

CENTEN TELLEN

CENTEN TELLEN

Een inventariserende en verkennende studie
naar de financiering van immigrantenondernemingen

Rick Wolff & Jan Rath



HET SPINHUIS
2000

ISBN 90-5589-174-6

© 2000, Het Spinhuis, Amsterdam

Niets van deze uitgave mag worden vermenigvuldigd en/of openbaar gemaakt door middel van druk, fotokopie of op welke andere wijze dan ook, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

Omslagontwerp: Jos Hendrix

Lay-out: Hanneke Kossen

Uitgeverij Het Spinhuis, Oudezijds Achterburgwal 185, 1012 DK Amsterdam

INHOUD

Voorwoord	vii
1 Groei immigrantenondernemerschap, maar problemen met financiering	I
Onderzoek	4
Opbouw rapport	6
2 Financiering bij de start	7
De hoogte van het startkapitaal	7
Bronnen van kapitaal bij de start	10
Bankfinanciering nader bekeken	15
Overheidsondersteuning nader bekeken	17
Steun- en garantiefondsen	19
Conclusie	21
3 Financiering bij de doorstart	23
De omvang en besteding van investeringen bij de doorstart	23
Bronnen van kapitaal bij de doorstart	24
Conclusie	25
4 Financieringsbronnen: kansen en belemmeringen	27
Voorkeur voor bepaalde vormen van financiering	27
Zelffinanciering	31
Informeel financiering	33
<i>ROSCA's</i>	35
Formeel financiering	37
<i>De behandeling van kredietaanvragen</i>	39
<i>De afhandeling van kredietaanvragen in grote lijnen</i>	40
<i>De beoordelingscriteria</i>	42
<i>Persoonlijke kenmerken van de ondernemer</i>	45
<i>Ongelijke behandeling?</i>	47
<i>Beschouwing</i>	50

Financiële ondersteuning door de overheid	51
Conclusie	54
5 Samenvatting, conclusies en aanbevelingen	57
Samenvatting en conclusies	58
<i>Hoe worden immigrantenondernemingen gefinancierd?</i>	58
<i>Welke rol spelen financiële en overheidsinstellingen?</i>	59
<i>In hoeverre is menselijk en sociaal kapitaal van ondernemers van belang?</i>	60
Aanbevelingen	61
<i>Aanbevelingen voor onderzoek</i>	61
<i>Aanbevelingen voor immigrantenondernemers</i>	62
<i>Aanbevelingen voor de overheid</i>	63
<i>Aanbevelingen voor banken</i>	64
<i>Aanbevelingen voor intermediaire organisaties</i>	64
Literatuur	67

VOORWOORD

Nu immigranten zich op relatief grote schaal vestigen als ondernemer gaat veel aandacht uit naar mogelijke belemmeringen voor de groei van hun ondernemingen. Een van die belemmeringen betreft de financiering. Over dat aspect van immigrantenondernemingen wordt veel gepraat en geschreven, door wetenschappers, beleidsmakers, consultants en uiteraard door medewerkers van financiële instellingen. Het is evenwel niet altijd duidelijk wat daar de empirische basis van is.

EMPORIUM, het transnationale kennis- en expertisecentrum inzake etnisch ondernemerschap, gevestigd te Amsterdam, heeft de financiering van immigrantenondernemingen als prioriteitsgebied aangemerkt. De behoefte ontstond om rond dat onderwerp gedegener kennis te vergaren. Het Instituut voor Migratie- en Etnische Studies (IMES) van de Universiteit van Amsterdam, dat een onderzoeksprogramma uitvoert op het terrein van de economische incorporatie van immigranten, werd opdracht verleend een verkennende studie te verrichten. Daarbij was het niet de bedoeling om nieuw veldwerk te verrichten, maar om de bestaande kennis te inventariseren en analyseren. Dit boek vormt het resultaat van deze exercitie.

We willen hier graag onze erkentelijkheid uitspreken aan het adres van degenen die bereid waren ons bij dit project te helpen. In het bijzonder danken we Cathelijne Pool (IMES), Anita van der Stap en Flore Clercx (EMPORIUM), Evert Schlebaum (IMK Projecten), Aggie Augenbroe (Gemeente Amsterdam, Afdeling Economische Zaken/Research), Rob Zachte (Gemeente Amsterdam, Afdeling Economische Ontwikkeling), en Krieschen Ramnares en Randis Koster (Gemeente Amsterdam, Adviesraad Surinamers, Antillianen, Arubanen, Molukkers en Ghanezen). Verder danken wij Heleen Ronden voor haar bijdrage aan het voorbereiden van deze publicatie.

Rick Wolff

Jan Rath

Amsterdam, januari 2000

1 GROEI IMMIGRANTENONDERNEMERSCHAP, MAAR PROBLEMEN MET FINANCIERING

Het zelfstandig ondernemerschap van immigranten zit de laatste jaren enorm in de lift, althans gelet op het aantal vestigingen. Ging het in de jaren tachtig nog slechts om een beperkt aantal bedrijven, inmiddels is dat aantal spectaculair gegroeid. Zo telden Tesser et al. (1996: 117) in 1995 maar liefst 55.147 immigrantenondernemers op een totaal van 638.229 ondernemers. Op dat moment werd dus een op de elf neringen gerund door een immigrant. Van den Tillaart en Poutsma (1998: 42), zich hier beperkend tot immigranten uit de doelgroepen van het minderhedenbeleid, komen in 1998 tot iets minder spectaculaire bevindingen. Volgens hen is het aantal 'ethnische ondernemers' tussen 1986 en 1997 gestegen van 9.393 tot 27.280. Maar dat is nog altijd een verdrievoudiging van het aantal binnen tien jaar. De stijging van het aantal immigrantenondernemers, die zich recent lijkt te hebben gestabiliseerd, doet zich voornamelijk voor in de grote steden. In Amsterdam, bijvoorbeeld, is het aantal ondernemers tussen 1989 en 1997 verdubbeld van 3.482 tot 6.943, terwijl dat aantal in Rotterdam in die periode met 250 procent is gegroeid, van 1.543 tot 3.821 (Van den Tillaart & Poutsma 1998: 186)! Al met al nadert het aandeel van immigrantenondernemers in de actieve beroepsbevolking dat van inheemse ondernemers met rasse schreden, en zijn sommige groepen immigranten – zoals Chinezen, Egyptenaren en Pakistani – daar inmiddels zelfs ver voorbij.

Immigrantenondernemers vinden we terug in allerhande branches, van autoreparatie, bakkersbedrijven en koffieshops tot aan ijssalons en de zuivelhandel. Toch zijn ze niet evenredig over de economische branches verspreid. Immigranten blijken voornamelijk actief in de horeca en detailhandel, en in mindere mate in de dienstverlening, de groeisector bij uitstek. Er zijn echter wel aanwijzingen dat zij hun relatieve achterstand ten opzichte van inheemse ondernemers op dit gebied langzaam maar zeker inlopen.

In het algemeen zijn immigrantenondernemers geconcentreerd aan de onderkant van deze sectoren. Daar leggen zij zich toe op laagdrempelige en laagwaardige activiteiten. Het gaat dan om activiteiten die niet alleen relatief weinig institutionele belemmeringen kennen in de vorm van, onder andere, hoge opleidingseisen, maar die ook technologisch eenvoudig zijn en geen

grote investeringen vergen. De concurrentie in zulke sectoren is scherp en pakt veelal uit als prijsconcurrentie. Dit zet de winstmarges onder druk, hetgeen vervolgens een sterke wissel trekt op de opbouw van financiële reserves en de capaciteit om in nieuwe activiteiten te investeren, dus op de stabiliteit en groei van de onderneming. In zulke situaties ligt het gevaar van faillissement op de loer, iets wat vooral in Nederland ondernemers zwaar wordt aangerekend. Deze marktomstandigheden oefenen een inherente druk uit om zaken dan maar informeel te regelen (Kloosterman et al. 1997). Sommige ondernemers verzuimen soms belastingen en sociale premies af te dragen, met het oogmerk kosten te besparen. Zonder het economische succes van talrijke immigrantenondernemers te bagatelliseren, moet wel worden gesteld dat een en ander erop wijst dat de onverwachte en spectaculaire groei van het immigrantenondernemerschap zich niet zonder stuipen voltrekt.

Uit verschillende recente onderzoeken, maar ook uit het advies over het ondernemerschap van immigranten van de Sociaal-Economische Raad (SER 1998) vorig jaar aan het kabinet komt naar voren dat veel ondernemers kampen met financiële problemen. Dat probleem hebben zij trouwens gemeen met veel beginnende ondernemers in het midden- en kleinbedrijf.

Een van de belangrijkste problemen is het aantrekken van vreemd kapitaal. Menig immigrantenondernemer zegt vooral moeite te hebben met het verkrijgen van bancaire financiering. Maar dit vormt niet het enige obstakel. Zo schort het ook aan financieel management. Er zijn bijvoorbeeld aanwijzingen dat niet alle ondernemers hun prijzen even doeltreffend calculeren, of dat van velen de boekhouding niet op orde is. Dat tast niet alleen de solvabiliteit van de onderneming aan, maar schrikt ook potentiële financiers af en trekt de aandacht van de Belastingdienst of andere controlerende instanties, met alle risico's van dien voor de continuïteit van de onderneming. Ten slotte zijn er berichten dat immigrantenondernemers amper de weg hebben gevonden naar verzekeringsbedrijven.

Duidelijk is dat de situatie op het terrein van de financiering van immigrantenondernemingen verre van optimaal is. Een verbetering van deze situatie is in de eerste plaats in het belang van de individuele immigrantenondernemer, maar – gezien het groeiende aantal immigrantenondernemingen in de grote steden – ook in dat van de (Rand)stedelijke economieën. Van het immigrantenondernemerschap kan worden gesteld dat het vooral gaat om het grijpen van kansen die zich aandienen doordat inheemse ondernemers bepaalde delen van de markt verlaten. Maar dat immigrantenondernemerschap kan in plaats van bedrijvigheid in de marge ook als 'nieuwe' bedrijvigheid worden gezien.

Immigranten voorzien met hun voor Nederlandse begrippen ‘nieuwe’ producten en diensten in een behoefte waaraan de sigarenboer op de hoek, de SRV-man en de haringkar (om een paar klassieke voorbeelden te noemen) steeds minder kunnen voldoen. Hun ondernemingen ontstaan mede als gevolg van de groei van – wat wel wordt genoemd – etnische markten. En daar waar voorheen de bakker in de buurt behalve het verkopen van brood een sociale functie had, kunnen immigrantenbedrijven – mits er sprake is van continuïteit – ook een dergelijk bindende factor in een buurt zijn of worden.

In het algemeen geldt dat bedrijven met een degelijke (financiële) basis meer groeimogelijkheden hebben en op termijn dus ook meer mensen aan een baan kunnen helpen. Wij zien niet in waarom dit anders zou zijn voor immigrantenondernemingen. De groei van het aantal immigrantenondernemingen kan daarom worden gezien als een bron van toekomstige werkgelegenheid.

Het is dus niet alleen die ene islamitische slager verderop in de straat die gebaat is bij voldoende financiële middelen om de zaak draaiende te houden. Ook andere partijen hebben hier voordeel van. De overheid bijvoorbeeld, die zich momenteel zorgen maakt over de werkgelegenheid en sociale cohesie in de zogenoemde achterstandsgebieden, vooral die in een grootstedelijke context. Ook voor banken zijn winstkansen weggelegd. Door nu al te investeren in de opkomende en uitdijende groep van immigrantenondernemers kunnen zij de zakelijke partners van de toekomst aan zich binden. Bovendien zijn immigrantenbedrijven voor banken interessante ‘portiers’ om toegang te verkrijgen tot de verschillende etnische gemeenschappen.

Sommige banken hebben zeer recent de potenties van immigrantenondernemers onderkend en trachten de situatie voorzichtig te verbeteren. De overheid heeft het probleem van de onderfinanciering al eerder onderkend en voor (startende) ondernemers allerlei voorzieningen beschikbaar gesteld – bijvoorbeeld in de vorm van bijzondere bijstand. In zijn reactie op het advies van de SER spreekt het kabinet andermaal zijn zorgen uit over deze situatie. Toch ziet het geen aanleiding voor drastische maatregelen. Voor zover het gaat om het toegankelijker maken van vreemd kapitaal voor immigrantenondernemers gaat het kabinet niet verder dan het verruimen van het Besluit Bijstandsverlening Zelfstandigen (BBZ) (waarvan echter alleen uitkeringsgerechtigden en in financiële moeilijkheden verkerende kleine zelfstandigen kunnen profiteren), en het verkennen van microkredietverschaffing. Voor het overige speculeert het kabinet op een grotere inzet van de banken en de ondernemers zelf.

Onderzoek

Een adequate aanpak staat of valt met een scherpe analyse van de situatie. Zoals evenwel ook al blijkt uit de studie van Van den Tillaart en Poutsma (1998) laat de kennis van zaken op het onderhavige terrein nog veel te wensen over. Daardoor is niet altijd duidelijk wat er precies aan de hand is, laat staan welke structurele determinanten werkzaam zijn. De financiering, vooral de externe, wordt in verschillende Nederlandse onderzoeken wel aan de orde gesteld, maar veelal gebeurt dit terloops, als onderdeel van een bredere studie en zeker niet systematisch. Slechts in spaarzame gevallen is (een deel van) het onderzoek specifiek gericht op de problematiek van de financiering. Wat er over financiële aspecten van immigrantenondernemerschap bekend is, is al met al beperkt en fragmentarisch. Niettemin loont het de moeite om een gericht zoektocht door de beschikbare literatuur te maken. In het buitenland, in het bijzonder in de Verenigde Staten en Groot-Brittannië, zijn financiële aspecten vaker onderwerp van onderzoek (geweest), en de vraag rijst of, en zo ja in hoeverre, we in Nederland kunnen leren van ervaringen elders.

Er zijn, kortom, goede redenen om het onderwerp van de financiering van immigrantenondernemingen aan een nadere beschouwing te onderwerpen. Dit rapport vormt het verslag van een kortlopend, inventariserend en verkennend onderzoek naar de financiering van het zelfstandig ondernemerschap van immigranten.

Drie hoofdvragen staan centraal:

Hoe worden immigrantenondernemingen gefinancierd?

Het gaat hier vooral om de vraag hoeveel kapitaal nodig is voor de onderneming, en in hoeverre en op welke manier ondernemers in de diverse branches er wel of juist niet in slagen vreemd kapitaal te verwerven. Welke bronnen van financiering weten ze aan te boren?

Welke rol spelen financiële en overheidsinstellingen?

Hier staat de rol van (Nederlandse en buitenlandse) banken en andere financiële instellingen centraal, maar ook die van de overheid als verstreker van zachte leningen en subsidies. Welke overwegingen of omstandigheden bepalen hun houding ten opzichte van kredietaanvragen van immigrantenondernemers? In hoeverre laten immigrantenondernemers zich bijvoorbeeld bijstaan door externe boekhouders, administratiekantoren, accountants, bedrijfsadviseurs en verzekeraars? En wat betekent het in-

roepen van deze professionals voor ‘de kansen’ op financiering van de onderneming?

In hoeverre is menselijk en sociaal kapitaal van ondernemers van belang?

Op welke manier en in welke mate wenden immigrantenondernemers menselijk en sociaal kapitaal en andere (al dan niet specifiek etnische) hulpbronnen aan voor de noodzakelijke verwerving van financieel kapitaal?

De eerste vraag is van puur beschrijvende aard, de overige vragen zijn mede bedoeld om een begin te maken met het begrijpen en verklaren van de bevindingen uit de eerste vraag. De opdracht stond niet toe om nieuw veldwerk te verrichten. Het doel was ‘slechts’ om een balans van de kennis op te maken. Wij hebben ons daarom eerst en vooral toegelegd op literatuurstudie. Daarnaast hebben we onze oren te luister gelegd bij een aantal sleutelpersonen uit de sfeer van de overheid, banken, adviesbureaus en ondernemersorganisaties. Dit materiaal is vooral gebruikt om de bevindingen uit het literatuuronderzoek te toetsen.

Het onderzoek is mede gericht op het zoeken naar aangrijpingspunten voor interventie door de overheid of private organisaties. De ervaringen in Nederland en het buitenland met programma’s die erop zijn gericht de financiering of het financiële management van kleine (immigranten)ondernemingen te verbeteren, zullen de aandacht vestigen op een baaierd van probleemvelden en *best practices*.

Aanvankelijk was het de bedoeling om ook te inventariseren hoe immigrantenondernemers de financiële zaken binnen hun bedrijf regelen. Het gaat dan om zaken als de prijscalculatie, de boekhouding en het opbouwen van reserves voor latere investeringen of afdrachten van belastingen en premies. Zo is bekend dat de kwaliteit van de boekhouding van invloed is op de bereidheid van banken om kredieten te verstrekken, of op de gretigheid waarmee instanties als de FIOD scherper zullen controleren. Vreemd genoeg hebben we over deze onderwerpen nauwelijks enig materiaal gevonden. De indruk bestaat dat onderzoekers (en hun opdrachtgevers) tot dusver bijvoorbeeld meer waren geïnteresseerd in het becijferen van de opkomst van immigrantenondernemingen, of in de manier waarop ondernemers hun (etnische) netwerken mobiliseren, dan in het verkrijgen van inzicht in de dagelijkse bedrijfspraktijk. Een ernstige omissie, dunkt ons. Omdat er zo weinig materiaal over beschikbaar was, hebben we er uiteindelijk van afgezien om hierover te rapporteren.

Opbouw rapport

Allereerst beschrijven we de behoefte aan vreemd kapitaal en de wijze van financiering aan de hand van enkele fasen van de onderneming. In hoofdstuk 2 gaan we in op de startfase en in hoofdstuk 3 op de doorstart. In die hoofdstukken presenteren we eerst kwantitatief onderzoeksmateriaal uit Nederland over de hoogte van het benodigde dan wel gevraagde kapitaal, om vervolgens te laten zien hoe ondernemers aan hun financiering zijn gekomen. We beginnen steeds met een weergave van de algemene situatie – waarbij we gemakshalve aannemen dat die de situatie van inheemse ondernemers (die immers het leeuwendeel van de ondernemers uitmaken) benadert – en zetten daarna de situatie voor immigrantenondernemers uiteen. In hoofdstuk 4 belichten we dezelfde situatie, maar dan vanuit een geheel andere invalshoek. Op basis van Nederlands en internationaal onderzoek bespreken we de kansen op en voorwaarden van de diverse vormen van financiering. Hoofdstuk 5, ten slotte, bevat een samenvatting, conclusies en enkele aanbevelingen voor mogelijke verbetering van de externe financiering van immigrantenondernemingen.

2 FINANCIERING BIJ DE START

Immigrantenondernemers ervaren de financiering van hun bedrijf als een van de grootste problemen. Daarbij wordt de indruk gewekt dat zij vaker dan inheemse ondernemers met dit probleem kampen. In dit hoofdstuk gaan wij na of voor deze subjectieve bewering enige grond bestaat. We doen dit op basis van kwantitatief onderzoeksmateriaal over de financiering van ondernemingen. Om te beginnen trachten we ons een beeld te vormen van de hoogte van de bedragen waarmee (immigranten)ondernemers hun bedrijf starten. Vervolgens proberen we te achterhalen welke financieringsbronnen deze ondernemers hebben benut, waarbij we vooral zijn geïnteresseerd in kredietverlening door banken en financiële ondersteuning van de overheid. (In het volgende hoofdstuk doen we deze exercitie opnieuw, maar dan voor ondernemers die in de doorstartfase verkeren.) Waar mogelijk vergelijken we immigrantenondernemers met inheemse ondernemers. In de praktijk is dit laatste enigszins lastig. Het meeste materiaal heeft namelijk betrekking op ondernemers uit het midden- en kleinbedrijf (МКВ) in het algemeen, een categorie die een relatief kleine groep immigrantenondernemers omvat. We beschouwen deze 'МКВ'ers' daarom als een dwarsdoorsnede van inheemse ondernemers. In het vervolg verwijzen we naar de laatste categorie met 'Nederlandse ondernemers'.

De hoogte van het startkapitaal

Vrijwel elke onderneming vergt investeringen en derhalve moet vrijwel elke beginnende ondernemer beschikken over startkapitaal. De hoogte van dat kapitaal is afhankelijk van tal van factoren, zoals de ambities van de ondernemer, het type bedrijf, de kosten van verwerving van bedrijfsruimte, de inventaris en eventuele machines, het personeel enzovoort (Blom 1998a en 1998b). Wie een adviesbureau start kan wellicht volstaan met een handzame computer en een extra fax of telefoonlijn, en de zaken vanuit de zolderkamer regelen. Wie echter een discotheek ergens binnen de Amsterdamse grachtengordel wil starten zal met meer kapitaal voor de dag moeten komen, al

was het alleen maar ter dekking van de huur- of aankoopkosten van een pand.

De hoogte van het startkapitaal en het succes van een bedrijf zijn aan elkaar gerelateerd: ondernemingen die met weinig kapitaal beginnen, hebben een grote(re) kans op falen (Blom 1998a) – waarmee overigens niet is gezegd dat dit verband oorzakelijk is. Zeker is dat de financiële situatie bij de start op termijn doorwerkt in de bedrijfsresultaten (Van den Tillaart & Reubsæet 1988). Succesvollere ondernemers zijn gemiddeld met meer (eigen) geld begonnen. Verder is het zo dat degenen die eigen geld kunnen inbrengen, vaker een krediet van een bank krijgen.

Onderzoek onder een kleine 2.000 in 1994 gestarte Nederlandse ondernemers wijst uit dat het gemiddelde startkapitaal van de Nederlandse ondernemer *f* 55.000 bedraagt (Van Uxem & Bais 1996). Vierenveertig procent van de onderzochte ondernemers begint met een startkapitaal tot *f* 10.000, 65 procent met een kapitaal tot *f* 25.000, en 16 procent met een kapitaal tussen de *f* 25.000 en *f* 50.000. Een recenter onderzoek onder 555 in 1998 gestarte Nederlandse ondernemers levert vrijwel dezelfde cijfers op: het gemiddelde startkapitaal bedraagt *f* 55.000; 46 procent begint met een kapitaal tot *f* 10.000, 65 procent met een kapitaal tot *f* 25.000 (Bais 1998). Uit een ander onderzoek uit hetzelfde jaar onder 403 starters komt echter een lager gemiddeld startkapitaal naar voren, namelijk *f* 35.000 (Blom 1998a). Blom constateert dat de hoogte van het startkapitaal sinds het begin van de jaren negentig aan het dalen is. Als verklaring daarvoor noemt hij de versoepeling van de Vestigingswet in 1996.

Van den Tillaart en Reubsæet (1988) hebben aan het einde van de jaren tachtig 374 Turkse, Surinaamse en Italiaanse ondernemers ondervraagd (en de bevindingen vergeleken met die van Nederlandse ondernemers).¹ Zij constateren belangrijke verschillen. Het gemiddelde startkapitaal van Surinaamse en Turkse ondernemers bedroeg toen *f* 28.000 en dat van Italiaanse *f* 40.000. Drieënveertig procent van de Turkse ondernemers begon met een bedrag tussen de *f* 20.000 en *f* 40.000, terwijl slechts 5 procent van deze ondernemers meer dan een ton investeerde. Zij wijken in dit opzicht significant af van Nederlandse ondernemers, onder wie deze percentages 16, respectievelijk 26 bedroegen. Surinaamse startende ondernemers leggen een-

1 Van den Tillaart en Reubsæet (1988) hebben de gegevens over Nederlandse ondernemers ontleend aan het NMB-jaarverslag uit 1981. Recentere gegevens waren kennelijk niet direct voorhanden.

zelfde patroon aan de dag, al zijn de verschillen met Nederlandse ondernemers minder extreem. Italiaanse startende ondernemers verschillen in dit opzicht amper van Nederlandse. Overigens startte 69 procent van de immigrantenondernemers in deze periode met minder dan *f* 50.000, onder Nederlandse ondernemers lag dit percentage iets hoger (rond de 76). In dezelfde periode onderzocht De Jong (1988) 83 immigrantenondernemers in Rotterdam. Vijfentachtig procent startte met minder dan *f* 50.000. Het gemiddelde startkapitaal was *f* 32.500. De onderzoekspopulatie was te klein om bevolkingsgroepen te kunnen onderscheiden.

Van recenter datum is het onderzoek van Engels et al. (1993a). Zij onderzochten 328 immigrantenondernemers van Turkse, Surinaamse en Marokkaanse herkomst. Uit die studie blijkt dat 40 procent van de Turkse, (slechts) 16 procent van de Marokkaanse en 29 procent van de Surinaamse ondernemers in het eerste jaar minder dan *f* 20.000 investeert. Het leeuwendeel van de immigrantenondernemers investeert in het eerste jaar tot *f* 40.000. Dit geldt voor 78 procent van de Turken, 68 procent van de Marokkanen en 60 procent van de Surinamers. Bij deze laatste groep heeft een kwart het eerste jaar meer dan *f* 60.000 in de eigen zaak gestoken, wat aanzienlijk meer is dan bij de andere immigrantengroepen.

Wat kunnen we uit deze droge opsomming van bedragen en percentages afleiden? Voor de stelling dat immigrantenondernemers in het algemeen minder startkapitaal nodig hebben dan Nederlandse ondernemers hebben we geen grond gevonden. Het beperkte – en weinig recente – materiaal wijst eerder op een gevarieerd beeld: immigrantenondernemers beginnen vaker met een kapitaal tussen de *f* 20.000 en *f* 40.000, terwijl Nederlandse ondernemers vooral met kleinere bedragen starten (onder de *f* 25.000) of juist met grotere bedragen (*f* 50.000 of meer). Verder wijst het materiaal op verschillen tussen immigranten onderling. Surinamers of Italianen bijvoorbeeld investeren vaker met grotere bedragen dan Turken of Marokkanen.

In het licht van wat in het algemeen wordt aangenomen, is het opvallend dat juist Nederlandse ondernemers met een zeer laag startkapitaal beginnen. Dit houdt mogelijk verband met de branche of sector waarin men start. Zo wijst Bais (1998) op het grote aandeel starters dat aanvangt in de dienstverlenende sectoren. In deze sectoren kunnen ondernemers volstaan met een beperkte investering, zeker als zij kantoor aan huis voeren. Het gros van de immigrantenondernemers behoort kennelijk tot de middengroepen – met startkapitalen tussen de *f* 20.000 en *f* 40.000, nog immer geen extreem grote bedragen. Het is bekend dat veel immigrantenondernemers

vooral actief zijn in de detailhandel en de horeca, dus in sectoren die meer investeringen vergen, bijvoorbeeld voor de kosten van het winkelpand of horecabedrijf (inrichting, apparatuur, enzovoort) en voor goodwill (Kumcu et al. 1998). Hieruit kan worden afgeleid dat zij binnen deze sectoren vooral zijn aangewezen op de onderste segmenten, waar de financiële drempels het minst hoog zijn en de (prijs)concurrentie het hevigst.²

Bronnen van kapitaal bij de start

Het vaststellen van de hoogte van het benodigde startkapitaal zegt op zichzelf nog niets over de verschillende vormen van financiering of over het gemak dan wel de moeite waarmee starters die bronnen kunnen aanboren. De gegevens uit de vorige paragraaf geven dan ook geen uitsluitsel over de vraag of immigrantenondernemers makkelijker of moeilijker geld kunnen lenen van banken of andere financiële instellingen dan hun Nederlandse collega's. Om die vraag te kunnen beantwoorden moeten we inventariseren welke kapitaalbronnen ondernemers daadwerkelijk gebruiken. Alvorens dit te doen, is het van belang te weten welke kapitaalbronnen ondernemers in beginsel kunnen aanboren.

Een eerste en tamelijk voor de hand liggende bron ligt dicht bij huis, namelijk het *eigen geld* van de ondernemer. Bij de start zal dit voornamelijk eigen spaargeld zijn en/of dat van de partner. (Wanneer de ondernemer al langer actief is, kan het eigen geld ook bestaan uit behaalde winst uit een ander bedrijf.)

Een tweede kapitaalbron wordt gevormd door *familie, vrienden en bekenden* die geld ter beschikking stellen voor (de start van) het bedrijf. Deze bron is informeel, in de zin dat de financiering is onttrokken aan de markteconomie – er komen geen banken aan te pas die winst beogen – en er geen registraties plaatsvinden bij publieke instellingen zoals de notaris, het Bureau Kredietregistratie in Tiel of de Sociale Dienst.

Een derde bron zijn *banken en instellingen* zoals participatiemaatschappijen. Het betreft hier formele, geregistreerde financiering door instellingen die opereren in de markteconomie. Tussen het informele en formele circuit bevindt zich een grijs gebied waarin zich verschillende financiers bewegen, zoals bedrijven die voor leverancierskrediet kunnen zorgen, pandjesbazen of

2 Vgl. Rath & Kloosterman 1998; Van den Tillaart & Poutsma 1998.

woekeraars. Verder kunnen we denken aan zogenoemde *informal investors*, veelal vermogende (ex-)ondernemers die een deel van hun vermogen in startende bedrijven investeren.³

Een vierde en laatste kapitaalbron wordt gevormd door de *overheid*. Zij kan direct – bijvoorbeeld via het Besluit Bijstandsverlening Zelfstandigen (BBZ) of andere subsidieregelingen – of indirect – bijvoorbeeld via de Tante Agaath-regeling die het voor particuliere geldschietters als familie en vrienden belastingtechnisch gezien aantrekkelijk maakt om in een bedrijf te investeren – kapitaal voor de startende ondernemer vrijmaken.

Wat kunnen we op grond van deze onderverdeling melden over het daadwerkelijk gebruik van financieringsvormen? Uit onderzoek van Van Uxem en Bais (1996) en Bais (1998) naar Nederlandse ondernemers komt naar voren dat het grootste deel van de ondernemers zijn eigen bedrijf financiert. In 1994 putte ruim vier op de vijf Nederlandse ondernemers uit eigen financiële middelen, maar in 1998 is dit al negen op de tien. Blom (1998a) daarentegen constateert over de periode 1992-1998 een daling van de zelffinanciering. Niettemin steekt nog altijd zo'n driekwart van de ondernemers eigen geld in het bedrijf.

Ook bij immigrantenondernemingen is de ondernemer zelf de belangrijkste financier. Dit blijkt uit het onderzoek van De Jong (1988) onder Rotterdamse immigrantenondernemers; de helft van de ondervraagden zei gebruik te maken van eigen geld. Andere onderzoeken laten een nog groter aandeel zien: ruim de helft van de Marokkaanse ondernemers start met eigen geld, tegenover meer dan driekwart van de Turken, Surinamers en Italianen (Engels et al. 1993a; Van den Tillaart & Reubsat 1988). Onderzoek onder 50 immigrantenondernemers in de detailhandel in zes steden (waaronder de vier grote steden) laat een afwijkend beeld zien. Slechts een derde van de ondervraagden heeft eigen geld in de onderneming gestoken (Suyver & Lie A Kwie 1999). Deze studie is echter gebaseerd op een zeer

3 We scharen *informal investors* hier onder de groep formele financiers, omdat het hier gaat om een kapitaalbron waarbij het zakelijk belang prevaleert boven het sociale, informele belang. We nemen voorsnog aan dat de relatie tussen *informal investor* en ondernemer wordt geformaliseerd door de ondertekening van een contract. Het zakelijk belang van *informal investors* in de door hen gefinancierde ondernemingen wordt nog eens onderstreept, omdat zij kunnen optreden als adviseurs en daarmee kunnen proberen ondernemingen (ten dele) te sturen.

klein aantal ondernemers, dat bovendien werkzaam is in één bepaalde sector, de detailhandel. Uit een onderzoek onder 39 startende Turkse ondernemers in Almelo komt naar voren dat een kwart alleen gebruikmaakt van eigen spaargeld, en een vijfde eigen geld aanwendt in combinatie met geld van de familie of een bank (Cuperus 1998). Al met al is zelffinanciering voor Nederlandse én immigrantenondernemers veruit de meestvoorkomende financieringsvorm.

Formele financiering door banken is bij Nederlandse ondernemers de op een na populairste vorm van financiering. In 1994 zei 32 procent van de startende ondernemers (een deel van) hun startkapitaal van financiële instellingen te hebben betrokken: 19 procent gebruikte een bankrekening of rekening-courant en 13 procent een persoonlijke lening of hypotheek (Van Uxem & Bais 1996). In 1998 doen startende ondernemers een kleiner beroep op banken; het percentage schommelt tussen de 15 (Blom 1998a) en 22 (Bais 1998). Bij immigrantenondernemers komt deze vorm van financiering pas op de derde plaats, na informele financiering. In de tweede helft van de jaren tachtig slaagde 20 tot 40 procent van de immigrantenondernemers erin om op een of andere manier geld los te krijgen van banken of andere financiële instellingen. Sommige groepen, zoals Turken, Italianen en Chinezen, waren daar succesvoller in dan andere, zoals Surinamers (De Jong 1988; Van den Tillaart & Reubsat 1988). In de eerste helft van de jaren negentig, echter, liepen deze percentages terug. Toen klopte nog slechts 16 à 17 procent van de Turkse en Surinaamse, en 11 procent van de Marokkaanse ondernemers met succes bij een bank aan (Engels et al. 1993a). Het is niet duidelijk hoe de stand van zaken op dit moment is. Suyver en Lie A Kwie (1999) melden dat een vijfde van de ondervraagde immigrantenondernemers (in de detailhandel) bankfinanciering heeft, maar Kumcu et al. (1998) komen op bijna een derde voor hun Turkse onderzoeksgroep en Cuperus (1998) op 15 procent van de Turkse ondernemers in Almelo. De genoemde onderzoeken kennen echter een beperkte steekproef (respectievelijk 50, 70 en 39 ondernemers). Algemene uitspraken over de huidige omvang van het gebruik van formele financiering door immigrantenondernemers dienen derhalve met de nodige terughoudendheid te worden gedaan.

Rekening houdend met dit voorbehoud, kunnen we uit het onderzoeksmateriaal al wel voorzichtig afleiden dat immigrantenondernemers ten opzichte van Nederlandse ondernemers in elk geval *niet minder* gebruikmaken van bankfinanciering. Er schuilt hier echter een addertje onder het gras (zie verder).

Informele financiering komt bij Nederlandse ondernemers op de derde plaats, na zelffinanciering en bankfinanciering. De indruk bestaat dat het aandeel ondernemers dat een beroep doet op familie en kennissen in de loop der tijd zelfs is teruggelopen. Was dit in 1994 nog 16 procent, in 1998 is dit slechts 11 procent (Bais 1998). Deze bevinding staat in schril contrast met de ervaring van immigrantenondernemers. Zij doen veel frequenter een beroep op het informele circuit. Turkse en Surinaamse ondernemers betrekken in 40 procent van de gevallen kapitaal van familie, vrienden en bekenden, en Marokkaanse ondernemers zelfs in ruim 65 procent van de gevallen (Engels et al. 1993a). Recenter onderzoek laat zien dat Almelose Turkse ondernemers in bijna de helft van de gevallen (mede) uit dit circuit worden gefinancierd (Cuperus 1998). Cuperus, maar ook De Jong (1988) en Van den Tillaart en Reubsat (1988) benadrukken verder dat het vooral de familie is die als geldschietter optreedt. Kumcu et al. (1998) stellen dat Turkse ondernemers liever geen beroep doen op het naaste sociale netwerk. Afhankelijk van de hoogte van het benodigde bedrag trachten zij verstrengeling van zakelijke en persoonlijke relaties zo veel mogelijk te voorkomen. Het is echter mogelijk dat we hier stuiten op een verschil tussen wens en werkelijkheid: hoewel Turkse ondernemers liever van een bank lenen, vallen ze uiteindelijk toch terug op de familie.⁴

Nederlandse noch immigrantenondernemers maken veel gebruik van andere kapitaalbronnen. Slechts 5 procent van de immigrantenondernemers uit de steekproef van Engels et al. (1993a) wordt financieel bijgestaan door partners of compagnons en niet meer dan 1 procent heeft leverancierskrediet. Dat laatste spoort overigens met het algemene patroon. In de periode 1994-1998 is het aandeel ondernemers dat via leverancierskredieten wordt gefinancierd teruggelopen van 6 naar 1 procent. Financiële ondersteuning door zakelijke partners is zelfs sterker afgenomen: van 11 naar 1 procent. Er zijn geen gegevens bekend in hoeverre (immigranten)ondernemers gebruikmaken van *informal investors*. Ook de overheid speelt bij de financiering van startende ondernemers nauwelijks een rol van betekenis. Het Besluit Bijstandsverlening Zelfstandigen bijvoorbeeld wordt niet of nauwelijks benut.⁵

4 Vgl. Cuperus 1998; Van Engen et al. 1994.

5 Zie Brander et al. 1998; Engels et al. 1993b; Suyver & Lie A Kwie 1999.

Ondernemers kunnen in beginsel verschillende bronnen van kapitaal aanboren, wat impliceert dat hun startkapitaal afkomstig kan zijn van meerdere financiers. Een groot deel van de Nederlandse ondernemers start met uitsluitend eigen geld, een trend die zich de laatste jaren lijkt te hebben doorgezet. In 1994 begon de helft van de ondernemers zonder financiële hulp van buitenaf, maar in 1998 geldt dit al voor ruim twee derde van de starters. Een kleine kwart van de starters maakt in dat jaar gebruik van een combinatie van eigen en geleend geld, terwijl een tiende uitsluitend met geleend geld werkt (Bais 1998). Blom (1998a) vat de toenemende afhankelijkheid van eigen geld op als een signaal dat steeds meer ondernemers slechtvoorbereid van start gaan. Zij zouden zich onvoldoende realiseren welke kosten het starten van een bedrijf met zich brengt. Uit een meer dan tien jaar geleden verricht onderzoek onder immigrantenondernemers blijkt dat zij bij de start het vaakst gebruikmaken van de combinatie 'eigen geld/lening familie' (13 procent), gevolgd door uitsluitend eigen geld (12 procent), en 'eigen geld/banklening' (11 procent) (Van den Tillaart & Reubsat 1988). Ook hier blijkt het belang van het informele circuit voor immigrantenondernemers.

Op dit punt komen belangrijke verschillen tussen Nederlandse en immigrantenondernemers aan de oppervlakte. Starten met uitsluitend eigen geld is bij Nederlandse ondernemers eerder regel dan uitzondering, terwijl het bij immigrantenondernemers eerder uitzondering dan regel lijkt. Blijkbaar beschikken veel immigrantenondernemers over onvoldoende eigen kapitaal om een bedrijf met louter eigen financiële middelen te starten. Bijgevolg zijn zij afhankelijker van externe financiering, hetzij via familie of vrienden, hetzij via banken. Hierbij dient wel te worden opgemerkt dat Nederlandse ondernemers in het algemeen vaker met kleinere bedragen van start gaan – en kennelijk kunnen gaan – en daardoor ook eerder hun financiering rond kunnen hebben. Bovendien is de vergelijking tussen Nederlandse en immigrantenondernemers gebaseerd op onderzoeken die in tijd en dus in financiële en economische context nogal van elkaar verschillen. De late jaren tachtig waren immers jaren waarin het economisch minder voor de wind ging. Startende ondernemers zouden daardoor meer op externe financiering aangewezen kunnen zijn. De late jaren negentig echter vormen een periode van sterke economische groei, met gunstige vooruitzichten. Onder dit gesternte lijkt het relatief makkelijk om de eigen boontjes te doppen.

Samengevat leggen alle categorieën van ondernemers die hier zijn beschouwd een sterke nadruk op financiering van de onderneming met eigen middelen. Het leeuwendeel start een bedrijf (geheel of gedeeltelijk) op met eigen (spaar)-

geld. Immigrantenondernemers lijken daarnaast vaker dan Nederlandse ondernemers een beroep te doen op hun eigen netwerken – vooral familie. De gegevens wijzen vooralsnog niet uit dat immigrantenondernemers relatief moeilijker aan formele kredieten komen. Het aandeel immigrantenondernemers dat is gestart met een lening van een bank doet in ieder geval niet onder voor dat van Nederlandse ondernemers. Wellicht hebben zij vaker zonder succes een krediet aangevraagd, maar daarover ontbreken harde gegevens. Niettemin zijn er wel aanwijzingen dat sommige groepen (Surinamers, Marokkanen) minder gebruikmaken van – of minder toegang hebben tot – formele financiering dan andere groepen (Turken, Italianen, Chinezen). Aan de hand van *deze* onderzoeksgegevens is echter niet met zekerheid vast te stellen wat hieraan ten grondslag ligt. Verder lijken immigrantenondernemers minder vaak dan Nederlandse ondernemers te starten met uitsluitend eigen kapitaal, wat betekent dat zij relatief afhankelijker zijn van derden. Andere vormen van financiering (zoals leverancierskredieten of overheidssubsidie) worden niet echt benut, noch door Nederlandse, noch door immigrantenondernemers.

Bankfinanciering nader bekeken

We zagen reeds dat Nederlandse en immigrantenondernemers in vrijwel dezelfde mate gebruikmaken van bankfinanciering. Dit is opmerkelijk, omdat banken er soms van worden verdacht dat zij immigrantenondernemers minder snel leningen verstrekken. Cijfers over het aantal ondernemingen dat van banken krediet krijgt, bewijzen echter niet alles. We zouden bijvoorbeeld ook moeten weten hoe vaak (immigranten)ondernemers een krediet aanvragen, hoe vaak die aanvraag is afgewezen, en onder welke voorwaarden een krediet wél is toegewezen. In deze paragraaf gaan we nader in op deze vragen. Daarbij kijken we eerst naar de behandeling van aanvragen voor bankkrediet.

Bais (1998) stelt dat een kwart van de Nederlandse startende ondernemers heeft geprobeerd bancaire financiering te krijgen. Ruim twee derde van deze groep is erin geslaagd het gewenste bedrag volledig los te krijgen, 7 procent is daar bijna geheel in geslaagd, nog eens 7 procent niet helemaal en 20 procent nagenoeg of geheel niet. Bureau Bartels (1999) concludeert dat een kwart van de kredietaanvragen van Nederlandse ondernemers in eerste instantie wordt afgewezen, terwijl een achtste deel uiteindelijk definitief wordt geweigerd.

De Jong (1988) constateert dat 43 procent van de door hem ondervraagde immigrantenondernemers in Rotterdam een bankkrediet heeft aangevraagd. De helft daarvan is gehonoreerd. Aanvragen van Surinaamse ondernemers zijn het vaakst afgewezen, aanvragen van Chinese ondernemers het vaakst gehonoreerd. Kennelijk hebben banken een groot vertrouwen in Chinese ondernemers. De Jong acht een afwijzingspercentage van 50 geen slecht resultaat gezien de berichten die hem uit het bankwezen hadden bereikt, namelijk dat in het algemeen 40 tot 90 procent van de aanvragen zou worden afgewezen. Kumcu et al. (1998) stellen tien jaar later vast dat bijna vier vijfde van de zeventig Turkse ondernemers in hun onderzoek bankkrediet heeft aangevraagd, maar dat 60 procent van deze aanvragen is afgewezen. Dit betekent dat bijna een derde van de onderzochte ondernemers een bankkrediet heeft. Yankaya (1998) meldt dat 20 procent van de door haar onderzochte startende immigrantenondernemers in Enschede bij de bank heeft aangeklopt. Helaas vermeldt ze niet hoeveel kredietaanvragen zijn gehonoreerd.

Op basis van de genoemde – en met betrekking tot immigrantenondernemers veelal kleinschalige – onderzoeken, constateren wij dat Nederlandse ondernemers van banken makkelijker krediet krijgen dan immigrantenondernemers. Bij startende immigrantenondernemers wordt 50 tot 60 procent van de aanvragen afgewezen, terwijl dit slechts geldt voor zo'n 12 tot 20 procent van de Nederlandse ondernemers. Dit verschil is in werkelijkheid mogelijk nog groter. Het onderzoek van Bais heeft namelijk betrekking op starters, terwijl dat van Kumcu et al. betrekking heeft op starters én gezeten ondernemers. Van gezeten ondernemers is bekend dat zij meer succes hebben dan starters bij de aanvraag van een krediet (Van den Tillaart & Reubsat 1988).

Een tweede aspect dat meer licht kan werpen op de verhouding tussen kredietaanvragende ondernemers en banken is het soort lening dat wordt verstrekt. Voor ondernemers is het gunstiger om een zakelijk krediet los te krijgen, maar banken zijn niet zo happig om deze kredieten te verstrekken. In het geval van kleine bedrijven impliceert dit namelijk voor de bank relatief hoge kosten en risico's (Kumcu et al. 1998). Liever sluiten zij andersoortige en vaak lagere leningen af, zoals persoonlijke leningen, maar die zijn voor de lener weer minder aantrekkelijk.

In 1994 had bijna 60 procent van de Nederlandse startende ondernemers – voor zover zij gebruikmaakten van formele financiering – een lening in de vorm van een zakelijk krediet. De overige 40 procent werd in de vorm van persoonlijke leningen/hypotheken gefinancierd (Van Uxem & Bais 1996).

In de loop der jaren zijn wel steeds vaker zakelijke kredieten verstrekt. In 1998 heeft al 70 procent een zakelijk krediet, en 28 procent andersoortige leningen, zoals persoonlijke leningen, hypotheeken en doorlopende kredieten (Bais 1998). Van de startende immigrantenondernemers die gebruikmaken van formele financiering had de overgrote meerderheid eind jaren tachtig geen zakelijk krediet, en moest het met een persoonlijk lening doen (Van den Tillaart & Reubsat 1988). Deze gegevens zijn meer dan tien jaar oud; recentere gegevens ontbreken helaas.

Al met al lijken banken het ondernemerschap van immigranten met enige koudwatervrees tegemoet te treden. Want als zij al bereid zijn een lening te verstrekken, dan gaan zij nog immer niet volledig met hen in zee: deze ondernemers krijgen minder vaak een zakelijk krediet en zijn veelal aangewezen op een persoonlijke lening.

Overheidsondersteuning nader bekeken

De overheid biedt startende ondernemers als gezegd verschillende mogelijkheden voor financiële ondersteuning. Het betreft hier (mede) regelingen die direct voordeel opleveren, zoals export- en milieusubsidies en subsidies voor technologische ontwikkeling, alsmede subsidies voor speciale groepen ondernemers (Blom 1998a). Met 'speciale groepen' worden vooral vrouwelijke ondernemers bedoeld; er zijn geen aparte subsidies voor immigrantenondernemers als zodanig. Een bekende algemene regeling is het *Besluit Bijstandsverlening Zelfstandigen* (BBZ). Deze regeling biedt ondersteuning aan werkzoekenden die als ondernemer aan de slag willen gaan, maar ook aan reeds gevestigde zelfstandige ondernemers die in financiële moeilijkheden verkeren. De Sociale Dienst, de uitvoerder van het BBZ, kan in zulke gevallen een rentedragende lening of een aanvulling op het inkomen verstrekken. Daarnaast zijn er regelingen die startende ondernemers indirect voordeel opleveren. Ten eerste is er de zogenoemde *Tante Agaath-regeling*, waarbij de overheid het voor particulieren (bijvoorbeeld familie van de ondernemer) fiscaal aantrekkelijk maakt om te investeren in een bedrijf. Particulieren kunnen op die manier (startende) ondernemingen rechtstreeks financieren. Er is in dit geval direct contact tussen lener en verstrekker. Het is echter ook mogelijk dat een particulier een onderneming financiert door de tussenkomst van een participatiemaatschappij of bank; de laatste fungeren dan als intermediair tussen de 'suikeroom of -tante' en de ondernemer. Ten tweede is er het *Besluit Borgstelling MKB-Kredieten* (BBMKB), waarbij de overheid deels garant

staat voor een banklening van de ondernemer. Het doel van deze regeling is om banken over de streep te trekken om ondernemers wier kredietaanvragen anders zouden worden afgewezen, alsnog te financieren. Bij deze regeling neemt de overheid als het ware een deel van het investeringsrisico op zich, waardoor dit risico voor banken vermindert. In de praktijk blijkt de uitvoering van het BBMKB bij de banken te liggen (Brander & Geerlof 1998). We constateerden reeds dat ondernemers in het algemeen betrekkelijk weinig van deze regelingen gebruikmaken. Daarbij zij opgemerkt dat er in enkele onderzoeken die in dit kader zijn bestudeerd, geen onderscheid wordt gemaakt tussen startende en gevestigde ondernemers.

Veel Nederlandse ondernemers zijn ook niet of onvoldoende bekend met de verschillende regelingen voor startende ondernemers. Blom (1998a) constateert dat ruim twee derde van de starters niet nagaat of zij in aanmerking komen voor enigerlei subsidie, met als reden dat zij gewoonweg niet op de hoogte zijn van de mogelijkheden. Degenen die wel op de hoogte zijn en een subsidieaanvraag indienen, blijken grote moeite te hebben om die aanvraag daadwerkelijk gehonoreerd te krijgen. Van de 20 procent die een poging heeft gewaagd, is het slechts 8 procent (oftewel 1,7 procent van het totaal) gelukt om subsidie te krijgen. En dan nog hebben zij vaak een lager bedrag gekregen dan ze hadden aangevraagd (Blom 1998a).

Immigrantenondernemers doen het op deze punten niet veel beter. Vooral Turkse ondernemers blijken slecht op de hoogte te zijn van de overheidsregelingen (Van den Tillaart & Reubsact 1988). Uit recenter onderzoek komt geen wezenlijke verbetering van deze situatie naar voren (Engels et al. 1993b). De fraaie voorzieningen, maar ook de instanties die voor de uitvoering ervan verantwoordelijk zijn, blijven voor immigrantenondernemers grote onbekenden. Zelfs als de onderzoekers hen een handje helpen door specifieke voorzieningen en instanties expliciet te noemen, geven de meesten geen blijk van herkenning. Een uitzondering vormt de Kamer van Koophandel die vrijwel iedereen kent en waarmee velen contact hebben (gehad). Het BBZ is nog het meest bekend of eigenlijk het minst onbekend, zo stellen Suyver en Lie A Kwie (1999) naar aanleiding van hun onderzoek onder immigrantenondernemers in de detailhandel: ruim een kwart heeft er ooit van gehoord. De meesten (60 procent) kunnen geen speciale krediet- of belastingregeling noemen.

Gezien de grote onbekendheid verbaasde het Van den Tillaart en Reubsact (1988) destijds dan ook allermindst dat de weinigen die een beroep doen op deze overheidsvoorzieningen, vooral Nederlandse ondernemers zijn. Brander et al. (1998) constateren dat minder immigranten een beroep doen

op het BBZ dan op grond van het aantal potentiële kandidaten (zowel bij starters als gevestigde ondernemers) mag worden verwacht. Daarbij komt dat het relatieve aantal aanvragen van en toekenningen aan immigranten-ondernemers afneemt. Betrof in 1991 nog ongeveer 15 procent van de aanvragen en 13 procent van de toekenningen een immigrant (Engels et al. 1993b), later blijken die percentages te zijn gezakt naar 12, respectievelijk 9 (Brander et al. 1998). Bovendien blijken aanvragen van immigrantenondernemers veel vaker te worden afgewezen dan aanvragen van Nederlandse ondernemers (respectievelijk 47 procent en 25 procent).

Een onderzoek van het Economisch Instituut voor het Midden- en Kleinbedrijf (EIM 1990) naar het gebruik van de ВВМКВ-regeling wijst uit dat immigrantenondernemers daar geen gebruik van maken. Gebaseerd op een klein aantal waarnemingen wordt gesuggereerd dat dit te maken heeft met de hoogte van het aangevraagde krediet. Zelden wordt het ВВМКВ toegepast op bedragen onder de f 25.000, een grens waaronder veel kredietaanvragen van immigrantenondernemers toen kennelijk vielen. Over het gebruik van de Tante Agaath-regeling hebben we slechts het bericht dat deze nauwelijks bekendheid geniet onder immigrantenondernemers (Couwenbergh 1999).

Gezien de grote onbekendheid met regelingen en voorzieningen van de overheid is het niet verwonderlijk dat er zo weinig een beroep wordt gedaan op deze regelingen en voorzieningen. Tien jaar geleden waren het vooral immigrantenondernemers die hier kansen lieten liggen, maar het lijkt erop dat tegenwoordig ook steeds minder Nederlandse ondernemers weet hebben van regelingen en voorzieningen. Onderbenutting van overheidsondersteuning voor startende ondernemers lijkt hiermee (nog meer) een algemeen probleem te zijn.

Steun- en garantiefondsen

Tot slot kunnen startende ondernemers een beroep doen op verschillende steun- en garantiefondsen. Deze fondsen bieden een garantstelling voor leningen die ondernemers elders, bijvoorbeeld bij een bank, afsluiten, of een rechtstreeks aan de ondernemer te verstrekken lening. In Nederland bestaan ongeveer tien van zulke fondsen. Deze verschillen van elkaar naar werkgebied (lokaal, regionaal of landelijk), naar inbedding in financiële instellingen (lokale, provinciale of landelijke overheid, banken, onder-

steunende organisaties, particulieren, of een combinatie hiervan), en naar de hoogte van de lening/borgstelling (van minimaal f 17.500 tot maximaal f 50.000). Voor ons is het vooral van belang op welke doelgroepen deze fondsen zijn gericht.

Het *Steunfonds Allochtone Startende Ondernemers Nederland* (STASON) is het enige fonds dat uitsluitend immigrantenondernemers als doelgroep heeft. Het STASON wordt gesteund door Shell, Unilever, Rabobank Nederland, SBMB Legato en het Ministerie van Economische Zaken (Van den Tillaart & Poutsma 1998). Dit fonds verschaft aan immigrantenondernemers (achtergestelde) leningen en borgstellingen tot maximaal f 50.000, mits zij voldoen aan de door het STASON gestelde voorwaarden.

Onder bepaalde voorwaarden kunnen immigrantenondernemers ook een beroep doen op andere fondsen. Zo zijn *Mama Cash* en het *Sormentorfonds* in het bijzonder op vrouwelijke ondernemers gericht, terwijl de *Garantiefondsen Den Haag en Onderneming* (WenO) uit Leiden werkzoekenden als doelgroep hebben. Het laat zich raden op wie de *Garantiestelling Kunstenaars* is gericht.

De schaal waarop aan de hand van fondsen aan ondernemers steun wordt verleend, is omgekeerd evenredig met hun reputatie, want zeer bescheiden. *Mama Cash* is koploper met ongeveer 20 borgstellingen per jaar, het STASON ondersteunt nu 10 à 11 immigrantenondernemers per jaar (in de periode 1993-1997 waren dat er circa 20),⁶ terwijl de andere fondsen daar (ver) onder liggen. Waarom deze fondsen op zo'n kleine schaal opereren is niet helemaal duidelijk. Van het STASON is evenwel bekend dat veel aanvragen worden afgewezen en dat de middelen beperkt zijn (Van den Tillaart & Poutsma 1998). Het *Drents Instituut Minderheden en Ondernemerschap* (DIMO) daarentegen – dat zich onder anderen richt op ex-gedetineerden en ex-WAO'ers in Noord-Nederland en zigeuners en woonwagenbewoners in heel Nederland) – scoort wat dat betreft beter: aanvragen worden vrijwel altijd gehonoreerd. Het DIMO kan kredieten verlenen aan leden van de doelgroep, maar prefereert het afgeven van garantstellingen. De gunstige respons op aanvragen heeft vermoedelijk te maken met de betrokkenheid van adviseurs van regionale maatwerkorganisaties bij het opstellen van het ondernemingsplan en het indienen van de aanvraag (Van den Tillaart & Poutsma 1998). De schifting vindt al plaats vóórdát de aanvraag bij het

6 Deze gegevens zijn afkomstig van een vertegenwoordiger van het STASON, mee-gedeeld tijdens de MOTOR-conferentie te Den Haag (7 oktober 1999).

fonds terechtkomt. Deze gang van zaken laat trouwens wel zien dat samenwerking tussen verschillende partijen de efficiëntie kan verhogen. Het DIMO is in staat de overheadkosten te verlagen, zodat meer middelen beschikbaar komen voor het eigenlijke doel.

Conclusie

In dit hoofdstuk hebben we, op basis van kwantitatieve gegevens, geprobeerd meer zicht te krijgen op de financiering van startende immigrantenondernemers in Nederland. Waar mogelijk hebben we hen vergeleken met Nederlandse ondernemers. Er mankeert van alles aan de gevonden gegevens, en derhalve dienen conclusies met de nodige voorzichtigheid te worden getrokken. Om te beginnen hebben de bevindingen betrekking op het geaggregeerde niveau van groepen. Als het gaat om individuele ondernemers kunnen zich heel andere situaties voordoen dan hier beschreven. Wat zich bijvoorbeeld kan afspelen in de face to face-contacten tussen (immigranten)ondernemer en financier bespreken we verderop, in hoofdstuk 4. Een tweede belangrijke kanttekening hangt samen met de aard van het onderzoeksmateriaal.⁷ Er is weinig onderling vergelijkbaar materiaal beschikbaar en bovendien zijn de (recente) onderzoeken onder immigrantenondernemers zeer beperkt van schaal. Algemene uitspraken over de huidige immigrantenondernemers, al dan niet uitgesplitst naar bevolkingscategorie, zijn daarom strikt genomen niet mogelijk. Daardoor mag een vergelijking met Nederlandse ondernemers, van wie wel geschikte gegevens voorhanden zijn, alleen met de nodige voorbehouden worden gemaakt. Niettemin menen we het volgende te mogen stellen.

Ten eerste starten immigrantenondernemers vooral met een kapitaal ergens tussen de *f* 20.000 en *f* 40.000, terwijl Nederlandse ondernemers óf daaronder zitten, óf ver daarboven. Surinaamse ondernemers leggen op dit punt een patroon aan de dag dat van alle onderzochte immigrantenondernemers het meest op dat van Nederlandse ondernemers lijkt. Veel Nederlandse ondernemers starten in de dienstverlening, waarvoor grote investeringen niet per se nodig zijn. Veel immigrantenondernemers starten in de horeca en detailhandel, sectoren die grotere investeringen vergen. Tegen die achtergrond is een relatief hoger startkapitaal wel begrijpelijk. Echter, voor

7 Vgl. Van den Tillaart & Poutsma 1998: 110.

een goedlopende snackbar is *f* 40.000 bij lange na niet voldoende. Dit betekent dat immigranten binnen die sectoren vooral te vinden zijn in de laagwaardiger segmenten, hetgeen in onderzoek ook wordt bevestigd (Rath & Kloosterman 1998).

Ten tweede starten slechts weinig ondernemers met een krediet van de bank en zijn informeler vormen van financiering gebruikelijker. Daarbij constateren we een belangrijk verschil tussen Nederlandse en immigrantenondernemers. De eerste categorie start overwegend met uitsluitend eigen geld, terwijl immigrantenondernemers veelal zijn aangewezen op leningen van familie. Voor zover Nederlandse ondernemers een bedrijf starten in de dienstverlening en zij weinig startkapitaal nodig hebben, kunnen ze het zonder hulp van buiten wel af.

Ten derde maken Nederlandse en immigrantenondernemers in min of meer dezelfde mate gebruik van bankfinanciering. Immigrantenondernemers ondervinden echter grotere belemmeringen bij het verkrijgen van kredieten. Hun aanvragen worden immers vaker afgewezen dan die van Nederlandse ondernemers, en voor zover ze wél worden toegewezen krijgen ze een kleine lening onder minder gunstige voorwaarden. Banken hebben kennelijk meer vertrouwen in Nederlandse ondernemers en achten de risico's van kredietverstrekking aan immigrantenondernemers te groot. Wellicht vragen immigrantenondernemers kleine bedragen aan omdat zij toch hun familie achter de hand hebben. Er zijn evenwel ook aanwijzingen dat zij voor kleinere bedragen juist eerder in eigen kring zoeken en pas voor grotere bedragen naar een bank stappen (Kumcu et al. 1998).

Tot slot constateren we dat de verschillende overheidsregelingen slecht bekend zijn onder (immigranten)ondernemers. Vooral immigrantenondernemers vinden nog maar mondjesmaat de weg naar deze voorzieningen.

3 FINANCIERING BIJ DE DOORSTART

Als een bedrijf eenmaal is gestart, zal de ondernemer de levensvatbaarheid van het bedrijf willen vergroten. Machines en apparatuur moeten worden onderhouden, bijgekocht of vervangen, de marketing moet wellicht een impuls krijgen, de voorraden moeten worden aangevuld en/of uitgebreid, er moet misschien personeel bij komen, of er moet worden verbouwd. Al deze ingrepen vergen investeringen.

In tegenstelling tot startende ondernemers lijken doorstarters minder grote financiële problemen te hebben. Bruins et al. (1996) onderzochten groeiende ondernemingen en constateren dat de ondernemers hun financiële positie nauwelijks als een knelpunt van betekenis ervaren. Slechts 4 procent merkt financiering als een probleem aan. Van tien mogelijke knelpunten komt financiering daarmee op de zevende plaats. Voor immigrantenondernemers geldt min of meer hetzelfde. Zij maken zich niet zo veel zorgen over financiële kwesties, maar des te meer over andere zaken, zoals de concurrentie (vooral bij Marokkaanse ondernemers) en de omzet (vooral bij Turkse ondernemers) (Engels et al. 1993a).

Waarom wordt de financiering bij de doorstart als minder problematisch ervaren dan bij de startfase? Vergt de doorstart minder grote investeringen, of krijgen ondernemers makkelijker krediet omdat zij externe financiers kunnen aantonen dat er schot in de zaak zit? Om vragen als deze te beantwoorden, kijken we in dit hoofdstuk eerst naar het vermogen dat ondernemers in de doorstartfase investeren. Vervolgens onderzoeken we de kanalen waarlangs de financiering voor deze investeringen wordt verkregen. Tot slot vergelijken we financiering in de start- en doorstartfase om te bezien of zich verschuivingen hebben voorgedaan in het financieringspatroon.

De omvang en besteding van investeringen bij de doorstart

De investeringsbedragen in de doorstartfase zijn doorgaans relatief klein. In 1998 investeert 56 procent van de Nederlandse doorstarters minder dan f 10.000, 30 procent investeert tussen de f 10.000 en f 25.000, en 15 procent

meer dan *f* 25.000. Door de jaren heen heeft een lichte verschuiving plaatsgevonden van lagere bedragen naar middenbedragen, hoewel de ondernemers die minder dan 10 mille investeren nog wel de grootste groep vormen. Verder blijkt dat doorstarters steeds meer geneigd zijn tot investeren: in 1994 gold dat nog voor 27 procent, in 1998 gaat het al om een derde van alle doorstarters. Zij gebruiken het doorstartkapitaal vooral ter financiering van de outillage (computers, machines, en dergelijke) en de voorraden (Bais 1998; Van Uxem & Bais 1996).

Uit het onderzoek van Van den Tillaart en Reubsæet (1988) blijkt dat iets meer dan de helft van de Turkse en de helft van de Surinaamse ondernemers over een periode van drie jaar (1984-1987) hooguit *f* 10.000 heeft geïnvesteerd. (Daarbij moet wel worden aangetekend dat een deel van deze ondernemers pas in 1986 of 1987 is gestart.) Anders dan bij de Nederlandse doorstarters wordt het doorstartkapitaal het vaakst gebruikt ter vernieuwing van het interieur van het bedrijfspand. Recentere gegevens over immigrantenondernemers ontbreken. Niettemin is het, dunkt ons, niet al te boud om te beweren dat doorstarters van welke herkomst dan ook in het algemeen relatief weinig extra investeringen doen. Voor zover zij dat wel doen, gaat het om minder kapitaal dan bij de startfase.

Bronnen van kapitaal bij de doorstart

Op grond van inzicht in de bronnen van het doorstartkapitaal kunnen we nagaan of het verschil in hoogte tussen het start- en doorstartkapitaal samen gaat met verschillen in de financieringsstructuur van beide soorten kapitaal.

Nederlandse doorstarters financieren hun investeringen vrijwel uitsluitend uit eigen middelen. Driekwart van de ondernemers die tijdens de doorstart extra middelen inzetten, betaalt dit volledig uit eigen zak. Dit is een groter aantal dan tijdens de start, waar twee derde van de ondernemers uitsluitend met eigen geld begint. Rond de 13 procent maakt bij de doorstart uitsluitend gebruik van geleend geld (bij de start is dat 10 procent) en 16 procent van een combinatie van eigen en geleend geld (bij de start is dat 23 procent). Als er geld wordt geleend is dit in iets meer dan de helft van de gevallen afkomstig van een bank, en in iets minder dan de helft van familie en vrienden (bij de start is dit vergelijkbaar) (Bais 1998; Van Uxem & Bais 1996).

Ook onder immigrantenondernemers lijkt zich in de loop van de tijd een verschuiving voor te doen in de financieringswijze. Van den Tillaart en Reubsæet (1988) constateren dat immigrantenondernemers voor de door-

start (nog) meer dan bij de start gebruikmaken van eigen middelen. Pakweg 88 procent put bij de doorstart uit eigen middelen, tegenover 77 procent bij de start. Bovendien daalt de financiële ondersteuning vanuit het informele circuit. Surinaamse en Italiaanse doorstarters kloppen vaker bij een bank aan, maar Turkse ondernemers gaan juist minder vaak met een bank in zee. Het aandeel immigrantenondernemers dat de doorstart uitsluitend met eigen geld financiert verdubbelt tot een kwart ten opzichte van het aandeel in de startfase. Bij degenen die financieringsbronnen combineren, raken leningen van banken bij de doorstart meer en meer in zwang en wordt minder van familie en vrienden geleend. Uit het onderzoek van Kumcu et al. (1998) onder Turkse ondernemers komt eveneens naar voren dat investeringen bij voorkeur worden gefinancierd uit eigen middelen, zoals de winst uit de onderneming. Verder hangt het van de hoogte van het benodigde bedrag af van wie Turkse ondernemers geld willen lenen: voor bedragen tot f 10.000 lenen zij liever van familie en vrienden, maar voor grotere bedragen zullen zij eerder naar een bank stappen of anders besluiten af te zien van de geplande investering. Overigens gaat het hier wel om *gewenste* financieringsvormen. Uit het onderzoek wordt niet duidelijk of dit ook strookt met wat er daadwerkelijk gebeurt.

Zowel bij Nederlandse als bij immigrantenondernemers zien we na verloop van tijd veranderingen optreden in de wijze waarop investeringen worden gefinancierd. Die veranderingen ontwikkelen zich in grote lijnen in dezelfde richting. Vergeliken met de start gebruiken ondernemers bij de doorstart vaker (uitsluitend) eigen geld. Geleend geld is iets vaker afkomstig van banken en de rol van informele financiers loopt iets terug. Doorstartende ondernemers komen al met al meer op eigen benen te staan, gaan verbintenissen aan met formele financiers en worden minder afhankelijk van familie, vrienden en bekenden. Bij dit alles moeten we – opnieuw – opmerken dat er vrijwel geen recente gegevens beschikbaar zijn over financiering bij de doorstart van immigrantenondernemingen en ons inzicht dus beperkt is.

Conclusie

(Immigranten)ondernemers blijken de financiering in de doorstartfase als een minder groot probleem te zien dan in de startfase. Uit het beschikbare onderzoeksmateriaal maken we op dat doorstartende ondernemers relatief weinig geld nodig hebben om investeringen te verwezenlijken. Velen beta-

len dit uit eigen middelen, maar sommige categorieën doorstarters – vooral Nederlandse en Surinaamse – krijgen wat vaker en kennelijk ook makkelijker een bankkrediet. Dit laatste kan samenhangen met een toename van het eigen vermogen, bijvoorbeeld ten gevolge van winst (Van Poppelen 1999). Een andere verklaring kan zijn dat doorstartende ondernemers vergeleken met startende ondernemers eenvoudiger de levensvatbaarheid van hun bedrijf kunnen aantonen. Banken kunnen dan beter de risico's en zekerheden inschatten en zullen daarom eerder dan bij starters geneigd zijn leningen te verschaffen. Bij Surinaamse ondernemers is een dergelijk patroon te herkennen. Bij deze groep valt een relatief sterke samenhang te bespeuren tussen vestigingsduur en bankfinanciering (Van den Tillaart & Reubsæet 1988). Turkse ondernemers bewandelen een andere weg. Zij maken bij de doorstart juist minder gebruik van bankleningen dan bij de start. De sterke neiging onder Turkse ondernemers om de onderneming uit eigen middelen te financieren, verklaren Kumcu et al. (1998) als een strategie om 'hoofdpijn te voorkomen'. Het is echter de vraag in hoeverre dit typisch is voor Turkse ondernemers, aangezien ondernemers in het algemeen hun onafhankelijkheid koesteren en het liefst uitsluitend met eigen geld werken (Bruins et al. 1996).

4 FINANCIERINGSBRONNEN: KANSEN EN BELEMMERINGEN

In de vorige hoofdstukken hebben we ons vooral toegelegd op de mate waarin startende en doorstartende ondernemers gebruikmaken van uiteenlopende financieringsbronnen. Deze (voornamelijk) kwantitatieve benadering op groepsniveau geeft op haar best indicaties voor de kansen van en belemmeringen voor (immigranten)ondernemers in hun zoektocht naar kapitaal. Die benadering zegt echter weinig over de praktijk van alledag. Welke moeite moeten ondernemers zich getroosten om een lening van familie, vrienden, bekenden of banken te krijgen? Welke kansen en belemmeringen zijn er bij bepaalde financiers? Kost het immigrantenondernemers in vergelijking met Nederlandse ondernemers meer of juist minder moeite om bepaalde financiers voor zich te winnen?

In dit hoofdstuk behandelen we eerst enkele algemene, meer theoretische opvattingen over de financiering van het midden- en kleinbedrijf (MKB) en vragen ons af wat deze opvattingen impliceren voor de financiering van immigrantenondernemingen. Daarna bespreken we de respectieve financieringsbronnen. We putten daarbij niet uitsluitend uit (de betrekkelijk magere) Nederlandse literatuur, maar ook uit Britse en Amerikaanse publicaties. In Groot-Brittannië en de Verenigde Staten bestaat een wat langere onderzoekstraditie op het gebied van financiering van immigrantenondernemingen. De daar opgedane bevindingen kunnen behulpzaam zijn in het verkrijgen van inzicht in de Nederlandse situatie.

Voorkeur voor bepaalde vormen van financiering

Ondernemers gaan niet willekeurig op zoek naar kapitaal, maar geven voorkeur aan bepaalde vormen van financiering. In de literatuur wordt verondersteld dat de keuze voor eigen of vreemd vermogen en de keuze voor bepaalde vormen van financiering worden beïnvloed door een aantal factoren.¹

1 Zie Bruins et al. 1996; Bureau Bartels 1999; Vermeulen 1995.

Om te beginnen wordt het aantrekken van vreemd vermogen in Nederland gestimuleerd door het huidige belastingstelsel, waarin rentelasten aftrekbaar zijn. Het stelsel pakt echter niet voor alle MKB'ers even voordelig uit. Eenmanszaken bijvoorbeeld vallen onder het inkomstenbelastingregime, dat een hogere belastingdruk kent dan het vennootschapsbelastingtarief dat geldt voor BV's en NV's. Dit vermindert voor eenmanszaken het voordeel van schuldfinanciering.

Daarnaast zijn er de kosten van een eventueel bankroet van een onderneming. Deze faillissementskosten, die voor het MKB relatief hoog zijn, zorgen ervoor dat ondernemers minder geneigd zijn om vreemd vermogen aan te trekken. Meer schuldfinanciering impliceert immers ook een hogere lastendruk, hetgeen op zijn beurt de kans op een faillissement verhoogt.

Tevens speelt onzekerheid over de kasstroom (*cash flow*) een rol. Aan gezien die onzekerheid voor ondernemers uit het MKB groter is, zullen externe financiers minder bereid zijn hun een lening of krediet te verstrekken.

Een volgende factor hangt samen met de mate waarin informatie over het bedrijf strategisch kan worden. Een ondernemer en (potentiële) financier beschikken doorgaans niet over dezelfde informatie over het bedrijf: er is sprake van informatieasymmetrie. Deze situatie doet zich in drie fases van het financieringsproces voor, te weten in de fase waarin de aanvraag plaatsvindt, de fase na afsluiting van het contract, en de fase waarin de eerste opbrengsten van de investeringen zichtbaar worden. Het ligt in de rede dat de ondernemer zijn bedrijf beter kent dan de financier, terwijl de financier voor een deel van de informatie afhankelijk is van de ondernemer. Dit brengt de ondernemer in de (machts)positie dat hij of zij die informatie kan manipuleren. Zo kan de onderneming rooskleuriger worden voorgesteld dan ze in werkelijkheid is, en kan de ondernemer, wanneer het krediet eenmaal binnen is, (extra) risico's nemen waarover de financier van tevoren niet is ingelicht. De ondernemer kan tegelijkertijd ook signalen afgeven dat de financier te doen heeft met een uitermate betrouwbare partner, bijvoorbeeld door het aanbieden van een onderpand of door inzicht te geven in het percentage ingehouden winst. Dit laatste is een indicatie voor het vertrouwen van een ondernemer in het bedrijf, omdat dit deel van de winst weer in de onderneming wordt gestopt en niet opgaat aan winstuitkering.

Deze informatieasymmetrie is niet volledig op te lossen. Een financier zal nooit volledig zijn geïnformeerd en altijd over minder kennis van het bedrijf beschikken dan de ondernemer, hetgeen de nodige onzekerheden met zich

brengt.² De financier (ook wel principaal genoemd) kan dit probleem oplossen door mee te kijken over de schouder van de ondernemer (de agent). Dit gaat zowel voor de financier als de ondernemer met kosten gepaard, de zogenaamde *agency*-kosten, die bepaalde voordelen van de schuldfinanciering (zoals belastingaftrek) ten dele tenietdoen. Het aantrekken van vreemd vermogen wordt zo voor kleine ondernemers weer minder aantrekkelijk, omdat de *agency*-kosten relatief hoger zijn dan bij financiering van grotere ondernemingen.

Een andere factor die het werken met vreemd vermogen en/of kredietverlening kan beïnvloeden is de ontwikkeling van de markt waarin de ondernemer actief wil zijn. Externe financiers kunnen worden ontmoedigd om te investeren wanneer het aanbod van producten of diensten eenzijdig is of wanneer dat aanbod al te groot is. Ondernemingen zijn dan relatief kwetsbaar en financiering kan grote risico's betekenen. Aan de andere kant kunnen ondernemers het aantrekken van vreemd vermogen vermijden wanneer zij sterk hechten aan hun zelfstandigheid. Uiteraard zijn er ook ondernemers die te optimistisch zijn over hun onderneming en al te gretig azen op kredieten. Andere persoonlijke eigenschappen, zoals opleiding, ervaring in de branche en/of als ondernemer, leeftijd en dergelijke kunnen ook van invloed zijn op beslissingen om vreemd vermogen aan te trekken.

Deze hier in willekeurige volgorde opgesomde factoren kunnen in een rangorde worden geplaatst. Een regelmatig terugkomende beschrijving hiervan is de zogenaamde *Pecking Order*-hypothese (Bureau Bartels 1999). Deze houdt in dat kleinere ondernemingen in eerste instantie vanuit ingehouden winsten investeren, vervolgens vreemd vermogen proberen aan te trekken en als laatste een beroep zullen doen op het eigen vermogen van externe financiers. Aangezien deze laatste financieringsvorm vooral betrekking heeft op de uitgifte van aandelen en kleine ondernemingen nauwelijks mogelijkheden hebben om van deze constructie gebruik te maken, is de hypothese

2 In vergelijking met het grootbedrijf kan het probleem van informatieasymmetrie in het MKB verschillend uitpakken. Dit probleem kan groter zijn omdat de MKB'er zelf een belangrijk onderdeel van het bedrijf is, de flexibiliteit van kleinere bedrijven de kans vergroot dat leningen voor andere doeleinden worden aangewend dan waarvoor zij zijn verstrekt en omdat de informatievoorziening in het MKB van lager niveau is. Aan de andere kant is de structuur van kleinere bedrijven eenvoudiger en overzichtelijker en is er vaker direct contact tussen financier en eigenaar/manager.

aangepast tot de *Restricted Pecking Order*-hypothese (Vermeulen 1995), die beperkt is tot interne en schuldfinanciering.

Kumcu et al. (1998) stellen dat deze benadering op zichzelf misschien wel aardig is, maar voorbijgaat aan de concrete situatie waarin ondernemers verkeren.³ Anders dan neoklassieke economen veronderstellen, opereren ondernemers niet op een eiland waar slechts de wetten van vraag en aanbod gelden, maar zijn zij ingebed in een sociale omgeving. De contacten die zij met anderen uit die omgeving onderhouden, kunnen ten behoeve van de onderneming worden gemobiliseerd. Kumcu et al. ontlenen dit inzicht aan de netwerksociologie, waarin al eerder werd gewezen op het belang van dit 'sociale kapitaal'. Met dit sociale kapitaal (het geheel van mobiliseerbare sociale contacten) kunnen ondernemers zich toegang verschaffen tot hulpbronnen die voor hun bedrijf noodzakelijk zijn, waaronder informatie, personeel en kapitaal. De waarde van het sociale kapitaal wordt niet bepaald door individuen maar door de kwaliteit van het netwerk: in hoeverre maakt een netwerk het mogelijk om snel, flexibel en tegen relatief lage kosten te reageren op de markt? Kumcu et al. verbinden deze inzichten met die over de financiering van kleine bedrijven en vragen zich af wat een en ander betekent voor immigrantenondernemers. Zij stellen dat immigrantenondernemers te weinig sociale relaties met het formele financiële circuit onderhouden om tegen relatief lage *agency*-kosten financiering te verkrijgen. Financiers en immigrantenondernemers zijn bijgevolg onvoldoende in staat een vertrouwensband op te bouwen waarmee de *agency*-kosten voor beide partijen omlaag kunnen worden gebracht. Volgens Safaklioglu (1998: 68), die de vermogensstructuur van Turkse ondernemingen onderzocht, speelt het sociale kapitaal, uitgedrukt in vertrouwen, reputatie en connecties, een cruciale rol in de financiering van deze ondernemingen: 'De vertrouwensrelatie is uitermate bepalend voor de gekozen financieringsvorm. Bij het Turkse kleinbedrijf draait het vooral om personen, zowel binnen als buiten de onderneming.' Hij stelt verder vast dat Turkse ondernemers zo veel mogelijk met eigen vermogen werken. Zij streven naar zelfstandigheid en vermijden derhalve vreemd kapitaal. Volgens Safaklioglu zouden Turkse ondernemers voorts een – al dan niet op godsdienstige redenen terug te voeren – afkeer van rente hebben. Belastingen en faillissementskosten zouden vrijwel geen rol spelen.

Uit de studie van Kumcu et al. kunnen we de *Pecking Order* onder Turkse ondernemers afleiden: eerst winst/eigen geld, vervolgens financiering van-

3 Zie ook Safaklioglu 1998.

uit het eigen netwerk, dan pas bancaire financiering. Kumcu et al. baseren zich hierbij op de hoogte van het gewenste leenbedrag: kleinere bedragen tot f 10.000 worden in het informele circuit gezocht, terwijl de ondernemers voor grotere bedragen naar banken toestappen. Van Engen et al. (1994) constateren dat immigrantenondernemers voor de financiering van hun bedrijf in veel gevallen feitelijk ongewild een beroep doen op familie en bekenden. Hun voorkeur gaat uit naar leningen van zakelijke instellingen, maar omdat immigrantenondernemers daar moeilijk voet tussen de deur krijgen, vallen zij – noodgedwongen – terug op de eigen familie.

Uit de (schaarse) studies is op te maken hoe moeilijk het is om de aangetroffen *Pecking Order* te wegen en om valide verklaringen te geven voor de gevonden resultaten. Zo zijn de culturele verklaringen van Safaklioglu nogal speculatief, omdat hij (net zomin als de meeste andere onderzoekers) geen Nederlandse ondernemers in zijn onderzoek heeft betrokken. In hoeverre een en ander werkelijk typisch is voor Turkse ondernemers is daardoor ongewis.

In het navolgende gaan we dieper in op de verschillende vormen van financiering en proberen we uiteen te zetten op welke punten en om welke redenen immigrantenondernemers een specifieke positie innemen.

Zelffinanciering

Zoals we al eerder zagen financieren de meeste ondernemers (ongeacht hun herkomst) hun bedrijf (uitsluitend) met eigen geld. Deze zelffinanciering heeft onmiskenbaar grote voordelen: het is goedkoop, er zijn geen schulden en bovendien is ze direct beschikbaar. Het is dan ook niet verwonderlijk dat veel, zo niet alle ondernemers ernaar streven om investeringen zo veel mogelijk uit eigen zak te financieren. Dit strookt trouwens met de redenen waarom velen een eigen zaak beginnen: onafhankelijk zijn, controle over de eigen zaak houden, de eigen weg kunnen bepalen en niet werken voor een baas.⁴ Een wellicht voor de hand liggende, maar daarom niet minder belangrijke voorwaarde is echter dat de ondernemer wel over eigen middelen moet beschikken. Die eigen middelen kunnen op velerlei wijzen worden vergaard. Zo kan een ondernemer (of zijn partner) de toto hebben gewonnen, een kapitaaltje hebben geërfd, zwart geld hebben liggen (al dan niet uit cri-

4 Zie Bruins et al. 1996; Choenni 1997; Vermeulen 1995.

minele activiteiten), of een deel van het inkomen verkregen uit loondienst opzij hebben gezet.

Dit laatste impliceert op voorhand een onderscheid tussen ondernemers die een bedrijf starten vanuit een goedbetaalde baan en degenen die dat vanuit werkloosheid doen. De eersten hebben waarschijnlijk meer gelegenheid gehad om eigen vermogen op te bouwen dan de laatsten. Welke positie nemen immigrantenondernemers op dit continuüm in? Volgens Tesser et al. (1999) zijn immigranten gemiddeld vaker en langer werkloos dan autochtonen en als zij werk hebben, is dat relatief vaker in lagere functies. Zij hebben bijgevolg minder gelegenheid om eigen vermogen op te bouwen. Dit geldt in het bijzonder voor die immigranten die ooit als gastarbeider zijn geworven om laagwaardige arbeid te verrichten. Een deel van hen heeft weliswaar gespaard, maar dat geld wordt veelal aangewend voor de verwerving van een lapje grond of de bouw van een huis in het land van herkomst. Deze 'kapitaalvlucht' belemmert het opbouwen van eigen vermogen in het land van vestiging. Verder hebben immigranten vaak een ander uitgavenpatroon dan autochtonen, mede als gevolg van de migratie zelf. Zo geven zij relatief veel geld uit aan internationale telefoongesprekken en aan overmakingen van geld en goederen naar familie in het land van herkomst (NIBUD en O+S 1997).

Dit alles betekent níet dat elke immigrantenondernemer tot de lagere sociale klassen behoort. Zo vormen Egyptische Amsterdammers een redelijk tot goed geschoolde groep (veel ex-studenten) die veelal met een diploma op zak een (shoarma)zaak zijn begonnen (Choenni 1997). Het is aanmerkelijk dat zij uit gegoede families komen en een degelijke financiële basis voor hun bedrijf hadden.

De voorgaande bevindingen wijzen erop dat bestaande sociaal-economische ongelijkheid in het ondernemerschap wordt gereproduceerd en zelfs versterkt. Bates (1997) constateert dat blanken in de Verenigde Staten vaker dan zwarten vermogen erven of profiteren van giften (bijvoorbeeld voor een opleiding, een aanbetaling voor een huis, of voor aandelen in een familiebedrijf). Zij kunnen meer eigen kapitaal in een eigen bedrijf investeren, zijn vaker actief in hoogwaardiger sectoren en zijn daardoor ook in beter staat hun kapitaal te accumuleren. Deze situatie moedigt zwarten niet aan om een eigen bedrijf te beginnen. Volgens Bates zien blanken de toekomst doorgaans optimistischer en zelfverzekerder tegemoet dan zwarten. Allicht, want zij kunnen vertrouwen op deze vermogensoverdracht.

Voor Groot-Brittannië wijzen Jones et al. (1994) op wezenlijke verschillen tussen verschillende categorieën van immigranten. Het relatieve succes

van Aziatische ondernemers is volgens hen voor een deel toe te schrijven aan de gewoonte om een bedrijf aan opvolgers binnen de familie over te dragen. Dit gebeurt op zodanige schaal dat Aziatische ondernemers zich in termen van geld, menselijk kapitaal, materiële goederen en ondernemersvaardigheden steeds meer kunnen meten met de gevestigde (blanke) Britse ondernemers. Hierbij moet wel worden benadrukt dat een deel van deze Aziaten al vóór de vestiging in Groot-Brittannië over deze middelen en vaardigheden beschikte. Jones et al. relativeren deze ontwikkeling van het Aziatisch ondernemerschap door te stellen dat veel (oudere) ondernemers niet (meer) willen dat hun kinderen de zaak overnemen. Dat neemt uiteraard niet weg dat het eventueel opgebouwde vermogen ook voor andere doeleinden (ondernemen in een andere branche, studie, enzovoort) kan worden aangewend.

Vooruitlopend op de volgende paragrafen, strekt het belang van eigen vermogen zich verder uit dan zelffinanciering van de onderneming. Immers, hoe meer eigen geld een ondernemer op tafel kan leggen, des te groter de kans op externe financiering. Dit benadrukt de eerdere bevindingen dat Nederlandse ondernemers op het gebied van zelffinanciering een voorsprong hebben op migrantenondernemers, met dien verstande dat ook immigrantengroepen onderling kunnen verschillen.

Informele financiering

Immigrantenondernemers doen voor geldzaken vaker dan Nederlandse ondernemers een beroep op familie, vrienden en bekenden. Deze manier van financieren is informeel omdat er geen officieel contract aan te pas komt. Dat betekent niet dat er helemaal geen regels zijn waaraan de verschillende partijen zich dienen te houden. Die regels vallen echter binnen de sfeer van morele verwachtingen en verplichtingen.

Informele leningen zijn doorgaans snel en vrij makkelijk te verkrijgen. Waar banken of andere financiële instellingen het ondernemingsplan en de *bank records* van de ondernemers willen zien, en in de regel ook een onderpand of een garantstelling door derden, worden leningen in het informele circuit verstrekt op basis van wederzijds vertrouwen tussen twee partijen (personen, families) die elkaar vaak ook uit de privé-sfeer kennen. Informele leningen zijn bovendien meestal zachte leningen waarover geen of slechts een lage rente hoeft te worden betaald, en waarbij regelingen over de terug-

betaling in het algemeen flexibeler zijn dan in het formele circuit.⁵ Vooral voor degenen die een (laagwaardig) bedrijf starten zonder economisch onderpand is deze vorm van financiering aantrekkelijk, mits de ondernemer over een mobiliseerbaar netwerk beschikt. Sociaal kapitaal is dan tot op zekere hoogte een alternatief voor financieel kapitaal.

Aan deze vorm van informele financiering zijn echter ook nadelen verbonden. Zo kan een leningverstrekker het geleende bedrag onverwacht terugvragen (Cuperus 1998). Een ondernemer die zich hier niet op heeft voorbereid, kan daardoor in financiële problemen komen (Suyver & Lie A Kwie 1999). Verder zijn de geleende bedragen doorgaans niet al te hoog, wat inhoudt dat de ondernemers met een beperkt beginkapitaal moeten starten (De Jong 1988; Kumcu et al. 1998), en daardoor soms – noodgedwongen – slechts binnen één segment van de markt kunnen blijven (Watson et al. 1999). Een ander nadeel is de verstrengeling van persoonlijke en zakelijke belangen. Dit legt een grote sociale druk op de ondernemer. Immers, wanneer deze een lening niet of te laat terugbetaalt, heeft dit repercussies op de relatie met de verstrekker, en in groter verband op zijn reputatie binnen het sociale netwerk of de gemeenschap (Kumcu et al. 1998; Rath & Kloosterman 1998). Bovendien kan een verstrekker aan een lening specifieke verwachtingen koppelen of eisen stellen die verdergaan dan louter terugbetalen. De leningverstrekker kan bijvoorbeeld verlangen dat een familielid in dienst wordt genomen, wat de personeelslasten omhoog zou duwen. De kosten zouden dan wel eens hoger dan de baten kunnen zijn, zeker wanneer dat familielid over onvoldoende vaardigheden beschikt om het werk naar behoren uit te voeren. Hem of haar ontslaan kan wel, maar niet zonder de lening en de betrekkingen met de rest van de familie op het spel te zetten.⁶ Als de sociale verplichtingen te groot worden, kunnen zij gevangen raken in hun eigen netwerk. Ondernemers lopen al met al het risico hun (financiële) onafhankelijkheid te verliezen. Het is niet altijd mogelijk om aan dergelijke verplichtingen te ontsnappen. Ondernemers die zich trachten te vrijwaren van zulke bemoeienis en die vervolgens contacten buiten de groep gaan onderhouden, lopen het risico van sancties, in het uiterste geval uitsluiting van de gemeenschap (Portes & Sensenbrenner 1993).

Een laatste nadeel van informele financiering is dat ondernemers niet meer worden geprikkeld om een ondernemingsplan te schrijven, waardoor

⁵ Vgl. De Jong 1988.

⁶ Vgl. Walton-Roberts & Hiebert 1997.

zij minder goedvoorbereid van start gaan (Van den Tillaart & Poutsma 1998). Een ondernemingsplan is namelijk niet alleen een middel om kredieten te werven, maar ook een middel om de zaken goed op een rijtje te zetten.

In beginsel kan iedere ondernemer een beroep doen op familie, vrienden of kennissen, en in de praktijk gebeurt dat ook. Toch wordt deze vorm van financiering vaak opgevat als typisch voor immigranten. Choenni (1997) bijvoorbeeld spreekt van een 'etnische wijze van ondernemingsfinanciering'. Het specifieke karakter zou zijn terug te voeren op kenmerken van onderlinge sociale netwerken. Immigrantengroepen of etnische minderheidsgroepen zouden hechtere netwerken hebben dan autochtonen. Sommige onderzoekers nuanceren dit door te wijzen op verschillen tussen immigrantengroepen onderling. Het relatieve succes van Aziatische ondernemers in Groot-Brittannië wordt aldus toegeschreven aan hun sterkere sociale netwerken, waarbinnen zij snel, flexibel en goedkoop kunnen beschikken over informatie, personeel en kapitaal (Jones et al. 1994). Ram (1992) daarentegen ziet hechte netwerken eerder als een product van het proces van migratie dan als een etnisch-cultureel verschijnsel. Die netwerken komen immers tot bloei in een samenleving waar immigranten zich moeten invechten. Deze sociale netwerken zijn volgens Ram dan ook een middel om uitsluiting uit kerninstituties van de Britse samenleving het hoofd te bieden. Hoe men het gebruik van sociale netwerken ook moge duiden, feit is dat immigrantenondernemers vaker dan autochtone ondernemers langs deze weg kapitaal verwerven voor hun bedrijf.

ROSCA's

Een bijzondere vorm van informele financiering is die waarin de ondernemer geld betreft van een spaar- of leengroep. In de Britse en vooral Amerikaanse literatuur wordt veelvuldig gewag gemaakt van zulke groepen, de Rotating Saving and Credit Associations (ROSCA's) (Bates 1997; Light & Pham 1998) of Rotating Credit Networks (Barrett 1999). Spaar- en leengroepen kennen verschillende vormen en namen, al naar gelang het land van herkomst van de deelnemers. Zo zijn er de Chinese *hui* of *woi*, de Japanse *ko* of *tanomoshi*, de Koreaanse *kye*, de Pakistaanse *kommitti*, de Jamaicaanse *partners* of de Ghanese *susu*.⁷ Het principe van deze groepen is dat alle deelnemers

7 Zie Barrett 1999; Choenni 1997; Light 1972; Wagenaar 1999.

geld inleggen, en steeds één deelnemer de pot krijgt. De gelukkige kan op die manier zonder economisch onderpand een lening verwerven. ROSCA's functioneren op basis van sociale onderpanden. De deelnemers moeten er op kunnen vertrouwen dat ze op termijn hun geld terugkrijgen, en dat niemand er met de kas vandoor gaat en met de noorderzon verdwijnt. Om die reden kan ook niet iedereen meedoen. Aan potentiële deelnemers wordt soms een garantstelling door familieleden gevraagd (Light & Pham 1998). De deelnemers komen regelmatig bij elkaar om afspraken te maken over de hoogte van de in te leggen bedragen, over de betalingstermijn en de condities van uitbetaling. Een spaar- of leengroep bestaat net zolang tot iedere deelnemer heeft geleend en eenieder zijn of haar schuld heeft afbetaald. Daarna kan de groep uiteenvallen of voortbestaan, eventueel in een andere samenstelling.

Over de betekenis van spaar- en leengroepen voor (startende) ondernemers verschillen de meningen. Light en Pham (1998) beschouwen ROSCA's als een belangrijk alternatief voor bankfinanciering. Sommige ondernemingen zijn voor kapitalistische instellingen als banken te risicovol of oninteressant, terwijl de ondernemer vanuit bankperspectief niet over het juiste onderpand beschikt. Light en Pham menen dat het banken niet kan worden verweten niet berekend te zijn op het werken met sociaal onderpand. Volgens hen zou de overheid dan ook moeten inspringen met maatregelen gericht op erkenning en aanmoediging van ROSCA's. Andere onderzoekers, zoals Bates (1997), doen spaar- en leengroepen als een marginaal verschijnsel af, niet in de laatste plaats omdat de rentes relatief hoog zijn. Lee stelt vast dat de door haar onderzochte Koreaanse ondernemers – de categorie bij uitstek die geporteerd zou zijn voor financiering via ROSCA's – amper participeren in spaar- en leengroepen. Zij concludeert dat de betekenis van ROSCA's voor ondernemers schromelijk wordt overdreven.⁸

In Nederland komen, voor zover wij weten, nauwelijks spaar- en leengroepen voor. Creoolse Surinamers participeren soms in een *kasmoni*-systeem, maar hier gaat het om betrekkelijk kleine bedragen die stevast worden aangewend voor de aanschaf van consumptiegoederen, zoals een nieuwe koelkast of een vliegticket naar Suriname, en niet voor een nieuwe onderneming.⁹ In Amsterdam Zuid-Oost heeft de Rabobank onlangs een project gestart om spaar- en leengroepen onder Ghanezen van de grond te krijgen

8 Mondelinge mededeling van Jennifer Lee, University of California, Los Angeles.

9 Informatie van Aspha Bijnaar, Universiteit Amsterdam, die onderzoek doet naar *kasmoni*-systemen in Suriname en Nederland.

(Wagenaar 1999). De Ghanese initiatiefneemster veronderstelt dat Ghanezen, die in het land van herkomst vertrouwd zijn met *susu*, in Amsterdam ook wel interesse zullen hebben in zulke spaarsystemen. De praktijk is voorsnog weerbarstiger, want er blijkt niet veel animo voor het initiatief te zijn. De initiatiefneemster en met haar de Rabobank laten zich voorsnog niet van hun stuk brengen. Wagenaar (1999) wijst enigszins verbitterd op het Nederlandse stelsel van sociale zekerheid dat een minimaal inkomen garandeert en bijgevolg traditioneler vormen van sociale zekerheid ondermijnt. In een ander verband hebben Light en Pham (1998) al gewezen op de individualistische mentaliteit in de westerse samenleving, die geen ruimte zou laten aan initiatieven zoals spaargroepen. Hoe het ook zij, het is interessant dat een commerciële bank de stelling van Light en Pham – dat van banken niet kan en mag worden verwacht dat zij zich met zulke vormen van financiering inlaten – tart door wel degelijk open te staan voor financieringswijzen die buiten het reguliere kader van bancaire financiering vallen.

Formele financiering

Eerder zagen we dat het aandeel immigrantenondernemers dat gebruikmaakt van bancaire financiering vergelijkbaar is met het aandeel onder Nederlandse ondernemers, maar dat er tegelijkertijd signalen zijn dat banken kredietaanvragen van immigrantenondernemers vaker afwijzen en bovendien vaker kredieten verstrekken onder minder gunstige voorwaarden. Om meer zicht te krijgen op deze problematiek, besteden we in deze paragraaf aandacht aan de interactie tussen formele financiers en (immigranten)-ondernemers.

We beschouwen formele financiering als een financieringsvorm waarbij de lener en de verstrekker van de lening zich aan elkaar verbinden door middel van een contract. In dit contract staat (kortweg) over welke termijn en met welke rente de lener (de agent) het geleende bedrag dient terug te betalen en wat de verstrekker (de principaal) mag eisen van de lener indien deze niet kan voldoen aan de financiële verplichtingen. Het contract wordt afgesloten ter compensatie van het gebrek aan zekerheid en vertrouwen. De verstrekker loopt immers altijd de kans dat de lener (in ons geval de ondernemer) het geleende bedrag niet of niet volledig kan terugbetalen. Niemand kan voor 100 procent zeker voorspellen hoe een stuiver zal rollen: een (startende) ondernemer kan een gat in de markt vinden en succesvol blijken, maar kan ook falen. Voor de verstrekker is het dus zaak de risico's zo veel

mogelijk te beperken. Daarom zal deze eerst nagaan wat voor vlees hij of zij in de kuip heeft en een inschatting maken van de kans van slagen.

Een (ondertekend) contract is een tweezijdige overeenkomst: zowel de verstrekker als de lener hebben verplichtingen (het afgesproken bedrag uitlenen, respectievelijk de lening bijtijds terugbetalen). Deze verplichtingen gaan voor beide partijen met kosten gepaard. De verstrekker zal bijvoorbeeld willen controleren of de lener zich aan de afgesproken aflossingstermijnen kan houden. Deze kosten worden ook wel *agency*-kosten genoemd (zie ook het begin van dit hoofdstuk).

Behalve banken kunnen participatiemaatschappijen, *informal investors*, kerken en overheden als formele financiers optreden. We beperken ons hier tot de relatie tussen ondernemers en banken, niet op de laatste plaats omdat we over de verhouding tussen immigrantenondernemers en *informal investors* of participatiemaatschappijen niets hebben kunnen vinden. We achten het overigens ook onwaarschijnlijk dat veel immigrantenondernemers relaties hebben met participatiemaatschappijen; deze maatschappijen zijn vooral gericht op de bovenkant van de markt (Brander & Geerlof 1998).

De verhouding tussen banken en immigrantenondernemers komt in diverse studies aan de orde.¹⁰ Dat is niet zo verwonderlijk, aangezien financiering van ondernemingen veelal wordt geassocieerd met financiering via banken (Blom 1998b). Vaak wordt echter voorbijgegaan aan de vraag *waaróm* ondernemers hoe dan ook gebruikmaken van bankfinanciering. Bureau Bartels (1999) voert als verklaring aan dat ondernemers alternatieve vormen van financiering eenvoudigweg niet kennen. Volgens de auteurs hangt dit mede samen met de geringe interesse voor financiële zaken van ondernemers in het algemeen, waardoor zij al snel terugvallen op de meestbekende financier, namelijk de eigen bank. In hoeverre dit ook voor immigrantenondernemers opgaat is de vraag. Zij blijken immers vooral op hun familie terug te vallen.

Bancaire financiering kent enkele expliciete voordelen. Ten eerste kunnen ondernemers voor een relatief groot leenbedrag bij banken aankloppen (Bates 1997). Turkse ondernemers stappen inderdaad pas voor grotere bedragen naar de bank; kleinere bedragen betrekken zij vooral van familie (Kumcu et al. 1998). Dit zou erop kunnen wijzen dat het eigen netwerk niet

¹⁰ Zie Barrett 1999; Bates 1997; Blom 1998a; Huck et al. 1999; De Jong 1988; Kumcu et al. 1998; Van den Tillaart & Reubsact 1988.

kapitaalkrachtig genoeg is om grotere investeringen te financieren. Maar het zou ook zo kunnen zijn dat ondernemers het onfatsoenlijk vinden om hele grote bedragen van de familie te betrekken, of het risico van malaise in de familie te groot achten, of dat het gewoonweg gaat om grotere en professionelere bedrijven die het stadium van familieleningen voorbij zijn.

Ten tweede moedigt bancaire financiering aan tot een professionelere start. Ondernemers moeten namelijk een ondernemingsplan kunnen overhandigen, en hoewel velen het opstellen van zo'n plan als lastig en tijdrovend ervaren, worden zij wel gedwongen hun ideeën op papier te zetten en deze met argumenten te onderbouwen (De Jong 1988; Van den Tillaart & Poutsma 1998). Dit vergroot de professionaliteit en dus ook de kansen op succes van de onderneming.

In de derde plaats is de overeenkomst met de bank contractueel vastgelegd en kan de aflossing gespreid plaatsvinden. Dat geeft rust en zekerheid (Cuperus 1998).

De nadelen van bankfinanciering zijn evident. Zo is er de altijd aanwezige druk dat de afgesloten overeenkomst moet worden nagekomen en het leenbedrag plus rente binnen een vastgestelde termijn moet worden terugbetaald. Voor veel (startende) ondernemers van kleine bedrijven kan dit een constante bron van zorg zijn vanwege de smalle financiële basis waarop de onderneming rust. De lening hangt dan als een molensteen om de nek van de ondernemer.¹¹

De behandeling van kredietaanvragen

Wanneer een ondernemer voor een krediet bij de bank komt, toetst een daartoe bevoegde bankmedewerker (de accountmanager) de aanvraag aan de hand van een aantal criteria. Vervolgens beslist de accountmanager of de bank de aanvraag geheel of ten dele honoreert, of afwijst. Hierbij kunnen tal van criteria relevant zijn, variërend van het ondernemingsplan, het ingebrachte eigen geld, het onderpand, het beschikken over vergunningen, de branche, het marktonderzoek, het startmotief, de opleiding, het vóórkomen van de aanvrager, zijn of haar ambitie, taalvaardigheid, brancheervaring en leeftijd tot de werkervaring en ervaring als ondernemer. Voor de bank is de 'ideale' ondernemer degene die op alle criteria een (volgens haar) positieve score haalt en aan wie dus met het minste risico een lening kan

¹¹ Zie Barrett 1999; Kumcu et al. 1998; Vermeulen 1995.

worden verstrekt. Zo'n 'ideale ondernemer' is in de praktijk echter een witte raaf, een uitzondering die de regel bevestigt. Toch blijken in diezelfde praktijk niet alleen witte raven goudhaantjes te zijn. Ook wat minder 'ideale' ondernemers komen soms in aanmerking voor een lening. Klaarblijkelijk hoeven aanvragers niet aan alle criteria te voldoen en zijn niet alle criteria even belangrijk. Banken hanteren inderdaad een prioriteitenlijst. Verderop zullen we zien om welke criteria het gaat en in hoeverre die nadelig of voordelig zijn voor immigrantenondernemers.

De afhandeling van kredietaanvragen in grote lijnen

Banken leggen in het algemeen een grote terughoudendheid aan de dag als het gaat om leningen aan kleine bedrijven, zeker bij kredieten van minder dan f 50.000 (Brander & Geerlof 1998). Dit zou te maken hebben met de relatieve kwetsbaarheid van zulke bedrijven, omdat zij doorgaans op één bedrijfstak en/of één activiteit zijn geconcentreerd – hetgeen als risicovoller wordt gezien (Vermeulen 1995). Bovendien is de afhandeling van kleine kredieten voor banken even kostbaar als die van grote kredieten, en dus relatief duurder omdat er minder rente-inkomsten tegenover staan (Watson et al. 1999). Tot slot kunnen specifieke groepen startende ondernemers met een zwakke positie op de arbeidsmarkt niet veel zekerheden bieden (Brander & Geerlof 1998).

Banken beoordelen aanvragen op basis van criteria die samenhangen met de onderneming als zodanig, de zogenoemde objectieve criteria, en met persoonlijke kenmerken van de ondernemer (De Jong 1988). Bankmedewerkers geven te kennen dat zij het meest belang hechten aan objectieve criteria, en dat vooral de financiële cijfers het zwaarst wegen (Kumcu et al. 1998; Van den Tillaart & Poutsma 1998). De financiële onderbouwing van de investeringsplannen moet helder zijn af te lezen uit het ondernemingsplan.¹² Banken letten erop of deze plannen zijn opgesteld met behulp van een professional (accountant, bedrijfsadviseur, boekhouder), omdat zij dit als een indicatie voor de kwaliteit en rijpheid van de plannen beschouwen (De Jong 1988; Van den Tillaart & Reubsaet 1988). Bankmedewerkers vinden financieringsverzoeken van – vooral startende – ondernemers in het algemeen slecht onderbouwd (Bureau Bartels 1999). Kennelijk hebben ondernemers veel moeite om hun enthousiaste ideeën om te zetten in een strategisch en

¹² Zie Barrett 1999; Blom 1998a en 1998b; Bureau Bartels 1999.

rendabel ogend plan. Daarbij roepen zij relatief weinig hulp in van externe deskundigen. Bankmedewerkers menen dat zij een grotere rol van betekenis zouden kunnen spelen als zij eerder in de investeringsplannen worden betrokken. Dit lijkt ons een wat vrijblijvende stelling in het licht van het verrijt dat ondernemers vaak onbekookte aanvragen indienen.

Ondernemers, van hun kant, zijn niet altijd te spreken over de manier waarop banken kredietaanvragen afhandelen. In het bijzonder zou de communicatie te wensen overlaten. De verkooppraatjes van banken ten spijt, weten ondernemers niet altijd welke mogelijkheden en diensten banken te bieden hebben en wat banken nu precies van hen verlangen in ruil voor deze diensten (Jones et al. 1994; Yankaya 1998). Zo is het vaak onduidelijk waarom aanvragen worden afgewezen. Soms laten banken helemaal niets meer van zich horen, soms melden ze slechts dat zij geen vertrouwen hebben in de plannen. Ondernemers voelen zich hierdoor onbegrepen en keren de bank de rug toe (Blom 1998a). Bovendien leren ondernemers door dit gebrek aan communicatie niet veel van de afwijzingen en wordt hun weinig houvast geboden om bij een volgende gelegenheid betere plannen in te dienen. Blom (1998a) ziet hier een mogelijk 'opvoedende' taak voor banken weggelegd. Deakins et al. (1994) en Blom (1998a) wijzen overigens ook op de rol van de ondernemer in de communicatie, want ook banken krijgen niet altijd de informatie die zij verlangen. Deze 'miscommunicatie' is geen exclusief probleem voor immigrantenondernemers, maar het is niet onwaarschijnlijk dat zij vaker dan Nederlandse ondernemers communicatieproblemen ervaren, niet in de laatste plaats vanwege hun soms onvolkomen kennis van de Nederlandse taal.¹³

Verder ontbreekt het bij banken soms aan expertise over het MKB (Bruins et al. 1996; Watson et al. 1999). Volgens ondernemers kunnen banken zich weinig inleven in de persoon van de kleine ondernemer en zijn of haar kwaliteiten (Blom 1998a), en leggen ze te veel nadruk op zakelijke cijfers (Yankaya 1998). Volgens Bureau Bartels (1999) vinden veel Nederlandse ondernemers dat banken het accountmanagement voor het MKB slecht hebben geregeld: beslissingen over aanvragen voor een krediet nemen te veel tijd in beslag; er is

13 De Bruin et al. (1997) noemen taalbeheersing de crux om kennis te kunnen nemen van wet- en regelgeving en deze te begrijpen, en achten communicatie van belang voor het contact met officiële instanties. Deze auteurs behandelen juridische aspecten van etnisch ondernemerschap, maar taal en communicatie zijn uiteraard ook belangrijk om kennis te kunnen nemen van de mogelijkheden rond financiering.

een groot verloop onder accountmanagers; de ingezette accountmanagers zijn veelal onervaren; en de financieringsrelatie is onvoldoende flexibel. De kritiek op het accountmanagement heeft te maken met de behoefte van veel ondernemers aan een vast contact binnen de bank, zodat er ook een vertrouwensrelatie kan ontstaan. Banken erkennen overigens dat het accountmanagement voor het MKB verre van optimaal is, maar vragen zich tegelijkertijd af of het wel rendabel is om hierin te investeren.

De beoordelingscriteria

Als gezegd hebben banken de financiële aspecten van de onderneming en/of de ondernemingsplannen hoog op hun prioriteitenlijstje staan. Concreet letten banken daarbij in de eerste plaats op het eigen vermogen, de rentabiliteit en de geboden zekerheden van de potentiële lener.

Banken beschouwen de omvang van het *eigen vermogen*¹⁴ als een belangrijke indicatie voor de mate waarin ondernemers zeker zijn van hun zaak en bereid zijn zelf risico's te nemen.¹⁵ De omvang van het eigen vermogen beïnvloedt dan ook de hoogte van de lening (Bates 1997). Huck et al. (1999) onderzochten de financiering van ondernemingen van Latijns-Amerikaanse immigranten en zwarten in Chicago en constateren dat de eersten over meer startkapitaal beschikken dan de laatsten. Niet alleen hebben zij meer toegang tot informele financiering en leverancierskredieten, maar (daardoor) ook makkelijker tot bankfinanciering.

De *rentabiliteit* of winstgevendheid van een onderneming wordt gezien als een indicatie voor succes (Bureau Bartels 1999; Kumcu et al. 1998). Banken schatten de rentabiliteit in op basis van de jaarrekeningen die de ondernemers overleggen. Starters zijn hier evident in het nadeel, omdat zij uiteraard niet over zulke jaarrekeningen beschikken. Banken compenseren dit enigszins door te kijken naar de voorbereiding van de aanvrager op andere vlakken, zoals de degelijkheid van het ondernemingsplan.

14 We gebruiken hier de term eigen vermogen in plaats van de in de bankwereld gebruikelijker term 'solvabiliteit'. Beide termen zijn wel aan elkaar gerelateerd: solvabiliteit is op te vatten als de verhouding tussen eigen en vreemd vermogen (Bureau Bartels 1999).

15 Zie Bates 1997; Blom 1998a en 1998b; Bureau Bartels 1999; Huck et al. 1999; Kumcu et al. 1998; Van Poppelen 1999; Van den Tillaart & Reubsat 1988.

Een derde belangrijke voorwaarde zijn de geboden *zekerheden*.¹⁶ Hierbij valt te denken aan een hypotheek op de woning, de eigendomsoverdracht van de inventaris, voorraden of persoonlijke bezittingen en een garantstelling door partners, ouders of andere derden (Blom 1998a). Wanneer de ondernemer de bankschulden niet meer kan aflossen, kunnen banken ter compensatie beslag leggen op zijn of haar bezittingen. (Startende) ondernemers vinden nogal eens dat banken een te groot belang hechten aan zekerheden (Bureau Bartels 1999) en dat zij daarbij (te) strenge en willekeurige normen hanteren (Blom 1998a; Deakins et al. 1994). De indruk bestaat dat banken bepaalde categorieën ondernemers achterstellen – zoals immigranten (mannen en vrouwen) en vrouwen in het algemeen. Het begrip ‘zekerheden’ is tamelijk rekbaar, en daarmee dekken banken zich volgens ondernemers in tegen beschuldigingen van ongelijke behandeling (Van den Tillaart & Reubsat 1988). Immigrantenondernemers zijn in deze context extra in het nadeel omdat zij veelal een bedrijf starten vanuit een achterstandspositie, of hun bedrijf vestigen in een achterstandsbuurt en de zekerheden (bijvoorbeeld de waarde van het bedrijfspand) bijgevolg van beperkte aard zijn (Light & Pham 1998). Deze situatie heeft tot gevolg dat immigrantenondernemers voor extra zekerheden moeten aankloppen bij familie (Deakins et al. 1994). Dit werpt trouwens een ander licht op het idee dat het mobiliseren van sociale netwerken een typisch etnisch-culturele eigenschap is van immigranten.

Tegenover deze bevindingen staan ook aanwijzingen dat het belang van zekerheden bij de beoordeling van kredietaanvragen niet zo groot is als veel ondernemers veronderstellen (Bureau Bartels 1999). In praktijk blijkt de opbrengst uit zekerheden namelijk vaak tegen te vallen. Banken wijzen aanvragen eerder af vanwege onvoldoende eigen vermogen – vooral bij starters is dit van belang, omdat zij nog geen bedrijfsresultaten kunnen voorleggen – en niet vanwege een gebrek aan zekerheden. Bureau Bartels (1999) concludeert dat hier waarschijnlijk sprake is van een communicatieprobleem tussen banken en ondernemers. Niettemin relativeren niet alle onderzoekers het belang van zekerheden. In zijn onderzoek naar kredietverlening aan Afrikaans-Caribische immigrantenondernemers in Groot-Brittannië noemt Barrett (1999) de afwezigheid van een onderpand als een van de belangrijkste redenen voor het afwijzen van kredietaanvragen.

Naast de genoemde criteria letten banken ook op de *leeftijd van het bedrijf*. Banken hebben in de regel meer vertrouwen in doorstarters dan in

16 Zie Barrett 1999; Blom 1998a en 1998b; Bureau Bartels 1999.

starters. Immigrantenondernemers die de fase van doorstart bereiken, kunnen dan ook op meer coulantie rekenen. Dat is niet alleen zo omdat deze ondernemers meer eigen vermogen en zekerheden kunnen bieden en hun rentabiliteit kunnen aantonen. Volgens Jones et al. (1994) letten banken bij doorstarters namelijk meer op individuele kwaliteiten en minder op stereotyperingen over de groep waaruit zij afkomstig zijn.

Banken houden uiteraard ook rekening met de *branche* of *sector* waarin de ondernemer actief wil zijn of is. Banken merken bepaalde sectoren als zeer risicovol aan, vooral die waarin een verzadiging heeft plaatsgevonden. Een bankmedewerker drukte het ooit als volgt uit: 'Als dat bijvoorbeeld horeca is, worden de wenkbrauwen extra gefronst' (Van den Tillaart & Reubsat 1988: 172). Veel ondernemers zijn niet gelukkig met deze situatie en menen dat banken te veel nadruk leggen op algemene kenmerken van een branche of sector en te weinig op individuele ondernemers- en ondernemingskwaliteiten (Bureau Bartels 1999). De ervaring in Groot-Brittannië wijst enerzijds uit dat banken terughoudend zijn in het financieren van immigrantenondernemingen, mede omdat die in 'traditionele' etnische marktsegmenten actief zijn en daarom sterk afhankelijk zouden zijn van een co-etnische markt waar de concurrentie als moordend en de omvang van de klantenkring als beperkt wordt beschouwd (Barrett 1999). Anderzijds constateerden Jones et al. (1994) eerder dat Aziatische ondernemers in 'traditioneel Aziatische branches' (zoals kruideniers- en tabakskiosken) juist makkelijker kredieten krijgen dan de ondernemers die buiten deze 'niches' willen treden. Dit heeft tot gevolg dat de minst innovatieve Aziatische ondernemers de meeste kans maken op financiering. Leden van het Nederlandse Landelijk Platform Lokale Startersinitiatieven merken desgevraagd op dat sommige banken bepaalde immigrantenondernemingen allerminst als 'traditioneel' afdoen, maar deze juist als innovatief omschrijven.¹⁷ Het resultaat is overigens hetzelfde, omdat deze banken zich tegelijkertijd geen goed oordeel kunnen vormen over de nieuwe producten, diensten of klantenkring. Het innovatieve karakter van de onderneming maakt banken alsnog onzeker en derhalve zijn ze minder geneigd een lening te verstrekken.

Een criterium dat, tot slot, ook een rol kan spelen is de *locatie* waarin het bedrijf wordt of is gevestigd. Volgens Squires en O'Connor (1997) verlenen Amerikaanse banken steeds minder diensten (en zijn ook steeds minder

17 In dit platform hebben zich verschillende startersondersteunende organisaties verenigd. Voor dit rapport is een groepsgesprek gevoerd met leden ervan.

fysiek aanwezig) in armere buurten. Het gevolg is dat de wijkbewoners die op zoek zijn naar kredieten steeds vaker moeten terugvallen op dure en minder aantrekkelijke arrangementen (bijvoorbeeld aangeboden door pandjesbazen).¹⁸ Dit heeft repercussies voor de vestiging van nieuwe kleine bedrijven (Immergluck & Mullen 1997).

In hoeverre dit proces van *redlining* zich in Nederlandse steden voltrekt is moeilijk te zeggen. Sommige banken hebben weliswaar getracht om uitkeringsgerechtigden te ontmoedigen een rekening te openen, maar belangrijker is dat de effecten van *redlining* in Nederlandse steden vermoedelijk kleiner zijn dan in de Verenigde Staten omdat daar de ruimtelijke schaal van segregatie eindeloos veel groter is. Overigens maken ondernemers in de Randstad duidelijk minder kans op bancaire financiering dan ondernemers in de provincie (Bureau Bartels 1999). Aangezien 70 procent van de immigrantenondernemingen in de Randstad is gevestigd (tegenover de helft van alle ondernemingen in Nederland), is het denkbaar dat immigranten hier onevenredig veel nadeel van ondervinden (Van den Tillaart & Poutsma 1998).

Persoonlijke kenmerken van de ondernemer

Banken letten niet alleen op objectieve kenmerken, maar ook op de persoon van de ondernemer. Enkele van deze persoonlijke kenmerken zijn redelijk 'hard', zoals leeftijd, behaalde diploma's, vergunningen en werkervaring. Het vaststellen van iemands 'score' op deze kenmerken is op zichzelf weliswaar tamelijk neutraal, maar accountmanagers kunnen die ook op een eigen wijze interpreteren. Zo zal de ene accountmanager een jonge ondernemer zien als iemand met (te) weinig ervaring, terwijl een andere hem of haar vanwege die leeftijd juist ambitieus vindt. In het eerste geval pakt de leeftijd als een nadeel uit, in het tweede geval als een voordeel. Bates (1997) stelt dat Amerikaanse banken de opleiding en werkervaring van ondernemers wel meenemen, maar dat dit de kredietverlening aan eerste-generatie Koreaanse en Chinese ondernemers niet beïnvloedt. Een betere opleiding 'betaalt' zich al met al niet terug. Bates leidt hieruit af dat banken de betekenis van zulke kenmerken voor immigrantenondernemers onderschatten. Hij vermoedt dat dit mede is terug te voeren op communicatieproblemen.

¹⁸ Zie ook Light & Pham 1998.

Als de individuele interpretatie van bankmedewerkers bij 'harde' persoonskenmerken al een rol speelt, dan zal dat zeker gebeuren bij overige persoonlijke kenmerken als de presentatie, doorzettingsvermogen, commerciële talenten, ambities en het vertrouwen dat ondernemers inboezemen. Deze kenmerken zijn immers niet langs een objectieve 'meetlat' te leggen, zodat bankmedewerkers volledig op hun eigen ervaring en intuïtie moeten vertrouwen. Duidelijk is dat de toets van persoonlijke kenmerken voor een groot deel neerkomt op een subjectieve interpretatie van en beoordeling door de bankmedewerker.¹⁹

Om dit te illustreren gaan we dieper in op een van de persoonlijke kenmerken: het 'vertrouwen' in de ondernemer. Zoals 'vertrouwen' doorgaans ter sprake komt bij informele financiering, kan het ook een belangrijke rol spelen bij bancaire financiering. Zo verstrekten Cubanen die zich in de jaren zestig in de financiële sector van Miami hadden opgewerkt tot accountmanagers met beslissingsbevoegdheid, aan andere Cubanen (kleine) kredieten om een eigen onderneming te starten. Zij verlangden hiervoor geen zekerheden. De financiers waren er vrij zeker van dat de leningen zouden worden terugbetaald, omdat zij de ondernemers kenden en hen vertrouwden. Deze flexibele financiering nam na 1973 sterk af toen zich een nieuwe generatie Cubanen in Miami aandienende, die voor de financiers onbekend was (Portes & Sensenbrenner 1993). Ook dichterbij huis zijn er zulke voorbeelden te vinden. Kumcu et al. (1998) constateren dat Turkse banken in Nederland genereuzer zijn dan Nederlandse banken. Zij verbinden dit met het vertrouwen van de accountmanagers in de ondernemers. Turkse banken letten daarbij op het vóórkomen en de reputatie van de aanvrager en kunnen die kenmerken volgens Kumcu et al. beter op hun waarde schatten. De auteurs bespreken helaas niet in hoeverre Turkse banken vaker kredieten verstrekken omdat zij bereid zijn meer risico's te nemen. Overigens hechten immigrantenondernemers zelf ook aan een goede (vertrouwen)relatie met contactpersonen bij de bank. De Turkse ondernemers uit het onderzoek van Kumcu et al. menen dat zulke relaties bij Turkse banken eerder kunnen ontstaan, omdat bankmedewerkers aldaar de 'juiste' taal- en omgangsvormen hanteren. Bij reguliere banken missen zij dat node.²⁰ Het valt evenwel te bezien of het hier een specifieke behoefte van immigrantenondernemers betreft.²¹ Ook Nederlandse ondernemers vinden dat het

19 Vgl. Kumcu et al. 1998.

20 Zie ook Deakins et al. 1992 en 1994; Yankaya 1998.

opbouwen van een vertrouwensband met accountmanagers wordt ondermijnd door de vele en snelle wisselingen van het bankpersoneel. Ondernemers hebben daardoor meer dan ze lief is te maken met bankmedewerkers die zich weinig kunnen inleven in hun situatie.

Ongelijke behandeling?

Banken gaan er prat op dat zij hun beslissingen over kredietverlening vooral op objectieve kenmerken baseren. Toch meent De Jong (1988) dat banken in de praktijk soms meer afgaan op persoonlijke kenmerken. De beoordeling daarvan is als gezegd moeilijk grijpbaar en controleerbaar, omdat deze is gebaseerd op interpretaties en dus subjectieve inschattingen van individuele accountmanagers. In hoeverre worden deze subjectieve inschattingen beïnvloed door al dan niet vermeende kenmerken van de groep waartoe de aanvragende ondernemer wordt gerekend? Wanneer dit, incidenteel of structureel, gebeurt, is sprake van ongelijke behandeling.

Ongelijke behandeling is een gevoelig onderwerp. Een deel van de immigrantenondernemers heeft het idee te worden achtergesteld op grond van kenmerken die aan hun etnische achtergrond worden toegeschreven, hetgeen er in deze context op neerkomt dat zij denken moeilijker bancaire financiering te kunnen krijgen omdat zij bijvoorbeeld Turk of Marokkaan zijn (Barrett 1999; Van den Tillaart & Poutsma 1998). Dit zou betekenen dat banken hun beslissingen (mede) laten leiden door stereotypen en vooroordelen over bepaalde groepen in plaats van door (enkel) zakelijke afwegingen bij een individuele aanvraag. Uit Brits onderzoek blijkt dat dit inderdaad het geval is (Jones et al. 1994). In hoeverre immigrantenondernemers in Nederland ook ongelijk worden behandeld is moeilijk te zeggen. Wel valt het Van den Tillaart en Poutsma (1998) op dat banken de slaagkansen van immigrantenondernemingen systematisch lager inschatten dan uit de feiten blijkt.

Bankmedewerkers zelf ontkennen iedere vorm van ongelijke behandeling en stellen dat kredietaanvragen van Nederlandse en immigrantenondernemers gelijk worden behandeld (Van den Tillaart & Poutsma 1998; Van den Tillaart & Reubsat 1988). Zij benadrukken dat het zwaartepunt van de beoordeling ligt bij de financiële cijfers en de ervaringen met vergelijkbare bedrijven en ondernemers. Banken valt het wel op dat Nederlandse

21 Vgl. Bureau Bartels 1999.

kredietaanvragers vaker dan immigrantenondernemers een goed (financieel) onderbouwd investeringsplan indienen en hiervoor vaker een professional hebben ingehuurd. Uit onderzoek van Deakins et al. (1994) in Groot-Brittannië komt eveneens naar voren dat immigrantenondernemers onevenredig vaak onvoldoende informatie verschaffen en zij geen *trackrecord* – een overzicht van de financiële situatie van de ondernemer over een bepaalde periode – kunnen overleggen. In die gevallen ontbreken basisgegevens voor de beoordeling van een kredietaanvraag. De in dit onderzoek betrokken accountmanagers menen op dit punt zelfs verschillen waar te nemen tussen verschillende groepen immigrantenondernemers: Sikh en hindoeïstische ondernemers zouden meer en betere informatie verschaffen dan islamitische ondernemers. Ook zouden tweede- en derde-generatie ondernemers de zaken beter op een rijtje hebben dan eerste-generatie ondernemers.²² Enkele bankmedewerkers uit Deakins et al.'s onderzoek hebben geprobeerd het informatieprobleem mede op te lossen door zich tegenover deze ondernemers betrokkener te tonen, bijvoorbeeld door hun bedrijven te bezoeken. Curieus genoeg beklagen Turkse bankemployés van Turkse banken in Nederland zich ook over de tekortschietende voorbereiding van immigrantenondernemers. Volgens Kumcu et al. (1998) vinden zij de kwaliteit van veel van de voorgelegde gegevens onvoldoende. In sommige gevallen hebben ondernemers wel de hulp ingeroepen van een boekhouder, maar die blijkt niet altijd even bekwaam te zijn. Sommige immigrantenondernemers geven zelf toe dat banken hun kredietaanvragen terecht hebben afgewezen, omdat zij – achteraf gezien – hun plannen te weinig hadden uitgewerkt (Van den Tillaart & Poutsma 1998).

Op het eerste gezicht klinkt het verweer van banken begrijpelijk, zeker wanneer we in ogenschouw nemen dat de afhandeling van aanvragen voor kleine bedragen relatief hoge kosten met zich brengt. Iedere besparing op deze kosten, bijvoorbeeld door het indienen van kwalitatief goede ondernemingsplannen, zal banken er eerder toe brengen de aanvraag serieus te bekijken. Het gezichtspunt van banken boet echter in aan overtuigingskracht als we de aandacht verleggen naar een groep ondernemers die evenmin tot de *mainstream* behoort, namelijk vrouwen (of zij nu immigrant zijn of niet). Brander en Te Grotenhuis (1999) hebben een aantal accountmanagers on-

22 De door Deakins et al. geïnterviewde bankmedewerkers blijken voornamelijk Aziatische ondernemers als klant te hebben. Zij hebben weinig ervaring met Afrikaans-Caribische ondernemers.

dervraagd, en uit die gesprekken komt naar voren dat zij letten op het *type bedrijf* en het *type ondernemer* en niet op het geslacht van de ondernemer. Maar tegelijkertijd beoordelen zij vrouwelijke ondernemers als minder ambitieus dan mannelijke ondernemers. Ook scoren vrouwelijke ondernemers minder goed op andere belangrijke criteria, zoals de capaciteit om terug te betalen en de groeimogelijkheden en rentabiliteit van de onderneming. Daarentegen zouden vrouwelijke ondernemers volgens deze accountmanagers weer beter voorbereid zijn. Blom (1998a) concludeert dat vrouwelijke ondernemers kennelijk niet altijd voor vol worden aangezien. Hun gesprekken met bankmedewerkers gaan bijvoorbeeld over (het krijgen van) kinderen en de eventuele negatieve gevolgen daarvan voor de bedrijfsvoering, alsof kinderen een zaak van moeders alleen zou zijn. Ook komt het voor dat (mannelijke) accountmanagers pas een serieus gesprek voeren als de echtgenoot erbij wordt gehaald. Uit dit alles leiden wij af dat ook accountmanagers bij reguliere banken niets menselijks vreemd is en dat bepaalde opvattingen over groepen ondernemers wel degelijk een rol kunnen spelen bij de behandeling van individuele kredietaanvragen.

Ook (mannelijke) immigrantenondernemers blijken bij nadere beschouwing soortgelijke ervaringen te hebben. Zo gaan bankmedewerkers er bij voorbaat van uit dat immigrantenondernemers hun financiële administratie slecht op orde hebben. Zij beoordelen hen op grond daarvan vaak als impulsief en weinig planmatig (Van den Tillaart & Poutsma 1998). Dit geldt misschien wel voor een deel van deze ondernemers, maar mag toch niet worden gegeneraliseerd: bankmedewerkers gaan daarmee voorbij aan individuele kwaliteiten. Voorts komt het voor dat zij extra zekerheden van immigrantenondernemers verlangen, uit angst dat de aanvrager met het geleende geld de grens oversteekt, en blijken Turkse, Italiaanse en Chinese ondernemers meer vertrouwen te genieten dan Surinaamse (De Jong 1988; Van den Tillaart & Reubsat 1988). Het laat zich raden wat er kan gebeuren als de immigrantenondernemer ook nog eens een vrouw is.²³

Overigens hoeft het laten meewegen van stereotiepe opvattingen over bepaalde groepen ondernemers niet per se nadelig uit te vallen. Zo dichten sommige Britse banken aan Aziatische ondernemers een hogere kredietwaar-

23 Zo ondervinden Afrikaans-Caribische vrouwen volgens Barrett (1999) vaker problemen bij het aanvragen van een krediet. Deze vrouwen ervaren niet alleen de nadelen van het stigma dat aan Afrikaans-Caribische ondernemers kleeft, maar ook van stereotiepe beelden over vrouwen bij (mannelijke) bankmanagers.

digheid toe. Volgens Jones et al. (1994) hangt dit samen met het stereotiepe beeld van Aziatische ondernemers als solide en hardwerkende mensen.²⁴

Beschouwing

Banken streven naar een uniforme beoordeling van kredietaanvragen, en besteden daarom veel aandacht aan objectieve criteria. Maar veel van deze criteria zijn ambigu en daardoor kwetsbaar voor eigen interpretaties van beoordelaars. Dat is op zichzelf niet vreemd; kredietaanvragen worden immers beoordeeld door mensen en ieder mens bekijkt die aanvragen en de aanvragers weer met een eigen bril (Watson et al. 1999). Verder spelen ook subjectieve interpretaties van persoonskenmerken een rol. Al bij de eerste – en vaak beslissende – kennismaking tussen een bankmedewerker en een (immigranten)ondernemer kunnen (onbedoeld) allerlei vooroordelen en stereotyperingen aan de oppervlakte komen. Er zijn wel signalen die wijzen op ongelijke behandeling als gevolg van deze gang van zaken, maar vooralsnog wordt in geen enkel Nederlands onderzoek overtuigend aangetoond dat banken immigrantenondernemers structureel ongelijk behandelen. Evenmin echter zijn er overtuigende onderzoeken beschikbaar die zulke ongelijke behandeling weerleggen.²⁵ Bovendien is niet elke afwijzing van een kredietaanvraag van een immigrantenondernemer toe te schrijven aan on-

24 Vgl. Blaschke et al. 1990; Ward & Reeves 1980.

25 Zie Bank of England 1999; Light & Pham 1998; Watson et al. 1999. Het beschikbare onderzoeksmateriaal is beperkt tot gesprekken met een klein aantal bankmedewerkers en opvattingen van immigrantenondernemers, die veelal zijn gebaseerd op verhalen van 'horen zeggen'; de dagelijkse praktijk is niet aan een onderzoek onderworpen. Maar het is ook geen eenvoudige taak om zaken als discriminatie, ongelijke behandeling of achterstelling te achterhalen (Essed 1991; Gras et al. 1996; Jones et al. 1994; Verkuyten 1995). De rechtstreekse vraag of iemand op basis van zijn of haar etnische afkomst wordt benadeeld zal alleen al vanuit politiek correcte, sociaal wenselijke en strategische redenen worden ontkend. Wellicht dat het onderzoeksplan dat Bovenkerk en consorten hebben ontworpen voor een Europees vergelijkend onderzoek naar discriminatie op de arbeidsmarkt, uitkomst kan bieden. In dit onderzoek solliciteren twee personen die alleen verschillen naar etnische afkomst op dezelfde baan, zodat een kleinere kans om te worden aangenomen alleen kan worden toegeschreven aan ongelijke behandeling op basis van etnische afkomst (Gras et al. 1996). Een variant hierop kan zijn dat de rol van sollicitanten wordt ingenomen door twee ondernemers die een kredietaanvraag indienen bij een bank.

zorgvuldigheden in de procedure. Hoe we het ook wenden of keren, feit blijft dat immigranten vooral *kleine bedrijven* starten in veelal laagwaardige sectoren. Banken zijn sterk geneigd de risico's van zulke ondernemingen hoog in te schatten, ongeacht de herkomst van de ondernemer!

De beoordeling van aanvragen voor bankkredieten verloopt in elk geval niet helemaal uniform. Leden van het Landelijk Platform Lokale Startersinitiatieven laten desgevraagd weten dat er wat dat betreft niet alleen verschillen zijn tussen banken, maar ook tussen filialen van een en dezelfde bank, en zelfs tussen individuele accountmanagers van één filiaal. Daar waar de een bereid is krediet te verstrekken, kan de ander een aanvraag streng afwijzen. Dit laatste is mogelijk terug te voeren op de portefeuille van de accountmanager en zijn of haar kennis van een bepaalde branche, maar mogelijk ook op de persoonlijke instelling. Een en ander impliceert dat de beoordeling van kredietaanvragen niet geheel vrij is van willekeur en toeval. Instellingen die startende ondernemers van advies dienen, raden hen dan ook aan te 'shoppen' bij meerdere banken of accountmanagers.²⁶ Hoewel hun advies algemene gelding heeft, schijnt dat volgens sommigen vooral voor immigrantenondernemers van belang te zijn. Zij menen dat deze ondernemers zich te snel van hun stuk laten brengen door een eerste afwijzing, hetgeen wellicht samenhangt met een onzekerder houding tegenover zulke instituten als 'de bank'. Zij zouden volgens hen verdere pogingen moeten ondernemen om een banklening los te krijgen.²⁷

Financiële ondersteuning door de overheid

Eerder maakten we reeds gewag van grote onbekendheid en onderbenutting van overheidsregelingen voor financiële ondersteuning van ondernemers. Het betreft hier overigens een algemene problematiek; het MKB is doorgaans slecht op de hoogte van wat de overheid te bieden heeft (Ministerie van Economische Zaken 1998b). Ogenschijnlijk is het betrekkelijk eenvoudig om informatie over regelingen en subsidies op te vragen bij instellingen en organisaties als het Ministerie van Economische Zaken, de Kamer van Koophandel, Senter en Novem. Maar kennelijk zijn er toch barrières. De vraag is nu waaraan deze situatie van onbekendheid en onderbenutting is

26 Zie Blom 1998a; Van den Tillaart & Poutsma 1998; Yankaya 1998.

27 Zie Barrett 1999; Jones et al. 1994; Van den Tillaart & Poutsma 1998.

toe te schrijven en in welke mate er in deze situatie verschillen zijn waar te nemen tussen Nederlandse en immigrantenondernemers.

De Nederlandse overheid acht het MKB van groot belang voor de groei en dynamiek van de Nederlandse economie en doet het hare om het te ondersteunen. Een deel van de maatregelen heeft als doel de financiering van de onderneming te vergemakkelijken. De drie belangrijkste maatregelen – de Tante Agaath-regeling, het Besluit Bijstandsverlening Zelfstandigen (BBZ) en het Besluit Borgstelling MKB-Kredieten (BBMKB) – hebben we reeds behandeld in hoofdstuk 2.

Naast deze algemene regelingen op het niveau van de rijksoverheid zijn er initiatieven op andere niveaus, zoals de samenwerking tussen de Gemeentelijke Kredietbanken van Den Haag en Leiden, met startersinitiatieven als Stabij en de Stichting Werk en Onderneming (Ministerie van Economische Zaken 1998a). Deze initiatieven behelzen het begeleiden van alle ondernemers, dus niet speciaal immigrantenondernemers, onder andere door hen in contact te brengen met banken en hen te ondersteunen bij het verkrijgen van bankfinanciering, zoals via garantstellingen. Verder zijn er initiatieven waar de overheid in participeert, zoals in het eerder genoemde Steunfonds Allochtone Startende Ondernemers Nederland (STASON) (zie ook hoofdstuk 2). Duidelijk is evenwel dat de overheid in het algemeen op het terrein van financiële ondersteuning aan het MKB een terughoudend en voornamelijk generiek beleid voert.

Recentelijk is gebleken dat ondernemers uit het MKB in het algemeen negatieve associaties hebben bij regelingen van het Ministerie van Economische Zaken (Ministerie van Economische Zaken 1998b).²⁸ Zulke regelingen worden al snel in verband gebracht met bureaucratie en regelzucht, het subsidiërende en stimulerende karakter van enkele van deze regelingen ten spijt. Voor immigrantenondernemers is dit niet veel anders (Engels et al. 1993b).

Behalve dit algemene beeld zijn er concrete oorzaken te noemen voor de onderbenutting van de regelingen voor het MKB (Ministerie van Economische Zaken 1998b). Brander et al. (1998) menen op basis van een evaluatieonderzoek van de BBZ-regeling dat uitvoerende instanties, in dit geval Sociale Diensten, tekortschieten in het geven van voorlichting. De meeste

28 Het (kwalitatieve) onderzoek is uitgevoerd door Research voor Beleid, in samenwerking met ISEO Marketing Research. Ondernemers zijn bevroegd over het niet-gebruik van zes EZ-regelingen, waaronder de Tante Agaath-regeling.

Gemeentelijke Sociale Diensten treden reactief op en gaan niet verder dan de brochure met informatie over de BBZ bij de balie uit te stallen. Enkele Sociale Diensten zijn wel actief en organiseren bijvoorbeeld voorlichtingsbijeenkomsten. Daarnaast zien ondernemers een woud aan regelingen tegenover zich, waaruit zij, mede door gebrek aan tijd, niet direct kunnen opmaken wat voor hen interessant is. Dit geldt ook voor de voorwaarden om van de regelingen gebruik te kunnen maken. Deze zijn vaak nogal ingewikkeld opgesteld (juridische formuleringen, uitzonderingsbepalingen), hetgeen weinig aanmoedigend werkt. Ten slotte blijken ondernemers praktische problemen te ondervinden bij de aanvraag: zelfs al voldoen zij aan de voorwaarden, dan nog is honorering niet gegarandeerd.

Immigrantenondernemers blijken minder dan hun Nederlandse collega's van de diverse regelingen af te weten (waarmee we niet willen suggereren dat alle Nederlandse ondernemers van de hoed en de rand weten). Het feit dat zij veelal slechts beperkte contacten hebben met instanties (met uitzondering van de Kamer van Koophandel) speelt hen daarbij parten. De contacten die zij wél hebben, zijn bovendien vaak beperkt tot wettelijk voorgescreven zaken, zoals inschrijvings- en vergunningenkwesties, en hebben voornamelijk een verplichtend karakter (Engels et al. 1993a; Van den Tillaart & Reubsaet 1988). Verder, en volgens sommige onderzoekers is dit nog belangrijker, hebben immigrantenondernemers relatief weinig contacten met reguliere organisaties of Nederlandse netwerken, zoals winkeliersverenigingen en brancheorganisaties, banken, boekhouders en Nederlandse ondernemers. Zulke contacten kunnen bij de verspreiding van informatie van groot belang zijn (Engels et al. 1993b). Suyver en Lie A Kwie (1999) wijzen tevens op de onvolkomen infrastructuur bij de voorlichting aan ondernemers. Leden van het Landelijk Platform Lokale Startersinitiatieven melden echter dat de meeste immigrantenondernemers wel aardig op de hoogte zijn van het bestaan van regelingen, maar dat zij onbekend zijn met de procedures om daadwerkelijk van die regelingen te kunnen profiteren.

Volgens Brander et al. (1998) zijn het vooral Nederlandse mannelijke ondernemers die van de BBZ-regeling profiteren. Aanvragen van immigranten (mannen en vrouwen) en vrouwen in het algemeen blijken vaker te worden afgewezen. De auteurs brengen dit in verband met de wijze waarop aanvragen worden beoordeeld en pleiten daarom voor een 'risiconemender' houding bij de beoordeling, alsmede voor meer ondersteuning voor deze groepen bij het opstellen van aanvragen. Van de regeling gaat in de praktijk geen emanciperende werking uit. De onderzoekers zijn in dat licht voorstander

van gerichtere voorlichting aan doelgroepen en meer begeleiding tijdens de aanvraagprocedure en na de startfase.

Bureau Bartels (1999) concludeert over de BBMKB-regeling dat de middelen daadwerkelijk terechtkomen bij ondernemingen die problemen hebben bij het verkrijgen van bankfinanciering. Het is echter de vraag in hoeverre het omgekeerde ook opgaat, dus of (immigranten)ondernemers die zulke problemen hebben ook van deze regeling kunnen profiteren.

Conclusie

In dit hoofdstuk zijn we dieper ingegaan op de verschillende financieringsbronnen, in het bijzonder op de kansen op en belemmeringen voor financiering, en de condities waaronder financiering kan worden verkregen. Anders dan neoklassieke economen veronderstellen, laten (immigranten)-ondernemers zich niet slechts leiden door de wetten van vraag en aanbod, maar zijn zij ook ingebed in een sociale omgeving. De contacten die zij in die omgeving onderhouden, kunnen worden gemobiliseerd ten behoeve van de onderneming. Uit de schaarse studies is op te maken hoe moeilijk het is om de aangetroffen *Pecking Order* te wege en om valide verklaringen te geven voor de gevonden resultaten. Een toepassing van de algemene financieringstheorieën op het (Turkse) immigrantenondernemerschap heeft tot nu toe slechts geleid tot culturele verklaringen met een sterk speculatief karakter.

Vrijwel iedere ondernemer stopt eigen geld in de onderneming. Immigrantenondernemers, althans een deel van hen, hebben weinig mogelijkheden om eigen vermogen op te bouwen. Dat speelt hen parten, deels ook omdat banken de inbreng van eigen vermogen van belang vinden. Als het gaat om immigrantenondernemers, wordt informele financiering veelal beschouwd als een 'etnische' wijze van financiering. In de praktijk lenen immigrantenondernemers niet zozeer van leden van de eigen etnische groep, maar van de familie. Deze mobilisering van het eigen netwerk heeft voordelen (makkelijk toegankelijk, gunstige tot geen aflossingsverplichtingen), maar ook nadelen (verstrengeling van persoonlijke en zakelijke belangen, druk op informele sociale relaties en beperkte kapitaalcracht). Omdat banken weinig scheutig zijn met kredieten, hebben immigrantenondernemers weinig alternatieven. Het ondanks alle nadelen veelvuldig een beroep doen op het informele circuit, kan dan ook in plaats van als 'etnische' financiering zeer wel worden uitgelegd als een noodsprong.

Spaar- en leengroepen spelen voor immigrantenondernemers in Nederland geen rol van betekenis.

Bancaire financiering is voor veel immigrantenondernemers nog ver weg. Bankmedewerkers zeggen dat zij bij de beoordeling van kredietaanvragen letten op objectieve criteria als solvabiliteit, rentabiliteit en – in wat mindere mate – zekerheden, alsmede op het ondernemingsplan en de presentatie daarvan. Daarnaast letten zij op de persoon van de ondernemer (uitstraling, doorzettingsvermogen, ervaring, ambitie, enzovoort). Banken stellen dat starten in het MKB tamelijk risicovol is en zij beklagen zich erover dat ondernemers onvoldoende informatie verschaffen over hun plannen. Immigrantenondernemers van hun kant hebben nogal eens het gevoel dat zij niet zozeer op hun individuele kwaliteiten worden beoordeeld, als wel op hun zogenaamde etnische kenmerken. Het beoordelingsproces is tamelijk ondoorzichtig en het is niet uit te sluiten (noch te bewijzen) dat allerlei vooroordelen en stereotyperingen meespelen. Feit is dat banken geen optimale uniformiteit aan de dag leggen wanneer het gaat om de beoordeling van kredietaanvragen. De ene of de andere bank of accountmanager wil nog wel eens uitmaken.

Overheidsmaatregelen voor (startende) ondernemers zijn vooral generiek van aard en worden slechts mondjesmaat gebruikt. Behalve dat de regelingen niet bepaald kunnen bogen op een grote bekendheid, worden zij al gauw in verband gebracht met bureaucratie en regelzucht, het subsidiërende en stimulerende karakter van deze regelingen ten spijt. Verder beschouwen ondernemers het woud aan regelingen, de ingewikkelde procedures en onzekerheden over de uitkomst van aanvragen als weinig uitnodigend. Immigrantenondernemers worden bovendien belemmerd doordat zij weinig contacten hebben met de gangbare circuits van ondernemers (vooral brancheorganisaties en winkeliersverenigingen) waarbinnen informatie over regelingen circuleert.

5 SAMENVATTING, CONCLUSIES EN AANBEVELINGEN

Het zelfstandig ondernemerschap van immigranten zit de laatste jaren stevig in de lift, vooral gelet op het aantal vestigingen. Ging het in de jaren tachtig nog slechts om een beperkt aantal bedrijven, inmiddels is dat aantal spectaculair gegroeid. Deze bedrijven blijken vooral actief te zijn in de horeca en detailhandel en in mindere mate in de zakelijke dienstverlening, de groeisector bij uitstek. De (prijs)concurrentie in de marktsegmenten waarin immigrantenondernemers meestal opereren, is scherp. Dit zet de winstmarges onder druk, en dat trekt vervolgens een sterke wissel op de opbouw van financiële reserves en de capaciteit om in nieuwe activiteiten te investeren, dus op de stabiliteit en groei van de onderneming. Het wekt dan ook geen verbazing dat diverse onderzoeken, maar ook het recente SER-advies over het ondernemerschap van immigranten, melden dat veel ondernemers financiële problemen hebben. Die beginnen al bij de start: veel immigrantenondernemers hebben moeite om vreemd kapitaal aan te trekken.

Het belang van een goede financiële basis voor een bedrijf, ook dat van immigranten, strekt zich verder uit dan dat van de individuele ondernemer. Gezien het groeiende aantal immigrantenondernemingen in de grote steden zijn ook de (Rand)stedelijke economieën hierbij gebaat: naast het aanbieden van producten en diensten die beter aansluiten bij de wensen en behoeften van het lokale consumentenbestand, kunnen zij bij voldoende continuïteit en groei ook de plaatselijke werkgelegenheid stimuleren en een bindende factor worden in buurten waar de sociale samenhang momenteel ver te zoeken lijkt. Banken, als belangrijkste verschafter van vreemd kapitaal, kunnen hun voordeel doen bij deze uitdijende groep van 'nieuwe' ondernemers. Zij kunnen de zakelijke partners van de nabije toekomst nu al aan zich binden, en in hun kielzog hun klanten-, vrienden- en familiekring.

In deze studie hebben we 'het hoe en waarom' van de financiering van immigrantenondernemingen geïnventariseerd. De centrale probleemstelling draait om zulke vragen als: hoe worden immigrantenondernemingen gefinancierd, welke rol spelen financiële instellingen en de overheid, en in hoeverre is menselijk en sociaal kapitaal van ondernemers van belang? In dit

laatste hoofdstuk vatten we de bevindingen samen en presenteren we onze conclusies. We sluiten dit rapport af met beleidsaanbevelingen.

Samenvatting en conclusies

Alvorens op de inhoud in te gaan, willen we eerst nog iets kwijt over de omvang en kwaliteit van onze bronnen. Tot nu toe is in Nederland amper onderzoek gedaan naar de financiering van immigrantenondernemingen, en dat speelde ons danig parten. Het spaarzame kwalitatieve materiaal levert weliswaar inzichten op over verschillende financieringsbronnen, maar is op veel punten beperkt en leent zich niet voor zwaaraangezette conclusies. Het kwantitatieve materiaal is fragmentarisch, en krachtige, generaliserende uitspraken zijn dan ook onmogelijk. In dat licht bezien verbaast het ons enigszins hoezeer sommigen toch heel stellige uitspraken doen over de financiering van immigrantenondernemingen. Volgens ons ontbreekt daarvoor grond. Het onderstaande dient dan ook met de nodige voorzichtigheid te worden gelezen.

Hoe worden immigrantenondernemingen gefinancierd?

- Het gros van de Nederlandse ondernemers start een bedrijf óf met relatief kleine bedragen (minder dan f 20.000), óf (en dan in minder mate) met tamelijk grote bedragen (meer dan f 40.000). Immigrantenondernemers, echter, starten veelal met bedragen tussen de f 20.000 en f 40.000. Surinaamse ondernemers komen wat betreft de hoogte van het startkapitaal het meest met Nederlandse ondernemers overeen.
- Nederlandse starters beginnen vooral met eigen geld. Veel vaker dan startende immigrantenondernemers kunnen zij uitsluitend toe met eigen middelen. Immigrantenondernemers moeten derhalve eerder een beroep doen op derden.
- Indien immigrantenondernemers voor kapitaal een beroep doen op derden, lenen zij in de eerste plaats in eigen kring, vooral binnen de eigen familie. Zij onderscheiden zich op dit punt duidelijk van Nederlandse ondernemers; die doen in veel mindere mate een beroep op dit informele circuit.
- Voor zover ondernemers gebruikmaken van bancaire financiering is er ogenschijnlijk geen verschil tussen Nederlandse en immigrantenondernemers. Het aandeel dat een lening van een bank heeft is per saldo gelijk.

Er zijn echter aanwijzingen dat immigrantenondernemers veel meer moeite moeten doen voor een bankkrediet. De indruk bestaat dat hun aanvragen vaker worden afgewezen en als ze een lening krijgen, gaat het om relatief kleinere bedragen en wordt de lening onder minder gunstige voorwaarden verstrekt. Overigens geldt dit niet voor alle immigrantengroepen in dezelfde mate: Chinese ondernemers lijken banken meer vertrouwen in te boezemen dan (bijvoorbeeld) Surinaamse; zij krijgen eerder een krediet.

- De regelingen die de overheid in het leven heeft geroepen ter ondersteuning van (immigranten)ondernemers, worden door Nederlandse en vooral immigrantenondernemers amper benut. Het aantal immigrantenondernemers dat door deze regelingen daadwerkelijk wordt geholpen (ook door steun- en garantiefondsen), vormt niet meer dan een druppel op een gloeiende plaat. Het lage aantal toebedeelde kredieten staat in geen verhouding met de vele woorden die de overheid er in nota's aan wijdt.
- Ondernemers die de beginfase hebben overleefd en doorstarten, hebben in het algemeen minder moeite om hun verdere investeringen bancair gefinancierd te krijgen. Het gaat dan overigens vaak om relatief lage bedragen. De ondernemers spreken hiervoor eerder de eigen middelen aan (vooral die uit behaalde winsten). De rol van het informele circuit als financieringsbron verdwijnt naar de achtergrond.

Welke rol spelen financiële en overheidsinstellingen?

- Banken zijn in het algemeen terughoudend in het verlenen van krediet aan kleine, startende ondernemingen. De afhandeling van kredietaanvragen is relatief kostbaar, zeker gezien de te verwachten opbrengst, terwijl de banken de risico's van zulke ondernemingen hoog inschatten.
- De afhandeling van kredietaanvragen is een complex en voor buitenstaanders weinig doorzichtig proces. Die ondoorzichtigheid draagt bij immigrantenondernemers niet bij aan de populariteit van banken. Het verwijt dat banken hen willens en wetens ongelijk behandelen, kan echter niet met harde bewijzen worden aangetoond, noch worden weerlegd.
- Banken zeggen kredietaanvragen primair te beoordelen aan de hand van objectieve criteria. Zij letten daarbij onder andere op de inbreng van voldoende eigen vermogen, de te verwachten rentabiliteit van de onderneming en het ondernemingsplan, dat helder moet zijn en voldoende informatie moet verschaffen. De indruk bestaat dat immigrantenondernemers minder vaak dan Nederlandse ondernemers die test kunnen door-

staan. Tegelijkertijd moet worden gesteld dat veel objectieve criteria in de praktijk van de beoordeling toch minder objectief kunnen uitpakken.

- Banken letten ook op de persoon van de ondernemer. Die beoordeling is nadrukkelijk subjectief. De situatie kan ontstaan dat bankmedewerkers bij de beoordeling van kredietaanvragen zich te veel laten leiden door allerlei ideeën en noties over groepen ondernemers (vrouwen, immigranten, werklozen) en aldus voorbijgaan aan de individuele capaciteiten van de ondernemer.
- De overheidsregelingen voor financiële ondersteuning van het MKB worden onderbenut. Veel ondernemers zijn onbekend met de regelingen en associëren bovendien alles wat van de overheid afkomstig is met bureaucratie, regelzucht en langdurige en ondoorzichtige procedures. Voor immigrantenondernemers komen daar mogelijk nog belemmeringen bij in de communicatie. De voorlichting en uitvoering van regelingen is onvoldoende 'doelgroepenvriendelijk'.
- Immigrantenondernemers participeren relatief weinig in circuits waarin informatie over regelingen en andere financieringszaken circuleert. Te denken valt vooral aan reguliere brancheorganisaties, winkeliersverenigingen en dergelijke.

In hoeverre is menselijk en sociaal kapitaal van ondernemers van belang?

- Immigrantenondernemers starten vaak in branches waarvoor relatief weinig gespecialiseerde kennis noodzakelijk is. In die branches (horeca, detailhandel) is echter veelal meer startkapitaal nodig. Met andere woorden: omdat immigrantenondernemers over iets minder menselijk kapitaal beschikken in de vorm van een hoogwaardige opleiding of ervaring, worden zij als het ware naar relatief dure branches gedrongen.
- Immigrantenondernemers doen vaker dan Nederlandse ondernemers een beroep op hun eigen netwerk, in het bijzonder op de familie. Over zulke netwerken beschikken en die ook kunnen mobiliseren heeft onmiskenbaar voordelen (financiering met weinig tot geen rente, makkelijk toegankelijk). Maar er kleven ook nadelen aan vast, waarvan de verstrengeling van zakelijke en persoonlijke belangen, de druk op informele sociale relaties en de beperkte kapitaalkracht van dit informele circuit de belangrijkste zijn. Dat zij tóch naar hun familie stappen heeft te maken met het feit dat een sociaal onderpand – het vertrouwen dat men in de ander heeft – volstaat, hetgeen handig is in situaties waarin een economisch onderpand ontbreekt.

- Het gegeven dat immigrantenondernemers onevenredig vaak het eigen netwerk mobiliseren suggereert dat etnische hulpbronnen in het geding zijn. Die suggestie is evenwel voorbarig, al was het maar omdat het onwaarschijnlijk is dat zo veel verschillende groepen immigrantenondernemers op dat ene punt dezelfde etnisch-culturele kenmerken zouden hebben. Er zijn aanwijzingen dat immigrantenondernemers eigenlijk liever, net als Nederlandse ondernemers, zaken doen met een bank. Die weg is voor velen echter afgesloten, waardoor het aanspreken van sociaal kapitaal als enige optie overblijft.
- De afhankelijkheid van immigrantenondernemers van hun eigen netwerken trekt een wissel op de levensvatbaarheid van het bedrijf. Het gaat immers om relatief kleine bedragen.

Aanbevelingen

Hoewel onderzoekers naar ons oordeel altijd terughoudend moeten zijn om op de stoel van de beleidsmaker, politicus of zakenman te gaan zitten, wagen we ons toch aan beleidsaanbevelingen. We aarzelen, omdat zulke aanbevelingen zelden onontkoombaar voortvloeien uit wetenschappelijk onderzoek; het gaat immers om *politieke* gevolgtrekkingen op basis van normatieve overwegingen, niet om een intrinsieke wetenschappelijke logica. Daarnaast vinden we enige terughoudendheid gepast, aangezien de wetenschappelijke basis rust op bronnenmateriaal met beperkte validiteit. Bij deze aanbevelingen hebben we ons laten leiden door de gedachte dat immigranten die een eigen bedrijf willen vestigen, zo min mogelijk (financiële) barrières zouden moeten ondervinden. Bij de financiering zijn verschillende partijen betrokken. Om te beginnen de ondernemer zelf, daarnaast de bank, de overheid en overige organisaties. Voor elke partij hebben we enkele aanbevelingen geformuleerd. We beginnen met een algemene aanbeveling die de kennis van zaken over deze problematiek betreft.

Aanbevelingen voor onderzoek

- Gezien het ernstige tekort aan systematische kennis is meer onderzoek gewenst. Empirisch onderzoek naar de financiering van immigrantenondernemers dient zich te richten op:
 - het gebruik van de verschillende financieringsbronnen door (immigranten)ondernemers;

- het waarom van de gemaakte keuzes die hebben geleid tot de gevonden financieringspatronen;
- het verband tussen (start)kapitaal, het soort bedrijf (branche/sector) en de levensvatbaarheid van het bedrijf;
- de wijze waarop bankmedewerkers en uitvoerders van overheidsregelingen (krediet)aanvragen in de praktijk afhandelen;
- de invloed van accountants, boekhouders en bedrijfsadviseurs op de financiële beslissingen rond (startende) (immigranten)ondernemingen.

Aanbevelingen voor immigrantenondernemers

- Communicatie blijft voor een deel van de immigrantenondernemers een belangrijk punt van aandacht. Het gaat hierbij om beheersing van de Nederlandse taal, vooral om de regels, voorwaarden en andere informatie over financiering door instellingen toegankelijker te maken, en om kennis van omgangsvormen die het contact met deze instellingen kan bevorderen. Enkele startersondersteunende instellingen organiseren reeds bijeenkomsten en cursussen met als doel de bekendheid en communicatie met banken te bevorderen, of zijn bezig deze van de grond te krijgen. Dit voorbeeld verdient navolging. Als onderdeel van een betere communicatie met banken en de overheid dient ook aandacht te worden besteed aan de presentatie van (ondernemings)plannen.
- De kwaliteit van ondernemingsplannen dient te worden vergroot. De kansen op honorering van aanvragen nemen toe wanneer de ondernemer de gewenste informatie kan verschaffen en bij het opstellen van de plannen aantoonbare ondersteuning heeft gekregen van bekwame professionals (accountants, boekhouders, bedrijfsadviseurs). Deze professionals dienen bereikbaar te zijn voor startende ondernemers met weinig eigen vermogen.
- Immigrantenondernemers dienen zich meer te organiseren in ondernemersnetwerken als brancheorganisaties en winkeliersverenigingen, omdat binnen deze netwerken belangrijke informatie kan circuleren over bedrijfsfinanciering. Er zijn reeds talrijke (informele) netwerken van immigrantenondernemers en die zouden een brug moeten slaan naar de reguliere organisaties.
- Zolang banken en bankmedewerkers onvoldoende uniformiteit in hun beslissingen aan de dag leggen, verdient het aanbeveling om te gaan 'shoppen'. Een kredietaanvraag die door de ene bank (medewerker) wordt afgewezen, wordt door een ander wellicht met enthousiasme begroet.

Aanbevelingen voor de overheid

- De uitvoering van regelingen zoals het Besluit Bijstandsverlening Zelfstandigen (BBZ) dient te worden gecontroleerd op eventuele drempels die het voor specifieke groepen (vrouwen, immigranten) moeilijker maken om daarvoor in aanmerking te komen. In het geval van de BBZ-regeling blijkt namelijk dat het aandeel van deze groepen in het totale aantal toewijzingen kleiner is dan hun aandeel in het totale aantal aanvragen. Op basis van een dergelijke controle dient de uitvoering van regelingen te worden aangepast.
- Informatie over overheidsmaatregelen voor het MKB dient actiever en gericht verspreid te worden onder (potentiële) immigrantenondernemers. Het neerleggen van folders en brochures bij loketten en balies van instellingen als de Kamer van Koophandel en de Sociale Dienst is ontoereikend. Overigens dient de informatie niet alleen duidelijkheid te verschaffen over de inhoud van regelingen, maar ook over de te volgen procedures om voor deze regelingen in aanmerking te komen.
- Het toegankelijker en bekender maken van overheidsregelingen is niet alleen een zaak van overheidsinstanties, ook ondernemersinitiatieven als brancheorganisaties kunnen hier een rol in spelen, bijvoorbeeld door aangesloten ondernemers expliciet op de diverse regelingen te wijzen. Aangesloten leden uit immigrantengroepen kunnen zo direct op de hoogte worden gesteld, en degenen die dat niet zijn kunnen via via geïnformeerd raken.

Immigrantenondernemers doen voor de financiering van hun bedrijf veelvuldig een beroep op familie en vrienden. De overheid kan nagaan welke mogelijkheden er zijn om deze informele vorm van financiering (verder) te bevorderen. Wij doen de volgende suggesties:

- De huidige Tante Agaath-regeling kan worden uitgebreid door ook familie- en vriendenfondsen voor deze regeling in aanmerking te laten komen, buiten de huidige participatiefondsen van banken om. De huidige grens van een minimale inzet van f 5000 is voor individuele financiers wellicht te hoog, maar beter haalbaar voor een collectief van financiers.
- De overheid kan een Nichtje Agnes-regeling instellen – een Tante Agaath-regeling in afgeslankte vorm – waarbij zij zich (in beperkte mate) garant stelt voor zachte leningen vanuit het informele circuit. De nadruk kan daarbij komen te liggen op het bevorderen van financiering via familie- en vriendenfondsen, omdat zij als collectief meer middelen op tafel kunnen leggen dan individuele familieleden of vrienden.

Aanbevelingen voor banken

- Banken zouden zich meer moeten inspannen voor een gespecialiseerd accountmanagement voor het MKB. Te denken valt aan het leveren van producten en diensten die beter op deze ondernemingen zijn toegesneden, zoals goedkopere procedures voor de afhandeling van kredietaanvragen, of een creatievere toepassing van gehanteerde beoordelingscriteria.
- Banken kunnen zich meer inzetten om personeel op dezelfde plek te houden, zodat de gelegenheid wordt geboden om een vertrouwensrelatie met ondernemers op te bouwen.
- Banken dienen meer aandacht te besteden aan de communicatie met het MKB. Zo zouden zij duidelijker kunnen aangeven welke diensten zij leveren en welke informatie zij verlangen van kredietaanvragers. Ook kunnen zij beter aangeven – ingeval van een negatieve beslissing – wat er aan ondernemingsplannen schort, zodat (startende) ondernemers in staat gesteld worden hun plannen een volgende keer te verbeteren of bij te stellen.
- Banken zouden hun dienstverlening en marketing beter moeten afstemmen op de behoeften van immigrantenondernemers. Onconventionele methoden hoeven niet te worden geschuwd, zoals het bezoeken van bedrijven. Verder zouden zij de procedures voor de beoordeling van kredietaanvragen kunnen uniformeren en vooral nagaan of er geen oneigenlijke subjectieve overwegingen in de beoordeling zijn geslopen. De rekrutering van personeel uit immigrantengroepen, alsmede het ontwikkelen van een personeelsbeleid waardoor immigranten kans maken op door-groei binnen de bank zouden daarbij dienstig kunnen zijn.

Aanbevelingen voor intermediaire organisaties

- Organisaties die ondernemers adviseren, begeleiden en informeren zouden vaker kunnen worden ingeschakeld als bemiddelaar tussen ondernemers en financiers. Voorbeelden zijn inspanningen van verschillende startersondersteunende organisaties om banken een deel van de *agency*-kosten uit handen te nemen door ondernemers te helpen met het schrijven van een ondernemingsplan, of de uitvoering van de één-loket-gedachte, zoals deze vorm krijgt in het Ondernemershuis in Amsterdam Zuid-Oost, waarbij verschillende organisaties en instanties onder één dak worden geplaatst. De middelen die hiervoor nodig zijn kunnen afkomstig zijn van de overheid en/of van organisaties die hun geleverde diensten in rekening brengen bij bijvoorbeeld banken en/of ondernemers.

- Verdere samenwerking tussen verschillende financieringsferen dient te worden bevorderd. Voorbeelden zijn het Besluit Borgstelling MKB-Kredieten, waarbij de overheid garant staat voor een deel van de door banken verstrekte leningen, de (bescheiden) samenwerking tussen banken en steun- en garantiefondsen en het ondersteunen door banken van informele financieringsmogelijkheden (zoals het Rabobank/Susu-project in Amsterdam Zuid-Oost).

LITERATUUR

- Bais, J.
1998 *Startende ondernemers in 1998*. Zoetermeer: EIM.
- Bank of England
1999 *The financing of ethnic minority firms in the United Kingdom. A special report*. London: Bank of England.
- Barrett, G.A.
1999 'Overcoming the obstacles? Access to bank finance for African-Caribbean enterprise', *Journal of Ethnic and Migration Studies* 25 (2) 303-322.
- Bates, T.
1997 *Race, self-employment en upward mobility. An illusive American dream*. Washington/Baltimore/London: Woodrow Wilson Center Press/John Hopkins University Press.
- Blaschke, J., J. Boissevain, H. Grotenbreg, I. Joseph, M. Morokvasic & R. Ward
1990 'European trends in ethnic business', in: R. Waldinger, H. Aldrich, R. Ward and Associates (eds), *Ethnic entrepreneurs. Immigrant business in industrial societies*. Newbury Park/London/New Delhi: Sage.
- Blom, R.
1998a *Van start tot ondernemerschap*. Amsterdam: Graydon Nederland.
1998b *Leidraad startende ondernemer. Honderd dagen vóór en honderd dagen na de start van het bedrijf*. Amsterdam: Graydon Nederland.
- Brander, M. & J. Geerlof
1998 *Klein krediet en zelfstandig ondernemerschap. Inventarisatie van projecten, initiatieven en literatuur*. Den Haag: B&A Groep Beleidsonderzoek en -Advies.
- Brander, M. & H. te Grotenhuis
1999 *Financieringsmogelijkheden van vrouwelijke ondernemers*. Onderzoek in opdracht van Stew advies & training en Mama Cash. Den Haag: B&A Groep Beleidsonderzoek en -Advies.
- Brander, M., H. te Grotenhuis & R. Hoffius
1998 *Bijstand en zelfstandig ondernemerschap. Evaluatie van bijstandsverlening aan zelfstandigen*. Onderzoek verricht in opdracht van het Ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid. Den Haag: B&A Groep Beleidsonderzoek en -Advies/VUGA.

- Bruin, H.J.E. de, K. Hellingman & R. de Lange
 1997 *Juridische aspecten van etnische ondernemerschap*. NISER Working Paper 1997. Utrecht: Universiteit Utrecht, Nederlands Instituut voor Sociaal en Economisch Recht.
- Bruins, A., K. Jonkheer, J. Knigge, M. Lever & D. van der Wijst
 1996 *Financieringsvraagstukken in het MKB*. Zoetermeer: EIM.
- Bureau Bartels
 1999 *De markt voor kredietverlening aan kleine en middelgrote ondernemingen. Eindrapport*. Onderzoek uitgevoerd op verzoek van het Ministerie van Economische Zaken. Amersfoort: Bureau Bartels.
- Choenni, A.
 1997 *Veelsoortig assortiment. Allochtoon ondernemerschap in Amsterdam als incorporatietraject 1965-1995*. Amsterdam: Het Spinhuis.
- Couwenbergh, M.
 1999 'Oom Ahmed kent tante Agaath niet. Allochtone ondernemers en geld', *Migranten Informatief* juli: 18-21.
- Cuperus, I.
 1998 *Turks ondernemerschap in Almelo. Het functioneren van Turkse ondernemers voor en na de start van hun onderneming*. Almelo: Gemeente Almelo, Afdeling Economische Ontwikkeling.
- Deakins, D., G. Hussain & M. Ram
 1992 *Finance of ethnic minority small businesses. A study of the finance of ethnic minority small firms in the West Midlands*. Interim Research Report and Occasional Working Paper. Birmingham: Small Business Research Group/University of Central England (UCE).
- 1994 *Ethnic enterprise and commercial banks. Untapped potential*. Ethnic Minority Research Project Working Paper 2, and Research Report. Birmingham: Enterprise Research Centre (ERC)/University of Central England (UCE).
- EIM (Economisch Instituut voor het Midden- en Kleinbedrijf)
 1990 *Onderzoek behandeling kleine kredieten*. Zoetermeer: EIM.
- Engels, W.M.C., P.F.A.M. Linssen & R.H. Setzpfand
 1993a *Onderzoek vraagzijde. Deelrapport 1 bij het onderzoek naar effecten van het beleid inzake het ondernemerschap van allochtonen*. Utrecht: Coopers & Lybrand Management Consultants.
- 1993b *Onbekend maakt ... onbenut. Onderzoek naar de effecten van het beleid inzake het ondernemerschap van allochtonen*. Utrecht: Coopers & Lybrand Management Consultants.
- Engen, L. van, C. Pisanu & G. van Roekel
 1994 *Startersadviespunt Enschede. Evaluatieverslag workshops allochtoon ondernemerschap*. Enschede: Startersadviespunt Enschede.

- Essed, Ph.
 1991 *Inzicht in alledaags racisme*. Utrecht: Aula/Het Spectrum.
- Gras, M., F. Bovenkerk, K. Gorter, P. Kruiswijk & D. Ramssoedh
 1996 *Een schijn van kans. Twee empirische onderzoeken naar discriminatie op grond van handicap en etnische afkomst*. Arnhem/Utrecht: Gouda Quint/Willem Pompe Instituut.
- Huck, P., S.L.W. Rhine, Ph. Bond & R. Townsend
 1999 'Small business finance in two Chicago minority neighborhoods', *Economic Perspectives* 4 (2) 46-62.
- Immergluck, D. & E. Mullen
 1997 'New small business data show loans going to higher income neighborhoods in Chicago area', *Reinvestment Alert* 11: 1-10.
- Jones, T., D. McEvoy & G. Barrett
 1994 'Raising capital for the ethnic minority small firm', in: A. Hughes & D.J. Storey (eds), *Finance and the small firm*, 145-181. London: Routledge.
- Jong, J.A. de
 1988 *Kredietverschaffing aan Rotterdamse etnische ondernemers*. Rotterdam: Stichting Buitenlandse Werknemers Rijnmond.
- Kloosterman, R., J. van der Leun & J. Rath
 1997 *Across the border. Economic opportunities, social capital and informal businesses activities of immigrants*. Paper presented at the First International MigCities Conference on 'Migration, Social Exclusion and the Globalisation of Urban Populations, University of Warwick, May 1997.
- Kumcu A., J. Lambooy & S. Safaklioglu
 1998 'De financiering van Turkse ondernemingen', in: J. Rath & R. Kloosterman (red.), *Rijp & Groen. Het zelfstandig ondernemerschap van immigranten in Nederland*, 131-142. Amsterdam: Het Spinhuis.
- Light, I.
 1972 *Ethnic enterprise in America*. Berkeley, CA: University of California Press.
- Light, I., & M. Pham
 1998 'Beyond creditworthy. Microcredit and informal credit in the United States', *Journal of Developmental Entrepreneurship* 3 (1): 35-51.
- Ministerie van Economische Zaken
 1998a *Klaar voor de start? Een discussie over nieuw ondernemerschap*. (www.minez.nl).
 1998b *Brief aan de Tweede Kamer. Niet-gebruik EZ-regelingen. Kwalitatief onderzoek naar de achterliggende oorzaken en verklaringen*. (www.minez.nl).

- NIBUD & O+S (Nationaal Instituut voor Budgetvoorlichting & Het Amsterdamse Bureau voor Onderzoek en Statistiek)
 1997 *Bestedingspatronen van allochtone huishoudens in de vier grote steden*. Utrecht: NIBUD.
- Poppelen, D. van
 1999 *Multiculturele ondernemingen in Amsterdam. Interviews, adviezen en adressen*. Amsterdam: IMK Projecten en Trainingen/Emporium/Gemeente Amsterdam, Afdeling Economische Zaken.
- Portes, A. & J. Sensenbrenner
 1993 'Embeddedness and immigration. Notes on the social determinants of economic action', *American Journal of Sociology* 98: 1320-1350.
- Ram, M.
 1992 'Coping with racism. Asian employers in the inner city', *Work, Employment and Society* 6: 601-618.
- Rath, J. & R. Kloosterman
 1998 'Bazen van buiten. Naar een nieuwe benadering voor het zelfstandig ondernemerschap van immigranten', in: J. Rath & R. Kloosterman (red.), *Rijp & Groen. Het zelfstandig ondernemerschap van immigranten in Nederland*, 1-24. Amsterdam: Het Spinhuis.
- Safaklioglu, S.
 1998 *Determinanten van de vermogensstructuur van Turkse ondernemingen in Nederland*. Doctoraalscriptie Economie, Universiteit van Amsterdam.
- SER (Sociaal-Economische Raad)
 1998 *Etnisch ondernemerschap*. Advies 14. Den Haag: SER.
- Squires, G.D. & S. O'Conner
 1997 *Fringe banking in Milwaukee. The rise of check-cashing businesses and the emerge of a two-tiered banking system*. Paper at the American Sociological Association Meeting, Toronto.
- Suyver, J.F. & J.A. Lie A Kwie
 1999 *Allochtoon ondernemerschap in de detailhandel. Inventarisatie en mogelijkheden tot positieverbetering*. Onderzoek in opdracht van Hoofdbedrijfschap Detailhandel. Zoetermeer: EIM/Handel en Distributie.
- Tesser, P.T.M., F.A. van Dugteren & A. Merens
 1996 *Rapportage minderheden 1996. Bevolking, arbeid, onderwijs, huisvesting*. Rijswijk: Sociaal en Cultureel Planbureau.
- Tesser, P.T.M., J.G.F. Merens & C.S. van Praag
 1999 *Rapportage minderheden 1999. Positie in het onderwijs en op de arbeidsmarkt*. Den Haag: Sociaal en Cultureel Planbureau.
- Tillaart, H. van den, & E. Poutsma
 1998 *Een factor van betekenis. Zelfstandig ondernemerschap van allochtonen in Nederland*. Nijmegen: ITS.

- Tillaart, H. van den, & T. Reubsæet
1988 *Etnische ondernemers in Nederland*. Nijmegen: ITS.
- Uxem, F. van, & J. Bais
1996 *Het starten van een bedrijf*. Zoetermeer: EIM.
- Verkuyten, M.
1995 'Alledaagse betekenissen van "racisme" en "discriminatie"',
Migrantenstudies 11 (3) 181-202.
- Vermeulen E.
1995 *Over de toepassing van de financieringstheorie in het midden- en kleinbedrijf*. Zoetermeer: EIM.
- Wagenaar, L.
1999 'Ghanese economie werkt in de Bijlmer', *Het Parool*, 12 mei 1999.
- 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) 119-140.
- Ward, R. & F. Reeves
1980 *West Indians in business in Britain*. London: HMSO.
- Watson R., K. Keasey & Mae Baker
1999 'Small firm financial contracting and immigrant entrepreneurship', in: J. Rath (ed.), *Immigrant businesses. The economic, political and social environment*. Houndmills etc.: Macmillan.
- Yankaya, N.
1998 *Onderzoek naar allochtone ondernemers in Enschede*. Stageverslag. Enschede: Rabobank Enschede.