



Succes voor etnische ondernemers?

petijke middenveld zouden de kleine immigranten-ondernemers nooit dat succes hebben kunnen behalen. Hoewel de beschrijving in termen van 'lange trajecten van begeleiding' en 'vang-netoestructure' erg aan het vernatiedijle zorgetenken herinnert, wijzen de auteurs er op dat deze projecten juist konden slagen vanwege hun commerciële opzet. Dat de overheid zich in die gevallen onthield van bezigheidstherapie, impliceert echter nog niet dat zij het marktketen ommarmde. De begeleiding was namelijk intensief en stelde 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 lof van die ondernemers aantrekken?

Migranten als ondernemers

In een recente inventarisatie in opdracht van het Ministerie van Economische Zaken hebben Tillaart en Poutsma (1998) de vijfjarige 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 uinderlicke-identiteit) is toegenomen van 9.393 in 1987 naar 27.286 in 1997. Ook is het aandeel ondernemers onder de beroepsbevolking van immigranten aanzienlijk gestegen: van 3,3 procent van de correspondentie 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, p. 39-40). Met deze groei van het immigranten-ondernemerschap krijgt Nederland aansluiting bij ontwikkelingen in andere gewanvererde economieën, terwijl we tevens van een zekere historische continuïteit kunnen spreken. In het verleden hebben tal van andere categorieën immigranten zoals Duitsers, Sefardische en Askenatische 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 immigranten-ondernemerschap. Ondernemerschap is - anders dan Van Delft e.a. aannemen - op zichzelf niet zonder meer een voldoende voorwaarde voor een positieve verbetering. De kenmerken en omstandigheden die er toe bijdragen dat immigranten op de reguliere arbeidsmarkt achteraan in de rij staan, spelen hun ook als ondernemers 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 autochone actoren (kapitaalverstrekkers, toeleveranciers, afnemers of, bijvoorbeeld, bedrijfs-makelaars) treden er veel potentieel immigranten-ondernemers maar laagdrempelige marktsegmenten in bedrijfskassen 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 autochone 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 uitsluiting naar nadere segmenten (Kloosterman, Van der Leun en Rath, 1997). Met de expansie van het immigranten-ondernemerschap is die sortering minder geproblemeerd geworden en inmiddels zien meer en meer immigranten-ondernemers heel in positieve industrie groeibranches bij uitstek, zoals de zakelijke dienstverlening. Toch was in 1997 nog altijd niet minder dan 58 procent van de immigranten-ondernemers actief in de horeca, detailhandel en groothandel. Een forse daling weliswaar ten opzichte van 1989, toen 70 procent van de immigranten-ondernemers onder deze drie branches viel, maar nog altijd sterk afwijkend van het totale handelsbeeld waar slechts 39 procent van de bedrijven hiertoe moet worden gerekend (Tillaart en Poutsma, 1998, p. 51).

Moedende concurrentie

Die laagdrempeligheid aan de onderkant van de markt in deze branches heeft een keerzijde in de vorm van een vaak moedende concurrentie doordat veel ondernemers in hetzelfde segment (en vaak ook in dezelfde buurt of zelfs in dezelfde straat) een bedrijf beginnen. Dat ondergraad de continuïteit van het bedrijf, zet het inkomen van de ondernemer onder druk, en bemint het bedrijf negatief.

Het gaat namelijk door-gans om bedrijven met producten met een relatief lage loegewoegde waarde, waarbij arbeidskosten de belangrijkste kostenpost vormen. De ondernemer ziet zich genooddrukt om te concurreren op prijs en druk zijn (arbeids)kosten door de lonen laag te houden of zwaar 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 onuigenheid een beroep op reguliere instanties als de rechter niet echt voor de hand. Het noodzakelijke vertrouwen wordt gegenerend binnen de eigen sociale netwerken die op basis van wederkerigheid en de dringing van uitsluiting functioneren. De ervaringen in de fase voorafgaand 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 juist van belang zijn in het opvoeren van nieuwe immigranten of het doen van investeringen buiten Nederland.

De oriëntatie op informele economische activiteiten (en daarmee impliciet ook op sociale netwerken van immigranten) is een tweesijdend zwaard. Enerzijds helpt het immigranten-ondernemers 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 gewat van het ontstaan van een 'etnische lampbouwcoöperatie', een kansloze groep van marginale ondernemers, wordt dan levensgevoel. Ondernemerschap betekent voor veel immigranten dan geen opening naar een behoftevolle toekomst maar veelter een doodlopende weg.

Carrière

Ondernemerschap is op zichzelf dan ook geen garantie voor een succesvolle sociaal-economische incorporatie van immigranten in de Nederlandse samenleving. Om dat te bewerkstelligen is het nodig dat immigranten ondernemers het onderste segment van de piramide van bedrijven verlaten. In de gereguleerde Rijnlandse verzorgingsstaat Nederland zijn de perspectieven voor expansie van de markt aan de onderkant beperkt, omdat particuliere huishoudens hier in vergelijking met bijvoorbeeld de Verenigde Staten minder taken uitbesteden, zoals catering en maaltijdverzorging, 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 ontwikkelen 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 in de productie. Deze ketenintegratie is zo succesvol dat men de in Duitsland geproduceerde 'Turkse' yoghurt en tena nu exporteert naar onder andere Nederland. Een dergelijke mobiliteit vereist bepaalde ondernemersvaardigheden, kapitaal en toegang tot relevante interne sociale netwerken. Indien

de overdracht van deze vaardigheden uitstekend aan de markt zou worden overgedragen, zou men wel eens erg lang moeten wachten. Beter is het daarom als de overheid initiatieven ontwikkelt om te kunnen tor een dergelijke overdracht. In het recente SER-adres *Etnisch ondernemerschap* (SER, 1998) is expliciet voor een dergelijke behandeling gekozen. Daar wordt niet alleen gepleit - zoals is donev gebruikelijk - voor het situeren van de regulering en de uitvoering daarvan, maar wordt ook een kans geboden voor het gericht benutten van immigrantenondernemers door brancheorganisaties, Kamers van Koophandel en MK's om de kennis en vaardigheden van de immigrantenondernemers maar een hoger-pel te tillen.

Zeker nu Nederland ook in de 21e eeuw vooralsnog een immigranteland zal zijn met een continue instroom van veelal laaggeschoolede nieuwkomers, is het zaak om een zo groot mogelijk 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 vooruitgang 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 soeielandins 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 snackbarz (Rath, 1998).

Impact op steden

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 geïntendeerd en daarbinnen weet op bepaalde wijken. In deze wijken vinden we een cumulatieve van sociale en economische problemen. Streefvoel 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 min-

lijk concentreren in de vorm van hoge werkloosheids- en armoedevijfers, nemen immigranten en Van der Lem, 1999). Op die manier leveren immigrantenondernemers een actieve bijdrage aan de versterking van de lokale economische structuur. Juist in een tijd waar reïntegratie van oude staatswijken hoog op de beleidsagenda staat, is een dergelijke vorm van spontane sociaal-geïntegreerde uitname 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 perso-

neel groeideels rekruteren op basis van hun eigen sociale netwerken, vergroten zij ook de kansen op banen voor immigranten in hun directe nabijheid. Bovendien kunnen zij een model vormen als zelfstandig-economische actoren voor hun eigen kinderen en voor hun buurtgenoten. Zeker als immigrantenondernemers inderdaad in staat zijn om de marksegmenten aan de onderkant te overtuigen, 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 ruimte 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 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 aftekenen. Aldus kunnen immigrantenondernemers een grote impact hebben op grootsstedelijke milieus en binnen die steden op bepaalde wijken.

Conclusie

De suggestie dat de overheid met het zorgenken uit het minderheidsbeleid de economische incorporatie van immigranten, en vooral de ontwikkeling 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 terecht te voeren op het minderheidsbeleid. Dit beleid werd immers pas ingesteld in 1983 toen de werkeloosheid 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 om te interveniëren.



