

## **Eigen Bouwvakkers Eerst: Over de uitzonderlijke situatie dat in Nederland zo weinig immigranten werkzaam zijn in de bouwnijverheid'**

**Jan Rath<sup>1</sup>**

### **Inleiding**

Onderzoekers naar het ondernemerschap van immigranten concentreren zich bij voorkeur op 'etnische' concentraties van bedrijvigheid. Hun publicaties handelen over het ondernemerschap van immigranten—vaak ook wel etnisch ondernemerschap gedoopt—in de horeca, de confectie-industrie, de kleinhandel van levensmiddelen of andere sectoren waar immigranten prominent naar voren treden, of in zulke compacte locaties als Chinatown, Little Saigon, Klein Istanbul enzovoorts. Deze voorkeur komt deels voort uit praktische overwegingen, simpelweg omdat het zoveel makkelijk is om respondenten te vinden, maar deels ook uit theoretische overwegingen: men denkt of hoopt dat de bestudering van zulke concentraties, of niches, wezenlijk bijdraagt aan het verkrijgen van inzicht in de structurele determinanten van het ondernemerschap van deze mensen. Veel onderzoekers laten het niet bij beschrijvingen en verklaringen alleen, maar geven nogal eens blijk die concentraties hooglijk te waarderen. Zo zijn Bovenkerk et al. (1983) laaiend enthousiast over de Italiaanse ijsbereiders die de weg naar maatschappelijk welzijn vonden door de verkoop van voortreffelijk vruchtenijs. Zo ook staat Choenni te juichen bij het verbluffende succes van de Indiase en Pakistaanse kledinghandelaren. In de internationale literatuur is het weinig anders. Zhou (1992) is lyrisch over de bedrijvigheid van Chinezen in Chinatown, New York, net als Light et al. (1999) over de activiteiten van Koreanen in de confectie-industrie van Los Angeles. Als er veel ondernemers zijn is het al gauw goed. Voorzover onderzoekers kanttekeningen plaatsen bij sectorale of geografische concentraties van bedrijvigheid wijzen zij op het mogelijk tijdelijke karakter ervan. De redenering is dan dat concentraties vooral te verwachten zijn in de eerste fase van het ondernemerschap, dus vóór het onvermijdelijke uitbreken naar nieuwe markten in andere sectoren of locaties. Sommigen, zoals Waldinger (1995), menen echter dat immigranten, of hun nazaten, immer in concentraties actief zullen blijven, zelfs nadat hun economische integratie is voltooid en zij economische zelfstandigheid hebben bereikt. Slechts enkele onderzoekers betonen zich kritisch over concentraties, zoals Kwong (1996) of Barrett, Jones & McEvoy (forthcoming), en wijzen op allerlei vormen van uitbuiting en marginaliteit. De geleerden rechtvaardigen hun aandacht voor concentraties op uiteenlopende wijzen al naar gelang hun theoretische uitgangspunt. De een beschouwt deze concentraties als knooppunten van etnische sociale netwerken (Waldinger 1995), een ander ziet vooral de sublimatie van etnisch culturele predisposities tot zelfstandig ondernemerschap (Werbner 2000), en weer een ander herkent er de locatie in waarnaar immigranten die zijn uitgesloten van maatschappelijke goederen en diensten, zijn getrechterd (Phizacklea 1990).

Hoe het ook zij, concentraties van bedrijvigheid kunnen zich koesteren in een haast vanzelfsprekende wetenschappelijke aandacht. Toch valt het te bezien of ons begrip van de economische incorporatie van immigranten werkelijk is gediend met die eenzijdige focus. Concentraties zijn immers allerminst 'natuurlijk'. Het opsporen van de factoren die de afwezigheid van concentraties beïnvloeden, draagt in algemene zin bij aan inzicht in het proces van economische incorporatie en in specifieke zin aan inzicht in de dynamiek van concentraties en hun effecten op het ondernemerschap. De gedachte dat het de moeite waard is om onderzoek te doen naar een *non-case* lijkt de meesten evenwel vreemd. Nu is dat wel begrijpelijk, want hoe

onderzoekt men iets dat er niet is. Niettemin is het van belang om zulke wetenschappelijke arbeid te verrichten.

Morokvasic, Phizacklea & Rudolph (1986) behoren tot de zeldzame onderzoekers die ooit een non-case hebben onderzocht (zie ook Rath forthcoming). Zij vergeleken het kleine ondernemerschap van immigranten in de confectie-industrie van Frankrijk, Engeland en Duitsland. Zowel Frankrijk (met name Parijs) als Engeland (met name Londen en de West Midlands) kennen een omvangrijke confectie-industrie. Immigranten zijn er sinds jaar en dag actief als eigenaren van talrijke naaiateliers of als werkkraft in loondienst, met name in de meer laagwaardige segmenten van de industrie. Maar in Duitsland bestaat een vergelijkbare laagwaardige loonconfectiesector niet, althans een waarin immigranten prominent figureren. De auteurs dragen hiervoor verschillende verklaringen aan. Om te beginnen wijzen ze op historische discontinuïteit. De loonconfectie-industrie in Frankrijk en Engeland maken deel uit van een lang proces van etnisch successie, waarbij de ene groep immigranten de vorige opvolgde. Neem Londen: eerst domineerden joodse immigranten de sector, na de Tweede Wereldoorlog kwamen Grieks en Turks Cypriotische immigranten, en nu zijn het immigranten uit Bangladesh (Pany & Dreef 2002). In Duitsland, echter, heeft de holocaust dit proces van etnische successie bruusk onderbroken. Morokvasic et al. wijzen verder op de strenge immigratieregels in Duitsland, die het potentiële confectionairs bemoeilijken het land binnen te komen; op het hoge technologische niveau van de industrie, die het kleine ondernemers met beperkte financiële armslag en technologische vaardigheden lastig maakt om de markt te betreden; en op de specifieke regels voor de confectie-industrie. Wat dat laatste betreft, de Duitse verzorgingsstaat is gestructureerd rondom een exclusieve opvatting van economisch burgerschap en een tamelijk strikte regulering van het midden- en kleinbedrijf. Confectionairs zijn verplicht om het *Meister* diploma te behalen en zich te registreren in de *Handwerksrolle*, maar voor velen is deze barrière te hoog. Turkse en Griekse immigranten zijn overigens wel volop te vinden in kledingreparatiebedrijven, waarvoor soepeler regels bestaan, maar deze ondernemers is niet toegestaan om productietaken te verrichten. De bevindingen van Morokvasic et al. vertellen ons iets over de situatie in Duitsland en die in andere landen, maar geven ook richting aan verder onderzoek. Ze leren ons bijvoorbeeld dat het onderzoek naar concentraties niet kan voorbijgaan aan de specifieke manier waarop de toetreding tot de markt is gereguleerd. Vanuit dat perspectief gezien is het gemak waarmee kleine ondernemers in Frankrijk of Engeland de markt kunnen betreden allerminst normaal.

Een ander voorbeeld van een exercitie naar non-cases is dit essay dat over de bouwnijverheid gaat. De Amerikaanse socioloog Roger Waldinger (1995: 577) omschrijft de bouw als de ‘quintessential ethnic niche’. Een niche is dan omschreven als een bedrijfstak waarin de vertegenwoordiging van een groep tenminste anderhalf keer haar aandeel in de totale beroepsbevolking is.<sup>2</sup> Waldinger en met hem verschillende anderen laten zien dat de bouwnijverheid in de Verenigde Staten een bolwerk van immigranten is. Talrijke andere onderzoekers tonen hetzelfde aan voor Canada, Australië, Zuid Afrika, Europa, het Midden-Oosten en het Verre Oosten, eigenlijk zowat overal, en zij voeren daarvoor overtuigende argumenten aan. Immigranten doen veelal laagwaardig en laaggekwalificeerd werk in de segmenten van de bouwsector waar vakbonden weinig invloed hebben. Zij zijn bereid die ‘lousy jobs’ te nemen, deels omdat er weinig alternatieven zijn in het land van vestiging, deels ook omdat zij de povere omstandigheden in het land van herkomst nog in hun hoofd hebben. De vaardigheden die zij mogelijk in het land van herkomst hebben opgedaan, worden in het land van vestiging doorgaans wel erkend, terwijl nieuwe vaardigheden eenvoudig op de werkvloer kunnen worden bijgebracht. Als immigranten werken in ploegen met landgenoten—wat in het buitenland vaak gebeurt—is communicatie mogelijk in andere talen dan de officiële voertaal van het land van vestiging. Tenslotte zorgen de hechte banden tussen immigranten onderling voor een snelle circulatie van informatie over nieuwe banen en opdrachten, en—voor ondernemers—voor een flexibele en goedkope werving van financieel kapitaal en personeel.

Een en ander klinkt reuze plausibel, maar een vluchtige blik op de statistieken leert dat dit beeld niet of nauwelijks voor Nederland opgaat. In de bouwnijverheid zijn zeker wel immigranten actief, maar aanmerkelijk minder dan we op grond van hun aandeel in de beroepsbevolking zouden kunnen verwachten, laat staan wat we dachten aan te treffen op grond van de internationale literatuur. Anders dan in veel andere landen klaarblijkelijk het geval is, vormt de bouwnijverheid dus geen immigrantenniche. Nu zijn er wel meer landen in Europa waar immigranten relatief weinig in de bouw vertegenwoordigd zijn, zoals Denemarken en Engeland.<sup>3</sup> In Engeland aan het slot van de achttiende eeuw, dus aan het begin van de industriële revolutie, werden overigens nog op grote schaal Ierse arbeidskrachten geworven voor het graven van kanalen en dergelijke. Vandaag de dag, echter, is er behalve een beperkt aantal loodgieters en klusbedrijven van Sikhs en Afro-Caribbeans in Londen weinig betrokkenheid van immigranten in de sector te bespeuren.

In dit essay ga ik in op de betrekkelijk lage vertegenwoordiging van immigranten in de bouwnijverheid in Nederland en vraag ik mij met name af in welke richting we een verklaring daarvoor moeten zoeken. In het navolgende presenteer ik eerst een kort overzicht van de literatuur en ga ik kort in op de theoretische conclusies die de verschillende auteurs trekken. Daarna volgt het geval Nederland. Of ik in staat zal zijn de onderste steen boven te krijgen valt te bezien—daarvoor is het beschikbare empirische materiaal te gebrekkig—maar ik meen toch in staat te zijn een verklaringsrichtingen aan te geven.

### **Niches in de bouw**

Er is een overdaad aan internationale literatuur die aantoont dat immigranten en de bouwnijverheid elkaar schatplichtig zijn. Deze literatuur beschrijft en analyseert hoe immigranten betrekkelijk makkelijk in deze sector doordringen en hoe een en ander bijdraagt aan de incorporatie van laaggeschoolde nieuwkomers in het land van vestiging. Tegelijkertijd laat deze literatuur zien hoezeer de ontwikkeling van deze sector van de economie structureel afhankelijk is van de continue toestroom en tewerkstelling van achtereenvolgende groepen van immigranten.

In de Verenigde Staten wijzen diverse onderzoekers op de oververtegenwoordiging van immigranten in de bouw, zoals Logan (1994) en Model (1997) die vooral aandacht besteden aan Italiaanse immigranten, of Stepick & Grenier (1994) die zich richten op Cubaanse en zwarte bouwvakkers in Miami, of Waldinger (1995 en 1996) die zwarte, blanke, Caribische en Koreaanse bouwvakkers en bouwondernemers in New York vergelijkt. In Canada bestuderen Walton-Roberts & Hiebert (1997) de Zuid-Aziatische ondernemers in Vancouver. In Zuid-Afrika, aan deze zijde van de Atlantische Oceaan, onderzoekt Rogerson (1999) de rol van immigranten uit Mozambique, Zimbabwe en andere omringende landen, met name in de bouw van Johannesburg. Israël maakt volop gebruik van de diensten van bouwvakkers uit Palestina en Rusland (al zijn recentelijk nogal wat Palestijnen ontslagen), terwijl verscheidene Arabische landen in het Midden Oosten bouwvakkers rekruteren uit Bangladesh, India en Pakistan. De Aziatische tijgers konden destijds mede zo snel groeien door de inzet van bouwvakkers uit nabijgelegen armere landen (ILO 1987). Gibson & Graham (1986), bijvoorbeeld beschrijven het geval van de Filippijnse contractarbeiders in die landen. Collins (1995), ten slotte, beschrijft de oververtegenwoordiging van Italiaanse bouwondernemingen in Sydney, Australië, terwijl Peters (1999) verslag doet van de wederwaardigheden van Italiaanse en Nederlandse bouwvakkers in Perth.

Dichter bij huis, in Europa, signaleren onderzoekers de opkomst van immigranten niches in de bouwsector van onder andere Griekenland, Italië, Portugal en Spanje (Mendoza 2000).<sup>4</sup> In België zijn het verbaasde verslaggevers die stukken in de pers doen verschijnen over de informele tewerkstelling van tienduizenden Poolse bouwvakkers.<sup>5</sup> In Duitsland gaat Pichler

(1997) in op de casus van de Italiaanse terrazzowerkers en stukadoors. De betrokkenheid van Italiaanse arbeidskrachten in deze sector—vaak in de vorm van seizoenswerk—gaat maar liefst vier eeuwen terug. Wilpert (1998), die de recente opkomst van illegale arbeid onderzoekt, telt tenminste 150 informele loonbedrijven die actief zijn in Europa's grootste bouwput: Berlijn. Zij zijn gespecialiseerd in de bemiddeling van buitenlandse arbeidskrachten en maken veelal gebruik van nepcontracten. Er zouden omstreeks 100.000 bouwvakkers werkzaam zijn in Berlijn, waarvan zo'n 35.000 uit andere landen in West Europa, 8.000 contractarbeiders uit Oost Europa, met name uit Polen, en pakweg 30.000 illegale arbeiders uit uiteenlopende landen, onder andere uit Portugal, Spanje, Griekenland en Italië.

In deze literatuur worden allerhande theoretische noties naar voren gebracht over het hoe en waarom van zo'n immigrantenniche in de bouwnijverheid. De meeste, zo niet alle auteurs leggen grote nadruk op de rol van sociale netwerken. Neem Walton-Roberts & Hiebert (1997: 135):

'These [family and ethnic] networks are crucial in each of the sequence of steps required for successful entrepreneurship: obtaining a job in the first place; initial training as an employee; raising capital to establish a business; acquiring a labour force; and, in many cases, attracting and holding a client base'.

Deze netwerken hebben vooral betekenis binnen relatief kleine familiale of etnische gemeenschappen. Leden van zulke begrensde gemeenschappen zijn onderling solidair en schenken elkaar vertrouwen. Het belang van zulk vertrouwen, dat niet alleen voortkomt uit altruïstische motieven, maar soms gewoonweg wordt afgedwongen, overstijgt soms dat van formele wetten en regels (Cf. Roberts 1994; Epstein 1994). Met name in migratie situaties ervaren individuen een sterker gevoel van gemeenschap en leggen zij een grotere affiniteit met de eigen groep aan de dag, deels ook omdat er vaak sprake is van gebrek aan economische kansen (Portes & Sensenbrenner 1993). Dit type van situationele solidariteit vormt een belangrijke bron van sociaal kapitaal, dat kan worden gebruikt bij de vestiging en consolidering van ondernemingen en de toedeling van werk. Leden van de *in-group* voelen zich moreel verplicht andere leden te ondersteunen. Dit vertrouwen in anderen heeft allerlei positieve effecten. Zo helpt het om geprivilegieerde toegang tot economische hulpbronnen te verkrijgen, het draagt bij aan de flexibilisering van economische transacties, en het vergroot de zekerheid dat afspraken rond de levering van goederen en diensten daadwerkelijk worden nagekomen zonder dat er formele contracten aan de pas komen. Hierbij moet wel worden aangetekend dat de vorming van sociale netwerken en het gebruik van netwerken als sociaal kapitaal verschilt van immigrantengroep tot immigrantengroep (Cf. Light, Bhachu & Karageorgis 1993), en soms zelfs zien we binnen één bepaalde immigrantengroep allerhande variaties. Die kunnen te maken hebben met culturele preferenties—bijvoorbeeld met betrekking tot *gender*—of met de specifieke omstandigheden binnen een bepaalde economische sector. Wat dat betreft is de bouwnijverheid een typisch voorbeeld. Het betreft een sector waarin mannen en mannelijke waarden domineren; timmeren, metselen en riolen leggen worden veelal gezien als mannenwerk. Het spreekt voor zichzelf dat dit consequenties heeft voor de manier waarop en mate waarin individuen kunnen profiteren van sociale netwerken.

Deze sociale netwerken spelen een doorslaggevende rol bij ontwikkeling van een etnische verdeling van arbeid. Waldinger (1996; zie ook 1995) stelt dat de beginselen van wenselijkheid en beschikbaarheid de verdeling van posities aansturen, doch dat dit proces wordt beïnvloed door de structuur van de samenleving waarin het is ingebed. Zo worden in de Amerikaanse 'vrije' markteconomie mensen ingedeeld en gerangschikt op grond van etnische of raciale kenmerken, terwijl nieuwkomers doorgaans een positie ergens onder aan de pikorde innemen. Zij zijn in eerste instantie aangewezen op de lege plekken die ontstaan door de mobiliteit van gevestigden. Maar dan begint het. Zodra er meer vacatures ontstaan zullen degenen die reeds

een plek hebben verworven, proberen die vacature te reserveren voor mensen die tot hun sociale kring behoren. Tegelijkertijd zullen zij proberen om buitenstaanders—bijvoorbeeld de leden van een andere immigrantengroep—te weren. De mobilisering van eigen sociale netwerken maakt dit proces van nichevorming mogelijk. Waldinger beschrijft dit proces vervolgens voor zulke wereldsteden als Los Angeles en New York en, daarbinnen, voor bepaalde sectoren zoals de bouw. Of Waldinger daarmee een adequate verklaring geeft voor de ontwikkeling van de bouwnijverheid als de ‘quintessential immigrant niche’ valt te bezien.

Elders heb ik beargumenteerd dat sociale netwerken, groepssolidariteit en vertrouwen weliswaar van grote betekenis zijn, maar dat zij tezamen nog onvoldoende de vorming van niches kunnen verklaren (Rath 2000a). De formatie van niches is een proces waarbij ook economische en politiek-juridische factoren en processen een rol spelen (Rath 1999a en 1999b). Die complexe en onderling verweven inbedding in de sociale, economische en politiek-juridische kansenstructuur—in de literatuur *mixed embeddedness* gedoopt (Kloosterman & Rath 2001; Rath forthcoming)—zou dan ook uit uitgangspunt van wetenschappelijk onderzoek moeten zijn.

Verschillende andere auteurs gaan nader in op de politieke economie van de bouw. Walton-Robert & Hiebert (1997) bespreken factoren die de verhoudingen tussen kapitaal en arbeid beïnvloeden. Ten eerste is het zo dat de productie van woningen in de regel *in situ* wordt verricht door een consortium van ondernemingen waarbij verscheidene teams van bouwvakkers betrokken zijn. De aanlevering per dieplader van een kant-en-klare woning is in theorie misschien mogelijk, maar komt in de praktijk niet echt voor.<sup>6</sup> Ten tweede kent de vraag naar woningen enorme fluctuaties. De markt is weinig stabiel, moeilijk voorspelbaar en al met al risicovol. Ten derde, en deels een gevolg van het vorige, is er altijd wel een groter of kleiner aanbod van potentiële ondernemers die bereid zijn om degenen te vervangen die faillieerden, ziek werden of dood gingen, of om andere redenen de sector hebben verlaten. In het algemeen is het zo dat starters voortkomen uit de kringen van loonarbeiders, en er zijn talrijke voorbeelden van mensen die regelmatig wisselen tussen loonarbeid en zelfstandig ondernemerschap en *vice versa*. Dit gedrag wordt bevorderd door het ‘boom-bust’ karakter van de bouwnijverheid. Het terugkerende tekort aan arbeidskrachten biedt telkens nieuwe kansen aan onderaannemers.

Een ander aspect waar onderzoekers vaak op in gaan is de organisatiegraad van de sector. Wilpert (1998) verwijst naar sluimerende conflicten tussen verschillende groepen bouwvakkers in de Duitse bouw, met name tussen legale en illegale bouwvakkers. Waar illegale arbeid de kop op steekt blijven de lonen laag. Legale bouwvakkers en hun bonden reageren hierop door hun looneisen flink op te schroeven. Stepick & Grenier (19??), die schrijven over Miami, Florida, gaan nog een stapje verder en beweren dat immigranten—ook legale—de organisatiegraad en de lonen omlaag gebracht hebben. Verder stellen ze dat raciale en etnische factoren de arbeidsverhoudingen fundamenteel hebben veranderd. Terwijl blanke arbeiders geneigd zijn om verzet te plegen en de bazen een grote bek te geven als het werk hun niet bevalt, uiten Latino’s slechts commentaar in meer bedekte termen, en blijven de meest kwetsbare groepen op de arbeidsmarkt—zwarten en Haitianen—zich schijnbaar volgzaam gedragen. Werkgevers die op zoek zijn naar goedkoop en plooibaar personeel, zijn daarom zeer geïnteresseerd in immigranten. In de jaren zestig en zeventig zorgden Cubanen en andere ‘blanke’ immigranten voor een sterke groei van zwart werk in de bouw. Later, toen Cubanen de markt voor nieuw woningen gingen beheersen, heeft deel van hen de werkzaamheden geformaliseerd. De komst van nieuwe groepen nieuwkomers in de jaren tachtig gaf de informele sector een nieuwe impuls. Vandaag de dag zijn Latino’s te vinden in alle niveaus van de bouwsector, iets dat volgens Stepick & Grenier te maken heeft met de manier waarop zij hun sociale netwerken gebruikt hebben. (Curieus genoeg merken zij niets op over de enorme steun die Cubaanse *exiles* van de Amerikaanse overheid hebben gekregen, alsof die zonder enige betekenis was). Hoe het ook zij, het feit dat zij door de hele sector te vinden zijn, is een aanvullende voorwaarde voor de verdere expansie van de Cubaanse economie in de *City on the Edge*.

Peters (1999; zie ook Appleyard 1956), schrijvend over Australië, wijzen eveneens op de cruciale rol van de vakbonden. In de jaren vijftig en zestig eisten Australische vakbonden dat bouwvakkers die hun opleiding in het buitenland gehad hadden, toch een examen zouden doen om te bewijzen dat hun kennis en bekwaamheden op gelijke voet stonden met de lokale standaard. Het strenge bondsoptreden spoorde niet goed met het beleid van de overheid om geschoolde vakkrachten te rekruteren voor de almaar uitdijende Australische economie. In feite probeerden de bonden de toevloed van nieuwe vakkrachten zoveel mogelijk te beperken, opdat zij hoge looneisen konden stellen. En niet zonder resultaat, want veel nieuwkomers zakten voor het examen; zij hadden teveel moeite met de Engelse taal, met name met de Engelse vaktermen. Interessant genoeg lokte het optreden van de vakbeweging tegenbedoelde effecten uit, aangezien het veel nieuwkomers aanspoorde om zelfstandig ondernemer te worden. Geschoolde werklieden, waaronder veel van Nederlandse afkomst, overwonnen op die manier de barrières.

In de literatuur vinden we slechts sporadisch iets terug over het regelgevende kader, behalve dan dat nogal wat immigranten zich weinig van formele regels aantrokken bijvoorbeeld door zwart te werken. Met name in sterke verzorgingsstaten zouden we kunnen verwachten dat de overheid of enigerlei andere instantie ingrijpt. Zoals de ervaringen in andere sectoren, zoals de loonconfectie-industrie (Rath forthcoming), ons leren scheelt dit een slok op een borrel. De onderzoekers maken ons op dat punt echter weinig wijzer, gefocust als zij zijn op andere, vooral sociale aspecten. Welnu, hoe zit het in Nederland?

### **Bouwvakkers van buiten**

In vroeger tijd, en in tegenstelling tot de situatie van vandaag, waren immigranten altijd sterk in de bouw aanwezig. Talrijke Duitse immigranten trokken in het voorjaar naar Nederland voor het verrichten van seizoenswerk en een deel van hen kwam in de bouw terecht. Onder hen waren gespecialiseerde vakkrachten wat in zekere zin samenhang met de plaats of streek van herkomst. Zo waren er metselaars en stukadoors uit het Noordduitse Oldenburg en steenbakkers uit het Duitse vorstendom Lippe-Detmold (de productie van bakstenen gebeurde toentertijd op de bouwplaats, zie Lourens & Lucassen 1999). Tegen het einde van de negentiende eeuw, echter, toen de economie in het Roergebied tot ontwikkeling kwam, veranderde dit. Velen zochten en vonden emplooi in de zware industrie. Niettemin bleef een substantieel aantal Duitse bouwvakkers in Nederland actief. In het havenplaatsje Rotterdam, bijvoorbeeld, in de periode tussen 1865 en 1879 was de bouwnijverheid (10,3 procent) na handel en transport (26,5 procent) en dienstverlening (20,1 procent) de derde beroepsgroep van immigranten uit Duitsland (Bruggeman & van de Laar 1998). Tussen 1880 en 1909 viel het aandeel bouwvakkers in de Duitse beroepsbevolking terug naar 7,5 procent. De meesten vonden werk in de bouw van goedkope arbeiderswoningen—de investeringen in dat segment waren flink toegenomen als gevolg van speculatie—terwijl inheems Nederlandse bouwvakkers duurere woningen bouwden. De Woningwet van 1901 riep de speculatie een halt toe, hetgeen bijdroeg tot de terugval van het aandeel van buitenlandse arbeiders.

Italiaanse *terrazzeri* zijn eveneens van oudsher sterk in de bouw vertegenwoordigd. Gedurende de negentiende eeuw werden Noord-Italiaanse ambachtslieden die zich hadden gespecialiseerd in het maken van mozaïeken en *terrazzo*, binnen een *padrone* systeem gerekruteerd en uitgezonden naar zulke Europese landen als Oostenrijk, Duitsland, Kroatië, de Bohemen, Roemenië, Turkije, Rusland, Siberië en Nederland. In de jaren van de Wederopbouw na de Tweede Wereldoorlog was er een enorm tekort aan bouwmaterialen zoals hout, maar het leggen van *terrazzo* vloeren was wel mogelijk en Italiaanse arbeiders vonden volop werk. In de loop van de jaren vijftig, evenwel, werden goedkopere en modernere bouwmethoden ontwikkeld en *terrazzo* vloeren werden te duur en ouderwets. Recentelijk heeft *terrazzo* weer aan populariteit gewonnen waardoor de markt weer gunstiger werd (Bovenkerk & Ruland 1992; zie ook Cottaar

1998). In het begin van de jaren negentig zijn er zo'n 65 ondernemingen gespecialiseerd in het leggen van *terrazzo*, waarvan pakweg 90 procent met een Italiaanse naam (wat overigens niet altijd betekent dat de eigenaren van Italiaanse origine zijn (ten Brinke 2001).

Wie vandaag de dag langs een bouwstelling loopt, met name in de grotere steden, maakt een gereede kans immigranten aan te treffen (Jongeleen 2001). Zij komen uit zulke uiteenlopende oorden als Turkije, Suriname, Ierland, Engeland of het voormalige Oost-Duitsland. Deze vluchtige impressies zeggen echter niet zoveel. Zoals ik al eerder stelde, stelt de vertegenwoordiging van immigranten in de bouwnijverheid thans weinig meer voor. Zo vond Choenni (1997; zijn cijfers dateren uit 1993) in Amsterdam welgeteld 3 Turkse bouwondernemingen (op een totaal van 948 Turkse ondernemingen), 3 Surinaamse (op een totaal van 812), en 1 Antilliaanse (op een totaal van 54); hij vond niet één bouwonderneming onder de andere onderzochte immigrantengroepen (Egyptenaren, Pakistani, Marokkanen). Van den Tillaart & Poutsma becijferden in 1997 in het hele land 34.561 immigrantenondernemingen op een totaal van 629.000. Volgens hun tellingen was 26 procent hiervan vertegenwoordigd in de horeca, 17 procent in de groothandel en 15 procent in de kleinhandel. Slechts 2 procent was actief in de bouwnijverheid tegenover 9 procent van de inheems Nederlandse ondernemingen. Dit laatste was trouwens een geweldige verbetering van de situatie in 1990 toen niet meer dan 1 procent van de immigrantenondernemingen tot de bouwsector kon worden gerekend. Er zijn overigens wel variaties per immigrantengroep. Van de Marokkaanse bedrijven zit 2 procent in de bouw (op een totaal van 2496 ondernemingen), van de Turkse 3 procent (op een totaal van 6322), van de Surinaamse 3 procent (op een totaal van 5612), van de Italiaanse 4 procent (op een totaal van 1343), van de Antilliaanse 5 procent (op een totaal van 1515), van de Spaanse 7 procent (op een totaal van 475) en van de voormalig Joegoslavische 8 procent (op een totaal van 915). Geen van deze groepen overtreft evenwel de inheemse Nederlanders. Een recent rapport voor de Gemeente Rotterdam spreekt van een substantiële toename van het aantal immigrantenondernemingen (van den Tillaart 2000). De vertegenwoordiging van immigranten in het corps van bouwondernemers blijft met 3 procent nog ver onder dan van inheems Nederlandse ondernemers. De bouw, kortom, is niet gewild bij immigranten.<sup>7</sup>

Deze cijfers verwijzen uitsluitend naar ondernemers, maar hoe zit het met de vertegenwoordiging van immigranten onder het arbeidersvolk? Een snelle blik op de statistieken leert dat de situatie daar nauwelijks beter is. Volgens Ritmeijer (1997a en 1997b), die rapporteert namens het Economisch Instituut voor de Bouwnijverheid, waren in 1997 in totaal niet meer dan 4.700 immigranten in loondienst. Dat is slechts 2 procent van de beroepsbevolking in de bouwnijverheid. 70 Procent van de bouwwerkgevers hebben nog nooit één immigranten in dienst gehad! Voorzover immigranten werk hebben is dat vooral in de GWW, de grond-, weg- en waterbouw. Te denken valt aan ploegen Turkse arbeiders die goten graven voor kabels, buizen en pijpen. Verder zouden immigranten vooral in de steigerbouw zijn (*Rotterdams Dagblad*, 22 december 2000)<sup>1</sup>. Voor de goede orde: het betreft hier gegevens op basis van officiële statistieken. Zwartwerkers en beunhazen worden niet meegeteld. Zandvliet & Gravesteyn-Ligthelm (1994) schatten dat 3 à 10 procent van de bouw- en installatiebedrijven arbeid door illegale vreemdelingen laat verrichten. Het aandeel van deze illegale arbeid is minder dan 1 procent oftewel 50 à 1.000 mensjaren in een sector waarin de totale werkgelegenheid 84.000 mensjaren bedraagt. Deze onderzoekers voorspellen in 1994 nog zelfs een afname van het aantal illegale arbeiders. Van der Leun (forthcoming) sprak met 20 illegale vreemdelingen die in de bouw geklust hadden, maar deze steekproef was niet representatief.

Zoveel is op basis van deze feiten en cijfers al wel duidelijk: de Nederlandse bouwnijverheid—zowel de formele als de informele sector—vormt *geen* immigranten niche. Noch ondernemers, noch van werknemers.

Deze vaststelling heeft theoretische betekenis. Het verhaal van Waldinger dat immigranten massaal de weg naar de bouw weten te vinden, omdat het werk in die sector zo mooi aansluit bij de kennis en ervaringen die zij uit het herkomstland meenemen, en omdat zij zo goed in staat zijn hun familiale en etnische sociale netwerken te mobiliseren, komt door de casus Nederland in een vreemd daglicht te staan. Wat is er dan mis met onze immigranten? Hebben zij dan geen sociale netwerken of weten zij die niet optimaal te benutten? Dat laatste is onwaarschijnlijk. Uit tal van onderzoeken komt naar voren dat immigranten in Nederland op allerlei manieren gebruik maken van hun eigen sociale netwerken, al wisselt dit per immigrantengroep. Sommige van de immigrantengroepen die nog enige representatie in de bouw hebben, zoals Egyptenaren, Italianen, Pakistani en Turken, slagen met behulp van hun sociale kapitaal wel degelijk erin om in enkele andere sectoren niches te bouwen (cf. Bovenkerk, Eijken & Bovenkerk-Teerink 1983; Choenni 1997; Rath 2000a; Kumcu 2001). Het probleem is dat Waldinger, net als veel andere Amerikaanse economisch sociologen trouwens, zich blind staart op het sociale kapitaal van immigranten, maar onvoldoende rekenschap geeft van de omgeving waarin zij opereren.

### **Een Nederlandse niche**

De Nederlandse bouwnijverheid kent enkele zeer grote concerns, maar zij zijn niet de grote jongens die het reilen en zeilen van de hele sector bepalen (Arends & Buijs 1992). Het gros van de bedrijven is klein of middelgroot, terwijl een spectaculair groeiend deel bestaat uit eenmansbedrijfjes. De proliferatie van kleine bedrijven heeft deels te maken met het feit dat de sector in financiële zin laagdrempelig is. Een boorhamer en een setje schroevendraaiers, of een pak schuurpapier en een handvol kwasten, plus natuurlijk die eeuwige mobiele telefoon volstaan bij wijze van spreken. Verder is het zo dat de sector in toenemende mate fragmenteert. Steeds meer taken worden uitbesteed aan min of meer gespecialiseerde onderaannemers, die met elkaar verbonden zijn in een verfijnd systeem van (zakelijke) betrekkingen. De voordelen van zo'n systeem van uitbesteding zijn evident. In tijden van laagconjunctuur, wanneer de vraag stagneert of instabiel is, hoeven bedrijven niet de kosten te dragen van machines die toch niet worden gebruikt, of van personeel dat niet de hele week productief is. Bedrijven lopen daardoor minder risico. In tijden van hoogconjunctuur kunnen kleinere bedrijven toch grotere opdrachten aannemen en kunnen alle betrokkenen een graantje meepikken. Maar er zijn ook nadelen. Een systeem van uitbesteding vergt de nodige coördinatie en daarin gaat wel eens iets mis, waardoor de efficiency daalt en de kosten stijgen. Belangrijker misschien is de ongelijke verdeling van de kosten en baten: degenen die boven aan de piramide zitten kunnen hun risico's afschuiven naar onderaannemers, die in mindere tijden dan maar de klappen moeten opvangen. Bovendien is het zo dat de kleine jongens nogal eens vergeten zich behoorlijk te verzekeren, al is dat niet in eerste instantie de hoofdaannemers te verwijten. De jacht op winst op korte termijn doet kennelijk het lange termijn belang vergeten. Dit laatste geldt bovenal voor de categorie van Zelfstandigen Zonder Personeel—de zogenoemde ZZP'ers—die in geen enkele andere sector zo snel is gegroeid. De rappe opkomst van ZZP'ers onderstreept trouwens ook hoezeer in de bouw de scheidslijn tussen loonarbeid en zelfstandig ondernemerschap is vertroebeld (Wijmans 1999; Ipenburg 2000; Evers & Wijmans 2000; Zwinkels & van Lin 2000).

De vraag naar bouwvakkers is, zoals eerder aangestipt, afhankelijk van de conjunctuur. De vette jaren die net achter ons liggen, waren wat dat betreft buitengewoon gunstig met ongemeen veel opdrachten en navenant veel gelegenheid voor overwerk. De sector stond te springen om vakmensen en het evenwicht tussen vraag en aanbod ver te zoeken. Nu is het zo dat vraag en aanbod in de jaren sinds de Tweede Wereldoorlog zelden in evenwicht waren.

Gedurende de wederopbouw—de naam zegt het al—werd enorm geïnvesteerd in de bouw van fabrieken, bedrijven en woningen (Siraa 1989), althans voorzover de beschikbaarheid van bouwmaterialen en vakkrachten dat toeliet. De ontwikkeling van de economie kreeg prioriteit boven de bouw van woningen. De woningnood greep diep in, mede ook door de versnelde groei



van jonge gezinnen en de *baby boom*, de repatriëring van Indische Nederlanders en de Watersnoodramp. De regering reageerde door emigratie aan te moedigen naar zulke landen als Australië, Nieuw Zeeland, Zuid Afrika, Canada en de Verenigde Staten, maar tezelfdertijd ook door extra fondsen voor woningbouw beschikbaar te stellen, door jongen mannen aan te moedigen een loopbaan in de bouw te kiezen, en door vakopleidingen te stimuleren. In 1955, toen het tekort aan woningen nog steeds nijpend was, besloot de regering de woningbouw topprioriteit te geven. Met het parlement en de bevolking zo ongeduldig en de regering zo gul stegen de bouwkosten razend snel. Desondanks was er grote vraag naar bouwvakkers. Deze vraag nam almaar toe, vooral sinds het begin van de jaren zestig toen het Duitse *Wirtschaftswunder* zich voltrok, en tal van Nederlandse bouwvakkers de voorkeur gaven aan werken in Duitsland. Deze omstandigheden werkten vertraging van bouwprojecten in de hand. De gevolgen waren velerlei. Laaggeschoolde bouwvakkers kregen meer kansen, evenals zwartwerkers en beunhazen; vakbonden versterkten hun positie—de organisatiegraad was buitengewoon hoog—en bedongen gunstige arbeidsvoorwaarden in de CAO-onderhandelingen; er was veel gelegenheid voor overwerk waardoor bouwvakkers hun inkomsten nog verder konden opschroeven; en bouwondernemingen gingen naarstig op zoek naar arbeidsbesparende bouwmethoden.

Deze gang van zaken vertoont opmerkelijke gelijkenis met die in andere arbeidsintensieve sectoren van de economie, zoals de textielindustrie, de schoenenindustrie, scheepsbouw en slachterijen, met sectoren dus die in belangrijke mate aangewezen waren op laaggeschoolde arbeid, maar die daardoor juist zware concurrentie ondervonden met lagelonenlanden. Alle hadden te kampen met een schrikbarend tekort aan personeel vooral voor het slecht betaalde rotwerk. De explosieve economische groei had immers een geweldige arbeidsmobiliteit teweeggebracht, waardoor inheems Nederlandse arbeidskrachten de kans kregen om een paar treetjes op de maatschappelijke ladder te stijgen. Zij weken uit naar betere baantjes en de vacatures die zij achterlieten, werden gevuld door mensen die, in de woorden van Waldinger, zich onder aan de pikorde bevonden. Aanvankelijk rekruteerden deze industrieën werkloze landarbeiders en andere sukkels uit de provincie, maar deze arbeidsreservoir droogde spoedig uit. Gaandeweg gingen steeds meer bedrijven gastarbeiders werven uit Mediterrane landen. Deze oplossing bood hun slechts tijdelijk soelaas. Voorzover bedrijven hun productie niet rationaliseerden, zagen zij zich gedwongen de poorten te sluiten of hun activiteiten geheel of gedeeltelijk te verplaatsen naar lagelonenlanden.

De oppervlakkige overeenkomsten met de problematiek in deze sectoren laten twee belangrijke aspecten onverlet. Om te beginnen was verplaatsing van de bouwproductie naar lagelonenlanden om voor de hand liggende redenen uitgesloten. Maar bovendien bleek de sector toch in staat om inheems Nederlandse arbeidskrachten voor zich te winnen, waardoor de noodzaak om gastarbeiders te werven kleiner werd. Zoals ik reeds meldde werd er nog immer flink in de bouw geïnvesteerd en konden bouwvakkers onder betrekkelijk goede arbeidsomstandigheden een allesbehalve slecht loon verdienen. Enfin, het pakte zo uit dat Nederlandse arbeidskrachten, waaronder ook mensen uit verouderde industrieën, op vrij grote schaal hun toevlucht namen tot de bouw. De bouwnijverheid werd aldus een soort toevluchtsoord voor inheems Nederlandse arbeiders, die er niet alleen een goede boterham konden verdienen, maar ook er ook een omgeving troffen waar buitenlandse collega's een zeldzaamheid waren.<sup>8</sup> Dat laatste kwam sommigen geenszins slecht uit. Kortom, ondanks dat tal van bouwvakkers naar Duitsland uitweken, kon de bouw zich toch handhaven, mede omdat het aan laaggeschoolde arbeidskrachten toch een interessant (financieel) perspectief wist te bieden. In de jaren zestig was het nog niet zo dat gastarbeiders zelf op de arbeidsmarkt actief waren; werkloze gastarbeiders die bij een bouwbedrijf solliciteerden, waren er niet. Pas in de loop van de jaren zeventig toen economie terugliep en oude industrieën massaal werknemers ontsloegen, was dat het geval. Maar toen ging het ook stukken slechter met de bouw, niet in de laatste plaats

doordat de overheid in de woningbouw desinvesterde. Aan nieuw personeel was toen weinig behoefte meer. Dat veranderde uiteraard toen de economie in de jaren negentig weer aantrok.

Voordat het zover was had de overheid voor de sector nog iets in petto. Fraude en oneigenlijk gebruik van uitkeringen waren schering en inslag in de bouw. Vooral onderaannemers en dan met name de loonbedrijven onder hen waren berucht. Om deze koppelbazen het hoofd te kunnen bieden werd de Wet Ketenaansprakelijkheid ontworpen die bepaalt dat de hoofdaannemer verantwoordelijkheid draagt voor de afdracht van belastingen en premies van de onderaannemer. De wet ging in 1982 van kracht en werd in 1991 nog eens aangescherpt. Informele productie werd daarmee niet volledig uitgebannen, zo dat ooit mogelijk is, maar wel teruggedrongen.<sup>9</sup>

### **Als ze hun bek opendoen, zijn ze niet te verstaan**

In het voorgaande heb ik enig inzicht gegeven in de politiek-economische determinanten van de sector. Maar als we zegslieden uit de sector mogen geloven zijn die hoegenaamd niet van belang wanneer het gaat om het verklaren van de zwakke aanwezigheid van immigranten. Zij wijten die namelijk eerst en vooral aan de cultuur van immigranten (zie bijvoorbeeld Jobse 2000). Zo zou het werken in de bouw bij hen niet in hoog aanzien staan. Of het niet heel toevallig is dat alle immigranten, die toch van heel uiteenlopende windstreken afkomstig zijn, verschillende immigratiegeschiedenissen hebben, en een breed scala aan normen, waarden en gedragingen aan de dag leggen, maar op dit ene kritische punt exact hetzelfde zouden zijn, wordt er niet bij verteld. Evenmin valt het te begrijpen hoe het komt dat immigranten zich aan die structurele factoren hebben kunnen onttrekken. Toch spelen sociaal-culturele factoren, naast de genoemde politieke en economische, een rol. Daarvoor moeten we kijken naar de houding van de betrokkenen en wat er op de werkvloer gebeurt.

De bouwnijverheid kent een sterke verdeling van arbeid. Bouwen bestaat nu eenmaal uit een reeks van gespecialiseerde werkzaamheden. Al die verschillende werkzaamheden moeten op een zo verfijnd mogelijke manier op elkaar worden afgestemd, en dit is helemaal het geval wanneer er veel kosten gemoeid zijn of er veel risico's mee gepaard gaan (Arends & Buijs 1992). Het is van belang dat collega's goed met elkaar overweg kunnen en elkaar kunnen vertrouwen. Nieuwelingen moeten daarom in het team passen en de juiste houding hebben en dat kan eenvoudig worden gerealiseerd wanneer zij worden gerekruteerd uit eigen kring. Waar mogelijk volgen immigranten die weg. Het is wat dat betreft allerminst toevallig dat relatief de meeste immigranten worden aangetroffen in de grond-, weg- en waterbouw, waar werkgevers geen bezwaren hebben tegen de vorming van ploegen die uitsluitend uit immigranten bestaan. Maar ook Nederlanders weten het zo te regelen dat zo veel mogelijk 'ons soort mensen' elkaar opzoeken en helpen.

Maar er is meer. De bouwnijverheid is niet aan een plaats gebonden, en bouwvakkers vinden het heel normaal om over grote afstanden te forensen. Zij komen met eigen vervoer of worden met andere collega's in busjes vervoerd. Het is zoveel aangenamer om die tijd door te brengen met mensen uit eigen kring met wie het prettig communiceren is. Dat vormt een andere prikkel om nieuwe collega's binnen het eigen netwerk te zoeken. Daarnaast is het wel zo handig als collega's in de buurt wonen of in hetzelfde dorp. Het valt stedelingen vaak op dat zij moeite hebben om Nederlandse bouwvakkers te verstaan. 'Als ze hun bek opendoen, zijn ze niet te verstaan', mopperde iemand uit de sector eens, verwijzend naar groepjes provincialen in de bouwput (ten Brinke 2001).

Verschillende taken kunnen op de werkvloer worden geleerd. In zulke gevallen wordt een nieuweling aan een team of voorman toegewezen die hem—of haar, maar dat is zeldzaam—de kneepjes van het vak leert. Of dit wel of niet slaagt hangt af van veel factoren, niet in de laatste

plaats of de nieuweling een vlotte leerling is, en of het met hem klikt en hij de sociale hiërarchie erkent. In de praktijk gaat het hier wel eens mis. Dat komt deels door het feit dat bouwvakkers ontzettend onder druk staan om productie te maken. Een trage leerling loopt dan alleen maar in de weg. En sommigen hebben het idee dat dit vaker met immigranten het geval is, vooral als zij de Nederlandse taal niet goed onder de knie hebben of een gebrekkige vooropleiding hebben.

Bouwvakkers creëren onderling een eigen cultuur. De culturele codes worden gekenmerkt door autonomie, werken in ploegen, informele arbeidsverhoudingen en een ongedwongen sfeer (Ritmeijer 1997a en 1997b; Arends & Buijs 1992). Het is een typische mannenwereld waar men spuugt en vloekt, omstandig opschept over seksuele prestaties en dergelijke, en men elkaar graag dolt. Plat gezegd: de maten die uit het juiste hout zijn gesneden fluiten luid naar de lekkere wijven, vertellen vette grappen over mietjes en Turkse vrouwen met een snor, en sluiten op vrijdagmiddag de week af met een kratje pils. Het spreekt dat men van nieuwelingen hetzelfde verwacht en die wordt dan ook op de eerste dag al uitgetest. Onderdelen van dit gedrag wordt door immigranten nog wel eens als racistisch ervaren, en niet altijd ten onrechte. Het feit dat zij getalsmatig ver in de minderheid zijn maakt hun op dit punt extra kwetsbaar. Dit probleem wordt door de sector overigens wel erkend, zij het dat de reactie niet altijd even voor de hand ligt. De toenmalige Stichting Vakopleiding Bouwbedrijf dacht het probleem te kunnen oplossen met het aanbieden van cursussen sociale vaardigheden. Let wel: die cursussen waren niet bedoeld voor de rauwe bouwvakkers die moeite hadden hun lomphed te verbergen, maar voor... immigranten. Zij zouden hierdoor meer weerbaar worden.

### **Bouwen aan de toekomst**

In de periode na de Tweede Wereldoorlog hebben immigranten zich massaal in Nederland gevestigd. Zij dringen door tot in tal van sectoren, maar blijken in de bouwnijverheid slechts mondjesmaat aan de bak te komen. Ofschoon een aantal immigranten zeker wel de weg naar de sector heeft gevonden, laten de statistieken zien dat hun aandeel in de rijen van zowel de ondernemers als de werknemers lager is dan we op grond van hun aandeel in de beroepsbevolking konden verwachten. Immigrantenvormen er dus geen niche.

In de internationale literatuur wordt de bouwnijverheid echter beschreven als de kwintessentiële immigranten niche, wat eerst en vooral wordt toegeschreven aan hun sociale kapitaal. De casus Nederland dwingt ons hierbij kanttekeningen te plaatsen. Om te beginnen is er de misplaatste suggestie dat immigranten alleen betrekkingen (kunnen) onderhouden met mensen uit de eigen groep en dat inheemsen niet aan netwerkvorming doen. Het voorhanden materiaal uit Nederland logenstrafte deze suggesties. Met name vindt er grote schaal mobilisering van inheemse Nederlandse sociale netwerken plaats en daarvan gaat een uitsluitende werking uit ten opzichte van immigranten. Dergelijke processen, die worden versterkt door de vorming van een specifiek cultuur van de bouwplaats, dienen evenwel te worden geplaatst in een politiek-economisch kader. De specifieke ontwikkeling van de sector, inclusief de bijzondere rol van de overheid met haar (deels op de sector gerichte) wet- en regelgeving, spelen een bepalende rol.

Is er enig zicht op verandering van deze situatie? Welnu, de ondervertegenwoordiging van immigranten als ondernemers is deels terug te voeren op hun ondervertegenwoordiging als werknemers. Een eerste stap om meer immigranten als werknemer in dienst te krijgen is ervoor te zorgen dat immigranten vaker dan nu instromen in de opleidingen die naar een loopbaan in de bouw geleiden, zoals de opleidingen voor metselaar, loodgieter of bouwkundige. De sector heeft hiertoe al wel pogingen gedaan, met wisselend succes (van der Meer 1998). Een van de problemen is dat immigranten wel toetreden tot de sector, maar dat zij daar niet lang blijven. We kunnen echter aannemen dat de demografische ontwikkelingen het steeds waarschijnlijker maken dat immigranten zich als leerlingen aanmelden. Het is aan de werkgeversorganisaties en

de vakbeweging om zulke maatregelen te treffen dat immigranten niet meteen de sector verlaten.

De ondervertegenwoordiging van immigranten als werknemer hangt ook samen met het geringe aantal immigrantenondernemingen. Immigrantenondernemers komen vaak een sector binnen door zich te profileren aan de onderkant van de markt, als onderaannemer. Zij concurreren dan vooral op prijs, en zijn relatief goedkoop doordat ze bezuinigen op allerlei kosten en zij soms de regel aan hun laars lappen. De Wet Ketenaansprakelijkheid van 1982 heeft die weg evenwel voor een deel afgesloten. Daar staat tegenover dat Turkse uitzendbureaus als paddestoelen uit de grond rijzen, vooral sinds de vestigingsregels voor uitzendbureau versoepeld zijn. Deze bedrijven, die naar het schijnt niet altijd even formeel te werk gaan, zijn onder andere actief in de bouwnijverheid (*Rotterdams Dagblad* 20 november 1999).

Het is verder denkbaar dat immigranten hun eigen 'etnische economie' gaan vormen, waarbinnen bijvoorbeeld Turkse, Marokkaanse of Surinaamse particulieren of bedrijven (ver)bouwopdrachten verlenen aan Turkse, Marokkaanse of Surinaamse bouwondernemingen. Met name in de Amerikaanse literatuur wordt hierop gewezen. In Nederland zijn er weinig aanwijzingen dat hier brood in zit. Turkse, Marokkaanse of Surinaamse particulieren besteden vooralsnog weinig geld aan het onderhoud van hun woning (HBD 1998).

Tenslotte is het denkbaar dat immigrantenondernemers de bouwnijverheid binnentreden nadat zij eerst actief waren in sectoren die nauw tegen de bouw aan liggen (Hiebert 2000). Zo hebben veel Indiase bouwvakkers in Vancouver een arbeidsgeschiedenis in de houtindustrie. Het is wat dat betreft de moeite waard om eens te kijken naar de situatie bij bedrijven die aan de bouw toeleveren, zoals de makers van deuren en raamkozijnen en het transportwezen. De recente berichten dat immigranten sterk opkomen in de meubelindustrie zijn interessant (*Meubel*, 2001, 48, p. 10). Een eventuele overstap van de meubelindustrie en woninginrichting naar de bouw is dan niet meer zo vreselijk groot. Of het werkelijk zover zal komen is niet met zekerheid te zeggen. Daarom moet op korte termijn het meeste heil worden verwacht van inspanningen in de sfeer van opleidingen, werkbegeleiding, en het overwinnen van koudwatervrees bij Nederlandse werkgevers ·

## Bibliografie

- Appleyard, R.T. (1956). 'The economic absorption of Dutch and Italian immigrants into Western Australia, 1947-1955', *Research Group for European Migration Problems Bulletin*, 4 (4), October/December, pp. 87-101.
- Arends, J. & F. Buijs (1992). *Migranten in de bouwsector Verslag van een verkennend onderzoek*. Leiden: Rijksuniversiteit Leiden, Leids Instituut voor Sociaal Wetenschappelijk Onderzoek (LISWO).
- Barrett, G.A., T. P. Jones & D. McEvoy (forthcoming). 'Severely Constrained Entrepreneurialism: Ethnic Minority Businesses in the United Kingdom', in R. Kloosterman & J. Rath (Eds.), *Venturing Abroad. A Comparative Study of Immigrant Entrepreneurs in Advanced Economies*. Oxford/New York: Berg/University of New York Press.
- Bovenkerk, F., A. Eijken & W. Bovenkerk-Teerink (1983). *Italiaans ijs. De opmerkelijke historie van de Italiaanse ijsbereiders in Nederland*. Meppel/Amsterdam: Boom.
- Bovenkerk, F. & L. Ruland (1992). 'Artisan entrepreneurs. Two centuries of Italian immigration to the Netherlands', *International Migration Review*, 26 (3), fall, pp. 927-939.
- ten Brinke, K. (2001). *Kleur op de steigers*. Doctoraal scriptie. Utrecht: Universiteit Utrecht, Culturele Antropologie.
- Bruggeman, J. & P. van de Laar (1998). 'Rotterdam als migrantenstad aan het einde van de negentiende eeuw', pp. 146-171 in P. van de Laar et al., *Vier eeuwen migratie. Bestemming Rotterdam*. Rotterdam: MontiTaal Publishing.
- Choenni, A. (1997). Veelsoortig Assortiment. *Allochtoon Ondernemerschap in Amsterdam als Incorporatietraject 1965-1995*. PhD dissertation University of Amsterdam.
- Collins, J. et al. (1995). *A shop full of dreams. Ethnic small business in Australia*. Leichhardt, NSW: Pluto Press.
- Cottaar, A. (1998). *Ik had een neef in Den Haag. Nieuwkomers in de twintigste eeuw*. Zwolle: Uitgeverij Waanders.
- Epstein, R.A. (1994). 'The moral and practical dilemmas of an underground economy', *Yale Law Journal* 103 (8), pp. 2157-2178.
- Evers, G. & L. Wijmand (2000). *Zelfstandigen zonder personeel. Tussen werknemer- en ondernemerschap? Eenheid en verscheidenheid*. Paper gepresenteerd op het TVA-WESWA Congres, 12 oktober.
- Gibson, K. & J. Graham (1986). 'Situating migrants in theory. The case of Filipino migrant contract construction workers', *Capital & Class*, 29, Summer, pp. 130-149.
- HBD (1998). *Koop- en bestedingsgedrag allochtone consumenten in Nederland. Kleurrijk perspectief?* The Hague: Hoofdbedrijfschap Detailhandel.
- Hiebert, D. (2000). *Economic Associations of Immigrant Self-Employment in Canada*. Paper presented to the Second Conference of the International Thematic Network 'Working on the Fringes: Immigrant Businesses, Economic Integration and Informal Practices' on 'The economic embeddedness of immigrant enterprises', Maiersdorf House, Jerusalem, June 17-20.
- ILO (1987). *Employment policy and job creation in and through the construction industry*. Building, civil engineering and public works committee, eleventh session. Geneva: International Labour Office.
- Ipenburg, D. (2000). 'De zelfstandige zonder personeel. Tegen wil en dank?', pp. 245-259 in A. de Grip et al. (red.), *De Nederlandse ArbeidsmarktDag 2000. Bijdragen aan de Nederlandse ArbeidsmarktDag 2000, gehouden op vrijdag 14 april 2000 in het MECC, Maastricht*. Maastricht: Stichting Nederlandse ArbeidsmarktDag.
- Jobse, V. (2000). 'Afkeer van de bouw. Wit eiland op arbeidsmarkt', *Contrast*, 7 (10), 15 juni, pp. 17-18.
- Jongeleen, L. (2001). 'Forse groei in allochtone bouwbedrijfjes', *FNV Magazine*, Editie Bouw, 17 (3), 8 februari, pp. 22-27

- Kloosterman, J. van der Leun & J. Rath (1998). 'Across the border. Economic opportunities, social capital and informal businesses activities of immigrants', *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 24 (2), pp. 239-258.
- Kloosterman, R., J. van der Leun & J. Rath (1999). 'Mixed embeddedness. (In)formal economic activities and immigrant business in the Netherlands', *International Journal of Urban and Regional Research*, 23 (2), June, pp. 253-267.
- Kumcu, A. (2001). *De Fil en Aiguille. Genèse et Déclin des Ateliers de Confection Turk d'Amsterdam*. Proefschrift Universiteit van Amsterdam.
- Leun, J.P. van der (forthcoming) *Looking for loopholes. Processes of incorporation of illegal immigrants in the Netherlands*. Amsterdam: Amsterdam University Press.
- Light, I., P. Bhachu & S. Karageorgis (1993). 'Migration networks and immigrant entrepreneurship', pp. 25-49 in I. Light & P. Bhachu (eds), *Immigration and Entrepreneurship: Culture, Capital, and Ethnic Network*. New Brunswick, NJ: Transaction Publishers.
- Lourens, P. & J. Lucassen (1999). *Arbeitswanderung und berufliche Spezialisierung. Die lippischen Ziegler im 18. und 19. Jahrhundert*. Osnabrück: Rasch Verlag.
- van der Meer, M. (1998). *Vaklieden en Werkzekerheid. Kansen en rechten van insiders en outsiders op de arbeidsmarkt inde bouwnijverheid*. Proefschrift Universiteit van Amsterdam. Amsterdam: Thela Thesis.
- Mendoza, C. (2000). 'African employment in Iberian construction. A cross-border analysis', *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 26 (4), October, pp. 609-634.
- Model, S. (1993). 'The ethnic niche and the structure of opportunity. Immigrants and minorities in New York City', in M. Katz (ed.), *The 'Underclass' Debate. Views from History*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Model, S. (1997). 'Ethnic economy and industry in mid-twentieth century Gotham', *Social Problems*, 44, pp. 445-463.
- Peters, N.I. (1999). *Trading places: Greek, Italian, Dutch, and Vietnamese enterprise in western Australia*. Ph.D. Dissertation University of Western Australia.
- Phizacklea, A. (1990). *Unpacking the Fashion Industry*. London: Routledge & Kegan Paul.
- Pichler, E. (1997). 'Migration und ethnische Ökonomie. Das italienische Gewerbe in Berlin', pp. 106-120 in H. Häussermann & I. Oswald (eds.), *Zuwanderung und Stadtentwicklung*. Leviathan Sonderheft 17. Westdeutscher Verlag.
- Portes, A. & J. Sensenbrenner (1993). 'Embeddedness and immigration. Notes on the social determinants of economic action', *American Journal of Sociology*, 98 (6), pp. 1320-1350.
- Rath, J. (1999). 'The informal economy as bastard sphere of social integration. The case of Amsterdam', pp. 117-136 in E. Eichenhofer (ed.), *Migration und Illegalität*. IMIS-Schriften Bd. 7. Osnabrück: Universitätsverlag Rasch.
- Rath, J. (2000a) 'A game of ethnic musical chairs? Immigrant businesses and niches in the Amsterdam economy', pp. 26-43 in S. Body-Gendrot & M. Martiniello (eds.), *Minorities in European Cities. The Dynamics of Social Integration and Social Exclusion at the Neighbourhood Level*. Houndmills, Basingstoke, Hampshire: Macmillan Press; New York: St. Martin's Press.
- Rath, J. (ed.) (2000b). *Immigrant Businesses. The Economic, Political and Social Environment*. Houndmills, Basingstoke, Hampshire: Macmillan Press; New York: St. Martin's Press.
- Rath, J. (forthcoming). *Unravelling the Rag Trade. Immigrant Entrepreneurship in Seven World Cities*. Oxford: Berg; New York: University of New York Press.
- Rath, J. & R. Kloosterman (2000). 'Outsiders' business. Research of Immigrant Entrepreneurship in the Netherlands', *International Migration Review*, 34 (3).
- Ritmeijer, W.S.R. (1997). *Allochtonen in de bouwnijverheid*. Amsterdam: Economisch Instituut voor de Bouwnijverheid.
- Ritmeijer, W.S.R. (1997). *Werving van allochtonen voor de bouwnijverheid*. Amsterdam: Economisch Instituut voor de Bouwnijverheid.

- Roberts, B. (1994). 'Informal economy and family strategies', *International Journal of Urban and Regional Research*, 18 (1), pp. 6-23. Special issue 'Informal economy and family strategies' edited by B. Roberts.
- Rogerson, C.M. (1999). 'International migrants in the South African construction industry. The case of Johannesburg', *Africa Insight*, 29 (1-2), pp. 40-51.
- SER (1998). *Etnisch ondernemerschap. Advies 98/14*. The Hague: Socio-Economic Council.
- Siraa, H.T. (1989). *Een miljoen nieuwe woningen. De rol van de rijksoverheid bij wederopbouw, volkshuisvesting, bouwnijverheid en ruimtelijke ordening (1940-1963)*. The Hague: SDU Uitgeverij.
- Stepick, A. & G. Grenier (1994), 'Brothers in the wood'. pp. 145-163 in L. Lamphere, A. Stepick & G. Grenier (eds.), *Newcomers in the workplace. Immigrants and the restructuring of the U.S. economy*. Philadelphia: Temple University Press.
- Tesser, P.T.M., F.A. van Dugteren & A. Merens (1996). *Rapportage Minderheden 1996. Bevolking, Arbeid, Onderwijs, Huisvesting*. Rijswijk: Social and Cultural Planning Office (SCP).
- Tesser, P.T.M., J.G.F. Merens & C.S. van Praag (1999). *Rapportage Minderheden 1999. Positie in het Onderwijs en op de Arbeidsmarkt*. The Hague: Social and Cultural Planning Office (SCP)
- van den Tillaart, H. (2000). *Diversiteit in de Rotterdamse Markt. Inventarisatie en Analyse van de Ontwikkelingen in het Ondernemerschap van Allochtonen in Rotterdam*. Nijmegen: Institute for Applied Social Sciences (ITS).
- van den Tillaart, H.J.M. & E. Poutsma (1998). *Een Factor van Betekenis. Zelfstandig Ondernemerschap van Allochtonen in Nederland*. Nijmegen: Institute for Applied Social Sciences (ITS).
- Waldinger, R. (1995). 'The "other side" of embeddedness. A case-study of the interplay of economy and ethnicity', *Ethnic and Racial Studies*, 18 (3), July, pp., 555-580.
- Waldinger, R. (1996). *Still the Promised City? African-Americans and New Immigrants in Postindustrial New York*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Waldinger, R., R. Aldrich, R. Ward and Associates (1990). *Ethnic Entrepreneurs. Immigrant Business in Industrial Societies*. Newbury Park: Sage.
- Waldinger, R. & M. Bozorgmehr (eds.) (1996). *Ethnic Los Angeles*. New York: Russell Sage Foundation.
- Walton-Roberts, M. & D. Hiebert (1997), 'Immigration, entrepreneurship, and the family. Indo-Canadian Enterprise in the construction industry of Vancouver'. *Canadian Journal of Regional Science*, 20 (1-2), Spring/Summer, pp. 119-140.
- Werbner, P. (2000). 'What colour "success"? Distorting value in studies of ethnic entrepreneurship', pp. 34-60 in H. Vermeulen & J. Perlmann (Eds.), *Immigrants, Schooling and Social Mobility. Does Culture Make a Difference?* Houndmills, Basingstoke, Hampshire, and New York: Macmillan Press and St. Martin's Press.
- Wijmans, L. (1999). 'Voor jezelf beginnen. Een nieuwe trend? Zelfstandigen zonder personeel in een flexibiliserend arbeidsbestel', *Amsterdams Sociologisch Tijdschrift*, 26 (3), oktober, pp. 402-422.
- Wilpert, C. (1998). 'Migration and informal work in the new Berlin. New forms of work or new source of labour?', *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 24 (2), April, pp. 269-294.
- Zandvliet, C.Th. & J.H. Gravesteijn-Ligthelm (1994). *Illegale arbeid. Omvang en effecten*. Den Haag: VUGA.
- Zwinkels, W.S. & M.H.H. van Li (2000). *Tussenvormen op het spectrum werknemerschap-ondernemerschap*. Paper gepresenteerd op het TVA-WESWA Congres, 12 oktober.

## Over de auteur

**Dr Jan Rath** is cultureel antropoloog en verbonden als universitair hoofddocent en onderdirecteur van het Instituut voor Migratie- en Etnische Studies (IMES) van de Universiteit van Amsterdam. Hij is coördinator van het onderzoeksprogramma rond de economische incorporatie van immigranten en heeft tal van publicaties rond dit onderwerp op zijn naam staan, onder andere *Rijp en Groen: Het Zelfstandig Ondernemerschap van Immigranten in Nederland* (Amsterdam: Het Spinhuis, 1998, geredigeerd samen met Robert Kloosterman), *Immigrant Businesses: The Economic, Political and Social Environment* (Houndmills, Basingstoke, Hampshire: Macmillan Press, 2000), en *Unraveling the Rag Trade. Immigrant Entrepreneurship in Seven World Cities* (Oxford: Berg Publishers, 2002).



## Noten

---

- <sup>1</sup> Zonder het zelf te weten bracht Bob Murdie (Department of Geography, York University, Toronto, Canada) mij op het idee deze sector te onderzoeken. Ik dank verder Frank Buijs (Instituut voor Migratie en Etnische Studies, Universiteit van Amsterdam), Daniel Hiebert (Department of Geography, University of British Columbia, Vancouver, Canada), en Els Sol (Sinzheimer Instituut, Universiteit van Amsterdam) voor hun commentaar op een eerdere versie van dit essay.
- <sup>2</sup> Deze eenvoudige definitie is afkomstig van Waldinger (1996: 95; zie ook Waldinger & Bozorgmehr 1996: 476-477; en Model 1993). Voor kritische opmerkingen over deze definitie zie Rath (1999).
- <sup>3</sup> Informatie afkomstig van Jan Hjarnö (South Danish University), David McEvoy (Liverpool John Moores University) en Michael Samers (Liverpool University).
- <sup>4</sup> Informatie afkomstig van Jennifer Cavounidis (National Labour Institute, Athens), Fabio Quassoli (University of Milan – Bicocca), en Rosana Albuquerque (Universidade Aberta).
- <sup>5</sup> *De Standaard*, 30 Oktober, 31 Oktober en 1 November 1999,
- <sup>6</sup> Tenzij we onze aandacht ook zouden richten op stacaravans of noodvoorzieningen, maar dat doen we hier niet.
- <sup>7</sup> Zie ook *Cobouw*, 148, p. 1.
- <sup>8</sup> Dit staat in schril contrast met de situatie in Miami, zoals beschreven door Stepick & Grenier (1994), waar de eisen van de sterke vakbonden de werkgevers aanmoedigden om vooral goedkope immigranten in dienst te nemen. Dat bevorderde uiteindelijk de vorming van een immigranten niche.
- <sup>9</sup> Zo bericht het *Rotterdams Dagblad* (21 februari 1996) dat de Bouw- en Houtbond FNV in Zuid-Holland zich ernstige zorgen maakt over de uitzendbureaus die de CAO-Bouwbedrijf aan de laars lappen. Volgens een bestuurder zouden illegale koppelbazen actief zijn op een kwart van de bouwlocaties.