

## Het Ondernemerschap van Immigranten: de overheid een zorg?

Robert Kloosterman & Jan Rath

**Immigranten worden vaak afgeschilderd als mensen van wie in economisch opzicht weinig te verwachten is. In een bijdrage aan *Rooilijn* wijzen Van Delft et al. echter op de opkomst van het ondernemerschap van immigranten en zij vestigen de aandacht op het economische potentieel dat deze ondernemers vertegenwoordigen. Ze beklagen zich verder over, wat zij noemen, het zorgdenken van de overheid. De nadruk op immigranten als sociale categorieën die zorg behoeven, zou het zicht op hun economische potenties hebben vertroebeld, en—mede daardoor—hun incorporatie in de weg staan. In dit artikel reageren Kloosterman en Rath op deze beweringen en stellen dat de werkelijkheid aanmerkelijk weerbarstiger is dan Van Delft et al. ons doen geloven.**

Het overgrote deel van de immigranten (Nederlanders en niet-Nederlanders) uit geavanceerde economieën heeft weinig of geen moeite met het voorzien in het eigen inkomen. Anders ligt dat voor een groot deel van de immigranten die afkomstig zijn uit landen met een naar Nederlandse maatstaven weinig ontwikkelde economie. Zij beschikken veelal over een relatief laag opleidingsniveau of over diploma's die hier niet of nauwelijks worden erkend, een gebrekkige kennis van het Nederlands, over weinig of geen financieel kapitaal, en over gebrek aan sociale contacten met mensen die hen naar een betaalde baan kunnen geleiden. Daarnaast worden ze niet altijd serieus genomen of soms zelfs worden ze op racistische gronden regelrecht uitgesloten. Deze categorie van immigranten en vaak ook hun kinderen ondervinden—de spectaculaire groei van het aantal banen in Nederland ten spijt—grote moeite op de reguliere arbeidsmarkt en de werkloosheid onder hen is dan ook navenant hoog. Hoewel het gros een betaalde baan heeft, blijken de gemalen van het poldermodel niet in de eerste plaats voor nieuwkomers uit Azië of Afrika te malen.

De samenleving biedt naast het verwerven van een baan als werknemer nog een andere belangrijke route van sociaal-economische incorporatie, en wel in de vorm van het zelfstandig ondernemerschap. In de geavanceerde economieën is het aandeel van zelfstandige ondernemers na een decennialange daling weer gestegen. Die stijging manifesteerde zich eerst in de Verenigde Staten (omstreeks 1973), wat later in het Verenigd Koninkrijk (na 1980) en nog weer later in Nederland (na 1990). De vraag is dan ook welke rol kan het zelfstandige ondernemerschap bieden voor groepen van immigranten die op de reguliere arbeidsmarkt een grote kans lopen om te worden uitgesloten. In een

bijdrage aan een vorige *Rooilijn* beantwoorden Van Delft, Gorter en Nijkamp (1998) deze vraag volmondig met 'ja'. Zij beschouwen het immigrantenondernemerschap zonder meer als positief, en zij betreuren het dat er nog zo weinig maatschappelijke waardering voor is. Zij pleiten dan ook voor een verschuiving van het 'zorgdenken' dat primair gericht is op de tekortkomingen van immigranten naar het 'marktdenken' dat juist hun sterke kanten benadrukt.

Hoewel wij onderschrijven dat de zaak der immigranten gediend is bij een benadering die meer recht doet aan hun potenties, menen wij toch dat Van Delft et al. een wat al te eenvoudige zienswijze aan de dag leggen. Om te beginnen suggereren ze dat de zwakke arbeidsmarktpositie van immigranten product is van een minderhedenbeleid dat immigranten teveel als zorgcategorieën zou beschouwen. Als die uitspraak waar zou zijn, zou de situatie van vóór 1983, toen het minderhedenbeleid werd ingesteld, tamelijk rooskleurig moeten zijn. Maar niets is minder waar (zie bijvoorbeeld het WRR rapport uit 1979). Feit is dat de markt destijds volstrekt niet in staat was om alle immigranten een plaatsje onder de waterige polderzon te geven. Politici en ambtenaren hebben toen uiteindelijk in *reactie* op de uitsluiting van immigranten op de arbeidsmarkt en andere maatschappelijke terreinen besloten tot de instelling van het minderhedenbeleid.

Daarnaast is er de vraag of de economische potenties van immigranten als zelfstandige ondernemers volledig tot hun recht zullen komen als de overheid zich afzijdig houdt en zij het spel der vrije maatschappelijke krachten zijn werk laat doen. Op zichzelf is dat helemaal niet zo'n vreemde gedachte. De bedrijfsvoering wordt immers beïnvloed door een reeks van factoren die buiten het bereik van de overheid lijken te liggen (Rath 1999). Aan de andere kant is het zo dat de positie waarin veel immigrantenondernemers verkeren, interventie vanwege de overheid of andere partijen uit het economische leven rechtvaardigt. De succesvoorbeelden die Van Delft et al. geven, bevestigen dat: zonder interventie vanwege de overheid of van gesubsidieerde instellingen uit het maatschappelijke middenveld zouden de kleine immigrantenondernemers nooit dat succes hebben kunnen behalen. Hoewel de beschrijving in termen van 'lange trajecten van begeleiding' en 'vangnetconstructie' erg aan het vermaledijde zorgdenken herinnert, wijzen de auteurs er op dat deze projecten juist konden slagen vanwege hun commerciële opzet. Dat de overheid in die gevallen zich onthield van bezigheidstherapie, impliceert echter nog niet dat zij het marktdenken omarmde. De begeleiding was namelijk tamelijk intensief en stoelde op de gedachte dat bepaalde groepen ondernemers het niet op eigen houtje konden redden, en—jawel—konden terugvallen op faciliteiten die binnen het kader van de verzorgingsstaat beschikbaar waren. Maar waarom zou de overheid zich het lot van die ondernemers aantrekken?

In een recente inventarisatie in opdracht van het Ministerie van Economische Zaken hebben Tillaart en Poutsma (1998) de cijfermatige ontwikkeling van het ondernemerschap onder immigranten in Nederland op grond van bestanden van de Kamers van Koophandel in beeld gebracht. Het aantal

‘etnische ondernemers’ (waarmee ten onrechte de ondernemers worden bedoeld die behoren tot categorieën die vallen onder de doelgroepen uit het minderhedenbeleid) is toegenomen van 9.393 in 1987 naar 27.280 in 1997. Ook is het aandeel ondernemers onder de beroepsbevolking van immigranten aanzienlijk gestegen: van 3,3 procent van de corresponderende beroepsbevolking in 1987 naar 7,4 procent in 1997, wat nog onder het gemiddelde cijfer voor Nederland als geheel ligt (10,2 procent). Onder Turken is inmiddels 12,2 procent van de Turkse beroepsbevolking ondernemer (Tillaart en Poutsma 1998: 39-40). Met deze groei van het immigrantenondernemerschap krijgt Nederland aansluiting bij ontwikkelingen in andere geavanceerde economieën, terwijl we tevens van een zekere historische continuïteit kunnen spreken. In het verleden hebben tal van andere categorieën immigranten zoals Duitsers, sefardische en askenazische joden en Italianen dankzij het zelfstandig ondernemerschap de weg in de Nederlandse samenleving gevonden (Rath en Kloosterman 1998).

Toch dient gewaakt te worden voor een al te eenzijdige zonnige kijk op het immigrantenondernemerschap. Ondernemerschap is—anders dan Van Delft et al. aannemen—op zichzelf niet zonder meer een voldoende voorwaarde is voor een positieverbetering. De kenmerken en omstandigheden die ertoe bijdragen dat immigranten op de reguliere arbeidsmarkt achteraan in de rij staan, spelen hun ook als ondernemer parten. Een relatief lage of niet erkende opleiding, een gering financieel kapitaal en een beperkte toegang tot sociale netwerken die toegang geven tot voor een bedrijf relevante autochtone actoren (kapitaalverstrekkers, toeleveranciers, afnemers of, bijvoorbeeld, bedrijfsmakelaars) trechteren veel potentiële immigrantenondernemers naar laagdrempelige marktsegmenten in bedrijfstakken als horeca, detailhandel en groothandel. In deze branches kan aan de onderkant van de markt een bedrijf worden gestart zonder dat hiervoor veel diploma’s, startkapitaal of uitgebreide contacten met autochtone netwerken benodigd zijn. Waar immigranten op de arbeidsmarkt geconfronteerd worden met processen van *uitsluiting*, krijgen zij zo op de ‘ondernemersmarkt’ te maken met processen van *sortering naar marktsegmenten* (Kloosterman, Van der Leun en Rath, 1997).

Met de expansie van het immigrantenondernemerschap is die sortering minder geprononcerd geworden en inmiddels zien meer en meer immigrantenondernemers zien heil in postindustriële groeibranches bij uitstek als de zakelijke dienstverlening. Toch was in 1997 nog altijd niet minder dan 58 procent van de immigrantenondernemers actief in de horeca, detailhandel en groothandel. Een forse daling weliswaar ten opzicht van 1989, toen 70 procent van de immigrantenondernemingen onder deze drie branches viel, maar nog altijd sterk afwijkend van het totale landelijke beeld waar slechts 39 procent van de bedrijven hiertoe moet worden gerekend (Tillaart en Poutsma 1998: 51). Die laagdrempeligheid aan de onderkant van de markt in deze branches heeft een keerzijde in de vorm van een vaak moordende concurrentie doordat veel ondernemers in hetzelfde segment (en vaak ook in dezelfde buurt of zelfs in dezelfde straat) een bedrijf beginnen. Dat ondergraaft de continuïteit van het bedrijf, zet het inkomen van de ondernemer onder druk, en beïnvloedt de arbeidsomstandigheden

binnen het bedrijf negatief. Het gaat namelijk doorgaans om bedrijven met producten met een relatief lage toegevoegde waarde, waarbij arbeidskosten de belangrijkste kostenpost vormen. De ondernemer ziet zich genoodzaakt om te concurreren op prijs en drukt zijn (arbeids)kosten door de lonen laag te houden of zwart uit te betalen of door bepalingen ten aanzien van arbeidsuren en arbeidsomstandigheden te negeren.

Informele economische activiteiten op meer permanente basis zijn sterk afhankelijk van onderling vertrouwen. Anders dan bij formele economische activiteiten ligt bij conflicten of onenigheid een beroep op reguliere instanties als de rechter niet echt voor de hand. Het noodzakelijke vertrouwen wordt gegenereerd binnen de eigen sociale netwerken die op basis van wederkerigheid en de dreiging van uitsluiting functioneren. De ervaringen in de fase vooraf aan de immigratie in het land van herkomst, in het proces van immigratie zelf, als ook in de situatie in Nederland kunnen zulke netwerken genereren en versterken. Eenmaal effectief kunnen deze sociale netwerken—indien de contacten met het land van herkomst nog intensief zijn—zelf weer instrumenteel zijn in het oproepen van nieuwe immigratie of het doen van investeringen buiten Nederland.

De oriëntatie op informele economische activiteiten (en daarmee impliciet ook op sociale netwerken van immigranten) is een tweesnijdend zwaard. Enerzijds helpt het immigrantenondernemers overleven in de concurrentiestrijd, maar anderzijds kan het bijdragen aan een vastpinnen van deze ondernemers aan de onderkant van de markt in een segment dat niet of nauwelijks ruimte voor expansie biedt. Een blijvende eenzijdige oriëntatie op een eigen 'etnische' klantenkring, vaak een uitstekende springplank voor een beginnend ondernemer, is daar een voorbeeld van. Het gevaar van het ontstaan van een 'etnische lumpenbourgeoisie', een kansloze groep van marginale ondernemers, wordt dan levensgroot. Ondernemerschap betekent voor veel immigranten dan geen opening naar een beloftevolle toekomst maar veeleer een doodlopende weg.

Ondernemerschap is op zichzelf dan ook geen garantie voor een succesvolle sociaal-economische incorporatie van immigranten in de Nederlandse samenleving. Omdat te bewerkstelligen is het nodig dat immigrantenondernemers op de onderste sport van de piramide van bedrijven verlaten. In de gereguleerde Rijnlandse verzorgingsstaat Nederland zijn de perspectieven voor expansie van de markt aan de onderkant immers beperkt, omdat particuliere huishoudens hier in vergelijking met de Verenigde Staten minder taken uitbesteden (maaltijden en hapjes, schoonmaak en andere diensten) (Kloosterman 1999). Ondernemers aan de onderkant van de markt moeten daarom na verloop van tijd trachten de lagere marktsegmenten waar (prijs)concurrentie op leven en dood heerst, te verruilen voor nieuwe markten waar een hogere toegevoegde waarde kan worden gecreëerd. Dat kan bijvoorbeeld door niet alleen maar in de detailhandel te blijven zitten, maar ook activiteiten te ontplooiën in andere schakels van de productieketen. Een dergelijke proces heeft zich in Duitsland afgespeeld waar Turkse ondernemers begonnen zijn met de afzet van Turkse zuivelproducten, maar inmiddels ook actief zijn

in de groothandel en ook de productie. Deze ketenintegratie is zo succesvol dat men de in Duitsland geproduceerde ‘Turkse’ yoghurt en feta nu exporteert naar onder andere Nederland.

Een dergelijke mobiliteit vereist bepaalde ondernemersvaardigheden, kapitaal en toegang tot relevante *inheemse* sociale netwerken. Indien de overdracht van deze vaardigheden uitsluitend aan de markt zouden worden overgelaten, zou men wel eens erg lang moeten wachten. Beter is het daarom als de overheid initiatieven ontplooit om te komen tot een dergelijke overdracht. In het recente SER-advies *Etnisch ondernemerschap* (SER 1998) is expliciet voor een dergelijke benadering gekozen. Daar wordt niet alleen—zoals te doen gebruikelijk—voor het stroomlijnen van de regelgeving en de uitvoering daarvan, maar wordt ook een lans gebroken voor het gericht benaderen van immigrantenondernemers door brancheorganisaties, Kamers van Koophandel en IMK's om de kennis en vaardigheden van de immigrantenondernemers naar een hoger peil te tillen.

Zeker nu Nederland ook in de 21<sup>ste</sup> eeuw vooralsnog een immigratieland zal zijn met een continue instroom van veelal laaggeschoolde nieuwkomers, is het zaak om een zo groot mogelijke opwaartse dynamiek onder de immigrantenondernemers te realiseren. Net als in de Verenigde Staten, waar op dit gebied reeds een lange traditie bestaat, kunnen dan processen van *vacancy chains* in werking worden gezet waarbij de meest recente nieuwkomers de onderste sport van de ladder innemen, die net door de voor hen gekomen nieuwkomers is verlaten. In Nederland zien we een dergelijke stoelendans reeds optreden in de pizzeria's waar Italianen in veel gevallen plaats hebben gemaakt voor Turken, Egyptenaren of andere immigranten en meer recent ook in snackbars (zie ook Rath 1998).

Indien een dergelijke mobiliteit tot stand kan worden gebracht, kan ook de bijdrage van immigrantenondernemerschap aan Nederlandse steden verder worden vergroot. immigratie is ook in Nederland sterk op stedelijke milieus georiënteerd en daarbinnen weer op bepaalde wijken. In deze wijken vinden we een cumulatie van sociale en economische problemen. Succesvol immigrantenondernemerschap zou juist voor deze wijken een deel van de oplossing kunnen bieden. Juist in deze wijken, waar de gevolgen van processen van uitsluiting van immigranten op de arbeidsmarkt zich ruimtelijk concentreren in de vorm van hoge werkloosheids- en armoedecijfers, nemen immigrantenondernemers hun kansen waar (Kloosterman en Van der Leun 1999). Op die manier leveren immigrantenondernemers een actieve bijdrage aan de versterking van de lokale economische structuur. Juist in een tijd waar revitalisering van oude stadswijken hoog op de beleidsagenda staat, is een dergelijke vorm van spontane *commercial gentrification* uitermate welkom. Bij herstructurering dient de overheid dan ook terdege rekening te houden met het creëren van goedkope, voor starters toegankelijke bedrijfsruimten.

De betekenis van immigrantenondernemers strekt echter verder. Aangezien zij hun personeel grotendeels rekruteren op basis van hun eigen sociale netwerken, vergroten zij ook de kansen op

banen van immigranten in hun directe nabijheid. Bovendien kunnen zij een rolmodel vormen als zelfstandige economische actoren voor hun eigen kinderen en voor hun buurtgenoten. Zeker als immigrantenondernemers inderdaad in staat zijn om de marktsegmenten aan de onderkant te overstijgen, kan hun bijdrage aan de lokale economie van deze wijken aanzienlijk zijn. Die expansie kan een specifieke eigen vorm aannemen. Het gaat dan om een *etnische economie* waarbij bedrijven van immigrantenondernemers een lokaal samenhangend cluster van elkaar deels aanvullende activiteiten vormen (kapitaalverschaffers, toeleveranciers en afnemers behoren dan tot een bepaalde groep immigranten). De Cubanen hebben in Miami een dergelijke etnische economie opgezet. Mede dankzij deze Cubaanse etnische economie is Miami een belangrijke draaischijf geworden tussen de economie van de Verenigde Staten en die van Midden-Amerika geworden. In Nederland zijn er aanwijzingen dat zich bijvoorbeeld in Rotterdam de eerste contouren van een Turkse etnische economie zich aftekenen. Aldus kunnen immigrantenondernemers een grote impact hebben op grootstedelijke milieus en binnen die steden op bepaalde wijken.

## **Conclusie**

De suggestie dat de overheid met het ‘zorgdenken’ uit het minderhedenbeleid de economische incorporatie van immigranten—inzonderheid de ontplooiing van hun zelfstandig ondernemerschap—in de weg staat, doet onvoldoende recht aan de werkelijkheid. Voorzover immigranten de aansluiting met de reguliere economie hebben gemist, iets dat overigens slechts voor een minderheid geldt, is dat niet zonder meer terug te voeren op het minderhedenbeleid, aangezien dat beleid werd ingesteld in 1983 toen de werkloosheid van immigranten al erg hoog was. Daarnaast is het zo dat de overheid de dynamiek van het ondernemerschap niet kan determineren. Niettemin blijven er nog wel redenen over voor de overheid in te interveniëren.

Voor het succes van het ondernemerschap is het noodzakelijk dat immigrantenondernemers in staat zijn om de segmenten aan de onderkant van de markt te overstijgen. Een deel van de ondernemers zal dat op eigen kracht kunnen, een ander deel zal daarin moeten worden bijgestaan door organisaties die de ondernemersvaardigheden van hen kunnen vergroten. Deze vaardigheden zijn allesbehalve vanzelfsprekend en dat geldt niet alleen voor doorgaans laagopgeleide immigranten, maar geldt eveneens voor hoogopgeleide inheemsen.

Tevens is het belangrijk dat immigrantenondernemers aansluiting verkrijgen bij relevante sociale netwerken waarin autochtonen ook vertegenwoordigd zijn die hen zo informatie kunnen verschaffen over markten, regelgeving, kapitaal en dergelijke. Zo kunnen voor het succesvol opereren van immigrantenbedrijven wezenlijke vormen van *mixed embeddedness* ontstaan waarbij immigranten

zowel kunnen gebruikmaken van hun eigen specifiek vaardigheden en kennis als ook toegang hebben tot heterogene, potentieel expansieve markten.

Immigrantenondernemers kunnen dan op eigen wijzen stedelijke economieën versterken en het samenkomen van ruimtelijke en etnische dimensies doet zo juist competitieve voordelen ontstaan. Dit is zeker ook een vorm van marktdenken, maar wel één waar een plaats is ingeruimd voor de overheid (met name op lokaal niveau) en voor organisaties als Kamers van Koophandel en IMK's die zorg dragen voor het slagen van immigrantenondernemerschap.

## ***Auteurs***

**Dr Robert Kloosterman** is als coördinator van de sectie Infrastructuur, Vervoer en Ruimte werkzaam bij het Onderzoeksinstituut OTB, Technische Universiteit Delft en was onafhankelijk lid van de SER-commissie Etnisch ondernemerschap. **Dr Jan Rath** is als senior-onderzoeker en project-coördinator verbonden aan het Instituut voor Migratie- en Etnische Studies (IMES) van de Universiteit van Amsterdam. Samen zijn zij oprichters en coördinatoren van een door de EU gefinancierd internationaal netwerk van onderzoekers op het terrein van het immigrantenondernemerschap, en van een door NWO gefinancierd onderzoeksprogramma op hetzelfde terrein.

## Literatuur

- CBS (1998), *Statistisch Bulletin 1998*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Voorburg/Heerlen
- Delft, H. van, C. Gorter en P. Nijkamp (1998), 'Etnisch ondernemerschap als paspoort voor de stedelijke arbeidsmarkt', *Rooilijn*, 2, pp.81-86
- Economist, The* (1998), 'Ancient and modern', December 19<sup>th</sup>, p. 44-45.
- Kloosterman, R.C. (1999), 'Immigrant entrepreneurship and the institutional context. A theoretical exploration', in: J. Rath (ed.), *Immigrant Businesses. An Exploration of Their Embeddedness in the Economic, Politico-Institutional, and Social Environment*, MacMillan: Houndmills, Basingstoke, Hampshire.
- Kloosterman, R.C. en J.P. van der Leun (1999), 'Startende migrantenondernemers in Amsterdam en Rotterdam', in R. van Kempen en H. Priemus (red.), *Stadsdagbundel*, Nethur: Utrecht.
- Kloosterman, R.C., J.P. van der Leun & J. Rath (1997), *Over Grenzen. Immigranten en de Informele Economie*, Het Spinhuis: Amsterdam
- Rath, J. (1998). 'Een etnische stoelendans in Mokum. Over de economische incorporatie van immigranten en hun nakomelingen in Amsterdam', pp. 235-249 in A. Gevers (ed.), *Uit de Zevende. 50 Jaar Sociaal-Culturele Wetenschappen aan de Universiteit van Amsterdam*. Amsterdam: Het Spinhuis.
- Rath, J. (ed.) (1999). *Immigrant Businesses. An Exploration of Their Embeddedness in the Economic, Politico-Institutional, and Social Environment*, MacMillan: Houndmills, Basingstoke, Hampshire.
- Rath, J. en R. Kloosterman (1998), 'Bazen van buiten; Naar een nieuwe benadering voor het zelfstandig ondernemerschap van immigranten', in J. Rath en R. Kloosterman (red.), *Rijp en groen. Het Zelfstandig Ondernemerschap van Immigranten in Nederland*, Het Spinhuis: Amsterdam, p. 1-23.
- SER (1998), *Etnisch ondernemerschap*, 98/14, Sociaal-Economische Raad: Den Haag
- Tillaart, H. van den en E. Poutsma (1998), *Een Factor van Betekenis. Zelfstandig Ondernemerschap van Allochtonen in Nederland*. Nijmegen: Instituut voor Toegepaste Sociale Wetenschappen.