk met de geschiedenis van Rockin' Billy die naar Amerika vertrok om een fabriekje in leverpastei te beginnen.

<sup>24</sup> *The Economist*, 9 augustus 1997.

<sup>25</sup> Zie *The Economist*, 6 september 1997.

<sup>26</sup> Lof 1997.

<sup>27</sup> Zie voor de rol van immigranten in de toeleverende bedrijven Rath 1995; zie voor hun rol als werkgevers ook het hoofdstuk van Zorlu in dit boek.

toegeschreven aan het eigen ondernemerschap van Turken.<sup>28</sup> Het Bureau voor Economische Argumentatie, dat -- overigens zoals wel vaker zonder enig spoor van bewijs -- uitgaat van de veronderstelling dat ondernemers uit de doelgroepen van het minderhedenbeleid gemiddeld drie werknemers in dienst hebben, becijferde het werkgelegenheidseffect voor heel Nederland op ongeveer 50.000 extra arbeidsplaatsen.<sup>29</sup> Dit betekent niet dat alle immigranten dolgraag bij een landgenoot willen werken. De helft van de door Veraart onderzochte Turken wil dat zelfs *per se* niet.<sup>30</sup>

De praktijk van het ondernemerschap loopt zeer uiteen.<sup>31</sup> Ondernemers uit de kring der immigranten zorgen voor de gedeeltelijke vervanging van en aanvulling op het bestaande arsenaal van bedrijven, vooral in achtergestelde buurten, maar er zijn aanwijzingen dat de potenties van hun ondernemerschap niet optimaal tot hun recht komen. Veel immigranten beginnen hun ondernemerscarrière met zogenoemde *mom-and-pop stores*. Dat zijn kleinschalige bedrijfjes die weinig startkapitaal vergen, gebruik maken van eenvoudige technologie en die vooral zeer arbeidsintensief zijn. De immigrantenondernemers drijven hun nering met grote flexibiliteit en vooral met hulp van familieleden of anderen uit hun eigen netwerken. Hun klanten zijn vaak afkomstig uit de eigen etnische groep, hoewel veel ondernemers in toenemende mate een algemener publiek bedienen. De bedrijven zijn veelal te vinden in sectoren waar de toetredingsdrempels laag zijn, maar diezelfde laagdrempeligheid zorgt er ook voor dat veel gelijksoortige bedrijven binnen een en dezelfde markt opereren, met als gevolg een hevige (prijs)concurrentie. Deels gedwongen door de specifieke marktcondities in de segmenten waarin zij actief zijn, moeten immigrantenondernemers vaak genoegen nemen met kleine winstmarges, terwijl velen na relatief korte tijd de poorten van hun bedrijven moeten sluiten. Bovendien houden ze niet altijd voldoende rekening met de vigerende wetten en regels, zodat sommige activiteiten een (semi-)informeel karakter krijgen.<sup>32</sup> Op zichzelf is een (deels) informele start niet bijzonder -- zo vergaat het immers vele bedrijven. De noodzakelijke groei om de onderneming te kunnen formaliseren blijft maar al te vaak uit. De overheid, adviesinstellingen of brancheorganisaties hebben met wisselende mate en betrokkenheid al wel getracht het ondernemerschap van immigranten te professionaliseren. Dat immigranten niettemin toch vaak een bedrijf starten, zegt iets over hun 'ondernemersenergie'. Hoe hebben onderzoekers op deze ontwikkelingen gereageerd?

## Ontwikkeling van het onderzoek

Het wetenschappelijk onderzoek naar het ondernemerschap van immigranten in Nederland houdt maar in beperkte mate gelijke tred met de nieuwste economische ontwikkelingen.<sup>33</sup> Eén van de eerste sociaal-wetenschappelijke studies naar immigranten in Nederland is *Chineesche immigranten in*

---

<sup>28</sup> Mededeling van IOT aan een der auteurs (november 1994).

<sup>29</sup> BEA 1994: iv-v. Uit deze doelgroepen zijn er volgens het BEA naar schatting 16.000 ondernemers. Overigens telden Baetsen en Voskamp (1991: 49) in hun enquête in Rotterdam een relatief kleiner aantal werknemers: in totaal 126 arbeidsplaatsen op 56 immigrantenondernemingen.

<sup>30</sup> Veraart 1996: 87-88.

<sup>31</sup> Choenni 1997; Kloosterman e.a. 1997a en 1997b; Rath 1995 en t.v. (te verschijnen).

<sup>32</sup> Kloosterman e.a. 1997b en t.v.; Rath 1995.

<sup>33</sup> Rath & Kloosterman 1997.

Nederland van de sociograaf Frederik van Heek.<sup>34</sup> In zijn beschrijving van de positie van Chinese zeelieden in hun ‘kolonies’ op de Kaap in Rotterdam en in de buurt rond de Bantammerstraat in Amsterdam besteedde Van Heek ook aandacht aan de Chinese logementen, wasserijen, importhuizen, eethuizen, drogisterijen, kapperswinkels, speelhuizen, koppelbazerij, opiumsmokkelarij en -- uiteraard -- pindaventerij. Ofschoon hij slechts oppervlakkig inging op de economische sociologie van de Chinese handelaren, was hij wel de eerste wetenschappelijk onderzoeker die het ondernemerschap van immigranten een heuse plaats gaf. Hoezeer Van Heek pionier was moge blijken uit het feit dat het zowat een halve eeuw moest duren eer de volgende onderzoeker zich zou aandienen. Toegegeven: vrijwel alle onderzoek naar de positie van immigranten kwam laat op gang, dat wil zeggen pas tegen het eind van de jaren zeventig, begin jaren tachtig, toen de overheid dit onderzoek naar zich toetrok.<sup>35</sup>

In de spaarzame (overzichts)studies naar repatrianten uit Indië, Ambonezen, gastarbeiders of rijksgenoten, of in het WRR-rapport *Etnische minderheden* werd hoegenaamd geen aandacht besteed aan het zelfstandig ondernemerschap van immigranten.<sup>36</sup> Zelfs de door werkgeversorganisaties gesponsorde Stichting Maatschappij en Onderneming repte er in 1972 met geen woord over in haar rapportage over gastarbeid, terwijl in dat tijdvak sommige immigranten, hoewel op kleine schaal, wel degelijk al eigen neringen hadden opgezet.<sup>37</sup> Zo waren sommige gastarbeiderspensions in handen van immigranten en sprongen de deels informeel opererende Turkse en Marokkaanse islamitische slagerijen destijds zeer in het oog.<sup>38</sup> Bovendien hadden de lagere sociale klassen langzaam maar zeker de weg naar de Chinees gevonden. Daar werden, tegen geringe betaling, reusachtige porties exotisch eten geserveerd.<sup>39</sup> Ondernemerschap was in de ‘linkse’ jaren zeventig echter allerminst in de mode en bovendien leefde bij velen de verwachting dat het kleinbedrijf meer een zaak van het verleden dan van de toekomst was. Bedrijvigheid van immigranten viel dan ook totaal buiten het gezichtsveld van onderzoekers.

Pas in de ‘neoliberales’ jaren tachtig kwam het onderzoek naar het ondernemerschap op gang. In 1981 deden twee Amsterdamse studentes in de culturele antropologie onder supervisie van Frank Bovenkerk een artikel verschijnen over de ‘opvallende zelfredzaamheid’ van Chinese ondernemers in het restaurantwezen.<sup>40</sup> In hun inleiding stelden zij de preoccupatie van het Nederlandse publiek met de criminaliteit van Chinezen aan de kaak, een preoccupatie die het zicht op het maatschappelijk welslagen van deze immigranten belemmerde. Blom en Romeijn bekritiseerden vooral de zogenoemde minderhedenonderzoekers die deze Chinezen kennelijk niet zorgelijk genoeg vonden om hen als ‘een echte etnische minderheid’ te beschouwen en om hun economische activiteiten te onderzoeken. Een jaar later voer Bovenkerk zelf uit tegen de deskundigen en begeleiders uit het ‘minderhedencircuit’ die blind waren voor het feit dat een groeiend aantal immigranten ‘op eigen kracht, zonder hulp vanuit het apparaat van de verzorgingsstaat, een sleutel tot maatschappelijk succes gevonden’ had.<sup>41</sup> Deze ‘nalatigheid’ viel hem temeer op, daar in typische immigratielanden,

---

<sup>34</sup> Van Heek 1936; zie ook Wubben 1986.

<sup>35</sup> Vergelijk Rath 1991.

<sup>36</sup> Zie respectievelijk Kraak e.a. 1957, Ambonezen 1959, Van Amersfoort 1974 en Verwey-Jonker 1973, en Penninx 1979. Het enige wat we hebben kunnen vinden, is een korte passage over eethuisjes en restaurants in de bijdrage over Chinezen van Vellinga en Wolters in de bundel *Allochtonen in Nederland* (1973: 223-224).

<sup>37</sup> SMO 1972.

<sup>38</sup> Rath e.a. 1996: 74-75.

<sup>39</sup> Rijkschroeff 1998.

<sup>40</sup> Blom & Romeijn 1981.

<sup>41</sup> Bovenkerk 1982a.

zoals de Verenigde Staten, het zelfstandig ondernemerschap een klassieke route voor sociale mobiliteit vormde.

Bovenkerk voerde voor de oogkleppen van het minderhedencircuit vijf verklaringen aan. Ten eerste het feit dat één van de grootste categorieën van immigranten -- de buitenlandse werknemers -- doelbewust was aangetrokken om in (tijdelijke) loondienst te treden. Ten tweede de (onterecht gebleken) veronderstelling dat het kleinbedrijf op lange termijn op zijn retour zou zijn ten gunste van grotere ondernemingen. Ten derde de associatie van het immigrantenondernemerschap met 'enkele in het oog lopende malafide praktijken'. Ten vierde het feit dat ondernemers zelf nog niet of nauwelijks 'aandacht [hadden] gevraagd van het beleid'. En, ten slotte, de neiging van het minderhedencircuit om meer feeling aan de dag te leggen voor 'maatschappelijke behoeften dan voor zelfstandige initiatieven van deze soort'. In de wereld van het welzijnswerk zal men de kleine zelfstandigen niet gauw tot zijn doelgroep rekenen, verzuchtte Bovenkerk, en binnen de sociale wetenschappen is het nauwelijks anders. Ons inziens heeft Bovenkerk zijn kritiek aan het adres van de sociale wetenschappen trefzeker geplaatst.

Bovenkerks artikel, nog altijd zeer de moeite waard, bleek de opmaat te zijn voor een hele reeks van onderzoeken op dit terrein. We pikken de belangrijkste eruit. Om te beginnen waren er Bovenkerks eigen theoretische beschouwingen en zijn onderzoeken naar de Italiaanse ijsbereiders, gipsenbeeldenmakers, schoorsteenvegers en terrazzowerkers.<sup>42</sup> Verder waren er onderzoeken naar Surinaamse kleine zelfstandigen; naar Griekse zelfstandigen; naar Chinese horecaondernemers; naar Turkse loonconfectionairs; naar islamitische slaggers; naar Turkse koffiehuisen; naar het etnisch ondernemerschap in De Pijp in Amsterdam; naar het ondernemerschap in dezelfde wijk en in de Schilderswijk in Den Haag; naar het ondernemerschap in Amsterdam en Rotterdam; en ten slotte naar de algemene situatie van immigrantenondernemers in Nederland.<sup>43</sup> Er verschenen themanummers van tijdschriften, en er werden studiebijeenkomsten georganiseerd en discussienota's gepubliceerd.<sup>44</sup> De aandacht was in het bijzonder gericht op, wat men vond, het etnische karakter van de bedrijfsvoering. Men stond uitgebreid stil bij zulke interessante verschijnselen als etnische strategieën, etnische loyaliteiten en etnische markten. De financiering van veel van dit onderzoek werd verkregen van de overheid. Vooral het Ministerie van Economische Zaken investeerde in kennis, ofschoon ook andere departementen de nieuwe ontwikkelingen nauwlettend volgden. Wellicht meenden de ambtenaren dat het eigen bedrijf aan immigranten meer perspectief op werk en inkomsten kon bieden dan de loonarbeidsmarkt van inheems Nederlandse bedrijven en overheid konden doen?

Gaandeweg de jaren tachtig ebde de euforie weg, en daarmee ook de interesse van onderzoekers. Het spaarzame onderzoek kreeg een meer zorgelijk karakter. Ontdekte men nu de andere kant van de medaille? Er verschenen studies over informele bedrijvigheid, in het bijzonder in de Turkse loonconfectie-industrie in Amsterdam.<sup>45</sup> Meer dan in enig andere bedrijfstak wisten immigranten in deze industrie door te dringen en dat was ook politieke zaakwaarnemers, actiegroepen en journalistencollectieven niet ontgaan. Zij publiceerden verontwaardigd over de scheve

---

<sup>42</sup> Zie voor de theoretische beschouwingen Bovenkerk 1982b en Bovenkerk e.a. 1983; voor de overige studies, zie Bovenkerk & Ruland 1984 en 1992.

<sup>43</sup> Zie voor de Surinaamse zelfstandigen Boissevain e.a. 1984; zie verder onder anderen Boissevain & Grotenbreg 1986, 1987 en 1988. Zie voor de Griekse zelfstandigen Vermeulen e.a. 1985. Voor de Chinese horecaondernemers, zie Pieke 1987. Zie voor de Turkse confectionairs Tap 1983. Voor de islamitische slaggers, zie Bakker & Tap 1985. Zie voor de Turkse koffiehuisen Veraart 1987. Voor het etnisch ondernemerschap in De Pijp, zie Van Dijkstra e.a. 1984; zie ook Cortie e.a. 1986. Voor De Pijp en de Schilderswijk, zie Jeleniewski 1984 en 1987. Zie voor het ondernemerschap in Amsterdam en Rotterdam Bakker & Tap 1987. Zie Van der Tillaart & Reubsat 1988 en Van der Tillaart 1993 voor de algemene situatie van immigrantenondernemers.

<sup>44</sup> Onder andere het tijdschrift *Kroniek* wijdde er in 1984 een themanummer aan; zie voor een discussienota o.a. Gowricharn 1985.

<sup>45</sup> Zoals die van Bloeme & Van Geuns 1987a en 1987b; zie ook Van Geuns 1992.

machtsverhoudingen in de industrie als geheel en de misstanden in de Turkse naaiateliers in het bijzonder.<sup>46</sup>

In de jaren negentig, dus parallel aan de groei van het ondernemerschap meer in het algemeen, trok de belangstelling voor het onderwerp toch weer aan. Er verschenen studies van (commerciële) adviesbureaus, terwijl het Sociaal en Cultureel Planbureau in 1996 voor het eerst aandacht besteedde aan het 'etnische ondernemerschap'.<sup>47</sup> Ook de ontwikkeling van het ondernemerschap van bepaalde immigrantengroepen werd onder de loep genomen.<sup>48</sup> Uitgangspunt van deze studies was nog immer het etnische karakter van de bedrijvigheid.

Recent is echter ook wetenschappelijke aandacht gevestigd op de meer structurele economische inbedding van immigrantenondernemers. Zo verkennen sommigen de betekenis van de stedelijke economische structuur waarbinnen immigrantenondernemers opereren.<sup>49</sup> Anderen betrekken daarnaast het institutionele kader in hun analyse van informele economische activiteiten.<sup>50</sup> Een enkeling verruimt het blikveld zelfs tot de internationale markt.<sup>51</sup> Een vergelijkbaar breed perspectief is terug te vinden in studies over stedelijke marginaliteit, over de wederwaardigheden van immigrantenondernemers op een weekmarkt, en in studies naar criminele ondernemers.<sup>52</sup>

De opdrachten voor onderzoek komen in dit tijdvak nog steeds in belangrijke mate van de rijksoverheid (vooral de Ministeries van Economische Zaken en Binnenlandse Zaken) en gemeentelijke overheden (in het bijzonder Amsterdam en Rotterdam), maar ook van adviescolleges zoals de Tijdelijke Wetenschappelijke Commissie Minderhedenbeleid (TWCMB). Instellingen uit het bedrijfsleven, zoals brancheorganisaties, bedrijfschappen of Kamers van Koophandel hebben -- hoewel belanghebbend -- al die jaren opmerkelijk weinig van zich laten horen.<sup>53</sup>

Uit zuiver wetenschappelijke interesse is zo gezien weinig onderzoek van de grond gekomen. Dat geldt wellicht wat minder voor de onderzoekers die zich interesseren in geschiedkundiger onderwerpen. Zij onderzochten de handel en wandel van zelfstandige ambachtslieden, venters, handelaren en fabrikanten van allerlei komaf, zoals joden, Duitsers en zigeuners.<sup>54</sup>

---

<sup>46</sup> Bijvoorbeeld Van Putten & Lucas 1985; Smit 1994; Smit en Jongejans 1989; Stichting Opstand 1993; Zeldenrust & Van Eijk 1992.

<sup>47</sup> Zo verschenen studies van adviesbureaus als Coopers & Lybrand (zie Setzpfand e.a. 1993), het Bureau voor Economische Argumentatie (1994), Regioplan (zie Hulshof & Mevissen 1985) en Kybele Consultants (zie Bayraktar & Van der Weide 1996); zie voor het onderzoek van het SCP Tesser e.a. 1996.

<sup>48</sup> Onder anderen door Choenni 1993 en 1997; Van der Meulen & Heilbron 1995; Rijkschroeff 1996 en 1998.

<sup>49</sup> Zie Van Delft e.a. 1998; Rekers 1993; Schurink 1998.

<sup>50</sup> Zie Bruin e.a. 1997b; Kloosterman e.a. 1997a, 1997b en t.v.; Rath 1995 en t.v.

<sup>51</sup> Raes 1996.

<sup>52</sup> Zie respectievelijk Burgers e.a. 1996; Kehla e.a. 1997; Bovenkerk & Fijnaut 1996 en Van der Torre 1996.

<sup>53</sup> Tot de spaarzame uitzonderingen horen het Bedrijfschap Slagersbedrijf (zie Bakker & Tap 1985), Nederlandse Bakkerij Stichting (zie Swinkels 1991), Koninklijke Horeca Nederland (zie Bruin e.a. 1997a; Van Brussel & Venninckx 1997), het Hoofdbedrijfschap Detailhandel (zie, onder anderen, Benner 1998), en de Vakraad voor de Confectie-Industrie, die uitsluitend op zoek was naar argumenten om eens en voor altijd af te rekenen met de Turkse loonconfectie-industrie (zie BEA 1992).

<sup>54</sup> Zie bijvoorbeeld Berg e.a. 1994a; Knotter 1995; Merens 1996; Mielliet 1987 en 1993; Schrover 1996; zie ook Rath 1998.

## Eenzijdig, lokaal en theoretisch beperkt

Wanneer we het hele scala aan onderzoeksactiviteiten overzien, ontwaren we het volgende patroon. Ten eerste valt op dat het contemporaine onderzoek naar het zelfstandig ondernemerschap van immigranten wordt gedomineerd door beoefenaren der sociale wetenschappen, zoals de culturele antropologie, sociologie en economische geografie. Economen -- noem ons naïef, maar wij denken toch de meest voor de hand liggende spelers op dit toneel -- schitteren door afwezigheid. Waaróm economen zich niet echt de moeite getroosten zich te verdiepen in het ondernemerschap van immigranten, begrijpen we niet. Niet alleen neemt het aantal ondernemers uit die kring (vooral in de grote steden) in rap tempo toe, bovendien zorgen zij op allerhande terreinen, zoals die van de marketing en de bedrijfsvoering voor de nodige vernieuwingen. Daarbij valt te denken aan de introductie van nieuwe, in Nederland nog onbekende producten, aan het aanboren van nieuwe toevoerlijnen en aan het bedienen van *underserved markets* zoals die van de immigranten zelf.<sup>55</sup> De VIVO-winkelier met zijn zegeltjes mag dan uit het straatbeeld zijn verdwenen, er is veel voor teruggekomen. De afwezigheid van beoefenaren van deze discipline op het onderhavige terrein van onderzoek heeft inhoudelijke implicaties, bijvoorbeeld het feit dat algemene inzichten uit de economische wetenschappen nu slechts moeizaam doordringen tot de actieve onderzoekers. Ten tweede legt het gros van de onderzoekers een overmatige interesse voor etnisch-culturele kenmerken en processen van etnisch-culturele incorporatie aan de dag. Geheel in de stijl van het minderhedenonderzoek beschouwen zij het ondernemerschap in etnische termen, iets wat wordt geïllustreerd door het klakkeloos, zonder nadere beschouwing bezigen van de term '*etnisch ondernemerschap*'. Wat nu het *etnische* ondernemerschap principieel doet onderscheiden van andere vormen van ondernemerschap -- de herkomst van de ondernemer, de bedrijfsstrategieën, het personeel, de clientèle, de producten of een combinatie hiervan? -- wordt zelden of nooit theoretisch uitgediept, laat staan empirisch aangetoond. Het gros van de onderzoekers neemt gewoon aan dát er wezenlijke verschillen zijn, simpelweg omdat ze met immigranten van doen hebben. Neem zoiets als de toegang tot familiearbeid. In tal van geschriften wordt gesteld dat ondernemingen van immigranten bij uitstek worden gekenmerkt door de veelvuldige inzet van familieleden; zoiets zou namelijk ook 'in hun cultuur' passen. Los van de vraag of het niet erg toevallig is dat de culturen van alle immigranten -- of zij nu uit Turkije of Italië komen, uit Afrika, Azië of het Caribische gebied -- juist op dit ene punt overeenkomen, is er het empirische probleem dat ook inheemse kleine ondernemers zich vaak beroepen op familieleden. Het heeft er alle schijn van dat we hier te maken hebben met een algemeen kenmerk van kleine ondernemers. De onderzoekers speuren niettemin gepassioneerd naar etnisch-culturele tradities, morele kaders en gedragingen, etnische loyaliteiten en etnische markten, en vergelijken daarnaast het ondernemerschap van verschillende 'etnische groepen'.<sup>56</sup> Aldus reduceren zij het ondernemerschap van immigranten tot een etnisch-cultureel verschijnsel binnen een economisch en institutioneel vacuüm. Choenni deed al wel een poging om het begrip 'etnische ondernemer' nader in te vullen -- in meer algemene zin spreekt hij van 'allochtone ondernemers' --, maar zijn zoektocht naar het ondernemerschap als 'incorporatietraject' overstijgt de minderhedenkunde geenszins.<sup>57</sup> In plaats van aansluiting te zoeken bij actuele theoretische inzichten uit de economie of economische sociologie, zoekt hij zijn toevlucht tot Van Amersfoorts these voor het ontstaan van etnische minderheden.<sup>58</sup>

Let wel: we suggereren niet dat etnisch-culturele factoren een fictie zouden zijn, of dat ondernemers -

---

<sup>55</sup> Kloosterman e.a. 1997a.

<sup>56</sup> Overigens is het zo dat sommige onderzoekers omgaan met begrippen als 'ethniciteit' of 'cultuur' op een manier waar vakbekwame antropologen van gruwen, namelijk op een stereotiepe, statische en essentialistische wijze.

<sup>57</sup> Choenni 1997.

<sup>58</sup> Van Amersfoort 1974.

- of zij nu uitheems of inheems zijn -- helemaal geen cultuur zouden hebben. Waar het ons om gaat, is dat het misplaatst is om uitsluitend bij immigranten aan zulke factoren te denken. Bovendien is het onwetenschappelijk om de werking van zulke factoren als gegeven aan te nemen in plaats van ze aan te tonen, zoals het ook misleidend is om andere factoren op voorhand buiten beschouwing te laten (om nog te zwijgen van de onderlinge wisselwerking tussen de verschillende factoren). Het is om die reden dat de auteurs in dit boek spreken van 'immigrantenondernemers'. Het begrip 'etnische ondernemer' is gereserveerd voor die gevallen waarin het etnische karakter van de onderneming bewezen is. Het simpele feit dat een onderneming wordt geleid door een immigrant geldt daarvoor in onze ogen als onvoldoende bewijs. Nu is het zo dat over deze kwestie in de wetenschappelijke wereld verschillend wordt gedacht. In dit boek gaan we hier dan ook zeker expliciet op in. Zo stelt Choenni aan de hand van onderzoeksgegevens over Pakistaanse en Indiase ondernemers in Amsterdam dat etnisch-culturele factoren altijd een rol spelen en dat immigranten zich hierdoor onderscheiden van inheemse Nederlanders. Raes, daarentegen, beweert dat zo'n stelling meer zegt over het gezichtspunt van de onderzoeker dan over de onderzochten. In zijn analyse van de opkomst en ondergang van door Turkse immigranten geleide confectiebedrijven in de hoofdstad beargumenteert hij dat andere processen doorslaggevend zijn, zoals de ontwikkeling van de internationale markt en het ingrijpen van de overheid. Lucassen, ten slotte, stelt in een historische beschouwing over het ondernemerschap van zigeuners dat etnisch-culturele identificatie in bepaald opzicht wel een rol kan spelen, maar dat deze identificatie weinig te maken heeft met kenmerken van de groepen zelf. Het was de omringende samenleving die ambulante groepen, zoals 'zigeuners', een bepaald etiket hebben opgedrongen, waarna zij de hun toegeschreven kenmerken hebben geïnternaliseerd.

Ten derde lijken veel onderzoekers grote moeite te hebben om de nieuwste ontwikkelingen van de internationale theorievorming bij te benen. De antropologen Boissevain, Bovenkerk en Vermeulen zijn vooralsnog de enigen die aan de weg hebben getimmerd, in de zin dat zij in (internationale) publicaties geprononceerde theoretische standpunten hebben verdedigd. Voor zover onderzoekers theoretische ambities hebben -- voorwaar geen vanzelfsprekendheid -- verwijzen zij allen naar telkens weer hetzelfde rijtje theoretische bronnen. Meestal beginnen zij met de gezichtspunten van Bonacich en Light, om te eindigen bij het interactiemodel van Waldinger en de zijnen.<sup>59</sup> Dit interactiemodel -- eerder een classificatieschema dan een verklarend model -- is bedoeld als hulpmiddel voor het begrijpen van *etnische strategieën*. Daarbij worden die strategieën opgevat als het product van groepskenmerken en de omringende kansenstructuur. Dit model, hoe interessant wellicht ook, roept echter de nodige vragen op. Want waarom worden immigranten op voorhand als onveranderlijke *etnische* subjecten afgeschilderd, wordt de economische context van hun ondernemerschap als een min of meer gefixeerd gegeven voorgesteld, en wordt de institutionele context afgedaan met het simpel opsommen van wat wetten en regels? Omdat een gezelschap van vooraanstaande internationale onderzoekers -- zoals Blaschke, Boissevain, Light, McEvoy, Morokvasic, Phizacklea, Waldinger en Werbner -- zich er van hun beste kant laten zien, is *Ethnic entrepreneurs* een interessant boek, zij het een boek dat de inzichten weergeeft die halverwege de jaren tachtig in zwang waren. Wie dit boek echter als een soort van theoretisch eindpunt beschouwt, mist de recentere vorderingen van de internationale theorievorming en laat de kans voorbijgaan om in de huidige internationale discussie een rol van betekenis te spelen. In dit verband is de studie van Light en Rosenstein van groot belang; deze auteurs bekritisieren het interactiemodel op theoretische en empirische gronden, en presenteren een alternatieve benadering.<sup>60</sup> Wijzelf verbeelden ons trouwens eveneens een verdienstelijke poging in die richting te ondernemen.<sup>61</sup>

Ten vierde hebben wetenschappelijk onderzoekers nog weinig systematische aandacht besteed aan de structurele veranderingen die de economie als geheel doormaakt of die zich in specifieke deelmarkten

---

<sup>59</sup> Zie Bonacich 1973; Light 1972; Waldinger e.a. 1990a.

<sup>60</sup> Light & Rosenstein 1995.

<sup>61</sup> Zie bijvoorbeeld Kloosterman e.a. t.v.; Rath 1998 en t.v.

voordoelen. Evenmin hebben zij zich iets gelegen laten liggen aan het institutionele kader van de corporatistische verzorgingsstaat waarin ondernemers hun activiteiten ontplooiën.<sup>62</sup> De neiging is groot te doen alsof de markt er niet zo veel toe doet, alsof bakkerijen, naaiateliers, ijsventers en bureaus voor interculturele communicatie opereren onder nagenoeg identieke marktcondities, te maken hebben met dezelfde regelgeving en instellingen, en dus min of meer identieke ondernemersvaardigheden vergen en vergelijkbare resultaten opleveren. Dat dit niet zo is, behoeft amper betoog. Zo had de sterke opkomst van Turkse loonconfectiebedrijven in Amsterdam in de jaren tachtig, begin jaren negentig veel te maken met veranderende consumptiepatronen en veranderende inkoopstrategieën van groothandelaren en grootwinkelbedrijven, alsmede met de tamelijk coulante houding van de autoriteiten jegens informele praktijken. De decimering van de Turkse loonconfectie-industrie halverwege de jaren negentig stond niet los van de opening van nieuwe productielocaties in Oost-Europa en had ook te maken met de strengere controles op illegale arbeid en belastingontduiking. De politieke mobilisatie van de confectionairs en hun politieke zaakwaarnemers bracht hierin geen verandering. Dit voorbeeld illustreert hoezeer specifieke omstandigheden *buiten* de ondernemers en hun bedrijven het ondernemerschap binnen één branche doorkruisen. Voor een goed inzicht in het functioneren van dat ondernemerschap is daarom een brede theoretische aanpak die uitstijgt boven de etnische studies, onontbeerlijk.

De balans opmakend moeten we vaststellen dat het onderzoek weliswaar veel interessante feiten aan het licht heeft gebracht, maar dat ons inzicht in het immigrantenondernemerschap vooralsnog magertjes is gebleven. De opbrengst is eenzijdig, lokaal en theoretisch beperkt. Dit euvel is tot op zekere hoogte terug te voeren op de blindheid of desinteresse van economen en het feit dat het bestaande onderzoek wordt gedomineerd door mensen die ten opzichte van de economische wetenschappen buitenstaanders zijn.

### **Nieuwe benaderingen voor onderzoek**

Zoveel is al wel zeker: het immigrantenondernemerschap in Nederland zit de laatste jaren duidelijk in de lift. Vanuit steeds meer groepen immigranten treden ondernemers naar voren, het aantal bedrijven stijgt in rap tempo, terwijl de spreiding ervan over de verschillende sectoren van de economie -- niet in de laatste plaats ook de dienstensector -- eveneens toeneemt. Deze ontwikkeling roept steeds indringender vragen op naar de relatie met bijvoorbeeld de sociale mobiliteit van immigranten of de segregatie op de woningmarkt.<sup>63</sup>

Ofschoon soms al wordt geprobeerd een antwoord op deze vragen te formuleren, denken wij dat zulke pogingen op dit moment voor de huidige generatie ondernemers nog wat voorbarig zijn. De vraag naar de betekenis van het ondernemerschap voor de sociale mobiliteit van immigranten kan eigenlijk pas zinvol worden beantwoord wanneer een overzicht voorhanden is over een langere historische periode, zoals Waldinger doet in zijn boek over New York.<sup>64</sup> Maar gelukkig houden ook historici zich met het onderwerp bezig. In zijn hoofdstuk over het ondernemerschap van joodse immigranten en hun nakomelingen bestrijkt Trompetter in dit boek een periode van meer dan drie eeuwen. Hij stelt vast dat alle grote ondernemingen buiten de joodse gemeenschap in Amsterdam (de *Mediene*) zijn ontstaan, terwijl de concentratie van joden in Amsterdam veel groter was. Trompetter concludeert dat een zekere mate van integratie in de niet-joodse omgeving een essentiële factor is geweest bij het succes van joodse ondernemingen. Schrover gaat in haar hoofdstuk in op de

---

<sup>62</sup> Uitzonderingen zijn Bloeme & Van Geuns 1987b; Boissevain & Grotenbreg 1986; Kehla e.a. 1996; Raes 1996; Rekers 1993 en ons eigen werk.

<sup>63</sup> Vergelijk Choenni 1997; Kloosterman & Rath 1996a.

<sup>64</sup> Waldinger 1996.

wederwaardigheden van Duitse handelaren in Keuls aardewerk in de vorige eeuw in de stad Utrecht. In tegenstelling tot de joodse immigranten bleven zij al die jaren sterk op hun herkomstgebied georiënteerd; ze keerden er ook regelmatig naar terug. Toen, als gevolg van de opkomst van glas als verpakkingsmiddel, de vraag naar Keulse potten sterk afnam, hielden zij het voor gezien en keerden niet weerom. Hun ondernemerschap had al met al weinig van doen met hun eventuele integratie in de Nederlandse samenleving. Lucassen beschrijft de lotgevallen van verschillende groepen 'zigeuners', zo werden deze ambulante groepen althans genoemd door inheemse dorpingen en overheidsdienaren. Ze trokken van dorp tot dorp om hun waren te slijten, hun kunsten te vertonen of hun ambacht uit te oefenen. Vooral hun ambulante levenswijze werd door de gezeten burgerij aangegrepen als argument om ze het volwaardige lidmaatschap van de samenleving te ontzeggen. Voor zover hun economische activiteiten bijdroegen aan hun (economische) incorporatie in de samenleving, moesten zij daarvoor wel een zeer hoge prijs betalen: het stigma een minderwaardige en criminele zigeuner te zijn.

In veel onderzoek naar contemporaine immigranten werden, zoals gezegd, de voornoemde vragen vooral vanuit een etnisch-cultureel perspectief benaderd, met een zekere voorkeur voor casestudies van specifieke etnische groepen. Degenen die het ondernemerschap van immigranten wilden begrijpen en verklaren, zochten haast 'natuurlijk' hun heil in etnisch-culturele attributen en processen. In plaats daarvan zouden we even goed, of misschien zelfs beter, aansluiting kunnen zoeken bij actuele economisch-geografische of economisch-sociologische gezichtspunten op ondernemerschap en bedrijvigheid in het algemeen. Aan etnisch-culturele factoren wordt dan niet bij voorbaat een op zichzelf staande rol toegekend. Zij worden meer ingebed in een groter geheel, terwijl ook aan andere factoren meer recht kan worden gedaan. De wending van het theoretisch perspectief van etnisch-culturele naar algemener economische, sociologische of geografische perspectieven maakt het mogelijk voort te bouwen op andere, in verwante disciplines vruchtbaar gebleken onderzoekstradities, zoals Raes in zijn hoofdstuk over de confectie-industrie overtuigend aantoont. Bovendien kunnen we het immigrantenondernemerschap direct in een bredere context plaatsen. De consequenties zijn verstrekkend. Deze redenering komt neer op een pleidooi voor een breuk met de traditie van onderzoek zoals die zich de afgelopen vijftien jaar in Nederland heeft ontwikkeld. Voor het onderzoeken van het immigrantenondernemerschap stellen wij voor aansluiting te zoeken bij een aantal actuele onderzoeksperspectieven. We beginnen met een benadering waarin de ondernemer als economische actor centraal staat, vervolgens stellen we een aantal benaderingen op mesoniveau voor en we besluiten met een internationaal vergelijkende aanpak.

In de eerste benadering wordt uitgegaan van *de ondernemer als individuele actor*, van het ondernemerschap in schumpeteriaanse zin. Deze benadering is ontwikkeld door de zogeheten Oostenrijkse School.<sup>65</sup> Centraal in deze benadering staat de vraag in hoeverre een ondernemer daadwerkelijk innovatief is en aldus in staat is om het dictaat van de markt in neoklassieke zin te omzeilen. Door innovatie van zijn product, productiemethode, logistiek, distributie of marketing kan een ondernemer een -- doorgaans kortstondig -- monopolie verwerven. Een dergelijke situatie verschaft die ondernemer de mogelijkheid om tijdelijk hogere prijzen te bedingen en een monopoliewinst te behalen waar andere, niet-innovatieve ondernemers slechts prijsnemer zijn en de beloning navenant lager is. In welke mate vallen nu immigrantenondernemers onder deze 'echte' entrepreneurs? Op welke wijzen weten zij hun monopolies te creëren? In welke mate zijn zij in staat die monopolies overeind te houden en uit te buiten? In hoeverre, om een concreet voorbeeld te noemen, is de eerste Surinaamse artiest in de hitparade of de eerste Turkse bakker in een Nederlandse wijk een innovatief ondernemer, hoelang weet hij dan zijn monopolie -- als hij dat al heeft -- intact te houden en welke andere ondernemers tasten zijn monopolie uiteindelijk aan? Deze vragen komen in dit boek onder andere terug in het hoofdstuk van Hoffer over islamitische gebedsgenezers. Zulke ondernemers verrichten religieuze diensten ten behoeve van een islamitische clientèle. Alleen moslims dan wel islamitische specialisten zijn in de positie om deze diensten aan te bieden; niet-

---

<sup>65</sup> Kirzner 1997; zie voor een meer kritische beschouwing Light & Rosenstein 1995.

moslims -- in de praktijk dus nagenoeg alle inheemse Nederlanders -- zijn derhalve van deze markt uitgesloten. Hoffer laat evenwel zien dat een dergelijk monopolie niet automatisch leidt tot *big businesses*. In dit geval staat de islamitische norm om geen honorarium te vragen voor religieuze diensten -- een norm die zeer nauw aan hun product verbonden is -- een dergelijke kapitalistische expansie in de weg. Hoffer bewijst dat er binnen deze *moral economy* niettemin uitwegen genoeg zijn voor degenen die op geldelijk gewin uit zijn. Bovendien toont hij aan dat kennis van de Nederlandse taal en wet- en regelgeving voor deze vorm van ondernemerschap allerminst noodzakelijk is. Wermuth beschrijft een enigszins vergelijkbare situatie in de muziekindustrie, waar artiesten eerst en vooral een artistiek doel nastreven. Uit haar hoofdstuk wordt voorts duidelijk dat de verwezenlijking van zo'n doel begrensd is door de structuur van en machtsverhoudingen binnen de industrie als geheel. Surinaamse muzikanten kunnen weliswaar het monopolie op een 'etnisch' klinkend product opeisen, maar wanneer platenmaatschappijen, radiostations of het algemene publiek er weinig belangstelling voor hebben, houdt het alras op. Hooguit kunnen zij nog proberen hun eigen niche verder te ontwikkelen. Overigens is het zo dat ondernemers niet per se uit hoeven te zijn op het verkrijgen van een competitief voordeel; het kan hen ook overkomen. Zo is er een Pakistaanse ondernemer in Rotterdam wiens vrouw in de keuken een tomaat doorsneed en toen ontdekte dat de structuur van het vruchtvlies de (Arabisch geschreven) naam van Allah weergaf. Een expert uit de moskee herkende dit als een goddelijk teken. De ondernemer, godvrezend als hij is, maakte meteen een foto van het relikwie, alvorens het in de vriezer op te bergen. Sindsdien is de toeloop naar de winkel enorm gestegen. De tomaat blijkt al met al een onverwachte en onbedoelde, maar ook interessante *marketing tool* te zijn.

In de tweede benadering ligt de nadruk op *de sociale inbedding van ondernemers*, een onderwerp waar in de hedendaagse economische sociologie veel over wordt gesproken.<sup>66</sup> Het inzicht is gegroeid dat ondernemers niet opereren in een economisch vacuüm, maar dat zij ingebed zijn in allerlei sociale netwerken die zij voor economische doeleinden -- zoals de verwerving van informatie, kapitaal of arbeid -- kunnen gebruiken en manipuleren.<sup>67</sup> Men spreekt in dat geval van sociaal kapitaal. Zulk kapitaal is een belangrijke voorwaarde, doch geen garantie voor economisch succes. Elke sociale relatie kent immers beperkingen, terwijl ze materiële en immateriële kosten met zich brengt.<sup>68</sup> Zo kan de inbedding in eigen -- desnoods etnische -- sociale netwerken sterk zijn, maar de inbedding in economisch relevante netwerken van leveranciers en financiële instellingen juist zwak. Meer systematisch en theoretisch gefundeerd onderzoek naar de omvang, dichtheid en werking van zulke sociale netwerken is voor een goed begrip van de ontwikkeling van het ondernemerschap van immigranten onontbeerlijk. Bij deze benadering past ook onderzoek naar de internationale spreiding van zulke netwerken en de omvang en betekenis van *transnational economies*.<sup>69</sup> In dit boek komt de betekenis van sociale netwerken nadrukkelijk naar voren in de hoofdstukken van Schrover, Lucassen, Kumcu e.a., Zorlu, Van der Torre en Altink. Schrover wijst erop dat men beducht moet zijn voor generalisering. De netwerken van de Duitse handelaren bijvoorbeeld, waren toentertijd niet gestoeld op taal of nationaliteit, maar op regionale herkomst en economische specialisatie. Lucassen laat zien dat de paardenhandelaren uit Scandinavië destijds hun paarden betrokken uit een vrij ruim gebied. Zij reisden doorlopend tussen Nederland, België en Noord-Frankrijk heen en weer en konden zo een uitgebreid handelsnetwerk opbouwen. Mede daardoor beschikten zij over informatie waar voordelig paarden te verkrijgen waren. Kumcu e.a. bespreken in hun hoofdstuk de financiering van Turkse ondernemingen. (Nederlandse) banken zijn uitermate terughoudend om deze kleine ondernemingen te financieren, niet in de laatste plaats uit vrees dat zij hun schulden niet kunnen aflossen. De

---

<sup>66</sup> Portes 1995; Portes & Sensenbrenner 1993; Rath 1998; Waldinger 1996.

<sup>67</sup> Vergelijk Hergé 1960: 12.

<sup>68</sup> Flap e.a. t.v.

<sup>69</sup> Vergelijk Strijp 1997.

ondernemers zijn voor de verwerving van startkapitaal bijgevolg aangewezen op hun eigen sociale netwerken. Kumcu e.a. leggen uit dat deze informele vorm van kapitaalverwerving mogelijk is omdat geldverstrekkers uit het eigen netwerk erop vertrouwen dat de leningen wél zullen worden terugbetaald. Bovendien is de geldontvangende partij er alles aan gelegen om de reputatie van betrouwbaarheid niet te schaden. Zorlu, in zijn hoofdstuk over de loonconfectie-industrie, wijst erop dat de afstemming van vraag en aanbod van arbeid in de branche niet zozeer het product is van een eenzijdige, actieve en formele rekrutering van de confectionairs, maar van de interactie van personen die zijn ingebed in onderlinge (etnische) sociale netwerken. Overigens laat hij ook zien dat een dergelijke gang van zaken niet louter voortkomt uit altruïstische overwegingen of een nostalgische drang naar de (her)vestiging van een eigen Turkse gemeenschap, maar dat deze deels is ingegeven door een gebrek aan alternatieven. Gezien de lage winstmarges en onvoorspelbare productietijden zijn de confectionairs namelijk niet in staat hun personeel vaste arbeidscontracten aan te bieden. Zij zijn gedwongen hun werknemers voor korte perioden en tegen gebrekkige arbeidsvoorwaarden te rekruteren op een zogenaamde *spot market*. Altink, schrijvend over vrouwenhandelaren, en Van der Torre, schrijvend over Marokkaanse drugshandelaren, laten zien dat uitheemse ondernemers een competitief voordeel behalen uit het feit dat zij beschikken over een uitgebreid internationaal netwerk en kennis van vreemde talen. Uit hun bijdragen valt evenwel ook op te maken dat de toegang tot zulke netwerken of tot eigen aanvoerlijnen nog niet in alle gevallen en onontkoombaar leidt tot succesvol ondernemerschap.

De derde benadering is hier nauw aan verwant, al wordt daarin niet uitgegaan van de ondernemers maar van de onderneming. In deze benadering, die is ontleend aan de algemene bedrijfskunde, staat *de rol van bedrijven in economische netwerken en waardeketens* centraal.<sup>70</sup> Economische netwerken kunnen ondernemingen allerlei mogelijkheden bieden -- bijvoorbeeld in de vorm van specifieke vaardigheden die in combinatie tot een min of meer uniek product kunnen leiden --, maar kunnen ze ook vasthouden in gewoonten die innovatie juist belemmeren. Welke plaats nemen immigrantenbedrijven in dergelijke netwerken en waardeketens in? In hoeverre is de achtergrond als immigrant wezenlijk voor die plaats? Onder welke omstandigheden werkt dit bevorderend dan wel remmend? In haar hoofdstuk over de invloed van de stedelijke context op het ondernemerschap van Turken in Amsterdam en Rotterdam telt Rekers in Amsterdam zowel absoluut als relatief veel meer Turkse bedrijven dan in Rotterdam, terwijl in de hoofdstad relatief minder Turken wonen. Turkse ondernemers in Amsterdam blijken meer dan hun Turkse collega's in de Maasstad georiënteerd te zijn op een niet-Turkse klantenkring. Rekers veronderstelt dat dit onder andere te maken heeft met de aanwezigheid van zoiets als een toeristenindustrie die deze immigrantenondernemers klaarblijkelijk extra kansen biedt.

In de vierde benadering is de aandacht gevestigd op *de relatie tussen ondernemingen van immigranten en algemener transformatieprocessen in geavanceerde (stedelijke) economieën*. In het werk van Sassen bijvoorbeeld, zijn de economische activiteiten van immigranten geplaatst in het grotere geheel van de gewijzigde economische structuur van steden.<sup>71</sup> Ook voor Nederland is inmiddels een aanzet in deze richting gegeven.<sup>72</sup> Hoe de economische activiteiten van immigranten zich verhouden tot de opkomst van een hoogwaardige stedelijke diensteneconomie zal nader moeten worden onderzocht. Ook moet duidelijkheid worden verkregen over de mate waarin en manier waarop immigrantenondernemingen doordringen in uiteenlopende economische branches.<sup>73</sup> Het is immers aannemelijk dat er belangrijke verschillen tussen de diverse branches zijn. In zijn hoofdstuk

---

<sup>70</sup> Elfring & Foss 1997; Porter 1990.

<sup>71</sup> Sassen 1988 en 1991.

<sup>72</sup> Kloosterman 1996b; Kloosterman e.a. 1997b; Rath 1995.

<sup>73</sup> Vergelijk Raes t.v.

over een van die branches, de confectie-industrie, toont Raes aan dat de opkomst van door Turkse immigranten geleide bedrijven in de jaren tachtig sterk samenhangt met structurele veranderingen in de kledingindustrie als geheel. Die industrie wordt gekenmerkt zich door uitbesteding van productie op steeds grotere schaal. In het bijzonder grootwinkelbedrijven dwongen ondernemingen aan het eind van de uitbestedingsketen te produceren tegen steeds lagere maaklonen en strengere leveringscondities. Vooral toen de vraag naar zogeheten kortcyclische kleding groeide en de Nederlandse confectie-industrie door een restrictief handelsbeleid tot op zekere hoogte was beschermd tegen import, nam de vraag naar productiebedrijven binnenlands sterk toe. Mede doordat de positie van immigranten op de arbeidsmarkt sterk was verslechterd, waren zij als weinig anderen bereid om tegen deze condities nieuwe bedrijven te starten. Hun kansen in de loonconfectie-industrie namen in de jaren negentig evenwel af, deels als gevolg van de opening van nieuwe productiemarkten in Oost-Europa. Kloosterman en Van der Leun gaan in hun hoofdstuk na of startende immigrantenondernemers in Amsterdam en Rotterdam gebruik maken van de nieuwe ruimte die de stedelijke kansenstructuur thans biedt, of dat zij eerst en vooral de vrijkomende plaatsen vullen die (inheems Nederlandse) ondernemers in krimpende markten achterlaten. Voorsnog lijken immigranten zich in de eerste plaats daar te vestigen waar anderen hun de ruimte laten, en lijkt het laatstgenoemde scenario dus het meest op te gaan. Dit is vooral in Rotterdam het geval. In Amsterdam zijn er evenwel aanwijzingen dat startende immigrantenondernemers meer direct deel uitmaken van de postindustriële ontwikkelingen zoals beschreven door Sassen.

In de vijfde benadering staat *het politiek-institutionele kader* centraal. Deze benadering wordt vaak toegepast bij het internationale onderzoek naar de arbeidsmarkt, maar ze heeft nog amper weerklank gekregen in het onderzoek naar ondernemerschap. Toch ligt het in de rede dit deel van het onderzoeksterrein te ontginnen. Welke (directe én indirecte) relaties bestaan er tussen het politiek-institutionele kader (in het bijzonder de aard van de verzorgingsstaat) en het (immigranten)ondernemerschap (bijvoorbeeld via de arbeidsmarkt)? Voor deze benadering kan aansluiting worden gezocht bij het door Esping-Andersen geïnitieerde onderzoek naar de effecten van het institutionele kader van de arbeidsmarkt in ruime zin op de aard en omvang van de werkgelegenheid in het postindustriële tijdperk.<sup>74</sup> Het institutionele kader omvat ook de wet- en regelgeving voor het economische verkeer en de toepassing daarvan in de praktijk. In hoeverre pakt die wet- en regelgeving gunstig of juist ongunstig uit voor ondernemers die opereren in de marginale segmenten van de economie, en in hoeverre voltrekken economische activiteiten zich in de informele of criminele sfeer?<sup>75</sup> Uit de hoofdstukken van Lucassen en Zorlu blijkt hoezeer de wetten en regelingen die de overheid opstelt en in de praktijk brengt, het ondernemerschap van zigeuners of Turkse confectionairs beïnvloedt. Nog duidelijker wordt dat in de hoofdstukken van Altink en Van der Torre over criminele ondernemers.<sup>76</sup> Hun activiteiten mogen weliswaar informeel of crimineel zijn, het gaat in die gevallen wel degelijk over vormen van ondernemerschap. Bovendien is het vaak zo dat groepen marginale ondernemers zich in de samenleving opwerken via de (semi-)informele of (semi-)criminele economie. Voor criminele ondernemers is het regulerend kader van wet- en regelgeving en van de uitvoering daarvan van wezenlijk belang: zij ontlenen hun markt aan het bestaan van geboden en verboden. Ofschoon handel in drugs en vrouwen tegen de wet is -- al weten we dat bij drugs niet altijd zeker -- is er wel vraag naar. De ondernemers die in zulke 'producten'

---

<sup>74</sup> Vergelijk Kloosterman t.v.

<sup>75</sup> Vergelijk Kloosterman e.a. 1997b; Rath 1995.

<sup>76</sup> Het opnemen van hoofdstukken over informele dan wel criminele ondernemers betekent natuurlijk niet dat immigranten onevenredig vaak als zodanig actief zijn. Als wij een boek over het inheems Nederlandse ondernemerschap zouden redigeren, zouden we eveneens aan zulke onderwerpen aandacht besteden. De lezer zou dan hoofdstukken kunnen verwachten over de visafslag in Urk, de beursfraude in Amsterdam, de geschiedenis van de familie Van der Valk, de bijlessen van de wiskundeleraar of over de activiteiten van zelfstandig opererende werksters bij veel goeie burgers thuis.

voorzien, moeten niet alleen strategieën ontwikkelen om uit handen van politie en justitie en dus onzichtbaar te blijven, maar ook om hun belang als handelaar te beschermen. De reguliere constructies ter bescherming van transacties hebben geen werking wanneer het gaat om tegenwettelijke activiteiten: wanneer een handelspartner zijn afspraken niet nakomt, kan de ander moeilijk naar de consumentenbond, de geschillencommissie of de rechter stappen om zijn gelijk te halen. In zulke gevallen zijn zij aangewezen op onderling vertrouwen, iets wat vooral binnen eigen netwerken gestalte krijgt, of anders op geweld of dreiging ermee. Overigens creëert het verscherpen van wetten en regels, bijvoorbeeld over grensoverschrijding, ook nieuwe vormen van legaal ondernemerschap, zoals bureaus die zich specialiseren in het bemiddelen bij het verkrijgen van visa.

Al deze mesobenederingen zijn in beginsel goed te combineren met onze laatste benadering, die van *de internationale vergelijking*. De renaissance van het ondernemerschap en de rol van immigranten daarin is allesbehalve een louter Nederlandse zaak. Zoals gezegd doet deze ontwikkeling zich ook in andere geavanceerde economieën voor. Tot dusver echter heeft vrijwel geen internationaal vergelijkend onderzoek plaatsgevonden.<sup>77</sup> Die schaarste heeft vermoedelijk ook te maken met de grote conceptuele complexiteit en de problemen bij het verzamelen van vergelijkbare data.<sup>78</sup> Met het opzetten van systematisch internationaal vergelijkend onderzoek, bijvoorbeeld vanuit het institutionele kader, kan evenwel een nieuwe kijk op immigrantenondernemerschap worden ontwikkeld waarbij mogelijk ook nieuwe verbanden aan het licht komen.<sup>79</sup>

Ondernemerschap omvat veel facetten; de etnisch-culturele achtergrond van de ondernemer is slechts één zo'n facet. Met de hierboven voorgestelde benaderingen kan dit specifieke facet systematisch in verband worden gebracht met andere aspecten. Door aan te sluiten bij andere benaderingen voor economische activiteiten kan het ondernemerschap van immigranten in veel bredere context begrepen worden dan tot dusver veelal gebruikelijk is, en kan, uiteindelijk, ook een zinvolle bijdrage aan die andere disciplines worden geleverd.

---

<sup>77</sup> Voor uitzonderingen, zie Razin 1993; Ward 1987.

<sup>78</sup> Kloosterman t.v.

<sup>79</sup> Het onderzoek dat thans door het Instituut voor Migratie- en Etnische Studies (IMES) wordt uitgevoerd naar de activiteiten van immigranten in de confectie-industrie is een voorbeeld hiervan. De ervaringen in Amsterdam worden vergeleken met die in Londen, Birmingham, Parijs, Miami, New York en Los Angeles. Deze studie wordt in 1999 afgerond.