

Inleiding

Robert Kloosterman, Joanne van der Leun en Jan Rath*

De Italiaanse ijscoman, de Chinese pindaverkoper en later de Turkse bakker, de Marokkaanse groenteboer en de Hindoestaanse buurtsuper. Dat waren de typische migrantenondernemers die in de grotere Nederlandse steden een bestaan trachtten op te bouwen. Naar deze groepen is reeds veel onderzoek verricht; monografieën van groepen, buurt- en sectorstudies, bedrijfseconomische analyses, kwantitatieve overzichten en natuurlijk ook overzichtswerken (zie Rath en Kloosterman, 2001). Inmiddels is duidelijk dat hoewel bovengenoemde stereotypen nog steeds veel voorkomen, zij allang niet meer de enige uiting zijn van migrantenondernemerschap in Nederland. Ten eerste zien we dat nieuwe groepen migranten een eigen zaak beginnen. Egyptenaren, Ghanezen, Irakezen, Iraniërs, Pakistani en bijvoorbeeld Somaliërs treffen we nu onder de migrantenondernemers aan. Een andere “nieuwe groep” onder de migrantenondernemers is die van de tweede generatie. De kinderen van de eerste generatie – hier opgegroeid en vaak ook geboren – zijn vaak ondernemend en kiezen voor een eigen bedrijf. Voor de nieuwkomers van elders, maar zeker voor de leden van de tweede generatie geldt doorgaans dat zij een aanmerkelijk betere opleiding hebben genoten dan de stereotype groepen van weleer. Voorts heeft het ondernemerschap van migranten zich niet alleen ontwikkeld in de grote steden in de Randstad, maar komt het langzaamaan ook meer daarbuiten in kleinere gemeenten tot bloei.

Het zijn evenwel niet alleen structurele veranderingen aan de aanbodkant die het traditionele beeld van het migrantenondernemerschap hebben doen kantelen. Ook aan de vraagkant of kansenstructuur hebben zich ontwikkelingen voorgedaan die het ondernemerschap van migranten diepgaand beïnvloed hebben. De belangrijke stijging in het aantal migrantenondernemers in de jaren zeventig en tachtig vond plaats in het licht van een fundamentele heroriëntatie van de Nederlandse economie. De laagwaardige werkgelegenheid in de industrie verdween door de sterk toegenomen concurrentie uit lagelonenlanden grotendeels uit Nederland en veel gastarbeiders verloren hun baan. De meer ondernemende onder hen bleven niet thuis achter de vitrages zitten, maar begonnen een eigen bedrijf. Met name Turkse gastarbeiders waren in deze fase actief en begonnen een bakkerij, slagerij of een eenvoudige buurtsuper. Deze bedrijven, meestal gevestigd in wijken die toen als “probleemaccumulatiegebieden” te boek stonden, waren aanvankelijk vooral gericht op de eigen populatie. In deze fase waren vooral *push-factoren* dominant. Men werd als het ware naar het ondernemerschap toegeduwd want de vooruitzichten als zelfstandig ondernemer waren niet al te gunstig, maar voor een aanzienlijk aantal ondernemers altijd nog beter dan de WW, de bijstand of de WAO.

In de jaren negentig is dit beeld veranderd. Het proces van deïndustrialisatie was achter de rug en in veel steden begon de economie weer aan te trekken. Nu niet meer door een herstel van de werkgelegenheid in de industriële sector, maar door een sterke groei van de stedelijke zakelijke en persoonlijke dienstverlening. Nieuwe kansen zijn zich gaan voordoen in deze groeibranches en juist ook migranten – waarvan het aantal in veel steden aanmerkelijk was gegroeid – zijn daarvan gaan profiteren. Niet meer zozeer *push-* als wel *pull-factoren* hebben de overhand gekregen. Enerzijds omdat het nu mogelijk was geworden om een bedrijf in evidente groeisectoren op te richten, anderzijds omdat zeker voor hoogopgeleide migranten in de groeiende Nederlandse economie gemakkelijk werk te vinden was. Daarmee is de keuze voor het zelfstandig ondernemerschap veel meer in een positief daglicht komen te staan.

Die veranderingen in de kansenstructuur hebben niet alleen te maken met diepere, meer algemene veranderingen in de economische structuur, maar zeker ook met de veranderingen in de regelgeving. Een jarenlang volgehouden beleid van deregulering heeft het corporatistische weefsel van Nederland ondermijnd en de bescherming van bepaalde gevestigde groepen sterk gereduceerd. Door het verminderen van de eisen ten aanzien van het opzetten van kleine bedrijven, bijvoorbeeld een kapperszaak of een uitzendbureau, is het voor veel migranten veel gemakkelijker geworden om nu zelf

ook een eigen zaak te beginnen. In de tweede helft van de jaren negentig zien we dan ook een aanzienlijke stijging van migrantenondernemers in delen van de dienstensector die voorheen afgeschermd waren.

Met deze veranderingen in de sociale werkelijkheid is geleidelijk ook het perspectief van de onderzoekers gaan schuiven. Niet meer alleen gericht op de sloebbers die ternauwernood het hoofd boven water kunnen houden, maar op alle migrantenondernemers, inclusief de succesvolle. Bovendien hebben wetenschappers en beleidsmakers – vooral dankzij het werk van Richard Florida (2002) - meer oog gekregen voor het belang van nieuwkomers als dragers van nieuwe ideeën zodat migrantenondernemers nu – zelfs in het huidige enigszins xenofobe tijdperk – in een nieuw licht kunnen worden gezien.

In dit themanummer van *Migrantenstudies* worden de contouren van dat nieuwe migrantenondernemerschap geschetst. In het eerste artikel gaat Harry van den Tillaart in op de recente kwantitatieve verschuivingen in het migrantenondernemerschap. Van den Tillaart laat zien dat inmiddels een redelijk goed inzicht bestaat in het aantal allochtone ondernemers en bedrijven. Voorts is duidelijk dat het migrantenondernemerschap zich in twee decennia sterk heeft ontwikkeld. Ook in de jaren met een tegenzittende conjunctuur bleef de groei doorgaan. Dat de achterstand wordt ingelopen is te zien aan de sterkere toename van het aantal allochtone ondernemers dan van autochtone ondernemers. In totaal waren er in 2004 ongeveer 65.000 allochtone ondernemers in Nederland (of 70.000 als Zuid-Europeanen meetellen), waaronder een toenemend aantal tweede generatie ondernemers (in Nederland geboren of voor hun zesde levensjaar naar Nederland geëmigreerd). Tweede generatie ondernemers hebben door de in Nederland gevolgde opleiding en vertrouwdheid met de Nederlandse taal meer keuzemogelijkheden en zij zijn veel vaker dan eerste generatie ondernemers actief in de zakelijke en persoonlijke dienstverlening.

Katja Rusinovic gaat nader in op verschillen tussen de eerste en tweede generatie migrantenondernemers en vooral op de vraag hoe belangrijk informele instituties zijn voor de start en het draaiende houden van het bedrijf. Is het terugvallen op informele instituties een compensatie voor het ontbreken van meer formele zakelijke relaties met formele instituties zoals banken of (overheids)instanties zoals vaak wordt verondersteld? En als dat zo is, geldt dat ook voor de tweede generatie? Rusinovic concludeert dat de tweede generatie bij de financiering van het bedrijf, bij het verkrijgen van cruciale informatie en bij het aantrekken van personeel meer gebruik maakt van formele netwerken dan de eerste generatie. Formele en informele netwerken vervangen elkaar echter niet, maar overlappen en vullen elkaar aan. Ondernemers kiezen afhankelijk van wat zij zoeken op welke contacten ze terugvallen, waardoor ze kunnen profiteren van de voordelen van beide typen netwerken. Een gemengde inbedding leidt tot een grotere kans op succes, zo is de conclusie.

Amanda Brandellero en Robert Kloosterman presenteren een conceptuele analyse van de rol van migranten in de zogeheten *cultural industries*, een sterke postindustriële groeisector. Exponenten van hogere cultuur als musea, theater en toneel vallen onder deze cultural industries, maar ook bijvoorbeeld reclamebureaus en de audiovisuele sector. De auteurs maken aannemelijk dat hoewel veel migranten *in principe* in aanmerking zouden kunnen (en willen) komen voor het bezetten van nieuwe kansen, hun toegang toch ook afhankelijk is van hun inbedding in sociale netwerken. In die netwerken treffen we de poortwachters aan – zoals bijvoorbeeld juryleden bij prijsvragen - die uit kunnen maken of een culturele activiteit tussen de schuifdeuren blijft hangen of juist vermarkt kan worden en een breder publiek kan bereiken. Centraal in hun analyse staat het begrip *commodification boundary*: de grens tussen culturele activiteiten die niet zijn opgenomen in de gemonetariseerde markteconomie en de activiteiten die dat wel zijn.

Levien Rademaker en Enno Masurel besteden aandacht aan ondernemers buiten de Randstad, in Deventer en Zwolle. Zij stellen de vraag of in deze middelgrote steden met duidelijk minder omvangrijke etnische gemeenschappen Turkse ondernemers ook sterk op de eigen groep gericht zijn. De in Zwolle actieve ondernemers schakelen vaker Turks personeel in, zijn sterker gericht op Turkse klanten, betrekken hun financiering vaker in het persoonlijke circuit en zijn minder vaak aangesloten bij een algemene winkeliersvereniging. Wat dat betreft lijkt buiten de Randstad sprake van een soortgelijke co-etnische gerichtheid als vaak is beschreven voor de Randstad. Uit de verdiepende studie in Deventer blijkt dat deze co-etnische gerichtheid vaak geen vrije keuze is. Zo bestaat op het terrein van het personeelsbeleid een zekere sociale druk om Turks personeel aan te nemen. Die sociale druk lijkt de kwaliteit van het personeel echter niet in de weg te staan. Binnen het netwerk van de ondernemers is volgens hen voldoende Turks personeel voorhanden dat aan alle eisen voldoet. Duidelijk is dat zowel in Zwolle als in Deventer Turkse ondernemers en autochtone ondernemers sterk gescheiden werelden vormen, hetgeen een aanknopingspunt zou kunnen vormen voor te voeren beleid dat zich kan richten op de aansluiting tussen autochtone en allochtonen netwerken.

Fred Dekker zoomt in op de taxibranche, een branche waarbinnen de deregulering veel invloed heeft gehad op de samenstelling. Volgens mediaberichten heeft de deregulering vooral geleid tot een verslechtering van service. Deze Rotterdamse casestudie laat zien dat er ook kansen zijn gecreëerd voor allochtoon ondernemerschap. Het aantal allochtonen dat actief is als ondernemer en chauffeurs nam duidelijk toe na de wetswijzigingen. De voorheen gesloten markt waar voornamelijk autochtonen in actief waren werd opengesteld en de plaatsen die erbij kwamen werden deels gevuld via een proces met kenmerken van de 'etnische stoelendans', echter de stoelendans rond de taxibranche in de Maasstad kent geen dominante etnische groep. Er is veeleer sprake van een multiculturele niche waarin de rangorde mede wordt bepaald door het opleidingsniveau. Migranten met een hogere opleiding zien kans om te voldoen aan de opleidingseisen voor het ondernemerschap, lager geschoolde migranten vinden werk als chauffeur. De allochtone ondernemers dringen tot op heden vooral door tot de deelmarkt of niche van het taxistandplaatswerk, terwijl meer gevestigde ondernemers zich bijvoorbeeld richten op contractvervoer of werk via taxicentrales.

Noot

* Robert Kloosterman is hoogleraar economische geografie en planologie aan de Universiteit van Amsterdam en onderzoeksdirecteur van onderzoeksinstituut AMIDSt.

Joanne van der Leun is hoofddocent Criminologie aan de Faculteit de Rechtsgeleerdheid van de Universiteit Leiden.

Jan Rath is hoogleraar Sociologie, in het bijzonder de studie der stad en haar etnische en culturele verscheidenheid, aan de Faculteit der Maatschappij- en Gedragwetenschappen van de Universiteit van Amsterdam (UvA) en directeur van het Instituut voor Migratie- en Etnische Studies (IMES) van de UvA.

Literatuur

Florida, R. (2002), *The Rise of the Creative Class; and How It's Transforming Work, Leisure, Community and Everyday Life*. New York: Basic Books.

Rath, J.C. & R.C. Kloosterman (2001), 'Outsiders' business; A critical review of research on immigrant entrepreneurship', *International Migration Review* 34 (3), 657-681